



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Campus Arturo Ruiz Mora**  
**Santo Domingo**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y NEGOCIOS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y  
ADUANAS**

**Tesis previa la obtención del título de  
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
IMPORTADORA DE MATERIA PRIMA PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO  
DESDE COLOMBIA - CALI HACIA ECUADOR - SANTO DOMINGO, 2008”.**

**Estudiante:**  
**EDISON FERNANDO ALMACHE MARCILLO**

**Director de tesis**  
**ING. CÉSAR MIÑACA LÒPEZ**

**Santo Domingo – Ecuador**  
**Junio – 2011**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
IMPORTADORA DE MATERIA PRIMA PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO  
DESDE COLOMBIA - CALI HACIA ECUADOR - SANTO DOMINGO, 2008”.**

Ing. César Efrén Miñaca López

**DIRECTOR DE TESIS**

---

Ing. Katusca Rosero

**PRESIDENTA DEL TRIBUNAL**

---

Econ. Raúl Luna B.

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Paola Mendoza I.

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Santo Domingo \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 2011

**Autor:**

EDISON FERNANDO ALMACHE MARCILLO

**Institución:**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**Título de Tesis:**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIA PRIMA PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO DESDE COLOMBIA – CALI HACIA ECUADOR - SANTO DOMINGO, 2008”.

**Fecha:**

Junio 2011

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza el autor.

---

Edison Fernando Almache Marcillo



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**Campus Arturo Ruiz Mora**

**Santo Domingo**

**INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS**

Mediante la presente informo a Usted, que el trabajo investigativo propuesto por el Señor EDISON FERNANDO ALMACHE MARCILLO, egresado de la Universidad Tecnológica Equinoccial, Campus Arturo Ruiz Mora, Santo Domingo de los Tsáchilas, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIA PRIMA PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO DESDE COLOMBIA – CALI HACIA ECUADOR - SANTO DOMINGO, 2008”., ha sido desarrollada bajo mi supervisión y control, habiendo terminado el tratamiento de los contenidos, se encuentra en condiciones de ser defendida y son de exclusiva responsabilidad del autor.

Particular que me permito informar para los fines pertinentes.

Santo Domingo, ..... de junio del 2011.

Atentamente

---

Ing. César Efrén Miñaca.

**DIRECTOR DE TESIS**

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por estar siempre conmigo por brindarme las fuerzas necesarias para luchar constantemente por los objetivos y permitirme que cumpla una etapa más de mi vida y que alcance uno de mis sueños.

Agradezco a mi novia que es un pilar y que en el transcurso del tiempo estuvo presente en cada situación de mi vida apoyándome con su conocimiento y motivación para alcanzar cada uno de mis sueños, metas y objetivos.

A la Universidad y los docentes que me han sabido guiarme como profesional, en especial a mi Director de Tesis, el Ing. César Miñaca, por su gran apoyo constante y el tiempo brindado para obtener el conocimiento necesario y desarrollar mi tesis.

Quiero agradecer el apoyo fundamental que me brindaron todas aquellas personas que estuvieron a mi alrededor, que hicieron posible que ahora este aquí cumpliendo este éxito

A todos Gracias.

*Edison.*

## DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada especialmente a mis padres, que han sido base fundamental en esta etapa de mi vida ya que sin ellos no fuera posible este sueño ya que día a día me brindaron su aliento ante la adversidad para no desmayar y seguir adelante con cada una de mis actividades y alcanzar los objetivos propuestos ya que con todo el amor y cariño supieron guiarme por el camino del estudio.

A mis hermanos que estuvieron juntos a mí brindándome su apoyo, afecto y cariño que ha servido para ser constante en la culminación de este proyecto

Gracias padres por enseñarme que:

“La constancia y perseverancia son el camino al éxito”

*Edison.*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada .....	i
Hoja de Sustentación y Aprobación . .....	ii
Carta de Autor.....	iii
Informe del director de tesis .....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Índice de Contenidos .....	vii
Índice de Cuadros. ....	xvi
Índice de Gráficos.....	xix
Índice de Fotos.....	xx
Índice de Anexos .....	xxi
Resumen Ejecutivo .....	xxii

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema. ....	1
1.1.1. Diagnóstico. ....	1
1.1.2. Pronóstico. ....	2
1.1.3. Control del pronóstico. ....	2
1.2. Formulación del problema. ....	3
1.2.1. Sistematización del problema. ....	3
1.3. Objetivos. ....	4
1.3.1. Objetivo general.....	4
1.3.2. Objetivos Específicos. ....	4
1.4. Justificación e Importancia. ....	5
1.4.1. Justificación Teórica. ....	5
1.4.2. Justificación Metodológica. ....	5
1.4.3. Justificación Práctica. ....	5
1.5. Idea a Defender.....	6
1.6. Identificación De Variables. ....	6
1.6.1. Variable Independiente.....	6
1.6.2. Variables Dependientes. ....	6

1.6.3. Indicadores.....	7
1.6.4. Instrumentos. ....	7
1.7. Marco de Referencia.....	7
1.7.1. Marco Teórico. ....	9
1.8. Marco Conceptual.....	13
1.8.1. Definición de Términos Conceptuales.....	13
1.8.2. Definición De Términos Operacionales. ....	16
1.8.3. Marco legal. ....	18
1.9. Metodología.....	19
1.9.1. Unidad De Análisis.....	19
1.10. Tipo de Investigación. ....	19
1.10.1 Investigación Descriptiva. ....	19
1.10.2. Métodos de Investigación. ....	19
1.10.2.1 Método histórico – lógico.....	19
1.10.2.2. Método Deductivo. ....	20
1.10.2.3. Método de Observación.....	20
1.10.2.4. Método Estadístico. ....	20
1.10.2.5. Método Sintético.....	20

## **CAPÍTULO II**

### **ANTECEDENTES**

2.1. Antecedentes Históricos. ....	21
2.1.1. Historia y Origen de la Industria del Calzado. ....	21
2.2.1. Análisis del Sector Industrial del Calzado. ....	22
2.3. El Sector industrial del Calzado en Ecuador y Colombia.....	24
2.3.1. Industria del Calzado en Ecuador. ....	24
2.3.1.1. Porcentaje del Consumo Nacional de Calzado 2004.....	26
2.3.2. Industria del Calzado en Colombia.....	26
2.4. Desarrollo del Cuero, Plantillas y Suelas a Nivel Mundial. ....	27
2.4.1. Historia del Cuero.....	27
2.4.2. Usos del Cuero.....	29
2.4.3. El Cuero en la Actualidad.....	29
2.4.4. Historia y Origen de las Plantillas. ....	32
2.4.5. Historia de las Suelas.....	33
2.5. Producción y Consumo.....	34



2.5.1. Países Productores. ....	34
2.5.2. Países Consumidores. ....	35

### **CAPITULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

3.1. Objetivos del estudio de mercado. ....	36
3.1.1. Objetivo General. ....	36
3.1.2. Objetivos específicos. ....	36
3.2. Balanza comercial entre Ecuador y Colombia. ....	37
3.3. Característica del mercado ecuatoriano. ....	39
3.3.1. Características económicas. ....	41
3.3.2. Características político legal. ....	42
3.4. Demanda. ....	43
3.4.1. Demanda de materias primas en Ecuador. ....	44
3.4.1.1. Perfil del consumidor. ....	44
3.4.2. Demanda de materia prima para la industria del calzado para Ecuador. ....	46
3.4.2.1. Número de empresas productoras de calzado en Ecuador. ....	46
3.4.2.2. Consumo ecuatoriano de calzado 2007. ....	46
3.4.2.3. Consumo promedio nacional de Calzado por habitante 2009. ....	47
3.5. Consumo de suelas, plantillas y cueros en Ecuador. ....	47
3.5.1. Importación de suelas desde Colombia. ....	47
3.5.2. Importación de plantillas desde Colombia. ....	49
3.5.3. Importación de cueros desde Colombia. ....	50
3.6. Características del mercado de Santo Domingo. ....	52
3.6.2. El sector industrial en Santo Domingo. ....	53
3.7. Demanda de suelas, plantillas y cueros colombianos en Santo Domingo. ....	55
3.7.1. Importación de suelas en Santo Domingo. ....	56
3.7.2. Importación de plantillas en Santo Domingo. ....	57
3.7.3. Importación de cueros en Santo Domingo. ....	58
3.8. Oferta. ....	59
3.8.1. Oferta nacional y extranjera de calzado. ....	59
3.9. Oferta de materia prima para la industria del calzado. ....	59
3.9. 1. Oferta nacional. ....	59
3.9.2. Oferta de suelas, plantillas y cueros de Colombia al Ecuador. ....	60
3.9.2.1. Fortalezas de la industria del cuero y calzado en Colombia. ....	61

3.9.2.2. Oferta de suelas producidas en Colombia. ....	63
3.9.2.3. Oferta de plantillas producidas en Colombia.....	64
3.9.2.4. Oferta de cueros producidos en Colombia.....	64
3.10. Empresas productoras de materiales para calzado en Colombia. ....	65
3.11. Análisis del mercado de Santo Domingo.....	67
3.11.1. Número de empresas en Santo Domingo.....	67
3.11.1.1. Número de empresas dedicadas al sector del calzado. ....	68
3.11.2. Empresas importadoras de materia prima para la industria del calzado en Santo Domingo. ....	69
3.11.2.1. La competencia. ....	69
3.11.3. Empresas que ofertan suelas importadas para Santo Domingo. ....	70
3.11.4. Empresas que ofertan plantillas importadas para Santo Domingo. ....	71
3.12. Cálculo de la muestra.....	72
3.12.1. Tabulación y análisis de las encuestas. ....	74
3.12.1.1. Herramientas utilizadas para realizar las encuestas. ....	74
3.13. Consumo promedio mensual de materia prima por productor. ....	83
3.13.1. Consumo promedio de suelas. ....	83
3.13.2. Consumo promedio de plantillas. ....	84
3.13.3. Consumo promedio de cueros. ....	85
3.14. Demanda potencial. ....	85
3.14.1. Consumo de suelas Importadas en Santo Domingo. ....	86
3.14.1.1. Proyección del consumo de suelas para Santo Domingo. ....	86
3.14.2. Consumo de plantillas Importadas en Santo Domingo.....	88
3.14.2.1. Proyección del consumo de plantillas para Santo Domingo. ....	88
3.14.3. Consumo de cueros importados en Santo Domingo.....	90
3.14.3.1. Proyección del consumo de cueros importados para Santo Domingo.....	90
3.15. Demanda insatisfecha. ....	92

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

4.1. Objetivo General.....	94
4.2. Objetivos Específicos. ....	94
4.3. Creación de la empresa. ....	95
4.3.1. Creación de la Importadora Jefferson S.A.....	95
4.3.1.1. Objetivo. ....	95

4.3.2. Constitución de la Compañía.....	95
4.3.2.1. Acta de constitución legal de la compañía.....	96
4.4. Base Legal y Entidades relacionadas.....	98
4.4.1. Servicio de Rentas Internas (SRI).....	99
4.4.2. Superintendencia de Compañías.....	101
4.4.3. Superintendencia de Bancos y Seguros.....	101
4.4.4. Las Notarías.....	101
4.5. Leyes Conexas.....	102
4.6. Localización del proyecto.....	102
4.6.1. Macro localización.....	102
4.6.2. Micro-localización.....	104
4.6.2.1. Sectorización: .....	105
4.7. Definición del Posicionamiento.....	108
4.7.1. Nombre de la Empresa: .....	108
4.7.2. Eslogan de la empresa: .....	110
4.8. Objetivo Corporativo.....	110
4.8.1. Valores corporativos.....	111
4.8.3. Misión.....	112
4.9. La Organización.....	112
4.9.1. Estructura Organizacional.....	113
4.9.2. Organigrama Funcional.....	114
4.10. Distribución de la Planta.....	118
4.10.1. Capacidad Instalada.....	118
4.10.2. Infraestructura y Especificaciones.....	119
4.11. Materiales a comercializar.....	120
4.11.1. Proveedores.....	121
4.12. Tamaño del proyecto.....	122
4.13. Inventario de Importadora Jefferson S.A.....	122
4.13.1. Inventario de Suelas.....	122
4.13.2. Inventario de Plantillas.....	124
4.14. Adquisición de los Suministros y Equipos.....	126
4.15. Financiamiento.....	127
4.16. Plan de Marketing Mix.....	128
4.16.1. Producto.....	128
4.16.2. Precio.....	131
4.16.3. Plaza.....	131
4.15.3.1. Canales de Distribución.....	132
4.16.4. Promoción.....	132
4.16.5. Control Post Venta.....	136

4.17. Estrategia de Crecimiento.....	136
4.18. Estrategia de Competencia .....	137
4.19. Flujograma.....	137
4.19.1. Flujograma del Proceso de Comercialización. ....	137

## CAPÍTULO V

### COMERCIO EXTERIOR

5.1. Objetivo. ....	140
5.2. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). ....	140
5.2.1. Naladisa. ....	141
5.2.2. Nandina.....	141
5.2.2.1. Arancel Nacional de Importación. ....	142
5.2.2.1.1. Partida Arancelaria de las Suelas.....	142
5.2.2.1.2. Partida Arancelaria de las Plantillas .....	143
5.2.2.1.3. Preferencias Internacionales. ....	144
5.3. Entidades Relacionadas en el Comercio Exterior.....	145
5.3.1. Comité de Comercio Exterior.....	145
5.3.2. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador .....	146
5.5. Régimen Aduanero. ....	148
5.5.1. Importación para el consumo.....	149
5.6.2. ¿Quiénes pueden importar a consumo? .....	149
5.7. Incoterms. ....	149
5.7.1. Incoterms para la Negociación. ....	151
5.7.1.1. Término FOB.....	151
5.8. Método de Pago Internacional. ....	152
5.8.1. Giro a la Vista. ....	152
5.9. Logística de la Importación desde Colombia .....	152
5.9.1. Emisión o Lanzamiento del pedido de Importadora Jefferson. ....	152
5.9.1.1. Suelas a Importar. ....	153
5.9.1.2. Plantillas a Importar.....	154
5.9.2. Embalaje .....	154
5.9.2.1. Embalaje de las suelas .....	156
5.9.2.2. Embalaje de las plantillas .....	156
5.9.3. Selección del Medio de Transporte. ....	159
5.9.3.1. Transporte Marítimo.....	159

5.9.4. Lugar de Origen de la Mercadería.....	160
5.9.4.1. Santiago de Cali.....	160
5.9.4.2. Puerto de Origen.....	160
5.9.4.3. Puerto de Destino.....	161
5.9.5. Agente de Aduanas.....	161
5.9.6. Documentación.....	162
5.9.6.1. Nota de Pedido.....	162
5.9.6.2. Proforma.....	162
5.9.6.3. Lista de Empaque - Packing List.....	163
5.9.6.4. Creación del Manifiesto.....	163
5.9.6.4.1. Transmisión del documento máster.....	164
5.9.6.4.2. Transmisión del documento hijo.....	164
5.9.6.4.3. Llegada del medio de transporte.....	164
5.9.6.4.3.1. Registro de llegada del medio de transporte y desembarque de mercaderías..	164
5.9.6.4.4. Ingreso almacén.....	165
5.9.6.4.5. Transmisión del Dau electrónico.....	165
5.9.6.4.6. Documentos Exigibles para la Nacionalización.....	165
5.9.6.4.6.1. Declaración Aduanera del Valor (DAV).....	165
5.9.6.4.6.2. Documento Aduanero Único (DAU).....	166
5.9.6.4.6.2.1. Dau-A.....	166
5.9.6.4.6.2.2. Dau-B.....	166
5.9.6.4.6.2.3. Dau-C.....	167
5.8.6.5. Documentos de Transporte Internacional B/L.....	167
5.8.6.5.1. Factura Comercial.....	168
5.8.6.5.2. Certificado de Calidad.....	168
5.8.6.5.3. Certificado de Origen.....	169
5.8.6.5.4. Póliza de Seguro.....	169
5.8.6.6. Ingreso y revisión de documentos físicos en Aduana.....	170
5.8.6.7. Aforo físico aduana.....	170
5.9.6.9. Aceptación y Liquidación electrónica de Tributos.....	171
5.8.6.10. Impuestos y Aranceles a Cancelar.....	171
5.8.6.10.1. Ad-valoren.....	172
5.8.6.10.2. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA).....	172
5.8.6.10.3. Impuesto al Valor Agregado.....	172
5.8.7. Cancelación de Tributos.....	173
5.8.9. Salida almacén.....	173
5.10. Transporte Interno.....	174
5.10.1. Transporte por Camión.....	174
5.11. Almacenaje Importadora Jefferson.....	175

5.11.1. Flujograma del Proceso de Importación.....	175
--	-----

## **CAPITULO VI**

### **INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

6.1. Inversión Fija.....	177
6.2. Activos Fijos Tangibles.....	178
6.3. Activos Diferidos.....	184
6.4. Capital de Trabajo.....	185
6.5. Financiamiento.....	187

## **CAPÍTULO VII**

### **COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO**

7.1. Costos.....	190
7.1.1. Costos de Inventario.....	190
7.1.2. Costos de Importación.....	191
7.1.3. Materiales indirectos.....	192
7.1.4. Insumos.....	193
7.1.5. Mano de obra directa.....	194
7.1.6. Mantenimiento y reparación.....	194
7.1.7. Depreciación.....	195
7.1.8. Amortizaciones.....	196
7.1.9. Gastos administrativos.....	197
7.1.10. Sueldos Administrativos.....	197
7.1.11. Suministros de oficina.....	198
7.1.12. Útiles de limpieza.....	199
Útiles de limpieza.....	199
7.1.13. Gasto de Ventas.....	200
7.2. Proyección de los Costos y Gastos.....	201
7.3. Ingresos del Proyecto.....	203
7.3.1. Proyección del Presupuesto de Ingresos y Egresos.....	204
7.4. Costo Unitario de Inventario.....	204

## **CAPÍTULO VIII**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA**

8.1. Evaluación Económica-Financiera del Proyecto.....	206
8.1.1. Instrumentos de Evaluación.....	207
8.1.1.1. Balance de Situación Inicial .....	207
8.1.1.2. Estado de Resultados.....	209
8.1.1.3 Balance General.....	210
8.1.1.4. Flujo de Caja.....	211
8.2. Indicadores de Evaluación.....	213
8.2.1. Costo Promedio del Capital.....	213
8.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	214
8.2.3. Valor Actual Neto (VAN).....	215
8.2.4. Razón Beneficio / Costo.....	216
8.2.5. Periodo de la Recuperación de la Inversión (PRI).....	217
8.2.6. Punto de Equilibrio.....	219
8.2.7. Análisis de Razones Financieras.....	222

## **CAPITULO IX**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Conclusiones.....	225
Recomendaciones .....	227
BIBLIOGRAFÍA .....	228
ANEXOS .....	231

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia: Sector No Petrolero.....	37
CUADRO N° 2 Perfil del Consumidor Ecuatoriano .....	45
CUADRO N° 3 Importación de Suelas en Ecuador (Miles de USD).....	48
CUADRO N° 4 Importación de Plantillas en Ecuador (Miles de USD) .....	49
CUADRO N° 5 Importación de Cueros en Ecuador (Miles de USD).....	51
CUADRO N° 6 Demanda de Ecuador y de Santo Domingo (Ton).....	55
CUADRO N° 7 Importación de Suelas en Santo Domingo (Miles de USD).....	56
CUADRO N° 8 Importación de Plantillas en Santo Domingo (Miles de USD) .....	57
CUADRO N° 9 Importación de Cueros en Santo Domingo .....	58
CUADRO N° 10 Exportaciones de Colombia al Mundo (Miles de USD).....	61
CUADRO N° 11 Oferta de Suelas (Miles de USD) .....	63
CUADRO N° 12 Oferta de Plantillas (Miles de USD).....	64
CUADRO N° 13 Oferta de Cueros y pieles charolados (Miles de USD).....	65
CUADRO N° 14 Empresas de Colombia .....	66
CUADRO N° 15 Clasificación de las Compañías.....	68
CUADRO N° 16 Empresas Importadoras .....	70
CUADRO N° 17 Empresas que Ofertan Plantillas Importadas.....	71
CUADRO N° 18 Empresas que Ofertan Suelas Importadas .....	72
CUADRO N° 19 Deducción de la Fórmula .....	73
CUADRO N° 20 Aplicación de la Fórmula .....	73
CUADRO N° 21 Materia Prima Nacional e Importada .....	74
CUADRO N° 22 Países de la Materia Prima .....	75
CUADRO N° 23 Tipo de Calzado.....	76
CUADRO N° 24 Consumo de Cuero al Mes .....	77
CUADRO N° 25 Precio de la Materia Prima .....	78
CUADRO N° 26 Consumo de Suelas al Mes.....	79
CUADRO N° 27 Uso de Suelas .....	80
CUADRO N° 28 Consumo de Plantillas al Mes .....	81
CUADRO N° 29 Meses de Mayor Consumo .....	82
CUADRO N° 30 Consumo Promedio de Suelas de Encuestados .....	84
CUADRO N° 31 Consumo Promedio de Plantillas de Encuestados.....	84
CUADRO N° 32 Consumo Promedio de Cueros de Encuestados .....	85
CUADRO N° 33 Consumo de Suelas Importadas en Santo Domingo.....	86
CUADRO N° 34 Proyección de Suelas Importadas para Santo Domingo.....	87
CUADRO N° 35 Consumo de Plantillas Importadas en Santo Domingo. ....	88
CUADRO N° 36 Proyección de Plantillas Importadas para Santo Domingo .....	89



CUADRO N° 37 Consumo de Cueros Importados en Santo Domingo .....	90
CUADRO N° 38 Proyección de Cueros Importados para Santo Domingo.....	91
CUADRO N° 39 Demanda Insatisfecha en el año .....	92
CUADRO N° 40 Especificaciones de Macro-Localización .....	103
CUADRO N° 41 Ponderación .....	105
CUADRO N° 42 Sectorización .....	105
CUADRO N° 43 Sectorización y Localización.....	106
CUADRO N° 44 Capacidad Instalada.....	120
CUADRO N° 45 Mercadería a Comercializar .....	120
CUADRO N° 46 Proveedores .....	121
CUADRO N° 47 Cantidad de Suelas a Comercializar .....	123
CUADRO N° 48 Tipos de Suelas a Comercializar .....	123
CUADRO N° 49 Pares de Suelas a Comercializar al año .....	124
CUADRO N° 50 Cantidad de Plantillas a Comercializar.....	125
CUADRO N° 51 Pares de Plantillas a Comercializar .....	125
CUADRO N° 52 Suministros y Equipos .....	127
CUADRO N° 53 Publicidad .....	133
CUADRO N° 54 Especificaciones de Publicidad .....	133
CUADRO N° 55 Estructura de Clasificación del Sistema Armonizado .....	141
CUADRO N° 56 Sección, Capítulo y Partida Arancelaria de las Suelas .....	143
CUADRO N° 57 Sección, Capítulo y Partida Arancelaria de las Plantillas.....	144
CUADRO N° 58 Preferencia Arancelaria .....	145
CUADRO N° 59 Incoterms .....	150
CUADRO N° 60 Kilos y Pares de Suelas a Importar .....	153
CUADRO N° 61 Kilos y Pares de Plantillas a Importar .....	154
CUADRO N° 62 Número de Pares de Suelas en un Cartón.....	156
CUADRO N° 63 Número de Pares de Plantillas en un Cartón .....	157
CUADRO N° 64 Cubicación de Suelas.....	158
CUADRO N° 65 Cubicación de Plantillas .....	158
CUADRO N° 66 Volúmen de la Mercadería en un contenedor.....	159
CUADRO N° 67 Inversión.....	178
CUADRO N° 68 Activos Fijos Tangibles.....	179
CUADRO N° 69 Terreno. ....	180
CUADRO N° 70 Construcciones .....	181
CUADRO N° 71 Equipos de Computo .....	182
CUADRO N° 72 Equipos de Oficina .....	182
CUADRO N° 73 Muebles y Enseres.....	183
CUADRO N° 74 Accesorios .....	184
CUADRO N° 75 Activos Fijos Intangibles.....	185

CUADRO N° 76 Capital de Trabajo .....	186
CUADRO N° 77 Recursos Económicos.....	188
CUADRO N° 78 Tabla de Amortización .....	188
CUADRO N° 79 Inventario de Materia Prima.....	191
CUADRO N° 80 Costos de Importación.....	192
CUADRO N° 81 Materiales Indirectos .....	193
CUADRO N° 82 Insumos .....	193
CUADRO N° 83 Mano de Obra Directa .....	194
CUADRO N° 84 Mantenimiento y Reparación. ....	195
CUADRO N° 85 Depreciación Construcciones .....	196
CUADRO N° 86 Amortización .....	197
CUADRO N° 87 Sueldos Administrativos.....	198
CUADRO N° 88 Suministros de Oficina. ....	199
CUADRO N° 89 Útiles de Limpieza.....	199
CUADRO N° 90 Gastos de Publicidad .....	200
CUADRO N° 91 Proyección de los Costos y Gastos.....	202
CUADRO N° 92 Ingresos del Proyecto .....	203
CUADRO N° 93 Ingresos y Egresos del Proyecto.....	204
CUADRO N° 94 Costo Unitario de Inventario .....	205
CUADRO N° 95 Porcentaje del Precio Unitario.....	205
CUADRO N° 96 Balance de Situación Inicial .....	208
CUADRO N° 97 Estado de Resultados Proyectado.....	209
CUADRO N° 98 Balance General Proyectado.....	211
CUADRO N° 99 Flujo de Caja. ....	212
CUADRO N° 100 Tasa Mínima Aceptable Requerida .....	214
CUADRO N° 101 Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	215
CUADRO N° 102 Valor Actual Neto (VAN) .....	216
CUADRO N° 103 Razón Beneficio Costo (RBC) .....	217
CUADRO N° 104 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) .....	218
CUADRO N° 105 Clasificación de los Costos.....	221
CUADRO N° 106 Razones Financieras .....	223

## ÍNDICE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 Exportaciones Mundiales de Calzado.....	23
GRÁFICO N° 2 Exportaciones Mundiales de Cuero .....	32
GRÁFICO N° 3 Materia Prima Nacional e Importada.....	75
GRÁFICO N° 4 Países de la Materia Prima.....	76
GRÁFICO N° 5 Tipos de Calzado .....	77
GRÁFICO N° 6 Consumo de Cuero al mes .....	78
GRÁFICO N° 7 Precio de la Materia Prima.....	79
GRÁFICO N° 8 Consumo de Suelas al mes .....	80
GRÁFICO N° 9 Usos de Suelas. ....	81
GRÁFICO N° 10 Consumo de Plantillas al mes .....	82
GRÁFICO N° 11 Meses de Mayor Consumo .....	83
GRÁFICO N° 12 Consumo y Proyección de Suelas Importadas. ....	87
GRÁFICO N° 13 Consumo y Proyección de Plantillas Importadas .....	89
GRÁFICO N° 14 Consumo y Proyección de Cueros Importados.....	91
GRÁFICO N° 15 Macro-localización. ....	103
GRÁFICO N° 16 Micro-localización. ....	104
GRÁFICO N° 17 Especificaciones Micro-localización. ....	106
GRÁFICO N° 18 Nombre del Negocio.....	109
GRÁFICO N° 19 Rótulo .....	109
GRÁFICO N° 20 Eslogan.....	110
GRÁFICO N° 21 Estructura Organizacional.....	113
GRÁFICO N° 22 Capacidad Instalada .....	118
GRÁFICO N° 23 Hojas Volantes.....	135
GRÁFICO N° 24 Tarjeta .....	136
GRÁFICO N° 25 Flujograma del Proceso de Venta .....	138
GRÁFICO N° 26 Transporte de un Contenedor.....	174
GRÁFICO N° 27 Flujograma del Proceso de Importación. ....	176
GRÁFICO N° 28 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).....	219
GRÁFICO N° 29 Punto de Equilibrio .....	221

## ÍNDICE DE FOTOS

Foto N° 1 Suelas .....	129
Foto N° 2 Plantillas.....	130
Foto N° 3 Cartón Corrugado Doble Triple Reforzado .....	155
Foto N° 4 Puerto de Buenaventura .....	160
Foto N° 5 Puerto de Guayaquil.....	161

## INDICE DE ANEXOS

ANEXO No. 1 Encuesta Dirigida a Importadores.....	232
ANEXO No. 2 Proforma “Diario La Hora” .....	234
ANEXO No. 3 Proforma Publicidad Texto.....	235
ANEXO N° 4 Proforma de Computadoras.....	236
ANEXO N° 5 Proforma Publicidad Prensa .....	237
ANEXO N° 6 Proforma Muebles y Enseres.....	238
ANEXO N° 7 SRI / RUC.....	239
ANEXO N° 8 Proforma Distritauro.....	240
ANEXO N° 9 Nota de Pedido.....	241
ANEXO N° 10 Factura .....	242
ANEXO N° 11 Lista de empaque .....	243
ANEXO N° 12 Cotización FARLETZA .....	244
ANEXO N° 13 Póliza de seguro.....	245
ANEXO N° 14 DAU A.....	246
ANEXO N° 15 DAU B .....	247
ANEXO N° 16 DAU C .....	248
ANEXO N° 17 DAV.....	249
ANEXO N° 18 Manifiesto de Carga.....	250
ANEXO N° 19 Certificado de Origen .....	251
ANEXO N° 20 Bill of Lading (B/L).....	252
ANEXO N° 21 ROL DE PAGOS.....	253
ANEXO N° 22 PROYECCION DE GASTOS.....	254
ANEXO N° 23 Costos Unitarios por Producto.....	256
ANEXO N° 25 Minuta.....	259

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto busca a través de las importaciones mejorar el sector industrial del calzado, en el cual las empresas productoras locales y a nivel nacional incorporen a su sistema de producción materiales que realmente sean competitivos para de esta manera ofrecer al consumidor final un producto terminado de calidad que reúna todas las características positivas para cubrir las necesidades reales del consumidor, ya que Santo Domingo está creciendo y se está convirtiendo en el centro actividades comerciales donde el inversionista ve un punto a su favor dicha inversión, de esta manera incorpora un sin número de negocios, por lo cual el sector de calzado representa a nivel nacional un 5% de producción.

Además la Importadora Jefferson S.A. busca acaparar y abastecer al mercado local con materiales de calidad ya que nuestro país y especialmente nuestra ciudad no cuenta con este tipo de materiales de calidad debido al inadecuado proceso que le dan a cada uno de sus componentes para transformarlos y crear tanto suelas como plantillas, por lo cual se implementará al mercado local suelas y plantillas de calidad para que la cadena de producción de los productores sea de calidad,

Al incorporar dichos materiales para la fabricación del calzado habrá una mejor productividad y por ende el estado ganará gracias a las importaciones porque recaudará más impuestos y además con la utilización de estos materiales de calidad para las empresas productoras de calzado existirá más ventas lo cual genera ingreso para que puedan reinvertir en la misma y a través de esto puedan obtener más maquinaria y tecnología de punta para fabricar productos que sean competitivos a nivel interno y proyectado hacia el nivel externo.

## CAPÍTULO I

### EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

#### **1.1. Planteamiento del problema.**

En la ciudad de Santo Domingo el sector del calzado está atravesando un problema en la calidad de los materiales utilizados, por lo tanto la empresa importadora se encargará de analizar el mercado local y proveerá de los recursos necesarios para poder abastecer a cada uno de sus clientes con materia prima de calidad, duradera, resistente y que garantice seguridad en la compra y utilización de la misma para de esta manera lograr que la industria del calzado se desarrolle y progrese.

##### **1.1.1. Diagnóstico.**

El mercado ecuatoriano ofrece una gran variedad de materia prima para la industria del calzado, los mismos que son de poca durabilidad y una calidad no garantizada lo cual hace al cliente o consumidor que no esté satisfecho con cada uno de los productos ofertados en el mercado interno al momento de consumirlos, prefiriendo productos importados, lo que hace que la industria ecuatoriana no se desarrolle de una manera eficiente.

Al ofrecer materiales que garanticen calidad, el mercado local va a crecer y va a demandar esta materia prima ya que garantizará la utilización de la misma y como resultado desarrollará la industria y por ende la empresa importadora.

### **1.1.2. Pronóstico.**

La utilización de materia prima de baja calidad en cueros y plásticos y la no utilización de los recursos; hace que los calzados ofertados en el mercado en el proceso de elaboración estos materiales sufran averías, lo cual incrementa los costos de producción así como también la baja productividad en estas industrias, para solucionar este problema, dicha industrias han visto la necesidad de importar materiales de mejor calidad que incide directamente en la calidad del producto terminado.

Al no utilizar materia prima de calidad los clientes y consumidores de este producto se van a sentir inconformes con el calzado adquirido lo cual ocasionará la pérdida de confianza en el producto y esto se verá reflejado en pérdidas económicas para las empresas comercializadoras y la industria, los productores de cuero del calzado, por esto es importante la selección de la materia prima adecuada para que nuestra industria sea competitiva en relación al calzado importado.

Los productores de cueros o fabricantes de calzado van a tener baja producción lo cual ocasionará disminución de la demanda y esto no aportará para el desarrollo de la industria y no obtendrán ventas y por ende tampoco generarán ingresos.

### **1.1.3. Control del pronóstico.**

El utilizar materiales importados de calidad hará que se elabore calzado de calidad donde se apliquen nuevos materiales y nuevas técnicas estén acorde a las necesidades empresariales y de los consumidores que garantice la calidad del mismo. Al utilizar estos materiales de calidad hará que la empresa sea la distribuidora de la materia prima y del producto terminado a los pequeños negocios y a sus consumidores finales y dará



como resultado que los clientes prefieran este tipo de materiales para la fabricación del calzado.

Para que la empresa conceda una adecuada oferta de su producto deberá de realizar capacitación a su recurso humano sobre el manejo de materiales y a nivel gerencial apliquen modernos procesos de producción y administración, que permitan mejorar el desarrollo empresarial en la zona.

## **1.2. Formulación del problema.**

¿Qué efectos produce la importación de materia prima, plásticos y cueros en la industria del calzado en Santo Domingo?

**CAUSA:** Importación de materia prima: cueros, plásticos desde Cali-Colombia.

**UNIDAD DE ANÁLISIS:** Las microempresas productoras de calzado y sus complementos.

**EFFECTO:** El crecimiento empresarial.

### **1.2.1. Sistematización del problema.**

- ¿Será necesario determinar la demanda y oferta en un estudio de mercado?
- ¿Será necesario realizar un estudio técnico?
- ¿Deberá realizarse un estudio financiero sobre el monto de la inversión del proyecto?
- ¿Será necesario elaborar un estudio de costos del producto e ingresos?
- ¿Cuál será el proceso a seguir para los trámites de importación de la materia prima?

- ¿Cuáles son los aspectos legales que regulan la importación de esta materia prima?
- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la empresa importadora?

### **1.3. Objetivos.**

#### **1.3.1. Objetivo general.**

Elaborar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora de materia prima a bajo costo para la industria del calzado que permita obtener producto de buena calidad y a un precio competitivo en el mercado.

#### **1.3.2. Objetivos Específicos.**

- Identificar el mercado del calzado.
- Analizar la calidad y participación del calzado nacional e importado en el mercado.
- Comparar el costo de la materia prima nacional e importada.
- Describir el impacto en el precio del producto nacional terminado.
- Evaluar económica-financiera el proyecto.

## **1.4. Justificación e Importancia.**

### **1.4.1. Justificación Teórica.**

El presente estudio busca, mediante la aplicación de la teoría, conceptos y procesos a seguir en la formulación de proyectos, mercadeo, finanzas, administración estratégica y administración y optimización de recursos, elaborar los estudios de factibilidad para crear una empresa que ofrezca al mercado local y externo materia prima de calidad para elaborar toda clase de calzado que estén acorde a las necesidades de los clientes de la localidad, de acuerdo al estilo de vida y de esta manera aprovechar el conocimiento de las debilidades actuales de las empresas para que se transformen en fortalezas de la empresa y se vuelva más competitiva en su ámbito de negocio.

### **1.4.2. Justificación Metodológica.**

El estudio de factibilidad, se lo elaborará mediante la investigación de campo, aplicando las técnicas de investigación como encuestas, entrevistas y la observación, empleando además instrumentos como el formulario de encuestas y el programa de Excel para el procesamiento y organización de la información. Logrando así obtener datos confiables que permitan cuantificar la demanda del proyecto y determinar las necesidades actuales de un producto económico y de calidad, para el consumo de la zona y la respectiva distribución a otros mercados.

### **1.4.3. Justificación Práctica.**

La creación de la empresa importadora de materia prima para la elaboración de calzado dará como resultado que al ofrecer al sector empresarial y clientes de la zona el

incremento de las plazas de trabajo va a ver incorporación de innovadores modelos, mayor circulante interno y además evolución de la industria, para proyectar su crecimiento y desarrollo a corto y largo plazo; además va a reducir paulatinamente el nivel de desempleo de profesionales y no profesionales en esta rama a nivel local, mejorando de esta forma su nivel de ingresos y de vida, lo que dará como resultado positivo y ofrecerá al inversionista una rentabilidad y utilidad favorable.

### **1.5. Idea a Defender.**

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora de materia prima para la industria del calzado desde Colombia - Cali hacia Ecuador - Santo Domingo, 2008 será técnicamente factible, ejecutable y rentable para el inversionista.

### **1.6. Identificación De Variables.**

#### **1.6.1. Variable Independiente.**

Proyecto de Factibilidad para la Importación de Materia Prima de Colombia a Ecuador.

#### **1.6.2. Variables Dependientes.**

- Inversión
- Creación de la empresa.
- Posicionamiento en el mercado
- Expansión del mercado
- Rentabilidad.

- Fuentes de Ingresos
- Productividad.
- VAN y TIR

### **1.6.3. Indicadores.**

- Oferta
- Demanda
- Volumen de Importación
- Compra
- Ventas

### **1.6.4. Instrumentos.**

- 1.- Estados Financieros
- 2.- Facturas
- 3.- Documentos Aduaneros

### **1.7. Marco de Referencia.**

Debido a la globalización mundial y a la competencia del mercado internacional el Ecuador se encuentra en un nivel de subdesarrollo en varios sectores económicos para lo cual se ha investigado y analizado que tanto su materia prima como sus productos elaborados que son ofertados al mercado nacional e internacional no cubre las expectativas de cada uno de los consumidores por lo que se a optado por importar materia prima para la elaboración y comercialización de calzado femenino y masculino

para de esta manera poder cubrir la demanda de este producto, por lo tanto es necesario que el Ecuador movilice su economía en inversiones facilitando así al productor los elementos necesarios para poder producir con calidad, en el cual es indispensable manejar la economía con controles estrictos para evitar los desfalcos fiscales, y de esta forma lograremos hacer más eficientes la participación del sector productivo y del estado para lograr el desarrollo de la industria y de la sociedad lo cual creará competitividad de las empresas basado en las importaciones a fin de beneficiarse de las oportunidades de los mercados locales con proyección en un futuro a la exportación,

En la actualidad los ingresos del Ecuador son por los emigrantes por la remesas que envían del exterior que ayudan a mantener a nuestra economía estable, la explotación del petróleo, exportación de productos en su estado natural y pocos transformados y de las divisas que generan, por los productores deben de generar nuevas ideas de productos y servicios y fuentes de trabajo apoyados con el Estado en el que pueda garantizar el desarrollo de la microempresa.

Al hablar de importaciones nos referimos a la compra que el Ecuador hace desde otros países ya que es un país consumista, donde venden países en vías de desarrollo materia prima de mayor calidad y productos terminados dándole un valor agregado lo cual nos cuesta más y esto nos quiere decir que las importaciones son mayores que las exportaciones para esto se requiere que el gobierno preste atención y ayuda a los productores y se piense que el Ecuador debe aprovechar todos los recursos naturales para darles un valor agregado o transformarlo para poder generar más ingresos a nuestro país para poder competir a nivel interno y externo donde los productos ecuatorianos tengan confiabilidad al momento de consumirlo, para lo cual el Ecuador en la actualidad pertenece a bloques económicos de desarrollo y además tiene convenios bilaterales que benefician a la comercialización de productos.

Cada uno de estos estudios a realizar ofrecerá información indispensable para la determinación de la factibilidad técnica y la viabilidad financiera de la inversión, por lo que es necesario analizar cuidadosamente aquellos elementos que pueden generar incertidumbre o riesgo para el proyecto.

### **1.7.1. Marco Teórico.**

Para poder realizar la investigación y la aplicación del proyecto debemos basarnos en documentos bibliográficos de acuerdo al tema planteado para poder desarrollarlo para lo cual nos basamos en las siguientes teorías:

El comercio internacional según el libro Diccionario de Comercio Exterior “Intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo que ha permitido la globalización y el crecimiento de los mercados. El conocimiento de su sistemática es pieza clave en el desarrollo de marketing internacional, pues dicha internacionalización del comercio no ha supuesto aun la desaparición total de trabas fronterizas de carácter proteccionista (aranceles, cupos, impuestos), si bien se tiende a su eliminación con la creación de comunidades económicas plurinacionales.<sup>1</sup>

El comercio internacional es una actividad de compra y venta de bienes y servicios que se da entre naciones y/o particulares que se comercializan en un país o distintos países. Los elementos operativos como transporte, seguros internacionales, formas de pagos aduaneros, son tan importantes, como aquellos que intervienen en el marketing internacional.

---

<sup>1</sup> “Diccionario de Comercio Exterior” por CULTURAL S.A.

El marketing internacional se utiliza en el proceso de comercializar productos y servicios en diferentes países, tal es así que el marketing internacional es un proceso multinacional que implica planear y ejecutar la concepción, precio, promoción y la distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales.

Toda actividad de marketing se realiza sobre un modelo base, donde se establece el medio en el que se comercializa el bien, originando así a quien intervenga ciertos elementos en la actividad planeada de acuerdo al ámbito local.

Los elementos controlables de las decisiones bajo las que opera el marketing internacional son: producto, precio, promoción, y distribución; en cambio dentro del marco de los elementos incontrolables del mercado tenemos: competencia, políticas, leyes, comportamiento del consumidor, nivel de tecnología y demás.

“Mercados es el conjunto de consumidores potenciales que comparten una necesidad o deseo y que podrán estar dispuestos a satisfacerlas, a través del intercambio de otros elementos de valor”.<sup>2</sup>

Hoy en día se habla de mercado globales, en donde los consumidores de todos los rincones del mundo han sido unificados por la comunicación vía fax, satélite, Internet, teléfono y otros avances tecnológicos antes inexistentes, que han estimulado este crecimiento y al mismo tiempo han dado la pauta a que se permita una mayor accesibilidad a la gama de productos, los cuales han originado el aumento del nivel de exigencias de los consumidores globales.

---

<sup>2</sup> “Plan de Exportación” por Morales C, pág. 50



**Obstáculos al comercio exterior** , el libre comercio es un intercambio internacional no obstaculizado por medidas gubernamentales, sin embargo los gobiernos muy a menudo infieren en el movimiento comercial recurriendo a medidas proteccionistas con el fin de alcanzar ciertos objetivos nacionales. Los principales obstáculos al comercio son:

**Los aranceles:** son derechos o impuestos grabados a artículos transportados de la aduana de un país a la aduana de otro. **“El objetivo fundamental de un arancel es elevar el precio de la mercadería que se comercializa, reduciendo así la posibilidad de competir con las mercaderías que se producen dentro de un país”<sup>3</sup>**, los aranceles no son fijos , al contrario pueden cambiar con frecuencia, en relación con la política comercial que diseña el país, existen diferentes tipos de aranceles:

- **Arancel específico.-** Se determina como una cantidad monetaria por unidad cuantitativa de material, independientemente del valor facturado de la mercancía.
- **Arancel ad-valoren.-** Se lo calcula sobre el porcentaje determinado del valor facturado de la mercancía.
- **Arancel compuesto o mixto.-** Es una combinación del anterior.
- **Arancel cuota.-** Es específico o ad- valoren que se aplica sobre una cuota o volumen determinado de mercancías.
- **Arancel de una columna.-** Fija solo una tasa de impuesto para cada mercadería por lo general lo utilizan los países que tienen un régimen arancelario común para todas las naciones del mundo.
- **Arancel de varias columnas.-** Fija varias tasas de impuestos para diferentes mercaderías dependiendo de los acuerdos comerciales suscritos en otros países.

---

<sup>3</sup>“Marketing internacional” por trigo G, Pág.36.

**Transporte internacional:** “es operación de tránsito aduanero mediante el cual se efectúa el transporte de mercancías o personas de un país otro; es decir, el transporte que se efectúa entre varias naciones, y que son sometidos a varias actividades materiales y legales (controles aduaneros)”.<sup>4</sup>

Clasificación del transporte:

- Según el ámbito de operación.
- Según la nacionalidad de su matrícula.
- Según el medio natural donde opera.
- Según su función.
- Según el modo.

### **Canales de distribución.**

“Son todos los medios de los cuales se vale la Mercadotecnia, para hacer llegar los productos hasta el consumidor, en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Gran parte de las satisfacciones, que los productos proporcionan a la clientela, se debe a Canales de Distribución bien escogidos y mantenidos.

Además los Canales de Distribución aportan a la Mercadotecnia las utilidades espaciales, temporal y de propiedad a los productos que comercializan. Tanto los Canales de Distribución en Mercadotecnia son tan infinitos como, los métodos de Distribución de los productos”<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> “Modo de Transporte” por Sánchez N

<sup>5</sup> Diccionario COMERCIO EXTERIOR – ARGENTINA: Grupo Edit. Cultural SA.

La clasificación de los diferentes canales de distribución que se emplean usualmente, parte de la premisa de que los productos de consumo (aquellos que los consumidores finales compran para su consumo personal) y los productos industriales (aquellos que se compran para un procesamiento posterior o para usarse en un negocio) necesitan canales de distribución muy diferentes; por tanto, éstos se dividen en primera instancia”, en dos tipos de canales de distribución:

- Canales para productos de consumo.
- Canales para productos industriales o de negocio a negocio.
- Luego, ambos se dividen en otros tipos de canales que se diferencian según el número de niveles de canal que intervienen en él.

Son muy importantes los canales de distribución ya que son un medio indispensable para llegar a nuestros clientes y consumidores con el producto.

## **1.8. Marco Conceptual.**

### **1.8.1. Definición de Términos Conceptuales.**

Nassir Sapag Chain establece que “**Proyecto** no es ni más de ni menos que la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas una necesidad humana”<sup>6</sup>.

Mokate Karen sustenta que “son varios los estudios de la formulación y evaluación de un proyecto, por ejemplo: El estudio del entorno, el estudio legal, el estudio del

---

<sup>6</sup> Chain, Sapag, Reinaldo, “Preparación y evaluación de Proyectos”, 2003, Pág. 1

mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo-organizacional, el estudio financiero, el estudio socioeconómico y el estudio ambiental”<sup>7</sup>.

Mendoza señala que “Los métodos de evaluación de **proyectos de inversión** que sí consideran el valor del dinero en el tiempo incluyen: 1. El método del valor presente neto, y 2. El método de la tasa interna de rendimiento”<sup>8</sup>.

Webster, Allen fundamenta que “**Muestra** es una parte representativa de la población que se selecciona para ser estudiada ya que la población es demasiado grande como para analizarla en su totalidad”<sup>9</sup>.

Según Estrada manifiesta que “El **importador** y exportador debe conocer todos los documentos que se requieren para importar o exportar y legalizar la entrada o salida de las mercancías del territorio aduanero, para las cobranzas provenientes del exterior y para que el comprador o vendedor pueda nacionalizar las mercancías en su país”<sup>10</sup>.

Estrada establece que “El **importador** y el exportador tiene cinco formas básicas para cobrar sus exportaciones: el prepago, se recibe el valor total de la exportación, antes de embarcar la mercancía. Los prepagos funcionan cuando se tiene la suficiente confianza en el vendedor”<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> Mokate, Karen, Marie, “Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión”, Segunda Edición, Colombia, 2004, Pág. 30.

<sup>8</sup> Mendoza, García, Alberto, “Evaluación de Proyectos de Inversión”, Primera Edición, México, 1998, Pág. 17

<sup>9</sup> Webster, Allen, “Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía”, Tercera Edición, McGraw-Hill, Colombia, 2000, Pág. 9.

<sup>10</sup> Estrada, Patricio y Estrada Raúl, (2007), “Lo que se debe Conocer para Exportar, Exportar es el Reto”, Quito-Ecuador, Pág. 95.

<sup>11</sup> Estrada, Patricio y Estrada Raúl, (2007), “Lo que se debe Conocer para Exportar, Exportar es el Reto”, Quito-Ecuador, Pág. 82.

**Proyecto de Inversión.** Se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o la sociedad en general. (Baca, 2001, p.2)

**Estudio de Factibilidad.** Es el estudio definitivo que lleva la ejecución del proyecto y contiene todos los elementos que se han descrito en la introducción. (Meneses, 2004, p.32).

El proceso descrito en esta parte, es propio cuando se realizan cuantiosas inversiones y se encuentran vinculadas con el uso y el aprovechamiento de los recursos disponibles para la organización.

Se debe aplicarse el estudio del camino crítico, las holguras y un análisis de probabilidades para los tiempos de ejecución

**Dirección Estratégica:** “Es el procedimiento a través del cual las organizaciones analizan y aprenden de sus entornos internos y externos, dictan la dirección estratégica, crean estrategias destinadas a la consecución de objetivos establecidos y ejecutan dichas estrategias.”<sup>12</sup>

**Planificación Estratégica:** Acción de desarrollar un plan científicamente organizado, combinado con el arte de la dirección de las operaciones necesarias para obtener los objetivos determinados.

---

<sup>12</sup> <http://www.wikipedia.org/direcciónestrategica>

**Financiamiento:** Proporcionar los fondos que necesitan las empresas bajo las condiciones más favorables y de acuerdo con los objetivos establecidos. (Chiriboga, 2005, p.65)

**Evaluación Económica:** Intenta medir el rendimiento del proyecto en términos de recursos reales, para la sociedad como un todo. (Meneses, 2004, p.38)

**Evaluación Financiera:** Analiza el proyecto a la luz de su retorno financiero. Típicamente toma como criterio de selección el valor presente neto (VPN) o la tasa interna de retorno (TIR). (Mokate, 2004, p.40)

### 1.8.2. Definición De Términos Operacionales.

**Importación:** Ingreso legal al país de mercancía extranjera para su uso y consumo, la que debe pagar, previamente, si corresponde, los gravámenes aduaneros, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y otros impuestos adicionales.

**Aranceles:** “Impuesto a satisfacer para poder trasladar una mercancía de un país a otro, recogidas en las tablas arancelarias de cada país, las tarifas aduaneras suponen un obstáculo a la importancia de bienes extranjeros, con ánimo de proteger la economía nacional”.<sup>13</sup>

**Política Exterior:** Es una herramienta para el logro del desarrollo sustentable del país. Por ello, brindará atención especial a las relaciones económicas internacionales con el

---

<sup>13</sup> Diccionario COMERCIO EXTERIOR – ARGENTINA: Grupo Edit. Cultural SA. 41p.

objeto de propiciar la apertura de los mercados a los productos ecuatorianos. (PLANEX, 2006, p. 36)

**Agente de Aduana:** Persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera le faculta a gestionar de manera habitual por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera. (Estrada, 2006, p. 127)

**Comercialización:** Es una herramienta de apoyo hacia las acciones de venta de la empresa, que se basa en el trabajo sobre el producto, el mercado, el precio, la publicidad y promoción, colocación estratégica en los puntos de venta y distribución.

**Fletes:** Precio de alquiler de una nave o avión, que se transporta de un lugar a otro para ser comercializada.

**Impuestos:** “Además de los aranceles, existen otros tipos de impuestos a la importación para una serie de productos, el objetivo de estos impuestos es la protección por parte del gobierno del país importador de un sector que en condiciones de libre mercado no sería competitivo.”<sup>14</sup>

**Incoterms:** “Son una serie de términos de venta empleados en el comercio internacional, cuya finalidad es reducir algunas de las dificultades que encuentran exportadores e importadores al contratar”.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Diccionario COMERCIO EXTERIOR – ARGENTINA: Grupo Edit. Cultural SA. 241p.

<sup>15</sup> [www.wikipedia.org/Incoterms](http://www.wikipedia.org/Incoterms)

**Logística:** “La logística es la parte del proceso de la cadena de suministros que planea, lleva a cabo y controla el flujo y almacenamiento eficaces y efectivos de bienes y servicios, así como de la información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes.”<sup>16</sup>

**Demanda:** “Cantidad que los compradores desean comprar a cada precio. Siendo todo lo demás constante, a menor precio, mayor cantidad demandada. Las curvas de demanda tienen pendiente negativa.”<sup>17</sup>

**Oferta:** “Cantidad de un bien que los vendedores desean vender a cada precio. Siendo todo lo demás constante, a mayor precio, mayor cantidad. Las curvas de oferta tienen pendiente positiva.”<sup>18</sup>

### 1.8.3. Marco legal.

“Para la consecución de los objetivos planteados, se hará el diseño del sistema de comercialización en base a la ley orgánica de aduanas y su reglamento, código tributario, código de comercio, derecho internacional, distribución física internacional etc.”<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Diccionario COMERCIO EXTERIOR – ARGENTINA: Grupo Edit. Cultural SA. 41p.

<sup>17</sup> [www.wikipedia.org/definicióndemanda/](http://www.wikipedia.org/definicióndemanda/)

<sup>18</sup> [www.wikipedia.org/oferta/](http://www.wikipedia.org/oferta/)

<sup>19</sup> Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento 2005



## **1.9. Metodología.**

### **1.9.1. Unidad De Análisis.**

Pequeñas empresas consumidoras de la materia prima.

Cali-Colombia: productores de la materia prima

Mercado de Santo Domingo

La competencia.

### **1.10. Tipo de Investigación.**

#### **1.10.1 Investigación Descriptiva.**

La aplicación de esta técnica orientada a la identificación de elementos y características del problema, busca comprender de mejor manera los comportamientos sociales, actitudes, creencias, formas de pensar y actuar en fin la ideología, gustos, preferencias y necesidades tanto de la empresa importadora de Santo Domingo, como de los consumidores de estos materiales o productos.

#### **1.10.2. Métodos de Investigación.**

##### **1.10.2.1 Método histórico – lógico.**

Es un requisito indispensable conocer antecedentes y situación actual de la materia prima y del calzado ofertado en el Ecuador y en Santo Domingo de los Tsáchilas para establecer una proyección efectiva que servirá como base para el desarrollo y aplicación del proyecto.

#### **1.10.2.2. Método Deductivo.**

Este método permitirá determinar aspectos generales de las importaciones, los medios de pago y las estrategias a seguir para lograr una correcta comercialización de la materia prima desde el exterior, basado en el análisis de la literatura, revisión de archivos y resultados.

#### **1.10.2.3. Método de Observación.**

Mediante este método nos podremos dar cuenta de cada uno de los rasgos existentes en el objeto de conocimiento y se lo utilizara desde el inicio del proyecto hasta su culminación para complementar la investigación.

#### **1.10.2.4. Método Estadístico.**

Este método nos permite el manejo de la información obtenida en la investigación mediante la tabulación y cuantificación de datos, este método ayudará a la representación gráfica de todos los datos que se obtenga en la investigación.

#### **1.10.2.5. Método Sintético.**

Se utilizara al momento de elaborar conclusiones y recomendaciones del estudio, para esto es necesario recopilar toda la información necesaria y establecer lo más sobresaliente para concluir y recomendar de manera eficaz.

## CAPÍTULO II

### ANTECEDENTES

#### **2.1. Antecedentes Históricos.**

Hace 10.000 A.C., por el periodo paleolítico comienza la historia del calzado con muestras descritas en pintura sobre esta época en las cuevas de España y Francia, los cuales describían toda la imagen de la persona y los implementos que utilizaba. Entre los utensilios de piedra de los hombres de las cuevas, existen diversos de estos utensilios que servían para raspar las pieles, lo que indica que el arte de curtir el cuero es muy antiguo. Además en los hipogeos en las llamadas o conocidas cámaras subterráneas utilizadas para entierros múltiples de egipcios, que tiene la edad entre 6 y 7 mil años, fueron descubiertas pinturas que representaban los diversos estados y formas de la preparación del cuero para los diferentes artículos producidos en esa época que servían para su decoración general rústica.

##### **2.1.1. Historia y Origen de la Industria del Calzado.**

Los antiguos egipcios usaban para calzado una especie de alpargatas hechas con palma o corteza de papiro. Los griegos en tiempo de Abraham, según consta en la Sagrada Escritura, usaban una especie de sandalias que ataban al pie con correas. Por el cap. XXV del Deuteronomio, vemos que era un acto infamante que una mujer quitase a un hombre el calzado del pie. También leemos en el capítulo XXXII que Moisés predice a Aser que su calzado será de hierro y cobre tal como lo usaban los antiguos guerreros. Por lo general, los primeros pueblos debieron usar calzado hecho con materias del país tales como pieles de animales, cuero, esparto, juncos, lino, madera, corteza de árboles y hasta de metal.

Pitágoras obligó a sus discípulos a usar un calzado igual al de los egipcios y al cual debía el nombre de baxea. En los bajos relieves de Persépolis se ven los persas representados con una especie de sandalias y en otros monumentos griegos, los bárbaros están con un calzado que los romanos llamaban aluta luxior. En los tiempos heroicos, los griegos solo llevaban calzado cuando salían al campo: el de los hombres era una especie de botines de cuero y el de las mujeres consistía en unas sandalias que solían adornar con planchuelas de marfil, plata, oro y piedras preciosas en tiempos más adelantados que los heroicos. Licurgo solo permitía usar calzado en la guerra, en la caza y cuando se viajaba de noche. Los espartanos usaban un zapato llano que envolvía todo el pie formado de cuero colorado. El de las doncellas era muy alto, y el de las matronas de una altura media. Los atenienses llegaron a conocer diferentes especies de calzado a modo de botas y zapatos de cuero negro.

## **2.2. Situación del Sector Industrial del Calzado a Nivel Mundial.**

### **2.2.1. Análisis del Sector Industrial del Calzado.**

“La industria del calzado es uno de los sectores industriales que muestra mayores cambios en las últimas décadas. Actualmente se producen en el mundo unos 12 mil millones de pares, con un promedio de 2 pares por persona. Un dato interesante es el hecho que un 60% de esa producción es exportada. China (produce 6.500 millones de pares por año y exporta 4 mil millones) e India (700 millones de pares/año), son los países que registraron el crecimiento más espectacular de esta industria, desplazando de la escena a naciones que en su momento fueron grandes productores, como Italia, cuya producción se ha reducido a 400 millones de pares por año. Por otro lado, el gran importador mundial sigue siendo EEUU (1.800 millones de pares), seguido de Japón y Alemania. Estos 3 países concentran casi la mitad de las importaciones totales netas (excluyendo Hong Kong, que opera como país de tránsito). El valor del comercio mundial de calzado no deportivo ronda los 15 mil millones de dólares anuales, correspondiendo un 85% de ese total al calzado con capellada de cuero.

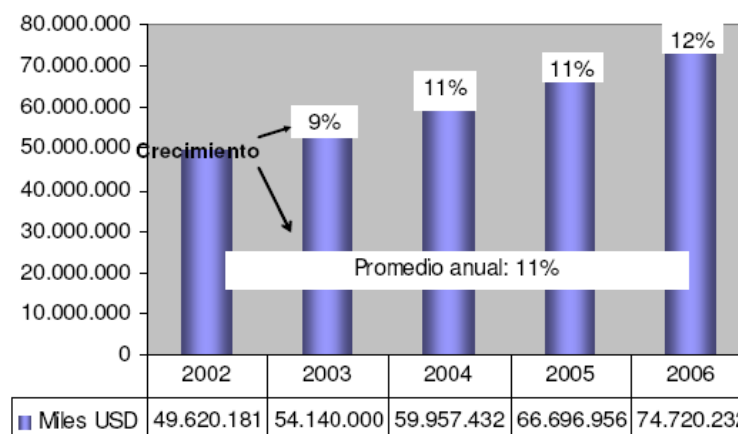
El mundo muestra dos modelos contrapuestos que compiten en el mercado internacional: el "asiático o económico", cuyo liderazgo ejerce China, que aprovecha el bajísimo costo de su mano de obra, y el "europeo", representado por Italia y seguido por España y Portugal, más caro pero con diseño y elaboración de mayor calidad.”<sup>20</sup>

El cuero tiene algunas propiedades positivas al momento de curtirlo de una manera correcta que lo hace más resistente y durable siempre y cuando se maneje los materiales e implementos de una forma adecuada. Estas propiedades hacen que, hoy en día, 1.5 mil millones de metros cuadrados sean transformados en calzado, tapicería, vestimenta, marroquinería y que 500.000 toneladas, en suela y cueros técnicos.

## GRÁFICO N° 1

### Exportaciones Mundiales de Calzado

#### Evolución de las exportaciones mundiales de calzado



Fuente: <http://www.cccuenca.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESCUERO.pdf>.  
Elaborado por: CORPEI-CICO

<sup>20</sup> <http://www.econlink.com.ar/calzado>

## **2.3. El Sector industrial del Calzado en Ecuador y Colombia.**

### **2.3.1. Industria del Calzado en Ecuador.**

Hace aproximadamente 2 años atrás el sector del calzado atravesaba una crisis debido a la insuficiente provisión de insumos para la transformación de las pieles de animales para convertirlas en materia prima, y en especial la disminución de la productividad ganadera y baja calidad del cuero para la producción de calzado de este tipo hacia que el producto elaborado no tenga calidad, otros factores que incidían en este aspecto era el retraso tecnológico, el contrabando, la venta de saldos norteamericanos y la importación de calzado asiático comercializado a precios ínfimos y con bajísima calidad; no sólo que afectaba al Ecuador sino que estaba provocando una recesión económica mundial de esta industria. De esta forma las empresas ecuatorianas productoras de artículos a base de cuero tenían la necesidad de implementar en sus procesos de producción materia prima de calidad ya que con esta el producto ofertado podía ser competitivo en precio y calidad para que brinde al cliente una garantía y satisfacción al consumirlo, de tal manera el Ecuador no podía ofrecer implementos de calidad que pueda competir con otros países por ejemplo Colombia debido a la falta de tecnología y falta de capacitación en el manejo de maquinaria y de cada uno de los materiales utilizados, por lo tanto el Ecuador abastecía al mercado nacional materia prima a precios elevados y de una calidad baja.

En el año 2009 el gobierno estableció restricciones al ingreso de mercaderías provenientes de otros países en especial con los que Ecuador posee acuerdos comerciales en el cual está incluido el producto calzado, es decir determinó una salvaguardia por balanza de pagos la cual consiste en establecer por cada par de calzado importado un valor adicional de \$ 10 según la resolución 466 del COMEXI la cual fue establecida en Enero del 2009 con un tiempo de vigencia de un año la cual busca proteger a la industria nacional. La medida adoptada por el gobierno ha creado en los productores de calzado que inviertan en maquinaria y tecnología y además que se

aprovisionen de materia prima seleccionada y tener como resultado un producto terminado de calidad, de esta manera el sector de la industria del calzado fue la que más aprovechó esta medida ya que favoreció a los productores los cuales lograron y alcanzaron un repunte en sus procesos de producción y que la industria del cuero y calzado se vuelva más dinámica, se fortalezca, genere más fuentes de empleo, ventas y captación de mayor mercado nacional enfocados a competir en el mercado externo.

En la Resolución 566 después de este periodo la resolución 533 del COMEXI publicada en el Registro Oficial No.109 del 15 de Enero de 2010, se redujo el 10% de todos los recargos arancelarios establecidos por concepto de salvaguardia por Balanza de Pagos, impuestos a partir de la Resolución No. 466 del COMEXI. Además se menciona en el artículo 1 de la resolución 549 del COMEXI reducir un 30% adicional los recargos arancelarios establecidos por concepto de salvaguardia por balanza de pagos a partir de la Resolución 466 del COMEXI lo cual llega a tener un valor adicional por salvaguardia por balanza de pagos de \$ 6 por cada par de calzado importado, dichas medidas siguen favoreciendo a los productores de calzado ecuatoriano.

“Mientras la **producción nacional** bordea los 18 millones de pares de zapatos, según datos de la secretaría del sector de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPIP), el calzado importado principalmente de China, Brasil y Colombia superó los 51 millones de pares en el 2008 en las estadísticas del BCE”<sup>21</sup>. Otros datos de la **Cámara de Calzado de Tungurahua**, que concentra un 70% de los fabricantes de zapatos del país, dan cuenta de que entre el 2005 y el 2008 ingresaron 162,2 millones de pares de zapatos, a un costo promedio de \$ 3,35 el par. La industria del Cuero y el Calzado en Ecuador es un sector importante en la economía. Unida a la línea de manufacturación representa el 14.78 % de la contratación de la mano de obra nacional, y solo en Tungurahua se concentra el 68% de la producción total del clúster. Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), que corresponden al 2006, **la producción de textiles y calzado alcanzó \$ 197'204.049**. En tanto, el

---

<sup>21</sup> <http://www.eluniverso.com/2009/02/22/1/1356/6C398653E276482BB06F87250956E212.html>

Banco Central del Ecuador (BCE) revela que ese año las importaciones de esos productos sumaron \$ 287'298.750, y en el 2008 fueron de \$ 423'607.560.

#### **2.3.1.1. Porcentaje del Consumo Nacional de Calzado 2004.**

“Según estimaciones de la Cámara del Calzado de Tungurahua entre el 2004 y 2007 cerca del 77 por ciento del consumo nacional proviene de afuera. La mercadería llega desde China, Korea, Panamá, EE.UU., Colombia, Chile y Brasil.

Con estos antecedentes el mercado que se reparten los fabricantes locales no llega ni a siete millones de pares de zapatos. Si se toma en cuenta que en el país se vende un promedio de 20 millones de pares al año, según las últimas cifras de los involucrados en el negocio. Es decir, cada habitante consume unos dos pares al año”<sup>22</sup>.

#### **2.3.2. Industria del Calzado en Colombia.**

El Sector del calzado en Colombia, está conformado por las empresas que fabrican, importan, comercializan y exportan, los diferentes tipos de calzado, entre los que se destaca el calzado deportivo, con una participación cercana al 40% del total de la producción nacional, seguido por botas, botas para dama, calzado casual para hombre y dama, zapatillas sintéticas y calzado para niño.

“El sector de calzado y sus partes en el año 2007, registró exportaciones por 161.3 millones de dólares, con un crecimiento de 127.3% frente a las exportaciones del año

---

<sup>22</sup> <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-77-del-calzado-en-ecuador-es-importado-164947-164947.html>



2006, especialmente por el crecimiento de las ventas a Venezuela de 298.1% representando el 78% del total de las exportaciones. Los principales destinos de exportación fueron en su orden Venezuela, Ecuador, España, Estados Unidos y Puerto Rico.

Por su parte, el calzado colombiano registra incremento de 58.9% al pasar de 5.1 millones de pares en el año 2006 a exportaciones de 8.1 millones de pares en el año 2007, volumen que corresponde a un valor exportado de 134.8 millones de dólares. El sector de marroquinería registra exportaciones por 96.5 millones de dólares con un incremento de 41.4% respecto al año 2006. Sus principales destinos son Estados Unidos y Puerto Rico, Venezuela, Zona Franca de Cartagena, México y Ecuador.”<sup>23</sup>

En Colombia existe un gran número de unidades productoras de artículos de cuero particularmente de calzado; se calcula que más del 95 % de ellos son microempresas, en su mayoría fabricantes de calzado deportivo, botas, zapato casual, zapato para dama y zapatilla sintética para dama. Los clústers (productivos y comerciales) se encuentran ubicados en las ciudades de Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Cúcuta, Cali y en menor escala en el eje cafetero y Pasto.

## **2.4. Desarrollo del Cuero, Plantillas y Suelas a Nivel Mundial.**

### **2.4.1. Historia del Cuero.**

En la prehistoria, la colorida y romántica atracción ejercida por este material estimuló la imaginación del hombre y despertó su interés. La producción del cuero se convirtió en uno de los oficios más antiguos del ser humano y el cuero en riqueza de culturas muy

---

<sup>23</sup><http://190.144.168.24:8080/jspui/bitstream/10614/764/1/DESARROLLO%20DEL%20PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20PARA%20DETERMINAR%20LA%20VIABILIDAD%20DE%20INVERSI%20C3%93N%20PARA%20LA%20COMERCIALIZAD2.pdf>

antiguas. En la edad media, tanto los hombres como las mujeres usaban zapatos de cuero abiertos que tenían una forma semejante a las zapatillas. Los hombres también usaban botas altas y bajas amarradas delante y al lado. El material más corriente era la piel de vaca, pero las botas de calidad superior eran hechas de piel de cabra.

“La padronización de la numeración era de origen inglesa. El rey Eduardo (1272 –1307) fue quien uniformizó las medidas para el calzado. La primera referencia conocida de la manufactura del calzado en Inglaterra es de 1642, cuando Thomas Penddilton proyectó 4000 pares de zapatos y 600 pares de botas para el ejército. Los movimientos militares de esta época iniciaron una demanda sustancial de botas y calzados. A mediados del siglo XIX comienzan a aparecer las máquinas para auxiliar en la confección de los calzados, pero solamente la máquina de costura pasó a ser más accesible. A partir de la cuarta década del siglo XX, grandes cambios comienzan a sucederse en las industrias del calzado; como el cambio de cueros por gomas y también materiales sintéticos, principalmente en los calzados infantiles y femeninos. Probablemente los funcionarios de Penddleton hicieron los zapatos del inicio al final, pero en la industria moderna el proceso es interrumpido en varias y distintas etapas.”<sup>24</sup>

Con el transcurso del tiempo las personas fueron desarrollando técnicas y maneras de utilizar y tratar el cuero para los distintos fines y diversos artículos a base de cuero con el uso de máquinas y artefactos que cada vez creaban, los cuales fueron tomando formas y nuevos acabados que eran desde una vestimenta hasta una decoración completa de lugares de vivencia. Siendo estos cada vez más cotizados y adquiridos en los pueblos por personas de mayor poder económico por el aspecto que presentaban estas prendas.

Estos factores son el origen de atributos físicos importantes para la vestimenta como la permeabilidad al vapor de agua y la aptitud de acumular un 30% de vapor sin perder el tacto seco, así como las propiedades de estiramiento por fuerza independiente de la

---

<sup>24</sup> <http://www.sapatosite.com.br/espanhol/opcoes/historia.htm>

temperatura, la cual permite dirigir la resistencia con la suavidad y la elasticidad sin problemas de deformación. Las materias primas empleadas por la industria del cuero son sobre todo productos secundarios de la industria de la carne. Después de matar y despellejar al animal, y antes de iniciarse el proceso de curtido, las pieles en bruto se curan salándolas o secándolas.

#### **2.4.2. Usos del Cuero.**

Desde los tiempos más remotos el hombre se ha dedicado a trabajar el cuero y en forma ingeniosa pudo convertirlo en una serie de objetos útiles y confortables. Desde el comienzo, con laboriosos esfuerzos y tareas delicadas y artísticas los trabajos en piel han generado una fascinación innegable.

Miles de descubrimientos demuestran que los seres humanos usaban cueros y pieles de animales para cubrirse del frío y adornarse. Hasta hoy se mantiene esta doble función, a la que se le suma la combinación de atributos modernos y estéticos que se pueden ver en zapatos, tapizados, muebles, asientos de automóviles, marroquinería y vestimenta. Los factores que cuentan para la popularidad de este material son su enlace fibroso tridimensional y su asociada porosidad, como también la química natural de la estructura de la piel basada en el colágeno.

#### **2.4.3. El Cuero en la Actualidad.**

La tendencia mundial hacia la globalización de los mercados y la estrategia nacional para realizar la negociación de importación, hace indispensable que el importador adopte sistemas de calidad en los procesos de producción y logística de su empresa para cumplir con las exigencias del mercado nacional e internacional. Otro aspecto

importante de la industria del calzado a nivel mundial es el aumento en el uso de materiales sustitutos del cuero como son los sintéticos para capelladas y el poliuretano (plástico) para fabricar suelas.

Sin embargo, la innovación tecnológica más marcada se desarrolla en el calzado deportivo, que fabrica suelas de plástico inyectadas directamente a la capellada e incorpora como insumos los microprocesadores y computadores, materiales compuestos y fibras textiles sofisticadas combinadas con cuero y caucho. Por su parte, el calzado femenino, que se caracteriza por los constantes cambios en los modelos, incorpora la fabricación y diseño asistido por computadora que permite una mayor flexibilidad productiva para cubrir la demanda.

“En la industria del calzado los productores artesanales y semi-industriales usan máquinas rústicas y no disponen de la materia prima suficiente y de calidad que sea competitivo a nivel de esta industria tanto en el mercado local como internacional. La fabricación del zapato se da en condiciones rudimentarias a falta de capital para invertir, con maquinaria que data de 50 años, pequeñas y destartadas parrillas eléctricas que hacen las veces de hornos donde se pegan las plantas de zapatos.

A pesar de su importancia, la participación de la industria del calzado en la economía se ha reducido de forma significativa en los últimos cuatro años, debido al bajo crecimiento de su producción. Lo anterior se debe a que esta industria es altamente globalizada y, por lo tanto, altamente sensible a los cambios en la competitividad internacional y a las estrategias de las principales compañías. La industria del calzado es global, pues las actividades que definen su ciclo de valor son desarrollo de productos, abastecimiento de materias primas y componentes, manufactura, distribución logística, comercialización y venta están interconectadas a escala mundial, mediante alianzas estratégicas entre empresas, segmentos de la producción, regiones productoras y países.

El sector productor de calzado está compuesto por alrededor de 160 empresas en cada lugar localizadas principalmente en las ciudades de Ambato 32.38%, Quito 20.5%, Guayaquil 17.5%, Cuenca 14%, Gualaceo 5%, Santo Domingo 5%, Latacunga y Chordeleg 2.5%, y Guaranda 0.63%. La producción diaria de calzado (jornada de ocho horas) dependiendo del tamaño de la empresa se realiza de la siguiente manera: el 60% de las empresas producen menos de 400 pares, el 28% entre 400 y 800 pares y el 12% más de 800 pares.

Según información de ASOFACAL (Asociación de Fabricantes de Calzado –Ecuador) se estima que la media nacional de consumo es aproximadamente 2.3 pares de zapatos por habitante anualmente, consecuentemente existiría una demanda anual de 27'600.000 pares de zapatos, que se conforma de la siguiente manera:

45% calzado de cuero

25% calzado inyectado (Bota llanera, inyectado en lona)

15% calzado deportivo

15% calzado plástico, textiles, eva, otros.”<sup>25</sup>

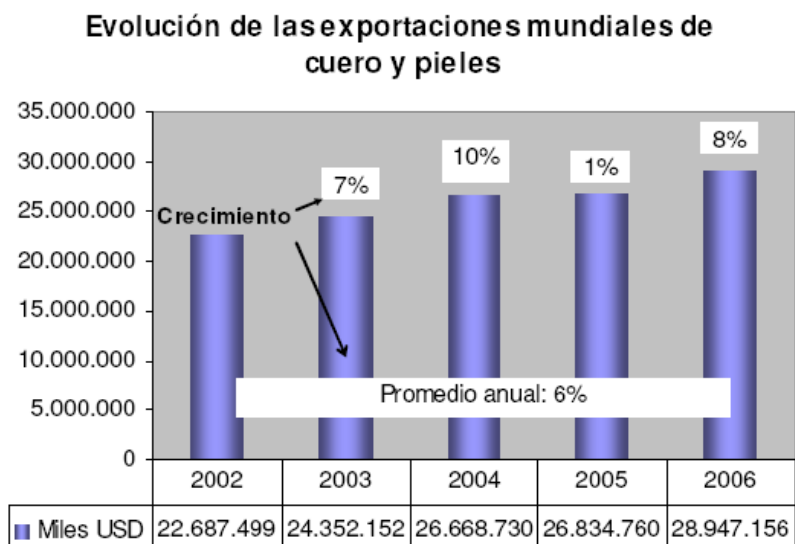
En el mercado interno ha aparecido el calzado proveniente de otros países, que compiten con los productores locales, y especialmente el calzado asiático. Los productores están importando para satisfacer toda la demanda y en algunos casos están sustituyendo totalmente su producción por importaciones debido al diferencial de costos.

---

<sup>25</sup> Revista Cueros / Edición No.42 – Junio 2004.

## GRÁFICO N° 2

### Exportaciones Mundiales de Cueros



Fuente: <http://www.cccuenca.com.ec/descargas/indicadores/INDICADORESCUERO.pdf>.  
Elaborado por: CORPEI-CICO

#### 2.4.4. Historia y Origen de las Plantillas.

Desde el comienzo de la humanidad, el cuero fue usado como abrigo y elemento decorativo. Hoy, las técnicas de elaboración potencian estos dos usos más que nunca. La plantilla es el resultado de las transformaciones del cuero que es la piel animal preparada químicamente para producir un material robusto, flexible y resistente a la putrefacción. Casi toda la producción mundial de cuero y plantillas procede de pieles de ganado vacuno, caprino y lanar. También se emplean, en menor proporción, pieles de caballo, cerdo, canguro, ciervo, foca, morsa y diversos reptiles.

El origen de las plantillas y pieles se da con la sobrevivencia de las personas que habitaban en aquella época los cuales tenían la necesidad de cazar a los animales para poder sobrevivir de los cuales recogían las pieles de los mismos y las limpiaban en el río utilizando líquidos para quitar los restos que quedaban en los cueros, al realizar esta

actividad los habitantes de aquellas épocas utilizaban estos implementos que le servían para su vestimenta en general y en especial para proteger sus pies.

Dentro de los métodos de curado más frecuentes se encuentra el uso de sal ya sea por salazón húmeda o por el curado con salmuera. El curtidor puede hacer cambios a lo ya dado por la naturaleza. Es posible cambiar el aspecto de la superficie por el lijado como en el caso del nobuk y el grabado con placas de fantasía. Se puede teñir el cuero con variados colorantes e influir en las características como resistencia a la luz, a la abrasión, solidez al rayado, a las flexiones repetidas, repelencia al agua y al aceite por diferentes tecnologías. Además el cuero mantiene una excelente estabilidad al envejecimiento.

Históricamente, los soldados romanos no llevaban zapatos ni ningún tipo de calzado específico, de acuerdo con los parámetros de entrenamiento y fuerza que estos debían desarrollar. Más tarde, cuando se institucionalizaron las celebraciones en el Circo, utilizaban una plantilla de piel y cuero en bruto para correr y desplazarse por toda la arenilla. Los zapatos amarrados a las piernas se convirtieron en piezas claves de los trajes romanos. Conforme ha transcurrido el tiempo la sociedad se ha ido modernizando con el apareamiento de la tecnología y maquinaria para poder producir diversos tipos de plantillas como son las sintéticas, las de cuero, las de algodón y las de goma.

#### **2.4.5. Historia de las Suelas.**

Perdido en el tiempo, hace unos quince mil años, o quizás más, un cavernícola quiso proteger sus pies del hielo que los hería y casi le impedía pisar y caminar. En una demostración clara de su capacidad para improvisar, inventar o solucionar problemas, se le ocurrió envolver sus pies con un pedazo de piel animal que tenía a mano. Lo hizo y amarró la piel con una especie de cordel de que disponía. Con su cómoda y protectora

recién creada "pantufla" salió a la intemperie sin importar el frío. El calzado había nacido. Después mejoró la calidad de ese invento protector y utilizó materiales más firmes, como el cuero endurecido o algunas fibras vegetales resistentes. La historia del calzado, así iniciada, nos lleva a España y Francia donde, en pinturas rupestres de la época magdalenense de hace unos catorce mil años, encontramos las primeras noticias gráficas de su uso. Si de testimonios físicos se trata, la pieza de calzado más antigua que se conoce, en buen estado, son unas sandalias confeccionadas en paja trenzada o en láminas de hoja de palmera, procedentes del antiguo Egipto.

Conforme la especie humana evolucionaba, el calzado también evolucionaba y se le fueron añadiendo otras funciones a la original de protección y aislamiento como son la social y la estética. Existen modelos del calzado de civilizaciones antiguas, tales como los egipcios, chinos, vikingos, y de aborígenes. Sin embargo, con el paso del tiempo, el poblador rico y el influyente comenzaron a distinguirse por la artesanía y la decoración que caracterizaban a sus zapatos. En la actualidad ya han aparecido materiales resistentes para fabricar la suela los cuales les dan más seguridad y confianza a los productores y consumidores ya que el calzado logra tener durabilidad los materiales más conocidos y que se emplean en un proceso de producción son suelas PVC, suelas de poliuretano, suelas de caucho, suelas de goma y suelas de corcho.

## **2.5. Producción y Consumo.**

### **2.5.1. Países Productores.**

“Las exportaciones de cuero y pieles tienen dinamismo en el mercado mundial, en el período 2002-2006 sus tasas de crecimiento han variado entre 1% y 10%. En el año 2006 las exportaciones de estos productos fueron de aproximadamente USD 28 mil millones.”<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> [http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/perfil\\_cuero\\_y\\_elaborados\\_2008.pdf](http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/perfil_cuero_y_elaborados_2008.pdf)



“Los principales países competidores exportadores de materia prima para calzado son Colombia, Brasil, Argentina, Perú, Corea del Sur, Australia los cuales cuentan con una gran demanda de aquellos productos ya que las características de la materia prima en especial el cuero, las suelas y las plantillas reúne ventajas que le hace al calzado duradero y de calidad.”<sup>27</sup> Estos países representan aproximadamente el 78% de las exportaciones mundiales.

### **2.5.2. Países Consumidores.**

“La característica de este sector, tanto a nivel mundial como nacional, es que un alto porcentaje de la producción de cueros y pieles se dirige a la fabricación de calzado. En consecuencia el estudio que se realiza de este sector, corresponde, en la mayoría de los casos, a una descripción de la industria de calzado. Este hecho ha determinado en gran parte la estructura de mercado del sector a nivel internacional, ya que los países productores de calzado son los compradores más importantes de cuero como Francia e Italia en la Unión Europea, China en Asia y Ecuador en América Latina. A partir de 2000, la creciente demanda por parte de los países productores de productos de cuero hizo que los precios del cuero y las pieles se incrementaran en forma sustancial, lo que originó un desabastecimiento de las industrias nacionales.

Más del 44% son países consumidores de América Latina y el Caribe, mientras que el 40% se destina a la Unión Europea. Al continente asiático se destina el 9% del total y a Estados Unidos sólo el 7%.”<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> [http://empresas.callaodigital.pe/WebEmpresas/docoportunidadnegocio/exportacion\\_calzado.pdf](http://empresas.callaodigital.pe/WebEmpresas/docoportunidadnegocio/exportacion_calzado.pdf)

<sup>28</sup> <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DDE/Cueros.pdf>

## CAPITULO III

### ESTUDIO DE MERCADO

La elaboración del estudio de mercado, permite obtener información pertinente para determinar en primera instancia la viabilidad de un proyecto. Debido a la importancia que tiene, se puede decir que “el estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto”<sup>29</sup>. El estudio de mercado es muy importante el cual nos va a servir para analizar todos los aspectos y datos que conciernen al calzado y a la materia prima como son cueros, plantillas y suelas en el Ecuador y en Santo Domingo de los Tsáchilas el cual logrará determinar la factibilidad y viabilidad del proyecto.

#### **3.1. Objetivos del estudio de mercado.**

##### **3.1.1. Objetivo General.**

Determinar la factibilidad de crear una empresa importadora de materia prima de calidad, que abastezca al mercado local y de esta manera contribuir al desarrollo y rentabilidad de la industria del calzado y evolucionar a las microempresas y productores de artículos a base de cuero, suelas y plantillas en Santo Domingo.

##### **3.1.2. Objetivos específicos.**

- a. Identificar los productos y materiales que requieran las Empresas.
- b. Determinar la demanda de productos y materiales en la industria del calzado.

---

<sup>29</sup> Sapag, Chain, Nassir y Sapag, Chain Reinaldo, (2003), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 22.

- c. Determinar la oferta de productos y materiales para la industria del calzado.
- d. Establecer la calidad del producto.
- e. Evaluar los precios de los materiales y productos en el mercado.

### 3.2. Balanza comercial entre Ecuador y Colombia.

La balanza comercial entre Ecuador y Colombia ha variado constantemente lo que representa un déficit para el Ecuador, ya que importa más productos de Colombia que la cantidad de productos que exporta hacia aquel país aunque poco a poco se ha ido reduciendo el déficit de la balanza comercial por las restricciones que el gobierno ha establecido a diferentes productos importados desde Colombia. A pesar de estas decisiones del gobierno actual se sigue importando productos de Colombia y de otros países. En el siguiente cuadro se presenta la balanza comercial entre estos dos países en los últimos ocho años del sector no petrolero.

#### CUADRO N° 1

##### Balanza comercial entre Ecuador y Colombia: Sector No Petrolero

<b>Año</b>	<b>Exportación FOB</b>	<b>Importación CIF</b>	<b>Saldo de Balanza</b>
<b>2002</b>	362,472.54	857,399.92	<b>-494,927.38</b>
<b>2003</b>	369,783.30	796,774.63	<b>-426,991.33</b>
<b>2004</b>	334,235.80	929,315.27	<b>-595,079.47</b>
<b>2005</b>	509,573.00	1,080,114.61	<b>-570,541.61</b>
<b>2006</b>	713,499.26	1,186,355.29	<b>-472,856.03</b>
<b>2007</b>	735,351.33	1,295,170.05	<b>-559,818.72</b>
<b>2008</b>	771,330.36	1,668,463.38	<b>-897,133.02</b>
<b>2009</b>	670,840.50	1,352,562.19	<b>-681,721.69</b>

Fuente: <http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/comercio/balanza.cgi>

Elaborado por: Edison Almache 2010

- En el 2002 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 362,472.54 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 857,399.92 millones de dólares CIF.
  
- En el 2003 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 369,783.30 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 796,774.63 millones de dólares CIF.
  
- En el 2004 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 334,235.80 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 929,315.27 millones de dólares CIF.
  
- En el 2005 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 509,573.00 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 1080,114.61 millones de dólares CIF.
  
- En el 2006 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 713,499.26 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 1186,355.29 millones de dólares CIF. El mayor volumen de carga se manejó vía terrestre, ocupando el 70.5% del total entre los dos países.
  
- En el 2007 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 735,351.33 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 1295,170.05 millones de dólares CIF.
  
- En el 2008 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 771,330.36 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 1668,463.38 millones de dólares CIF.
  
- En el 2009 las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia sumaron 670,840.50 millones de dólares FOB mientras que las importaciones desde Colombia sumaron 1352,562.19 millones de dólares CIF.

La balanza comercial de Ecuador ha tenido variaciones durante el periodo del 2002 al 2007 dando como resultado incremento del déficit económico que ha representado para el Ecuador pérdidas económicas y en el año 2008 y 2009 ha sido de mayor déficit económico, esto se debe a que ha existido por parte del gobierno poca inversión en cada uno de los sectores productivos comerciales, la mala calidad en la materia prima, otra razón es por la falta de tecnología y maquinaria en las empresas para transformar la materia prima y ofertar un producto terminado que tenga como característica la calidad y precio bajo y sobre todo la falta de productividad de las empresas para ofertar productos que cumplan las expectativas de los clientes y sean competidores en el mercado externo. Esto lleva a la necesidad de importar productos elaborados que se convierten en materia prima para la elaboración de otros productos terminados para su uso o consumo definitivo, siendo este caso el calzado el producto en estudio.

La balanza comercial de Ecuador ha sido negativa con respecto a las negociaciones que ha realizado con Colombia esto se debe a que el Ecuador no posee la suficiente maquinaria y tecnología para poder transformar la materia prima en productos semi elaborados o elaborados y así darle un valor agregado. Razón por la cual el gobierno ha adoptado algunas políticas para incentivar a esta actividad económica mediante la liberación de aranceles para materias primas y bienes de capital y aplicando salvaguardias para productos terminados del sector del calzado. Logrando que las empresas y productos nacionales vayan posicionándose y ampliando su participación en el mercado nacional.

### **3.3. Característica del mercado ecuatoriano.**

Ecuador es un país de América Latina ubicado en el noroeste de América del Sur. Limita por el Norte con Colombia, al Sur y al Este con Perú y al Oeste con el océano Pacífico.

Ecuador está conformado por 24 provincias distribuidas en cuatro regiones naturales: Amazonía, Costa, Sierra, y Región Insular. Su capital es San Francisco de Quito, sede de los principales entes estatales y del gobierno nacional y su ciudad más grande es Santiago de Guayaquil, puerto marítimo principal e importante centro económico.

Su superficie es de 259.714 Km<sup>2</sup>. Su forma de gobierno es Republicano, democrático y soberano es ejercida a través de la Constitución por cinco poderes que forman el Estado, los cuales son: Legislativo, Ejecutivo, Judicial, Electoral y el de Transparencia y control Ciudadano. Ecuador constituye un país en vías de desarrollo que día a día trabaja para poder alcanzar el máximo nivel de desempeño en lo que es el sector primario y secundario por lo cual quiere contar con los mejores insumos para ofertar calidad en cada uno de sus productos, dando a conocer sus ventajas y beneficios para poder competir con las grandes potencias mundiales en el sector de la industria del calzado.

“En la actualidad la población ecuatoriana llega a los 13 millones de personas y se proyecta que seguirá creciendo un 10% en los próximos 10 años por tal motivo se quiere mejorar el nivel de vida de las personas y empresas facilitando los materiales e insumos necesarios para que puedan operar y hagan a cada uno de los sectores productivos y competitivos”<sup>30</sup>.

El crecimiento de la población influye en el consumo de los productos, en las fuentes de empleo, en la infraestructura de la ciudad y en el incremento de empresas ya que el Ecuador incentiva diferentes actividades económicas para el aporte y desarrollo del país, como por ejemplo las personas tiene varias actividades productivas en el campo y en la ciudad llamados sector primario y sector secundario siendo el primero mencionado, el que Ecuador ha desarrollado en gran magnitud a lo que se refiere materia prima en estado natural y manufactura lo cual ha sido un aporte positivo para el desarrollo económico.

---

<sup>30</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Ecuador>

### 3.3.1. Características económicas.

“La economía de Ecuador ha sido considerada como la octava más grande de América Latina y experimentó un crecimiento promedio del 4,6% entre 2000 y 2006. En enero de 2009, el Banco Central del Ecuador (BCE) situó la previsión de crecimiento de 2008 en un 6,88%.”<sup>31</sup>

Cada vez el gobierno actual del Ecuador ha invertido en los sectores productivos que el país considera necesarios y fuertes lo que ha hecho que sea una economía en vías de desarrollo y que poco a poco vaya acaparando mercados internacionales al mismo tiempo que sus exportaciones crezcan y que sus socios comerciales le tomen más importancia debido a su nivel de compra que tiene.

“El PIB per cápita se duplicó entre 1999 y el 2007, alcanzando los 65.490 millones de dólares según el BCE. La inflación al consumidor hasta enero de 2008 estuvo situada alrededor del 1.14%, el más alto registrado en el último año, según el INEC”<sup>32</sup>.

La tasa mensual de desempleo se mantuvo en alrededor de 6 y 8 cifras desde diciembre de 2007 hasta septiembre de 2008, sin embargo, está subió a alrededor de 9 cifras en octubre y volvió a bajar en noviembre de 2008 a 8 cifras. Se calcula que alrededor de 7 millones de ecuatorianos tienen una ocupación económica y unos 3 millones están inactivos. “El socio principal de comercio de Ecuador es Estados Unidos (42%) seguido de Colombia (12%), China (10%), Japón (8%), Perú (7%), Venezuela (6%), Chile (5%), Alemania (3%), España(2%), Italia (2%), México (2%)”<sup>33</sup>.

---

<sup>31</sup> <http://america.infobae.com/notas/10610-La-economia-es-otro-problema-para-Ecuador>

<sup>32</sup> <http://vietnamyelmondohispano.blogspot.com/2009/11/normal-0-false-false-false-en-us-x-none.html>

<sup>33</sup> <http://www.camaras.org/infopais/informes/informe500.pdf>

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia han sido muy importantes para ambos países ya que ha servido para que cada uno tenga el abastecimiento necesario y el intercambio de bienes y servicios que cada uno oferta, ya que poseen características positivas y ventajas como es la calidad del producto y los precios competitivos en el mercado.

Por ser estos dos países vecinos se ha realizado negociaciones a lo largo de su historia como importaciones en maquinaria, equipo y materias primas en general ya que Colombia es un país desarrollado en este campo, lo cual ha llevado a que Colombia sea uno de los socios comerciales importantes para el Ecuador y que los materiales y maquinaria importada ayuden en el proceso de fabricación de los productos ecuatorianos dando como resultado una reducción y optimización de los recursos.

Para Colombia Ecuador es un buen mercado ya que importa toda clase de mercaderías para su desarrollo y esto crea un nivel de vida positivo proyectado. Además poseen liberaciones y preferencias arancelarias para materias primas. Por tal motivo el empresario o productor ecuatoriano a tomado la decisión de importar materia prima de Colombia ya que es de mejor calidad a mejores precios en el mercado y de fácil manipulación en los procesos de fabricación lo cual da como resultado productos que garantizan la calidad a sus clientes ya que tienen parámetros y estándares en su producción, por lo cual se busca ofertar al mercado nacional materiales competitivos que satisfagan las necesidades y que rindan positivamente al momento de utilizarlos.

### **3.3.2. Características político legal.**

El Ecuador continuamente ha visto en la necesidad de firmar acuerdos y convenios internacionales no solo con los países de América, también ha buscado en otros continentes tener ventajas y beneficios cuando se realicen negociaciones de los diversos



productos y servicios que se puedan ofertar/demandar en condiciones que beneficien a los países firmantes del convenio. Para lo cual deben ser aprobados como leyes supranacionales que permitan poner en vigencia y acogerse a estos beneficios comerciales que favorezcan al desarrollo y competitividad del sector productivo nacional; pues para nuestro caso es, el Sistema de Preferencias Arancelarias a través de la CAN y la ALADI.

La **Comunidad Andina (CAN)** es una comunidad de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, sudamericana y latinoamericana. El proceso andino de integración se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena el 26 de mayo de 1969.

La CAN está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, además de los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Antes de 1996, era conocida como el Pacto Andino o Grupo Andino. Además tiene en sus objetivos la libre circulación de productos y servicios a bajos aranceles y eliminar los aranceles de la materia prima para los países pertenecientes a este bloque económico, erradicar el contrabando, la cooperación económica entre los países miembros.

### **3.4. Demanda.**

“La demanda se define como la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio y en un determinado periodo”<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> BACA; Urbina Gabriel.2001. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición

La demanda equivale a la cantidad consumida de las personas conforme a la calidad y al precio de mercado que están dispuestos a pagar por dichos productos para satisfacer sus necesidades y cubrir sus expectativas.

### **3.4.1. Demanda de materias primas en Ecuador.**

La demanda se centra al análisis de las negociaciones que han realizado los dos países en años anteriores y datos estadísticos en lo que se refiere a la importación que ha realizado el Ecuador de materia prima para la industria del calzado desde Colombia el cual representa un porcentaje positivo de desarrollo para los dos mercados y dando como resultado una participación económica importante en el mercado colombiano.

La importación de materias primas al Ecuador ha servido para el desarrollo de cada una de las industrias y sectores productivos del Ecuador el cual representa un cambio notable en las empresas en sus procesos de producción generando competitividad, ingresos y calidad a los productos ofertados. Por lo cual ha sido muy requerido los materiales para la fabricación de todo tipo de calzado que procedan de Colombia ya que tiene ventajas.

#### **3.4.1.1. Perfil del consumidor.**

Según estudios realizados sobre negociaciones anteriores se presenta las características del mercado ecuatoriano según las exigencias del mercado y la demanda de parte de la industria del cuero y del calzado.

En la actualidad el Ecuador conoce y tiene un buen concepto en el mercado comercial que los productos de Colombia, Brasil, Alemania, Estados Unidos y Japón son de calidad y que garantizan la compra y uso de estos productos ya que son durables.

“La cultura ecuatoriana según los productos ofertados es que se fijan en el precio y la calidad del producto el cual debe cumplir con las necesidades que tiene y con las exigencias y expectativas de lo que no ofrecen empresas nacionales.”<sup>35</sup>

## CUADRO N° 2

### Perfil del Consumidor Ecuador

Producto	Características
Calzado	Mercado de calidad y precio bajo
Peletería, Marroquinería	Mercado de calidad y precio bajo
Materias Primas: cueros, plantillas y suelas	Competencia vía precio

Fuente: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DDE>

Elaborado por: Edison Almache, 2009

Podemos notar en esta información que el mercado ecuatoriano es de calidad referente a la industria del calzado y cuero lo que quiere decir que la cultura ecuatoriana tiene posesionada en la mente que el producto colombiano es de calidad y de un precio accesible a la economía de las personas. Según lo obtenido el mercado colombiano ha ofertado los productos indispensables para la industria del cuero y calzado y ha comercializado la materia prima viendo los parámetros y necesidades analizadas al mercado ecuatoriano.

<sup>35</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/%C3%89pocas\\_preincaicas](http://es.wikipedia.org/wiki/%C3%89pocas_preincaicas)

### **3.4.2. Demanda de materia prima para la industria del calzado para Ecuador.**

“Según datos estadísticos del 2003 al 2005 la media nacional de consumo son de 2,3 pares de zapatos anuales, dando como resultado una cifra económica de \$ 27'600.000 el cual representa la demanda anual”<sup>36</sup>.

Esta cifra es un valor aproximado que los productores demandan para el proceso de producción y los cuales necesitan de los materiales para poder fabricar y elaborar calzado.

#### **3.4.2.1. Número de empresas productoras de calzado en Ecuador.**

“Se estima que en el país hay 3.500 establecimientos con más de 10 trabajadores del sector textil de la confección; de los cuales existen 1000 empresas en el país que se dedican a la fabricación de calzado pero la mayoría no pertenecen a agrupación alguna; de ese número, el estarían en mayor proporción la Provincia de Pichincha y Tungurahua, seguido de Guayas y por último la Provincia Tsáchila.”<sup>37</sup>

#### **3.4.2.2. Consumo ecuatoriano de calzado 2007.**

“En el Ecuador se consumen al año 32 millones de pares de zapatos (de cuero natural y sintético, deportivos, sandalias, botas de caucho...), de ese monto, el 40% se produce en el país. Los cálculos se sustentan en un estudio de Swisscontact en 2007. Este año la relación entre el consumo del calzado nacional e importado está en una

---

<sup>36</sup> [http://www.stratega.com.ec/es/index.php?option=com\\_docman&task](http://www.stratega.com.ec/es/index.php?option=com_docman&task).

<sup>37</sup> <http://plan.senplades.gov.ec/cuero>

etapa de cambios, pues la mayoría de fábricas incrementó su producción alrededor del 40%”<sup>38</sup>.

#### **3.4.2.3. Consumo promedio nacional de Calzado por habitante 2009.**

“Con las restricciones establecidas por el Gobierno del Ecuador en el 2009 y el crecimiento poblacional el consumo del calzado nacional se incrementó. Cada habitante consume un promedio de tres a cuatro pares de zapatos al año”<sup>39</sup>.

### **3.5. Consumo de suelas, plantillas y cueros en Ecuador.**

#### **3.5.1. Importación de suelas desde Colombia.**

La importación para la demanda de suelas a nivel nacional ha sido muy importante ya que este implemento es exigido por los productores de calzado para que su producto final ofertado tenga calidad y durabilidad, los microempresarios han usado en su producción materia prima nacional como suelas, para la fabricación de calzado pero no ha cumplido con los requerimientos del mercado y no ha servido para ofertar y garantizar la calidad del producto a los clientes, por tal motivo los microempresarios han visto la necesidad de importar y las ventajas que ofrece al trabajar con este material tanto económicamente como en el aspecto físico del producto: mejor presentación, fácil manipulación al momento del manejo y calidad que es sinónimo de durabilidad. A continuación se detalla un cuadro con la demanda de este material.

---

<sup>38</sup> <http://www.revistalideres.ec/productores/consumo/calzado>

<sup>39</sup> [www.explored.com.ec/restricciones/zapatos](http://www.explored.com.ec/restricciones/zapatos)

**CUADRO N° 3****Importación de Suelas en Ecuador (Miles USD)**

<b>Año</b>	<b>Toneladas</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Valor CIF</b>	<b>Variación FOB %</b>
2002	416,99	1810,63	1863,32	-
2003	425,63	1735,56	1785,71	-4.15
2004	446,5	1850,09	1883,43	6.60
2005	415,17	1908,92	1937,95	3.18
2006	272,46	1467,72	1495,12	-23.11
2007	274,85	1718,64	1747,49	17.10
2008	359,28	2410,36	2440,42	40.25
2009	472,57	3455,37	3493,81	43.35

Fuente: [http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/importaciones/importa1\\_resul.cgi](http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/importaciones/importa1_resul.cgi)  
 Elaborado por: CICO-CORPEI

El año en que más se ha demandado este material es en el 2009 en el cual se ha importado 472,57 toneladas con un valor FOB de \$ 3'455.370 y un valor CIF de \$ 3'493.810 con un porcentaje de variación FOB de 43.35% con relación al año anterior. Seguido del año 2008 en el cual se importaron 359,28 toneladas equivalentes a un valor FOB de \$ 2'410.360 y un valor CIF de \$ 2'440.420 con un porcentaje de variación FOB de 40.25% con relación al año anterior.

La importación de este material es de gran acogida por los fabricantes de calzado en el Ecuador, ya que los materiales originarios de Colombia tienen menor precio, mejor calidad y durabilidad en relación a los materiales ecuatorianos ofertados, dando como resultado que el calzado fabricado tenga aceptación en el mercado.

Este material es necesario y valioso para los productores de calzado ya que es un implemento que cumple con los requisitos y estándares necesarios para poder fabricar y poder comercializar. Esto ha generado que las empresas que importan dicho producto tengan mayor demanda de suelas y otras materias primas, que garantiza la durabilidad y calidad del producto final a precios realmente competitivos, lo cual hace que el fabricante opte por estos materiales, generando optimización de recursos e incremento

de las ventas. Dando como resultado que las empresas nacionales sean competitivas en el mercado interno y externo con el calzado ya que estos productos tienen características y cualidades positivas que las personas prefieren.

### 3.5.2. Importación de plantillas desde Colombia.

Las plantillas también son parte fundamental para poder elaborar cualquier calzado y existe datos de negociaciones de años anteriores por parte de los productores de calzado, comercializadores de materia prima y de la industria del cuero del Ecuador este producto tiene una gran demanda debido a sus características positivas como la fácil manipulación de este material sin que se deteriore en el proceso de fabricación y la resistencia al momento de usar sin que se desgaste rápidamente.

#### CUADRO N° 4

##### Importación de Plantillas en Ecuador (Miles USD)

Año	Toneladas	Valor FOB	Valor CIF	Variación FOB %
2002	54,02	114,28	117,48	-
2003	49,59	97,18	100,32	-14.96
2004	105,04	216	220,1	122.27
2005	91,31	309,62	313,57	43.34
2006	105,13	390,96	396,18	26.27
2007	127,42	484,64	489,25	23.96
2008	115,23	472,08	476	-2.59
2009	190,46	848,47	854,3	79.73

Fuente: [http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/importaciones/importal\\_resul.cgi](http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/importaciones/importal_resul.cgi)

Elaborado por: CICO-CORPEI

En el año 2009 se importó 190,46 toneladas, con un valor FOB de \$ 848.470 y un valor CIF de \$ 854.300 con un porcentaje de variación FOB de 79.73% con respecto al año anterior, seguido del año 2007 que posee una cifra de 127,42 toneladas con un valor FOB de \$ 484.640 y un valor CIF de \$ 4890250 con un porcentaje de variación FOB de

23.96% con relación al año anterior. Y el 2008 que refleja un consumo de 115,23 toneladas, un valor FOB de \$ 472.080 y un valor CIF de \$ 476.000 con un porcentaje de variación FOB negativo de -2.59% con relación al año anterior.

Esto genera que para la fabricación de calzado, las empresas estén incorporando en su sistema de producción dicho material, que cumple con las exigencias y requisitos de calidad del mercado ecuatoriano a precios competitivos. La importación de plantillas ha generado una mayor demanda por parte de los productores locales durante los años anteriores, por lo tanto al incorporar dicha materia prima en su proceso de producción el calzado brindará seguridad a los consumidores al momento de adquirirlo ya que tiene la característica fundamental que es la calidad, dando como resultado que la industria del calzado crezca y por ende siga consumiendo materia prima del mercado colombiano debido a las fortalezas que presenta dichos productos.

### **3.5.3. Importación de cueros desde Colombia.**

En la actualidad el gobierno de Ecuador está invirtiendo en el sector para que la industria del cuero y calzado sea productiva y competitiva en el mercado nacional e internacional, el cual ha generado que la importación de este producto se reduzca.

El cuero ha sido un material importante e indispensable en el proceso de producción de calzado, por lo cual Ecuador ha creído conveniente importar este producto desde Colombia debido a las características que posee, sobre todo por su calidad. En el siguiente cuadro se presenta la cantidad exacta que cada año se ha importado en toneladas, en valor FOB, en valor CIF y la respectiva variación.



**CUADRO N° 5**  
**Importación de Cueros en Ecuador (Miles USD)**

<b>Año</b>	<b>Toneladas</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Valor CIF</b>	<b>Variación FOB %</b>
2002	25,4	320,73	324,6	-
2003	1,62	20,42	20,76	-93.63
2004	0,91	11,93	12,16	-41.58
2005	0,63	18,79	19,32	57.50
2006	0,95	15,53	15,69	-17.35
2007	0,00	0,00	0,00	-100
2008	0,22	5,16	5,51	0
2009	0,00	0,00	0,00	-100

Fuente: [http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/importaciones/importa1\\_resul.cgi](http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/importaciones/importa1_resul.cgi)  
 Elaborado por: CICO-CORPEI

El año en que más importó Ecuador de Colombia cueros y pieles charolados fue en el 2002 que equivale a 25400 toneladas el cual tiene un valor FOB de \$ 320.730 y un valor CIF de \$ 324.600, seguido del año 2003 que equivale a 1,62 toneladas, con un valor FOB de \$ 20.420 y un valor CIF del \$ 20.760 con un porcentaje de variación FOB de -93.63% con relación al año anterior y el 2005 que equivale a 0,63 toneladas que son 630 kilos el cual representa un valor FOB de \$ 18.790 y un valor CIF de \$ 19.320, con un porcentaje de variación FOB de 57.50% con relación al año anterior.

Durante el periodo del 2002 al 2007 a sufrido un decremento o reducción de la importación de este material por parte de los productores ecuatorianos debido a que las empresas productoras de calzado poco a poco han ido desapareciendo y hasta han variado de actividad comercial. Pero en el año 2008 se incrementa en menor proporción, pero vuelve a decaer en el 2009.

Lo que nos dice que las relaciones comerciales de Ecuador y Colombia referente a estas materias primas (suelas, plantillas) es un aporte positivo ya que ha desarrollado los estándares de calidad en el producto terminado a precios competitivos con los mejores

insumos y materiales para la industria del calzado, en cambio con el producto cueros la relación comercial ha ido decreciendo lo cual ha sido negativo.

### **3.6. Características del mercado de Santo Domingo.**

“Santo Domingo de los Tsáchilas es una provincia de la República del Ecuador. Su capital es Santo Domingo. Su población aproximadamente es de 500.000 habitantes, tiene de superficie 3.523 km<sup>2</sup> - 352.300,00 ha. Se encuentra a una altitud de 651 msnm. Limita al norte y al este con Pichincha, al noroeste con Esmeraldas, al oeste con Manabí, al sur con Los Ríos y al sureste con Cotopaxi. Ubicado a 133 km al oeste de Quito, zona centro nor-occidental del Ecuador”<sup>40</sup>.

Esta ciudad tiene un gran movimiento ya que se ha convertido en el centro de país ya que une y enlaza la Sierra, la Costa y el Oriente por sus vías que van directamente a cada una de las Provincias y además se ha convertido en el centro de atracción para todos los turistas ya que está incrementando su nivel de vida con las diferentes actividades productivas y comerciales a que se dedican sus habitantes, debido a la inversión en pequeños negocios en esta ciudad.

Cada año Santo Domingo crece y se desarrolla para poder ser productivo tanto internamente como externamente, donde su principal actividad es la ganadería seguido de la comercialización de productos de primera necesidad y además aquí en este sector la industria del calzado ha ido en constante crecimiento, logrando que la economía de esta ciudad crezca y se invierta en los mismos sectores productivos y por tal motivo se ubique entre las mejores ciudades del país económicamente.

---

<sup>40</sup> Microsoft Enciclopedia Encarta 2008

### **3.6.1. Características tecnológicas.**

Santo Domingo no posee la suficiente maquinaria y equipos necesarios para poder transformar a las materias primas en productos semi-elaborados o producto terminado, esta insuficiencia genera que los productos ofertados tengan fallas y sean de baja calidad por lo cual se ha visto la necesidad de implementar en las pequeñas y grandes empresas equipos para poder operar, y lograr que el producto final reúna las características necesarias para poder competir en el mercado nacional e internacional.

### **3.6.2. El sector industrial en Santo Domingo.**

“El sector industrial de Santo Domingo al pasar de los años ha ido evolucionando y desarrollándose con un porcentaje de crecimiento de un 15% anual y se ha convertido en el centro de las operaciones comerciales del Ecuador ya que posee un nivel amplio de actividades productivas económicas que representan un aporte a la sociedad ecuatoriana del 20%.”<sup>41</sup> En lo que más se ha enfocado y a desarrollado Santo Domingo a sido en la manufactura que es la elaboración de calzado el cual representa un aporte entre el 5 - 9% a nivel nacional. A esta actividad productiva comercial se dedican las microempresas ya que su nivel de inversión de materia prima y maquinaria es accesible y esta actividad genera ingresos económicos.

“Una pequeña empresa o microempresa a la semana realiza o fabrica 50 pares de calzado que da un total de 200 pares al mes lo cual es un beneficio significativo para los productores.”<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> <http://www.scribd.com/doc/42828956/Asi-es-Santo-Domingo>

<sup>42</sup> Pequeños artesanos de manufacturas de cuero de Santo Domingo

La ciudad de Santo Domingo representa una nueva oportunidad de negocio ya que es un sector netamente productivo comercial existen pequeñas empresas y pequeños productores de calzado y artículos a base de cuero, por lo cual se pretende ofrecer a este mercado materia prima importada de calidad que va tener como características un fácil manejo sin peligro a que se deteriore en el proceso de elaboración, bajos costos para poder comercializar y como resultado del uso de la materia prima durabilidad del producto terminado que es lo que el consumidor busca. En este mercado se ha introducido calzado y materias primas de mala calidad lo cual ha hecho que se pierda la confianza de los productos ofertados es por esto que, la idea fundamental del proyecto a estudiar es proporcionar los elementos necesarios y básicos para la importación de la materia prima y la posibilidad de poder penetrar y abrir este mercado de Santo Domingo.

Al recolectar y analizar las posibilidades de penetración en este mercado referente a este tipo de productos se identificaron los posibles competidores, los precios, los canales de distribución, el arancel y los requisitos necesarios para poder importar con el fin de conocer más de cerca en una forma real el mercado actual. Se conoce que la materia prima para la industria del calzado son implementos ya conocidos como son por ejemplo las suelas, las plantillas y los cueros. Sin embargo debe de realizarse un estudio a fondo para poder ofertar estos productos ya que existen pequeñas empresas que trabajan periódicamente con materia prima de baja calidad lo cual dan como resultado que sus costos sean menores, pero con la desventaja que dicho producto no brinda las garantías de calidad para competir en el mercado.

Ante la variedad de productos ofertados en este sector, se requiere y es necesario promocionar la materia prima a precios competitivos con el fin de dar a conocer y ubicar el producto a disposición del consumidor en la ciudad y en sus alrededores como la Concordia, El Carmen etc., los cuales incrementarán la demanda que dará como resultado el desarrollo de la industria y de la sociedad.

### 3.7. Demanda de suelas, plantillas y cueros colombianos en Santo Domingo.

Según los estudios, la investigación y la información de pequeños productores y empresas se obtiene como resultado que Santo Domingo es un sector productivo de calzado y que a la vez comercializa materia prima para la industria del calzado para abastecer la demanda del mercado local con materiales de calidad a precios referenciales accesibles. La información que se presenta a continuación tiene como base los pequeños artesanos de manufacturas, los pequeños fabricantes de calzado y la ASOFACAL, ya que estas instituciones, gremios y asociaciones son los que manejan la información y estadísticas de la demanda, fabricación y comercialización de la materia prima y del calzado.

“Según la ASOFACAL el 5% de la producción y comercialización que viene del exterior le pertenece a Santo Domingo por lo cual a continuación se detalla las cifras en kilos que se ha distribuido a este sector de la siguiente manera”<sup>43</sup>.

#### CUADRO N° 6

##### Demanda de Ecuador y Santo Domingo (Ton)

Año	Demanda Toneladas Ecuador			Demanda Toneladas Santo Domingo		
	Suelas	Plantillas	Cueros	Suelas	Plantillas	Cueros
2002	416,99	54,02	25,40	20,85	2,70	1,27
2003	425,63	49,59	1,62	21,28	2,48	0,08
2004	446,50	105,04	0,91	22,33	5,25	0,05
2005	415,17	91,31	0,63	20,76	4,57	0,03
2006	272,46	105,13	0,95	13,62	5,26	0,05
2007	274,85	127,42	0,00	13,74	6,37	0,00
2008	359,28	115,23	0,22	17,96	5,76	0,01
2009	472,57	190,46	0,00	23,63	9,52	0,00

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

<sup>43</sup> ASOFACAL

### 3.7.1. Importación de suelas en Santo Domingo.

El mercado de Santo Domingo a sido un consumidor de este producto lo cual ha significado un mercado productivo para la industria del calzado ya que ha implementado en sus procesos de elaboración dichos materiales para obtener un producto terminado de calidad.

#### CUADRO N° 7

##### Importación de Suelas en Santo Domingo (Miles USD)

Año	Toneladas	Valor FOB	Valor CIF
2002	20,8495	90,5315	93,166
2003	21,2815	86,778	89,2855
2004	22,325	92,5045	94,1715
2005	20,7585	95,446	96,8975
2006	13,623	73,386	74,756
2007	13,7425	85,932	87,3745
2008	17,964	120,518	122,021
2009	23,6285	172,7685	174,6905

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El año en que más comercializó Santo Domingo fue en el 2009 que equivale a 23,63 toneladas, con un valor FOB de \$ 172.768,5 y un valor CIF de \$ 174.690,5 con un incremento del 42% de demanda y productividad en este mercado. Seguido del 2008 que representa a 17,96 toneladas, un valor FOB de \$ 120.518 y un valor CIF del \$ 122.021 que representa un 45%.

Esto nos quiere decir que existe un mercado que trabaja y opera con materiales de Colombia y a la vez los productores desarrollan y brindan calidad en sus materiales y productos terminados.

### 3.7.2. Importación de plantillas en Santo Domingo.

Este implemento es una parte importante para realizar el calzado a diferencia de los implementos ecuatorianos que sufren daños y desgaste a un menor tiempo y los precios son elevados, por lo cual los productores han visto la necesidad de ofertar en el mercado plantillas de calidad que cumpla con los requerimientos de calidad.

#### CUADRO N° 8

##### Importación de Plantillas en Santo Domingo (Miles USD)

Año	Toneladas	Valor FOB	Valor CIF
2002	2,701	5,714	5,874
2003	2,4795	4,859	5,016
2004	5,252	10,8	11,005
2005	4,5655	15,481	15,6785
2006	5,2565	19,548	19,809
2007	6,371	24,232	24,4625
2008	5,7615	23,604	23,8
2009	9,523	42,4235	42,715

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Los años que representan un incremento significativo es en el 2009 con 9,52 toneladas, un valor FOB de \$ 42.423,5 y un valor CIF del \$ 42.715 que representa a un 70% de incremento con relación al año anterior 2008. Seguido del 2007 donde ha representado una gran demanda por parte del mercado de Santo Domingo y de los productores de calzado que presenta un 30% de incremento que equivale a 6,37 toneladas, con un valor FOB de \$ 24.232 y un valor CIF del \$ 24.462,5.

### 3.7.3. Importación de cueros en Santo Domingo.

Este material es importante en la fabricación de calzado pero ha tenido una demanda baja en el mercado nacional y en especial en el de Santo Domingo ya que los productores no han querido importar este material por las restricciones que el gobierno ha implantado a productos colombianos pero a pesar de estas circunstancias existe un pequeño mercado de este producto que trabajan pensando en la calidad y en la reducción de los costos al momento de operar con esta materia prima.

#### CUADRO N° 9

##### Importación de Cueros en Santo Domingo (Miles USD)

Año	Toneladas	Valor FOB	Valor CIF
2002	1,27	16,0365	16,23
2003	0,081	1,021	1,038
2004	0,0455	0,5965	0,608
2005	0,0315	0,9395	0,966
2006	0,0475	0,7765	0,7845
2007	0,00	0,00	0,00
2008	0,011	0,258	0,2755
2009	0,00	0,00	0,00

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El año en que más demandó este producto el mercado de Santo Domingo fue en el 2002 1,27 toneladas con un valor FOB del 16.036,5 y con un valor CIF del \$ 16.230 y en el 2003 con un valor FOB de \$ 1.021 y un valor CIF del \$ 1.038 representa un decremento de la demanda.

De allí paulatinamente se ha ido reduciendo la importación de este material y el consumo para culminar en el año 2009 con un valor de cero.



### **3.8. Oferta.**

La oferta la podemos definir como “la cantidad de mercancías y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a los diferentes precios que existen en el mercado en un momento determinado”<sup>44</sup>. Podemos decir que la oferta es el producto o servicio que se va a poner a disposición de los consumidores para que sus necesidades sean atendidas.

#### **3.8.1. Oferta nacional y extranjera de calzado.**

“Según un informe la Cámara de Calzado de Tungurahua (Caltu), la oferta nacional de calzado en 2009 fue de 25 millones de pares de zapatos, de los cuales 21 millones fueron hechos en Ecuador. La restricción de importaciones fue una de las razones que motivó el consumo local. En la actualidad un promedio en el año 2009 la oferta nacional representa al 75% del mercado ecuatoriano y el 25% representa a la oferta del mercado externo. Por lo cual la demanda y el consumo del calzado nacional han aumentado en un 25%”<sup>45</sup>.

### **3.9. Oferta de materia prima para la industria del calzado.**

#### **3.9. 1. Oferta nacional.**

“En este sector de la industria del cuero y calzado existen datos que 1,5 mil millones de m<sup>2</sup> de cuero sean transformados y elaborados en calzado, manufacturas, tapicería, adornos, vestimenta, y marroquinería y 500.000 toneladas en suela y cueros técnicos o

---

<sup>44</sup> Méndez, José, (2002), Economía y la Empresa, Pág. 250.

<sup>45</sup> <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-77-del-calzado-en-ecuador-es-importado-164947-164947.html>

sintéticos”<sup>46</sup>. “Otro dato de la producción nacional de los productores de calzado llega a unos 18 millones de pares.

Para el 2005 la producción nacional de textiles, cuero y calzado llegó a un valor de \$ 95'546.208”<sup>47</sup>. “En el año 2006 la producción nacional de textiles y calzado llegó y alcanzó un valor de \$ 197'204.049. En el año 2007 la producción nacional de cuero y calzado tuvo un incremento del \$ 1'219.357 que viene a dar un total de \$ 198'423.406. En cambio en el año 2008 la producción nacional de cuero y calzado tuvo un decremento significativo los motivos fueron porque no existía la suficiente maquinaria e inversión por parte de los empresarios y del gobierno y llegó a un valor de \$ 125'302.601”<sup>48</sup>.

### **3.9.2. Oferta de suelas, plantillas y cueros de Colombia al Ecuador.**

Este material se lo puede adquirir de algunos países de Sudamérica como es Perú, Colombia, Venezuela, Argentina, etc. Pero debido a la distancia a la calidad y a los costos se tiene más ventaja en importar desde Colombia.

Para incrementar la competitividad y calidad de los productos finales de la cadena del cuero con el fin de ser comercializados con éxito en los mercados interno y externo, se requiere optimizar las actividades de los proveedores de materias primas, insumos, partes y componentes. Colombia es un país productivo en lo que se refiere la producción y comercialización de insumos y materiales para la elaboración de calzado ya que sus productos poseen características positivas las cuales cubren las expectativas

---

<sup>46</sup> <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3469/1/5996.pdf>

<sup>47</sup> <http://www.eluniverso.com/2009/02/22/1/1356/6C398653E276482BB06F87250956E212.html>

<sup>48</sup> <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/el-77-del-calzado-en-ecuador-es-importado-164947-164947.html>

del mercado externo. A continuación se presenta datos de las exportaciones de Colombia al mundo y que porcentaje le corresponde al Ecuador en el mercado.

### CUADRO N° 10

#### Exportaciones de Colombia al Mundo (Miles de Dólares USD)

	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Suelas</b>	459	556	1277	1791	2252
Participación de Ecuador	68%	74%	36%	25%	39%
<b>Plantillas</b>	6495	5022	13353	86113	38688
Participación de Ecuador	30%	30%	13%	3%	9%
<b>Cueros</b>	681	504	2787	5061	4724
Participación de Ecuador	4%	2%	0%	0%	0%

Fuente: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_10D\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx)

Elaborado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior vemos las exportaciones de Colombia hacia el mundo y el porcentaje de participación del mercado ecuatoriano al cual le ofertan dichos materiales para la producción de calzado. Podemos analizar que Ecuador participa activamente como importador de suelas y plantillas en las exportaciones de Colombia.

#### 3.9.2.1. Fortalezas de la industria del cuero y calzado en Colombia.

Colombia es un país que ha desarrollado la industria del cuero y del calzado a nivel de Sudamérica por lo cual sus materiales y producto terminado son ofertados y demandados por muchos países del mundo. A continuación se detalla los motivos, fortalezas y ventajas cuando se importa materiales desde Colombia, los cuales son:

- Extensión de la actividad ganadera ya que existen implementos necesarios para poder incentivar este sector y darle el cuidado necesario.

- Inversiones en tecnificación de maquinaria y equipos para poder transformar y crear la materia prima para la industria del calzado.
  
- Aún con las limitaciones de calidad de las pieles, las curtiembres logran acabados de gran calidad por los insumos y materiales utilizados.
  
- Mejoras en el tipo de explotación ganadera ya sea en la reproducción y en el cuidado de la misma.
  
- Tecnificación progresiva del proceso de despellejo con los materiales y maquinarias correctas.
  
- Demanda internacional creciente de pieles debido a las características positivas de los materiales.
  
- Acuerdos comerciales y preferencias arancelarias para poder generar ingresos.
  
- Inversiones en producción limpia y certificaciones en calidad y medio ambiente para las curtiembres.
  
- Mejoras en diseño y calidad para acceder al mercado extranjero.
  
- Establecimiento de esquemas asociativos para elevar los niveles de productividad y competitividad.
  
- Bajos precios de comercialización de la materia prima debido a las economías de escala.
  
- Operación bajo procesos y estándares de calidad.

De acuerdo a todas las características, motivos y razones que se estipularon anteriormente hace que el producto colombiano sea apetecido y demandado en el mercado internacional y sobre todo en el mercado ecuatoriano.

### 3.9.2.2. Oferta de suelas producidas en Colombia.

Este material es uno de los más importantes en la elaboración de calzado, de este depende la gran mayoría el tiempo de duración del calzado por lo cual Colombia oferta este producto en una gran cantidad al mercado ecuatoriano para abastecer las exigencias del mercado externo y cumplir con los estándares de calidad.

#### CUADRO N° 11

##### Oferta de Suelas (Miles de Dólares)

Partida	2005	2006	2007	2008	2009
6406993	\$ 311	\$ 409	\$ 464	\$ 447	\$ 868

Fuente: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_10D\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx)

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Los años en que más ha ofertado este producto Colombia fueron en el 2009 con el valor de \$ 868.000 seguido del año 2007 con la cifra de \$ 464.000, esto nos da como resultado la existencia de un intercambio comercial grande entre Ecuador y Colombia en lo que se refiere la materia prima para la producción de calzado y su comercialización.

### 3.9.2.3. Oferta de plantillas producidas en Colombia.

Este material es uno de los complementos para la elaboración de calzado, el cual es requerido por los productores locales para que dicho producto tenga complementos de calidad, por lo cual Colombia oferta al mercado ecuatoriano plantillas para abastecer la demanda y exigencias del mercado internacional a precios cómodos, por lo cual ha generado confianza y credibilidad por parte de la industria del calzado. A continuación se detalla un cuadro de la oferta colombiana.

#### CUADRO N° 12

##### Oferta de Plantillas (Miles de Dólares)

Partida	2004	2005	2006	2007	2008	2009
640620	\$ 1800	\$ 1927	\$ 1490	\$ 1707	\$ 2355	\$ 3432

Fuente: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_10D\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx)

Elaborado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior los 2 años que ha existido mayor oferta ha sido en 2009 con un valor de \$ 3'432.000, seguido del año 2008 con el valor de \$ 2'355.000. Este material ha tenido una demanda equilibrada desde el 2004 al 2009, lo cual ha hecho que se oferte más mercadería para el Ecuador ya que los demandantes así lo han requerido. Esto nos refleja que los materiales colombianos son requeridos en la industria del calzado ecuatoriano ya que el mercado actual emplea estos materiales para ofertar calidad.

### 3.9.2.4. Oferta de cueros producidos en Colombia.

Este material es muy importante en el proceso de fabricación de calzado por ser un implemento indispensable, por lo cual Ecuador en los años anteriores ha consumido

dicho producto importado desde Colombia debido a que la calidad es muy alta en comparación al producto ecuatoriano, lo cual hace que el cuero sea la parte principal del calzado y según este punto de vista, la industria del calzado analiza su durabilidad.

### CUADRO N° 13

#### Oferta de Cueros y pieles charolados (Miles de Dólares)

Partida	2005	2006	2007	2008	2009
4114200000	\$ 28	\$ 10	\$ 5	\$ 5	\$ 0

Fuente: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_10D\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_10D_TS.aspx)  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior las cifras económicas están establecidas en miles de dólares, el año en que más se ofertó este producto fue en el 2005 con un valor de \$ 28.000 seguidos del año 2006 con el valor de \$ 10.000 y posteriormente a existido un decremento en la oferta de este material.

Debido a la inversión por parte del gobierno ecuatoriano al sector industrial del calzado y pequeños productores, han permitido incorporar tecnología para poder transformar las pieles de los animales y convertirla en un producto competitivo en el mercado lo cual ha dado como resultado que la importación de este material disminuya paulatinamente en los años posteriores.

#### 3.10. Empresas productoras de materiales para calzado en Colombia.

Colombia cuenta con muchos departamentos y ciudades que se dedican a esta actividad comercial y que el gobierno impulsa e incentiva hacia el crecimiento y desarrollo de este sector productivo que es la industria del cuero y calzado.

En Colombia existe un gran número de unidades productoras de artículos de cuero particularmente de calzado; se calcula que más del 95 % de ellos son microempresas, en su mayoría fabricantes de calzado deportivo, botas, zapato casual, zapato para dama y zapatilla sintética para dama.

“La mayor producción y comercialización de calzado colombiano se concentra en el segmento de calzado popular, caracterizado por una calidad media, rápida respuesta a los requerimientos de la demanda (moda) y bajos precios. Los clusters (productivos y comerciales) se encuentran ubicados en las ciudades de Bogotá, Bucaramanga, Medellín, Cúcuta, Cali y en menor escala en el eje cafetero y Pasto”<sup>49</sup>.

“Alrededor de 2500 empresas laboran en estas ciudades distribuidas de la siguiente manera 650 en Bogotá, 550 en Cali, 450 en Medellín, 350 en Cúcuta, 250 en Bucaramanga, 100 en Pasto y 150 en otras ciudades”<sup>50</sup>.

**CUADRO N° 14**  
**Empresas de Colombia**

Ciudad	# de Empresas	Porcentaje
Bogotá	650	26%
Cali	550	22%
Medellín	450	18%
Cúcuta	350	14%
Bucaramanga	250	10%
Pasto	100	4%
Otras	150	6%
<b>Total</b>	<b>2500</b>	<b>100%</b>

Fuente: <http://www.dnp.gov.co>  
Realizado por: Edison Almache, 2009

<sup>49</sup> <http://www.udi.edu.co/paginas/investigacion/isbn/paloseco/13/comercializadora.pdf>

<sup>50</sup> <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/>



Analizando a los Proveedores Bogotá, Cali y Medellín son las ciudades que más productores de estos materiales tienen por lo tanto se procederá a importar desde la ciudad de Cali ya que la distancia hacia Ecuador es más cercana y existen proveedores de materia prima para calzado de calidad y los costos vienen a dar como resultado que sean menores.

La estrategia se desarrollará a partir de la evaluación de los estándares de calidad de las empresas proveedoras de materias primas para sectores líderes en el mundo; la identificación de las necesidades tecnológicas de las empresas nacionales para estar al nivel de los grandes competidores internacionales; el desarrollo de programas integrales que garanticen la calidad de las materias primas.

La materia prima que Colombia exporta hacia Ecuador representa a una cifra económica positiva ya que este país es uno de los mejores productores de estos materiales y del producto terminado por lo cual sus precios para el mercado externo han sido accesibles y han ofertado productos de calidad para satisfacer las necesidades de la demanda del Ecuador.

### **3.11. Análisis del mercado de Santo Domingo.**

#### **3.11.1. Número de empresas en Santo Domingo.**

Para la elaboración del estudio de mercado, la población estará constituida por las empresas legalmente existentes en la zona, según la información proporcionada por la Superintendencia de Compañías, quienes utilizando criterios del movimiento económico (capital en giro) han clasificado a las empresas de acuerdo al Cuadro No 1, que a continuación se indica:

## CUADRO N° 15

### Clasificación de las Compañías

Tamaño	Número de Compañías	Porcentaje
1. Microempresa	223	33,53%
2. Pequeña	121	18,20%
3. Mediana	104	15,64%
4. Grande	82	12,33%
5. No definidas	135	20,30%
<b>Total</b>	<b>665</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: <http://www.superintendenciadecompañías>.

Elaborado por: Edison Almache 2010

En el cuadro No. 14, se detallan las 665 empresas legalmente reconocidas y clasificadas por la Superintendencia de Compañías y registradas en la base de datos del Servicio de Rentas Internas de Santo Domingo de los Colorados. Las mismas que cumplen con los requisitos para su constitución legal y que contribuyen con el pago de sus impuestos.

Esta ciudad, cuenta con un gran número heterogéneo de compañías, clasificadas según su tamaño y que de acuerdo con la información obtenida, las microempresas representan el 33,53% siendo el mayor porcentaje; seguida de las otras compañías no definidas, con el 20,30 %; las pequeñas representan el 18,20 %; las compañías medianas representan el 15,64 % y las grandes compañías representan solo el 12,33%.

#### **3.11.1.1. Número de empresas dedicadas al sector del calzado.**

“De las 665 empresas que existen actualmente en Santo Domingo el 9% se dedica a la producción, fabricación y comercialización de materia prima y/o producto terminado correspondiente al sector del calzado, esto representa a 60 empresas de este sector”.

De las cuales 50 empresas son fabricantes de calzado y las 10 restantes son importadores de materiales para la industria del calzado y sus complementos.

**Microempresa:** “Son consideradas como pequeñas y medianas empresas (Pymes) porque tienen poca capacidad de captación de ingresos económicos y el personal de trabajo es reducido inferior al de diez personas.”<sup>51</sup>

- “De las 223 microempresas que existen, 32 pertenecen a este sector productivo que es la producción de calzado.

- De las 121 empresas pequeñas que existen, 18 pertenecen a este sector productivo que es la producción de calzado.

- De las 104 empresas medianas que existen, 10 pertenecen al sector de la producción de calzado y comercialización de materia prima”.

### **3.11.2. Empresas importadoras de materia prima para la industria del calzado en Santo Domingo.**

#### **3.11.2.1. La competencia.**

“Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio con el fin de desplazar a la otra y satisfacer las necesidades de los consumidores y obtener ganancias económicas”<sup>52</sup>.

---

<sup>51</sup> <http://www.monografías.com/definicion/microempresa>

<sup>52</sup> Microsoft® Encarta® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation.

Según los estudios realizados y los datos obtenidos de la investigación en Santo Domingo de los Tsáchilas existen 10 importadores de materia prima para la industria del calzado los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

**CUADRO N° 16**  
**Empresas Importadoras**

Origen del material	# de Empresas	Porcentaje
Colombia	7	70%
Perú	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según los resultados obtenidos de la investigación se analizan que de las 10 empresas importadoras, 7 empresas importan material para la industria del calzado desde Colombia que representa a un 70% de abastecimiento al mercado local y 3 empresas importan materia prima para calzado desde Perú que representa al 30% del abastecimiento local.

Esto nos quiere decir que Colombia participa activamente en la oferta y demanda del mercado local para la fabricación de calzado y para la comercialización de sus implementos o materiales.

### **3.11.3. Empresas que ofertan suelas importadas para Santo Domingo.**

En el siguiente cuadro se estipula el número de empresas con su respectivo nombre y la cantidad que ofertan al mercado local cada mes.

**CUADRO N° 17****Empresas que ofertan suelas importadas**

<b>N°</b>	<b>Empresa</b>	<b>Dirección</b>	<b>Oferta/pares/mes</b>
1	Almacén Maritza	Vía Quito y Tulcán	870
2	El palacio de las botas	Vía Quito y Ambato	200
3	Calzado Fama	Vía Quito y Ambato	575
4	Materiales de calzado Vargas	Av. 29 de Mayo y Cuenca	380
5	Comercial León	Calle Ambato y Puyo	475
6	Distribuidora de artículos de zapatería	Calle Ambato y Guayaquil	265
7	Calzado Femenino María	Coop. Liberación Popular	675
8	Calzado Héctor	Av. Guayaquil y Ambato	150
9	Materiales de Zapatería	Calle Puyo y Ambato	50
10	Calzado Víctor	Av. Los Colonos	65

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior se estipula las empresas que ofertan suelas importadas desde Colombia y Perú para la industria del calzado en Santo Domingo.

Las empresas que están subrayadas de color verde son las que ofertan materia prima colombiana. Cada empresa estipula la cantidad ofertada a este mercado, y el conjunto de estas viene a dar un total de 3440 pares de suelas ofertados al mes y un valor de 41280 pares de suelas ofertados al año.

#### **3.11.4. Empresas que ofertan plantillas importadas para Santo Domingo.**

En el cuadro siguiente de la misma forma según los estudios realizados se detalla las empresas con la cantidad de pares de plantillas que ofertan en el mercado local.

## CUADRO N° 18

### Empresas que ofertan plantillas importadas

N°	Empresa	Dirección	Oferta/pares/mes
1	Almacén Maritza	Vía Quito y Tulcán	450
2	El palacio de las botas	Vía Quito y Ambato	200
3	Calzado Fama	Vía Quito y Ambato	270
4	Materiales de calzado Vargas	Av. 29 de Mayo y Cuenca	250
5	Comercial León	Calle Ambato y Puyo	190
6	Distribuidora de artículos de zapatería	Calle Ambato y Guayaquil	175
7	Calzado Femenino María	Coop. Liberación Popular	385
8	Calzado Héctor	Av. Guayaquil y Ambato	50
9	Materiales de Zapatería	Calle Puyo y Ambato	70
10	Calzado Víctor	Av. Los Colonos	40

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Las empresas que están subrayadas de color verde son las que ofertan materia prima colombiana. Cada empresa estipula la cantidad ofertada a este mercado, y el conjunto de estas viene a dar un total de 1920 pares de plantillas ofertadas al mes y un valor de 23040 pares de plantillas ofertadas al año.

### 3.12. Cálculo de la muestra.

“Una muestra probabilística es una muestra extraída de una población, de manera tal que todo miembro de la población tenga una probabilidad conocida de ser incluido en la muestra”.<sup>53</sup>

#### Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

<sup>53</sup> SAPAG CHAING, Nassil, Sapag Chin, Reinaldo, Preparación y Evaluación, 4 ta. edición, Barcelona 1981 editorial Expiren S.A.

### CUADRO N° 19

#### Deducción de la Fórmula

N	Tamaño de la población
N	Tamaño de la muestra
Z	Nivel de confianza
E	Margen de error
P	Probabilidad de éxito
Q	Probabilidad de fracaso

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Edison Almache, 2010

**Fórmula:** Se aplica la fórmula de población finita:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

### CUADRO N° 20

#### Aplicación de la Fórmula

N=	60	
Z=	95%	1,96
E=	0,1	
p=	0,5	
q=	0,5	

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Edison Almache, 2010

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (60) \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{(0.10)^2 (60-1) + (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$

$$n = \frac{638.666}{7,6004}$$

n= 37

Según la fórmula y los resultados obtenidos, se debe aplicar 37 encuestas para los productores de calzado, para de esta manera obtener la información necesaria sobre la realidad de la industria local del calzado.

### **3.12.1. Tabulación y análisis de las encuestas.**

#### **3.12.1.1. Herramientas utilizadas para realizar las encuestas.**

Se ha realizado las respectivas encuestas de este proyecto con regularidad y normalidad y se ha visitado a cada uno de los lugares asignados para aplicar el cuestionario y se ha obtenido la siguiente información según el esquema planteado.

#### **Pregunta # 1**

##### **1.- ¿Consume ud. materia prima nacional o importada?**

**CUADRO N° 21**

#### **Materia prima Nacional e Importada**

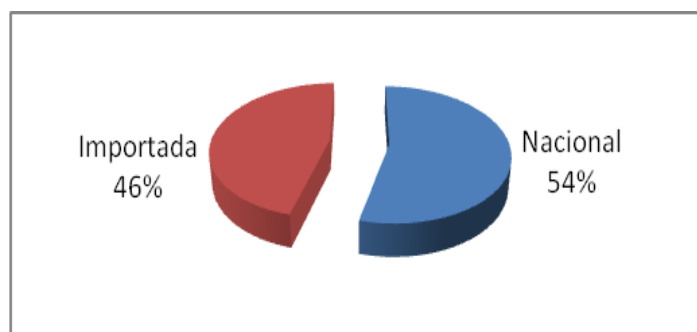
<b># Empresas</b>	<b>Opciones</b>	<b>Porcentaje</b>
20	Nacional	54%
17	Importada	46%
<b>37</b>	<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010



### GRÁFICO N° 3

#### Pregunta 1



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Los datos obtenidos nos indican que el 46% importa mercadería para la elaboración de calzado debido a nivel de calidad que presenta dicha materia prima y el 54% produce calzado con materia prima nacional, lo cual nos da como resultado que la materia prima importada tiene un mercado no tan lejano de la materia prima nacional.

#### Pregunta # 2

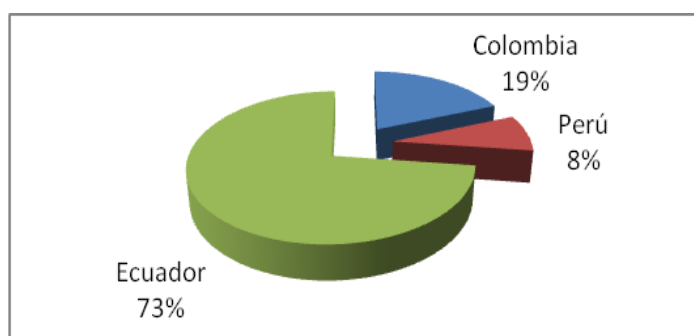
2.- ¿De qué país es originaria la materia prima?

### CUADRO N° 22

#### Países de la Materia Prima

# Empresas	Origen MP	Porcentaje
7	Colombia	19%
3	Perú	8%
27	Ecuador	73%
<b>37</b>	<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**GRÁFICO N° 4****Pregunta 2**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El resultado de las empresas encuestadas estipula que el 73% trabaja con materia prima nacional seguido del 19% que utiliza materia prima de Colombia para la elaboración de calzado y el 8% utiliza materia prima de Perú, lo cual nos muestra que el mercado Colombiano a ingresado a Ecuador en este sector y que tiene acogida.

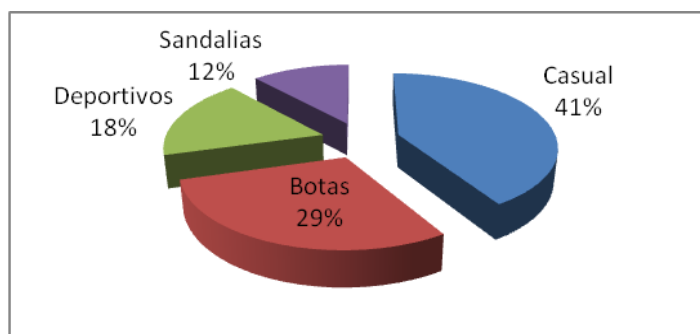
**Pregunta # 3****3.- ¿Para qué tipos de calzado se importa materia prima?****CUADRO N° 23****Tipo de Calzado**

Cantidad	Modelo	Porcentaje
7	Casual	41%
5	Botas	29%
3	Deportivos	18%
2	Sandalias	12%
<b>17</b>	<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

## GRÁFICO N° 5

### Pregunta 3



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según las encuestas realizadas, de los 10 importadores de materia prima para la industria del calzado se ha podido determinar que el 41% importa materia prima para la elaboración de calzado casual, seguido de las botas que posee el 29% después el 18% fabrica zapatos deportivos y el 12% fabrica sandalias, lo cual garantiza la comercialización de este producto en este mercado ya que son a base de cuero.

### Pregunta # 4

4.- ¿Cuántos metros de cuero al mes consumen para la fabricación de calzado?

## CUADRO N° 24

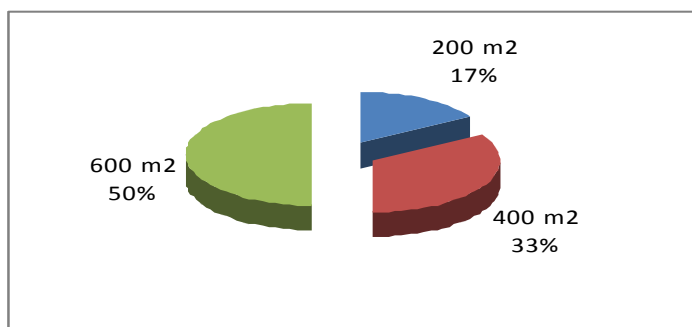
### Consumo de cuero al mes

	# Empresas	# m2 / mes	Porcentaje
	5	200	17%
	10	400	33%
	12	600	50%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>1200</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

## GRÁFICO N° 6

### Pregunta 4



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según los datos obtenidos las empresas en el proceso de producción de calzado al mes utilizan 600 m2 de cuero, correspondiente al 50%, seguido del 33% que utilizan 400 m2 de cuero y finalmente el 17% que utiliza 200 m2 de cuero, con esto nos damos cuenta que los productores consumen en gran cantidad de esta materia prima nacional.

### Pregunta # 5

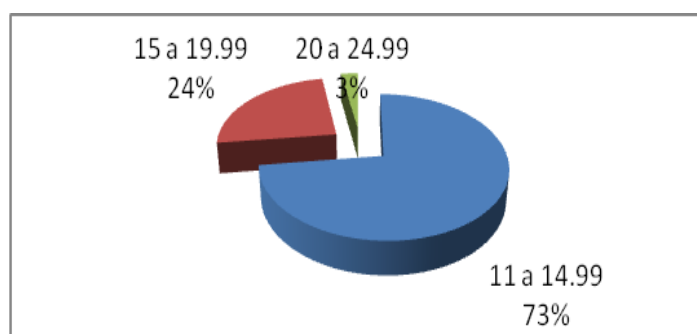
5.- ¿Qué precio Ud. considera razonable xm2 de cuero y pares de suelas y plantillas?

## CUADRO N° 25

### Precio de la Materia Prima

USD / m2 / Pares	# Empresas	Porcentaje
11 a 14.99	27	73%
15 a 19.99	9	24%
20 a 24.99	1	3%
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**GRÁFICO N° 7****Pregunta 5**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según los datos obtenidos el 73% de los encuestados están dispuestos a pagar un precio de mercado de \$ 11 a \$ 14.99 x m2, seguido del 24% que le parece un precio de \$ 15 a 19.99 x m2 y el 3% se inclina por el precio de \$ 20 a 24.99 x m2.

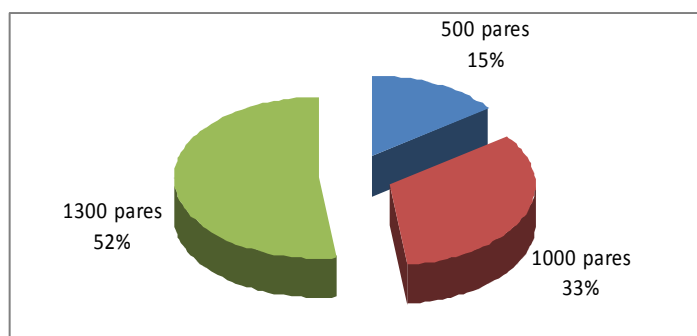
**Pregunta # 6**

**6.- ¿Cuántas suelas consume al mes en el proceso de producción?**

**CUADRO N° 26****Consumo de Suelas al mes**

Cantidad	Pares/mes	Porcentaje
4	500	15%
9	1000	33%
14	1300	52%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**GRÁFICO N° 8****Pregunta # 6**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según los datos obtenidos de los encuestados se puede analizar que para el proceso de producción de calzado el 52% utiliza 1300 pares de suelas, seguido del 33% los cuales utilizan para la fabricación de calzado 1000 pares de suelas y por último el 15% utiliza 500 pares de suelas para la fabricación de calzado.

**Pregunta # 7**

**7.- ¿De las suelas cuál es la que usa más?**

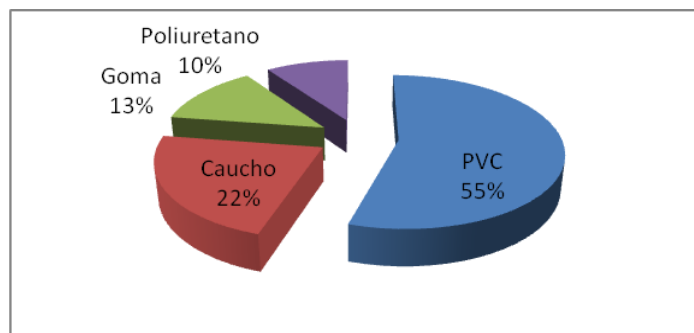
**CUADRO N° 27****Uso de Suelas**

Tipo de suela	# Empresas	Porcentaje
PVC	17	55%
Caucho	7	22%
Goma	4	13%
Poliuretano	3	10%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

## GRÁFICO N° 9

### Pregunta # 7



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según los datos obtenidos del estudio realizado el 55% de los productores usan suelas PVC para fabricar calzado, el 22% utiliza suelas de caucho para el calzado, el 13% usa suelas de goma para su producción y el 10% utiliza suelas de poliuretano para la elaboración de calzado.

### Pregunta # 8

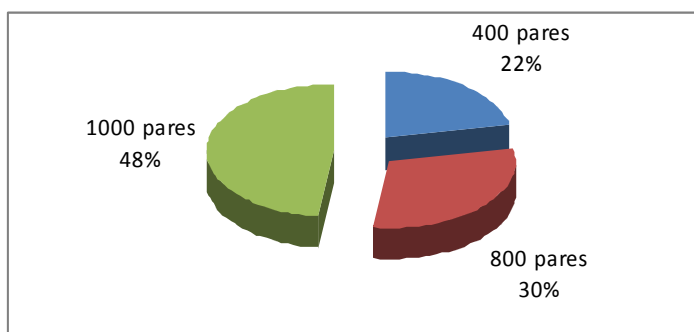
8.- ¿Cuántas plantillas consume al mes en el proceso de producción?

## CUADRO N° 28

### Consumo de Plantillas al mes

# Empresas	# de pares	Porcentaje
6	400	22%
8	800	30%
13	1000	48%
<b>Total</b>	<b>2200</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**GRÁFICO N° 10****Pregunta # 8**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según los datos obtenidos de los encuestados se puede analizar que para el proceso de producción de calzado el 48% utiliza 1000 pares de plantillas, mientras que el 30% utiliza para la fabricación 800 pares de plantillas y finalmente el 22% utiliza 400 pares de plantillas para la fabricación de calzado.

**Pregunta # 9**

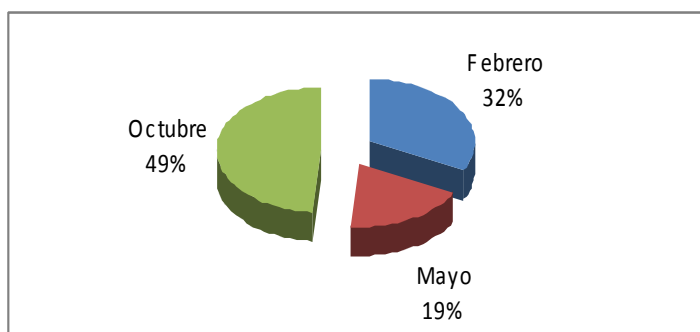
**9.- ¿En qué meses del año consume más materia prima para calzado?**

**CUADRO N° 29****Meses de mayor consumo**

Meses	# Empresas	Porcentaje
Febrero	12	32,43%
Mayo	7	18,92%
Octubre	18	48,65%
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010



**GRÁFICO N° 11****Pregunta # 8**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El 42% de los encuestados dice que el periodo en que más se consume cuero es en el mes de Octubre ya que en esta temporada hacen pedidos por la cercanía de la navidad y año nuevo que es la época de mayor consumo, mientras que el 32% dice que el segundo mes de mayor consumo es en Febrero ya que se acerca al periodo de clases y se incrementa la demanda de zapatos y finalmente el 19% dice que en Mayo existe una demanda moderada.

**3.13. Consumo promedio mensual de materia prima por productor.****3.13.1. Consumo promedio de suelas.**

Según los datos obtenidos en las encuestas se obtuvo la siguiente información:

**CUADRO N° 30****Consumo Promedio de Suelas de Encuestados**

<b>Pares</b>	<b>Encuestados</b>	<b>Consumo promedio / Empresa</b>	<b>Consumo Mes</b>	<b>Consumo Anual</b>
2800	27	104	5185	62222

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Como se pueda analizar el consumo promedio mensual de suelas de cada productor es de 104 pares, como existe 50 productores de la industria del calzado nos quiere decir que equivale a una cifra de 5.185 pares de suelas por mes y 62.222 pares de suelas anuales.

**3.13.2. Consumo promedio de plantillas.**

Según los datos obtenidos en las encuestas se tiene la siguiente información que se detallara sobre el consumo promedio de los productores.

**CUADRO N° 31****Consumo Promedio de Plantillas de Encuestados**

<b>Pares</b>	<b>Encuestados</b>	<b>Consumo promedio / Empresa</b>	<b>Consumo Mes</b>	<b>Consumo Anual</b>
2200	27	81	4074	48889

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El consumo promedio mensual de plantillas de cada productor es de 81 pares, como existe 50 productores de la industria del calzado lo que representa 4.074 pares por mes y a 48.889 pares de plantillas de plantillas anuales.

### 3.13.3. Consumo promedio de cueros.

Según los datos obtenidos en las encuestas se obtuvo la siguiente información que se detallara sobre el consumo promedio de los productores.

**CUADRO N° 32**  
**Consumo Promedio de Cueros de Encuestados**

m2	Encuestados	Consumo promedio / Empresa	Consumo Mes	Consumo Anual
1200	27	44	2222	26667

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El consumo promedio mensual de cueros de cada productor es de 44 m<sup>2</sup> y como existen 50 productores de calzado esto quiere decir que equivale a 2.222 m<sup>2</sup> de cuero por mes y un valor de 26.667 m<sup>2</sup> de cueros anuales. Cabe recalcar que en este material, la medida que utilizan los productores para elaborar calzado es el m<sup>2</sup> ya que depende del modelo de calzado que se fabrique. Además por cada metro cuadrado que se importe o que se utilice en el proceso de producción para elaborar calzado, esto equivale a fabricar 10 pares de calzado promedio.

### 3.14. Demanda potencial.

“Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real”<sup>54</sup>.

<sup>54</sup> www.monografias.com. “Estudio y análisis del mercado”

### 3.14.1. Consumo de suelas Importadas en Santo Domingo.

Según los datos obtenidos se procede a proyectar el consumo de Santo Domingo por parte de los fabricantes de calzado.

#### CUADRO N° 33

##### Consumo de Suelas Importadas en Santo Domingo

Años	Consumo TON	Consumo aparente FOB (miles USD)
2005	20,76	95,45
2006	13,62	73,39
2007	13,74	85,93
2008	17,96	120,52
2009	23,63	172,77

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

#### 3.14.1.1. Proyección del consumo de suelas para Santo Domingo.

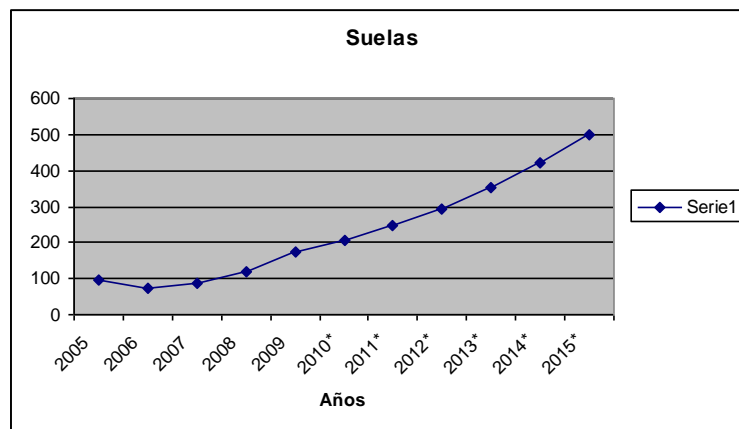
A continuación se presenta detalladamente los resultados de la investigación realizada y según los métodos de proyección como es la Tasa de Crecimiento Promedio Anual. La tasa de crecimiento promedio anual de las suelas es de 7,19%.

Este porcentaje se establece debido a que la importación de este producto tiende a decaer desde el 2005 al 2007 y en el 2008 al 2009 tiene una recuperación lo cual logra que se obtenga un porcentaje positivo.

**CUADRO N° 34****Proyección de Suelas Importadas para Santo Domingo**

<b>Años</b>	<b>Consumo TON</b>	<b>Consumo aparente FOB (miles USD)</b>
2005	20,76	95,45
2006	13,62	73,39
2007	13,74	85,93
2008	17,96	120,52
2009	23,63	172,77
2010*	25,33	206,28
2011*	27,15	246,29
2012*	29,10	294,06
2013*	31,19	351,10
2014*	33,43	419,20
2015*	35,84	500,51

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**GRÁFICO N° 12****Consumo y Proyección de suelas importadas**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Como podemos analizar en el cuadro anterior desde el 2010 al 2015 va existir un incremento de la demanda y el consumo de suelas en toneladas y en valor FOB cada año, lo cual es favorable para la empresa. Esto se debe al incremento de la población lo

cual generará incremento en la demanda de este material importado incorporado en el proceso de producción para ofrecer a los consumidores el producto final que es el calzado.

### 3.14.2. Consumo de plantillas Importadas en Santo Domingo.

**CUADRO N° 35**

#### **Consumo de Plantillas Importadas en Santo Domingo**

<b>Años</b>	<b>Consumo TON</b>	<b>Consumo aparente FOB (miles USD)</b>
2005	4,5655	15,48
2006	5,2565	19,55
2007	6,371	24,23
2008	5,7615	23,60
2009	9,523	42,42

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

#### 3.14.2.1. Proyección del consumo de plantillas para Santo Domingo.

Aquí se presenta los datos que se van a tomar en cuenta para realizar el pedido según el estudio realizado. La tasa de crecimiento promedio anual de las suelas es de 23,01%. Este porcentaje se establece debido a que en los años del 2005 al 2007 tiene un incremento en la demanda por lo cual la importación de este material a crecido, mientras que en el año 2008 sufre una recaída y tiende a la recuperación en el 2009.

### CUADRO N° 36

#### Proyección de Plantillas Importadas para Santo Domingo

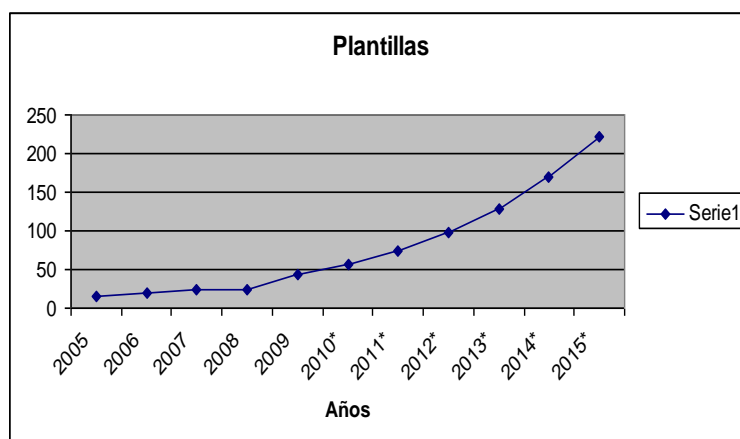
Años	Consumo TON	Consumo aparente FOB (miles USD)
2005	4,5655	15,48
2006	5,2565	19,55
2007	6,371	24,23
2008	5,7615	23,60
2009	9,523	42,42
2010*	11,71	55,93
2011*	14,41	73,74
2012*	17,73	97,22
2013*	21,81	128,18
2014*	26,83	169,00
2015*	33,00	222,81

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

### GRÁFICO N° 13

#### Consumo y Proyección de plantillas importadas



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Como podemos analizar según el método tasa de crecimiento promedio anual, existirá un incremento de la demanda del consumo de plantillas cada año tanto en toneladas

como en valor FOB desde el 2010 al 2015 ya que los productores incorporarán en sus procesos de producción dichos materiales.

### 3.14.3. Consumo de cueros importados en Santo Domingo.

#### CUADRO N° 37

#### Consumo de cueros importados en Santo Domingo

Años	Consumo TON	Consumo aparente FOB (miles USD)
2004	0,0455	0,60
2005	0,0315	0,94
2006	0,0475	0,78
2007	0,01	0,12
2008	0,011	0,26
2009	0,00	0,00

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Aquí podemos analizar que no es favorable la importación de los cueros colombianos porque continuamente se ha ido reduciendo la cantidad importada hasta llegar a un valor de cero.

#### 3.14.3.1. Proyección del consumo de cueros importados para Santo Domingo.

A continuación se presenta el cuadro respectivo según el consumo y proyección de los cueros a nivel de la ciudad. La tasa de crecimiento promedio de las suelas es negativa con un valor de -4,67%. Este porcentaje se establece debido a que la demanda de este producto sufre una reducción del 2004 al 2005, y en el 2006 se recupera para después nuevamente vuelve a caer durante el 2007 y 2008 por lo cual el porcentaje es bajo.



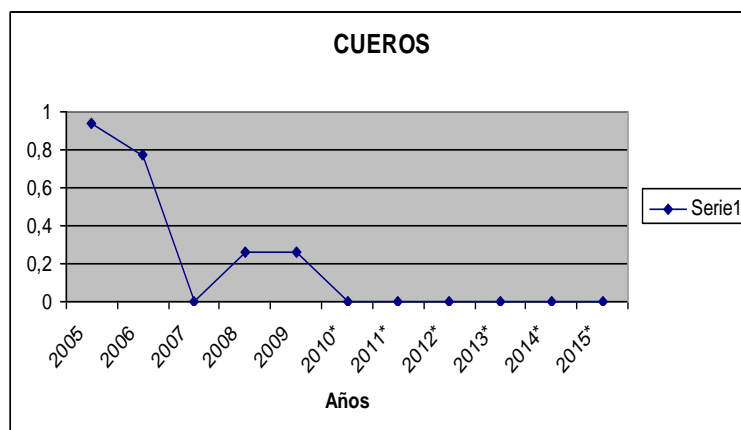
**CUADRO N° 38****Proyección de Cueros Importados para Santo Domingo**

Años	Consumo TON	Consumo aparente FOB (miles USD)
2010*	0,00	0,00
2011*	0,00	0,00
2012*	0,00	0,00
2013*	0,00	0,00
2014*	0,00	0,00
2015*	0,00	0,00

Fuente: ASOFACAL

Elaborado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior podemos analizar según el resultado que muestra el método de proyección tasa de crecimiento promedio anual que no es favorable importar este material ya que no va existir demanda por parte de los productores.

**GRÁFICO N° 14****Consumo y Proyección de cueros importadas**

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Según la proyección a través del método de crecimiento promedio anual se puede analizar que en los 5 años posteriores la importación de cueros procedentes de Colombia va a ser negativa debido a que la oferta nacional está cubriendo la demanda de los productores de calzado referente a este material, por lo cual se llega a la conclusión que no va ser favorable importar cueros.

### 3.15. Demanda insatisfecha.

“Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que puede ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta”<sup>55</sup>.

La demanda insatisfecha es cuando no se puede cubrir la necesidad de los consumidores de un producto o servicio ya que esta viene a ser mayor en relación a la oferta la cual es menor.

## CUADRO N° 39

### Demanda Insatisfecha al año

Material	Oferta en Santo Domingo	Consumo de Santo Domingo	Demanda Insatisfecha en Santo Domingo
Suelas	41.280	62.222	20.942
Plantillas	23.040	48.889	25.849

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El cuadro anterior indica que la industria del calzado de Santo Domingo oferta 41.280 pares de suelas de los cuales en el mercado local se consumen 62.222 pares de suelas

<sup>55</sup> <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>

dando como resultado una demanda insatisfecha en Santo Domingo de 20.942 pares de suelas. Además se determinó que la industria del calzado de Santo Domingo oferta 23.040 pares de plantillas de los cuales en el mercado local se consumen 48.889 pares de plantillas dando como resultado una demanda insatisfecha en Santo Domingo de 25.849 pares de plantillas. Esto da como resultado que exista mercado para Importadora Jefferson la cual busca abastecer a Santo Domingo con estos dos tipos de materiales importados desde Colombia.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”<sup>56</sup>. Este estudio de la viabilidad técnica comprende: la determinación del tamaño y localización óptima de la compañía; así como también la descripción del proceso de los productos a ofertar y la organización administrativa y legal más apropiada para la operatividad del proyecto.

El Estudio Técnico analizará la posibilidad de fabricar un producto o servicio en condiciones de tamaño, localización de la unidad productiva, ingeniería, costos y gastos, todos ellos en lo más óptimo posible. El cual verá si es posible llevar a cabo el proyecto y ponerlo en práctica en cada una de sus partes y en todo el periodo proyectado de funcionamiento y operación.

#### **4.1. Objetivo General.**

Determinar las alternativas y requerimientos necesarios para el funcionamiento eficiente de la empresa y brindar un producto y un servicio adecuado utilizando eficazmente y eficientemente los recursos disponibles de la organización.

#### **4.2. Objetivos Específicos.**

- Determinar el tamaño óptimo del proyecto.

---

<sup>56</sup> Baca, Urbina, Gabriel, (2001), Evaluación de Proyectos, Pág. 84.

- Establecer mediante un análisis sectorial la ubicación idónea de la compañía.
- Distribuir los procesos necesarios para la comercialización del producto.
- Realizar un análisis concreto de la estructura organizacional de la entidad.

### **4.3. Creación de la empresa.**

#### **4.3.1. Creación de la Importadora Jefferson S.A.**

El proyecto se enfoca en la creación de la empresa importadora y comercializadora de materia prima para la industria del calzado dirigido a Ecuador, estableciéndose como mercado objetivo Santo Domingo de los Tsáchilas con visión al abastecimiento de dichos productos al mercado nacional.

##### **4.3.1.1. Objetivo.**

Importar materia prima desde Colombia para proveer a la industria del calzado materiales que cumplan con los estándares de calidad, los cuales ayudarán a los fabricantes a abaratar costos, incidiendo directamente en el valor del producto final, que permita obtener rentabilidad y posicionamiento en el mercado local.

#### **4.3.2. Constitución de la Compañía.**

Para la legalización de la empresa que se creará con el objetivo de importar materia prima para la industria del calzado se requiere constituir o clasificarla, existen varios tipos o clases de compañías dependiendo de las necesidades de los capitales y de

acuerdo a los requisitos que exigen cada caso. En Ecuador existen cinco tipos o clases de compañías las cuales son:

- Compañía en Nombre Colectivo
- Compañía en comandita simple dividida por acciones
- Compañía Anónima
- Compañía de Economía Mixta
- Compañía Limitada.

#### **4.3.2.1. Acta de constitución legal de la compañía.**

En la ciudad de Santo Domingo los Colorados provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, hoy 25 de Enero del 2010; ante mí, Dr. Edgar Pazmiño Pazmiño Notario 2do de esta ciudad, comparecen Edison Fernando Almache, de estado civil soltero, por sus propios derechos personales y la Sra. Sonia Marcillo Vargas, de estado civil casada.

Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliados y residentes en Santo Domingo – Ecuador legalmente capaces de tomar cualquier decisión, a quienes de conocer doy fe, bien instruidos por el Notario para realizar una escritura la misma que al celebrarla proceden libres y voluntariamente. De acuerdo a la minuta que estipulan, cuyo tenor es el siguiente: SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas a su cargo sírvase incorporar un contenido del contrato de constitución de la compañía que se denominará “**IMPORTADORA JEFFERSON S.A.**” Con las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES:** Comparecen al otorgamiento del presente instrumento público, por sus propios derechos personales el Sr. Edison Fernando

Almache de estado civil soltero, mayor de edad, nacionalidad ecuatoriana y con domicilio en la ciudad de Santo Domingo y la Sra. Sonia Marcillo Vargas, de estado civil casada, mayor de edad, nacionalidad ecuatoriana y con domicilio en la ciudad de Santo Domingo.

## **CAPÍTULO PRIMERO.- EL NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

**Artículo Primero: Denominación.-** Con arreglo a lo dispuesto por la ley de Compañías se constituye la Sociedad Anónima bajo la denominación de “**IMPORTADORA JEFFERSON S.A.**” de nacionalidad ecuatoriana y efectuará todos sus actos y contratos bajo dicha denominación.

**Artículo Segundo: Domicilio.-** La Compañía tendrá su domicilio en Santo Domingo de los Colorados, pero podrá establecer sucursales, oficinas y agencias en otras ciudades del país o del exterior previo el cumplimiento de formalidades establecidas por la ley para el efecto.

**Artículo Tercero: Objeto Social.-** La Compañía se establece y dedicará sus esfuerzos a la comercialización en el país. Estando facultada además para adquirir en propiedad sus equipos y maquinarias, herramientas, materia prima, material de empaque y cuando fuera necesarios y que son propias para el cabal cumplimiento de su objeto social.

Podrá así mismo constituir sus propias instalaciones para producir, almacenar, fabricar, comercializar sus propios productos, estando además facultada para abrir sucursales en el país y a representar a empresas nacionales privadas y que tenga un objeto social similar o a fin con el señalado anteriormente.

En consecuencia para el cumplimiento de su objetivo la compañía podrá realizar toda clase de actos y contratos civiles mercantiles y más permitidos por la ley y que se relacionan con su objeto social.

**Artículo Cuarto: Capital.-** El capital de la Compañía es de Ochocientos dólares con cero centavos americanos (\$ 800,00). Al momento de la constitución de la Compañía, el capital se encuentra pagado íntegramente, conforme en el siguiente detalle:

### **SOCIOS SUSCRITOS**

Edison Fernando Almache	\$ 400,00
Sonia Marcillo Vargas	\$ 400,00

El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, contados a partir de la fecha de suscripción de la compañía en el registro mercantil. Se incluirá también los artículos que determinan los requerimientos legales y las condiciones de funcionamiento de la compañía.

#### **4.4. Base Legal y Entidades relacionadas.**

Las entidades que se relacionan con este tipo de negociación que es la importación de materia prima para la industria del calzado, continuamente controlan y emiten los respectivos permisos y autorizaciones de operación legal en el ámbito comercial local e internacional y estas son: Las Notarias, Las Instituciones Financieras como Los Bancos, La Superintendencia de Compañías, El Registro Mercantil, La Cámara de Comercio, La Corporación Aduanera Ecuatoriana, Agentes de Aduanas, El Servicio de Rentas



Internas, El “Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración”<sup>57</sup>, Compañías de Seguros y Compañía de Transporte Terrestre. Para poner en marcha el proyecto a continuación se detalla las instituciones que están relacionadas directamente con la importación y comercialización de los productos:

#### **4.4.1. Servicio de Rentas Internas (SRI).**

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma encargada de la administración y recaudación de los impuestos que están bajo su ámbito de acción. “El SRI tiene como objetivo general impulsar una administración tributaria moderna y profesionalizada que mantenga una relación transparente entre el fisco y el contribuyente para asegurar un incremento progresivo y sostenido de la recaudación fiscal.”<sup>58</sup>

Para el proyecto, el SRI juega un papel importante ya que nos permitirá realizar las operaciones comerciales legales, para iniciar se debe de sacar el Registro Único de Contribuyentes (RUC). El RUC constituye el número de identificación de las personas naturales, empresas y sociedades que están sujetas de obligaciones tributarias también es conocido como documento de inscripción. Las personas naturales o sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias poseen dos obligaciones con el Servicio de Rentas Internas:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.

---

<sup>57</sup> <http://www.mmrree.gob.ec/>

<sup>58</sup> [www.sti.gov.ec](http://www.sti.gov.ec)

- Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales sea de la actividad principal de incremento de negocios. El contribuyente deberá realizar la actualización de los datos dentro de los treinta días hábiles siguientes de ocurrido el hecho.

**Para la identificación del contribuyente.**

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original y copia del certificado de votación del último proceso electoral

**Para verificación del domicilio del contribuyente y de los establecimientos comerciales.**

- Original y copia de los siguientes documentos
- Planilla de servicio eléctrico
- Planilla de consumo telefónico
- Planilla de consumo de agua
- Contrato de arrendamiento con el sello del juzgado de inquilinato o pago del impuesto.

Estos documentos deben de ser y corresponder a la del mes anterior a la fecha de inscripción. En cambio el contrato de arrendamiento debe estar vigente a la fecha de la inscripción del negocio. De acuerdo a la característica del contribuyente se debe de ajustar y presentar otros documentos de respaldo como es el caso de agentes afianzados de aduanas que presentan original y copia del documento expedido por la Aduana en el cual se autoriza dicha actividad.

#### 4.4.2. Superintendencia de Compañías.

La Superintendencia de compañías es una entidad autónoma, proactiva y sólida que ayuda con mecanismos eficaces y modernos de control, supervisión y apoyo fortaleciendo la actividad productiva. La Superintendencia vigila la estructura de las personas y el funcionamiento de la empresa.

#### 4.4.3. Superintendencia de Bancos y Seguros.

“La **Superintendencia de Bancos y Seguros**, o **SUPERBAN**, es el organismo que se encarga de controlar los múltiples temas relacionados con el desarrollo de las actividades bancarias del Ecuador. El Estado provee de leyes y reglamentos especiales para que esta entidad realice sus operaciones en efecto.”<sup>59</sup> La Superintendencia de Bancos regula los movimientos económicos de las empresas internamente como externamente para poder realizar de una manera lícita las respectivas transacciones de dinero de actividades comerciales económicas. Por lo cual este organismo incide directamente con las compañías ya que controla periódicamente las transacciones económicas realizadas por las empresas ecuatorianas en el ámbito de comercio exterior tanto en importaciones como exportaciones, para lo cual es necesario tomar en cuenta en este proyecto a dicho organismo ya que controlará a Importadora Jefferson.

#### 4.4.4. Las Notarías.

“Notario: Funcionario público que autoriza y da fe al contenido de determinados documentos (contratos de compraventa, hipotecas, etc.)”<sup>60</sup> Las notarías sirven para

---

<sup>59</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Superintendencia\\_de\\_Bancos\\_del\\_Ecuador](http://es.wikipedia.org/wiki/Superintendencia_de_Bancos_del_Ecuador)

<sup>60</sup> <http://www.uci.es/glosario.asp?p1=guia&p2=glosario&pc=nada>

garantizar que los documentos son emitidos de una forma lícita y legal las cuales dan fe que la operación comercial y documentos son originales y correctos.

#### **4.5. Leyes Conexas.**

Las leyes que guardan estrecha relación son: La Ley de Compañías, La Ley Orgánica de Aduanas (LOA), El Código Tributario, El Código de Trabajo.

#### **4.6. Localización del proyecto.**

“El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto”.<sup>61</sup> La elección de la localización adecuada mediante los mismos criterios utilizados para determinar el tamaño óptimo del proyecto, incluyendo en el análisis lo específico de la ubicación, los costos particulares de los insumos en cada lugar y los distintos desembolsos por gastos, y la forma de distribución que resulta para cada emplazamiento. Para seleccionar la ubicación, es muy importante realizar un estudio previo para establecer el lugar más conveniente.

##### **4.6.1. Macro localización.**

“Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región”<sup>62</sup>. La Macro localización; esta se refiere a la ubicación de la empresa, dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para ello se acude a mapas geográficos y políticos. En este

---

<sup>61</sup> Gabriel Vaca Urbina, Evaluación de Proyectos, MC. CRAW-Hill, México, 2002

<sup>62</sup> Océano Centrum, (2004), Enciclopedia del Management, Pág. 76.

cuadro se especifica todas las características del lugar en donde se va a crear y a funcionar la empresa es decir la ciudad exacta dentro del territorio ecuatoriano en la que la empresa desarrollará sus actividades comerciales.

## CUADRO N° 40

### Especificaciones de Macro-Localización

MACROLOCALIZACIÓN	
País:	Ecuador
Provincia:	Santo Domingo de los Tsáchilas
Ciudad:	"Santo Domingo" <sup>63</sup>
Altitud:	650 - 655 m.s.n.m
Temperatura media:	22,9 Cº
Precipitación anual:	4257,7 m.m.
Humedad media mensual:	90,90%
Índice de crecimiento anual:	1,40%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2009

## GRÁFICO N° 15

### Macro-Localización



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2009

<sup>63</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Santo\\_Domingo\\_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Santo_Domingo_(Ecuador))

#### 4.6.2. Micro-localización.

Sitio o lugar que se detalla el país, localidad, región calles, y adicionales para la implantación de la empresa o institución que se desee crear o añadir.<sup>64</sup>

### GRÁFICO N° 16

#### Micro-localización



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2009

El cuadro de ponderación sirve para dar una calificación cuantitativa a cada uno de los sectores que se van analizar para establecer a la empresa en el lugar idóneo tomando en cuenta los factores de situación, acceso etc.

<sup>64</sup> Edilberto Meneses Álvarez, Preparación y evaluación de Proyectos, Ecuador 2004, editorial Quilityprint Cia.Ltda.

**CUADRO N° 41****Ponderación**

<b>Ponderación</b>	<b>Calificación</b>
De 9 a 10	BUENO
De 6 a 8	REGULAR
De 3 a 5	MALO
De 1 a 2	PÉSIMO

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2009

**4.6.2.1. Sectorización:**

Entre los sectores seleccionados para determinar la ubicación exacta e idónea de la empresa se citan los siguientes:

**CUADRO N° 42****Sectorización**

<b>CLASIFICACIÓN SECTORIAL</b>		
<b>Lugar</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Simbología</b>
Vía Chone km1	Indio Colorado	Sector 1
Vía Quevedo Km 2	Pollo Stav	Sector 2
Av. Esmeraldas	La terminal	Sector 3

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2009

Según los estudios realizados estos son los sectores que tienen más cercanía con los productores de calzado y además en los cuales existe un mayor movimiento comercial por ser el centro de la ciudad. A continuación se presenta la calificación de cada uno de los sectores según las cualidades y características analizadas.

### CUADRO N° 43

#### Sectorización y Localización

Localización		Sector 1		Sector 2		Sector 3	
Factores		Vía Chone km 1		Vía Quevedo km 2		Av. Esmeraldas	
Factores	Peso %	Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación	Calif.	Ponderación
Vías de acceso	20%	9	1,8	8	1,6	7	1,4
Mercado consumidor	30%	8	2,4	5	1,5	3	0,9
Impacto ambiental	10%	6	0,6	6	0,6	6	0,6
Servicios basicos	10%	9	0,9	7	0,7	6	0,6
Ampliación	20%	6	1,2	6	1,2	7	1,4
Seguridad	10%	6	0,6	5	0,5	2	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>7,5</b>		<b>6,1</b>		<b>5,1</b>

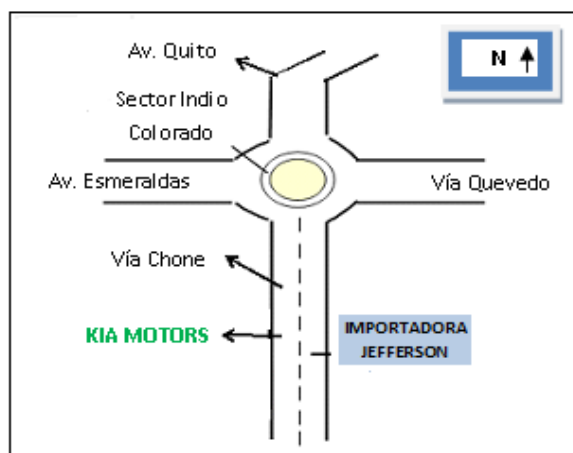
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache / 2009

El lugar más idóneo para la ubicación exacta de la importadora Jefferson dentro de la ciudad de Santo Domingo estará ubicada en la Vía Chone km1 aproximado al sector del indio colorado de acuerdo a sus características y cualidades positivas, obtiene la mayor calificación total ponderada de 7,50; lo que demuestra que en este sitio los factores de localización son más favorables para la puesta en marcha del proyecto, como se lo explica a continuación:

### GRÁFICO N° 17

#### Especificaciones Micro-localización



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache / 2010



Importadora Jefferson va estar situada exactamente en la Vía Chone Km 1 frente a Kia Motors a la cercanía de los productores de calzado que se encuentran ubicados principalmente en la Av. Quito y 29 de Mayo.

### **Servicios Básicos.**

En la Vía Chone km 1, se dispone de servicios básicos tales como: luz, agua, teléfono que son factores elementales para el normal desempeño y desarrollo de las actividades de servicio y de comunicación de la compañía para poder ejercer las actividades planificadas y cumplir con los objetivos.

### **Seguridad.**

Los clientes deben desenvolverse en un ambiente cómodo y tranquilo, para ello es necesario seleccionar la zona de ubicación en función a la percepción referente al menor índice delictivo para que de esta manera no exista inseguridad para compradores, vendedores, empleados y que los materiales tengan la respectiva seguridad.

### **Vías de acceso.**

El medio por el cual se movilizan los consumidores debe reunir las características adecuadas, haciendo referencia al buen estado de las mismas. La Vía Chone sector indio colorado se une con las vías y calles principales de la ciudad, permitiendo el descongestionamiento vehicular, lo que facilitará la movilización del personal, de los proveedores y de los clientes de la compañía y además tiene un fácil acceso hasta cualquier destino.

**Mercado consumidor.**

Los consumidores prefieren acudir al lugar más cercano para satisfacer su necesidad, este análisis debe ser considerado al momento de tomar una decisión referente a la instauración de las edificaciones por lo cual la compañía se encuentra ubicada en una zona estratégica, cerca de los productores de calzado y artículos de cuero situados en las vías: Quito, Esmeraldas, Chone y Quevedo.

**Impacto ambiental.**

Es muy importante este factor y no hay que descartarlo de todo proyecto. La empresa estará ubicada en un sitio idóneo donde no contribuye con la contaminación del medio ambiente ya que se comercializará productos como la materia prima para calzado la cual no representa un daño perjudicial para Santo Domingo.

**4.7. Definición del Posicionamiento.**

Para facilitar el posicionamiento de la empresa en la mente del consumidor y acaparar el mercado es importante establecer la razón social que sea de fácil reconocimiento:

**4.7.1. Nombre de la Empresa:**

El nombre de la empresa debe ser corto y fácil de recordarlo.

## GRÁFICO N° 18

### Nombre del negocio

**“IMPORTADORA JEFFERSON S.A.”**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El término **“IMPORTADORA JEFFERSON S.A.”** se establece con el propósito de posicionarse fácilmente en la mente de los clientes reales y consumidores potenciales.

### Identificación de la Empresa.

## GRÁFICO N° 19

### Rótulo



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache 2010

Es importante realizar un modelo de rotulo que llame la atención para presentación e identificación de Importadora Jefferson, de esta manera los clientes puedan reconocer a la empresa en que sector está ubicada y que productos ofrece. El gráfico anterior indica el modelo que va a ir en la parte superior de la entrada principal de la empresa. Las medidas del rotulo van a ser de 2 m de largo, 1m de alto y ½ m de ancho o espesor. En este rótulo se especifica en forma general el nombre de la empresa, actividad comercial, dirección y teléfonos.

#### 4.7.2. Eslogan de la empresa:

### GRÁFICO N° 20

#### Eslogan



La calidad a tu alcance

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache 2010

El slogan que la Importadora Jefferson ha creado recalca sobre lo mejor que se va ofrecer de la materia prima para la industria del calzado.

#### 4.8. Objetivo Corporativo.

- Mantenerse a la vanguardia en las materias primas utilizadas para la elaboración de calzado basados en la calidad del producto para cubrir las expectativas del cliente.

#### **4.8.1. Valores corporativos.**

La conformación de valores corporativos permite establecer y fortalecer una cultura organizacional idónea en la empresa.

##### **Honestidad.**

Toda actividad, función o proceso que la empresa ejerza debe realizarse con absoluta transparencia y verdad.

##### **Servicio de Just at time.**

Fomentar políticas de puntualidad en lo que respecta al cumplimiento de las actividades, horarios y funciones encomendadas independientemente de los niveles jerárquicos establecidos y la entrega de productos. Además se asesorará a los productores para la optimización de los materiales y su correcta manipulación.

##### **Respeto.**

Fomentar políticas de respeto que abarquen el trato y el servicio correcto al cliente y a los miembros de la empresa para que exista un ambiente laboral adecuado.

**Responsabilidad.**

Garantizar que los productos comercializados por la importadora Jefferson sean bajo los parámetros éticos y morales para producir calzado de calidad para satisfacción del cliente.

**4.8.2. Visión.**

Ser una empresa líder en el Ecuador, en ofertar materia prima basado en parámetros de calidad que garanticen al cliente satisfacción en la utilización de la mercadería.

**4.8.3. Misión.**

Importadora Jefferson comercializará materia prima para la elaboración de calzado bajo las normas de calidad basados en los principios, valores y políticas de la empresa.

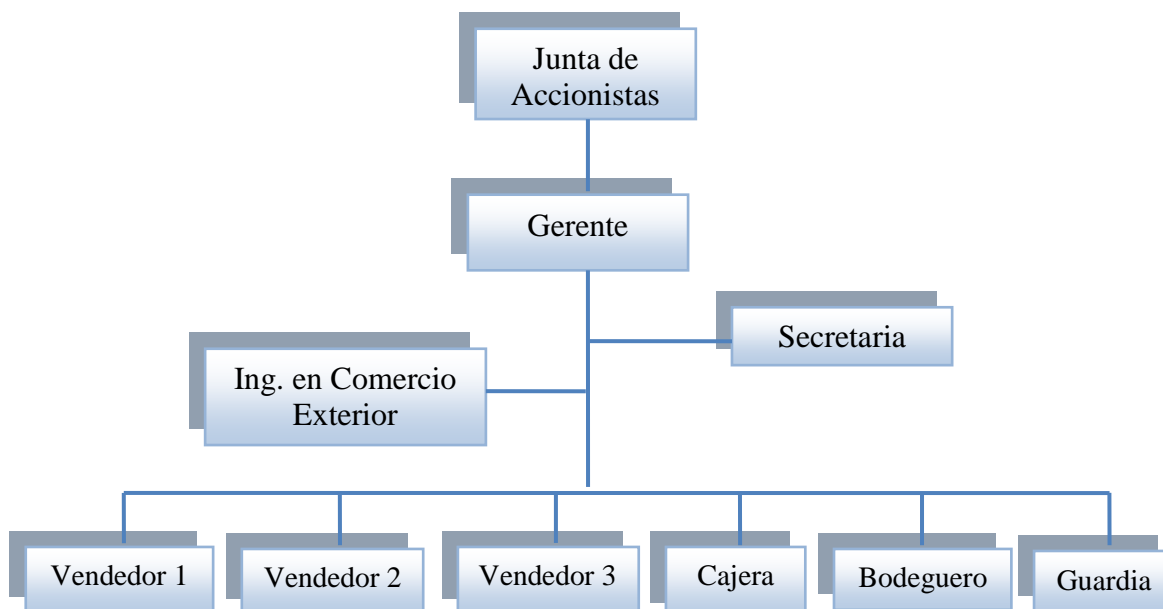
**4.9. La Organización.**

Esto se refiere a la forma adecuada de estructurar en cada uno de los cargos a los empleados y obreros según su perfil de especialidad para que de esta manera puedan operar dentro de la empresa eficientemente y cumplan con las actividades encomendadas con eficacia.

#### 4.9.1. Estructura Organizacional.

Aquí se detalla cómo será la estructura interna de Importadora Jefferson para el funcionamiento y desarrollo de sus actividades en el ámbito del comercio. Es primordial analizar la estructura administrativa que tendrá la organización la misma que se pretende que sea efectiva y eficiente y que los departamentos trabajen en conjunto para que faciliten el desarrollo de las actividades y la consecución de los objetivos.

**GRÁFICO N° 21**  
**Estructura Organizacional**



Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2010

Importadora Jefferson va tener en su empresa 9 miembros para desarrollar cada una de las actividades para la consecución de los objetivos planteados.

#### **4.9.2. Organigrama Funcional.**

##### **Junta General de Accionistas.**

La Junta General de Accionistas es la máxima autoridad en la empresa, en ellos está la potestad para tomar decisiones relacionadas directamente con la empresa. La junta general de accionistas la conforman 2 personas mencionados en el acta de constitución.

##### **Gerente.**

Es el encargado de la Gestión Administrativa y Productiva de la Importadora Jefferson.

##### **Funciones y Responsabilidades**

- Llevar un control diario de los servicios prestados.
- Controlar y supervisar al personal.
- Autorizar los diferentes desembolsos que deben efectuarse.
- Presentar un informe detallado de Utilidad o Pérdida a los accionistas.
- Elaborar Planes Estratégicos de Marketing y Estrategias Competitivas.
- Autorizar los diferentes desembolsos o transacciones que se realice.

##### **Requisitos:**

- Ingeniero en Comercio Exterior o Administración de Empresas
- Conocimientos referentes a la Comercialización de Materia Prima para calzado.



- Edad: 25 – 40 años
- Experiencia: dos años mínimo en cargos similares (indispensable)
- Sexo: Masculino o Femenino

### **Departamento Administrativo Financiero.**

#### **Nombre del puesto: Secretaria.**

Encargada de elaborar, receptor y entregar documentos internos y externos al Gerente e informar constantemente las actividades realizadas en la empresa.

#### **Funciones:**

- Contestar llamadas
- Llevar la agenda de Gerencia
- Manejo de todos los libros y documentos contables de la empresa
- Responsable del pago de los respectivos impuestos y de la nómina.
- Presentar reportes mensuales, semestrales y anuales de la situación financiera y contable de la organización.
- Asistir a las reuniones que la gerencia lo designe.
- Llevar la contabilidad de ingresos y egresos de la empresa.

#### **Requisitos:**

- Estudios superiores en Secretariado Ejecutivo.
- Edad: 25 – 40 años

- Experiencia: dos años mínimo en cargos similares (indispensable)
- Sexo: Masculino o Femenino

### **Departamento de Comercio Exterior.**

#### **Nombre del puesto: Ing. en Comercio Exterior**

Realizar todas las negociaciones con el mercado externo para la importación de los productos a comercializar en Importadora Jefferson.

#### **Funciones:**

- Realizar las respectivas negociaciones con los proveedores.
- Coordinar todo lo referente a logística lo que implica transporte, documentación, almacenaje etc.
- Buscar en los mercados internacionales, los materiales e implementos necesarios para la empresa para minimizar sus costos y gastos.
- Realizar todos los trámites respectivos en la Aduana.

#### **Requisitos:**

- Ingeniero en Comercio Exterior o Comercio Internacional.
- Conocimientos referentes a la Comercialización de Materia Prima para calzado.
- Edad: 25 – 40 años
- Experiencia: dos años mínimo en cargos similares (indispensable)
- Sexo: Masculino o Femenino.

**Nombre del puesto del trabajo: Vendedor.****Funciones:**

- Responsable de realizar las ventas de la empresa
- Responsable de la entrega de los pedidos
- Control de stock de mercaderías en almacén
- Coordinar con el contador las transacciones realizadas diariamente
- Atender a los clientes en forma eficaz y eficiente

**Nombre del Puesto del trabajo: Cajero.****Funciones:**

- Cobrar periódicamente las ventas realizadas en el día
- Realizar el respectivo arqueo de caja al cerrar el día laborar.

**Nombre del Puesto del trabajo: Bodeguero.****Funciones:**

- Controlar periódicamente el ingreso y la salida de la mercadería.
- Enviar los respectivos pedidos con ordenes de requisición.
- Velar por la seguridad de los materiales que se encuentran en la bodega.
- Llevar el control con tarjetas Kardex.

Y el guardia que velará por la seguridad de la empresa durante la jornada de trabajo.

### **Horario de Trabajo de la Empresa.**

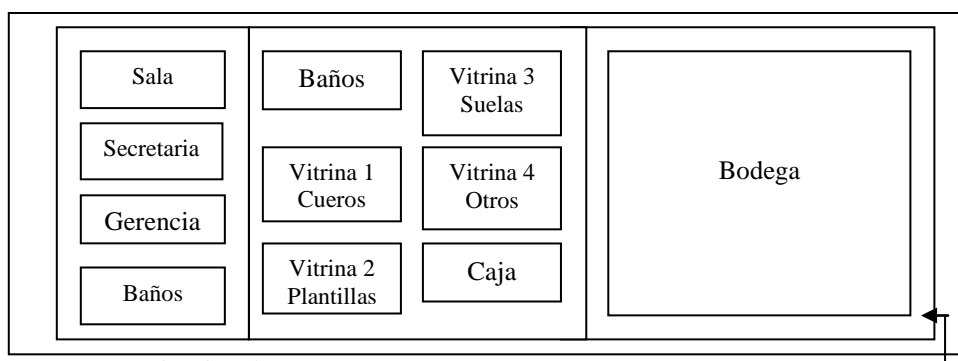
La Importadora Jefferson laborará de lunes a sábado de 8:00am a 12:00pm y desde las 14:00pm a 18:00pm. Cuando se requiera de más tiempo en temporadas altas o de mayor demanda como es la Navidad y temporada de clases existirán horas extras de los empleados las cuales se cancelarán al final del mes.

### **4.10. Distribución de la Planta.**

#### **4.10.1. Capacidad Instalada.**

La capacidad instalada está en base a los diferentes tipos de materiales con los que se va a trabajar para poder ofertar los productos y estará en función de la cantidad demandada y según la temporada.

**GRÁFICO N° 22**  
**Capacidad Instalada**



Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2010

Esta distribución está en base a la necesidad de la empresa para tener un mayor contacto y comunicación permanente entre cada uno de los departamentos y para un buen funcionamiento de la empresa, para lo cual va a contar con tres secciones: la parte administrativa u oficinas, la zona de ventas y la bodega con el fin que exista una perfecta coordinación entre los vendedores y el bodeguero para el despacho de los pedidos y el abastecimiento oportuno de los productos a comercializar.

#### **4.10.2. Infraestructura y Especificaciones.**

La distribución física de la infraestructura de Importadora Jefferson, es una de las estrategias que promueve la eficiencia de la operación del proyecto a largo plazo para la consecución de objetivos. Una adecuada distribución de instalaciones físicas tiene como propósito satisfacer a menor costo los requisitos de:

- Adecuado ambiente laboral
- Prestación del servicio
- Capacidad de cada área de la organización
- Maquinaria y equipo a instalar
- Restricciones de construcción en la localidad.

El espacio físico será distribuido en una forma adecuada y ordenada dando apertura a la creación de diversas áreas internas necesarias para la operación de almacenamiento y de la comercialización de los productos. A continuación se especifica el tamaño de cada uno de los departamentos y oficinas de la empresa:

**CUADRO N° 44**  
**Capacidad Instalada**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad
Oficina	m2	30
Zona de Venta	m2	80
Bodega	m2	70
Baños	m2	20

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2009

- La zona de venta junto con la bodega son las áreas de mayor tamaño ya que se necesitará exhibir los materiales a través de perchas y vitrinas.

- Las oficinas en un área considerable en las cuales va existir una sala de juntas para los directivos y para los posibles clientes potenciales de mayor frecuencia y de mayor volumen.

**4.11. Materiales a comercializar.**

A continuación se presenta la cantidad específica que se procederá a comercializar de acuerdo a los datos obtenidos en el estudio de mercado que arrojan los resultados en las encuestas aplicadas a las empresas productoras de calzado.

**CUADRO N° 45**

**Mercadería a comercializar**

Producto	Unidad de Medida	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Suelas	Pares	6283	7193	8168	9213	10333	11538
Plantillas	Pares	7755	9375	11367	13815	16827	20549

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

La mercadería que se comercializará será cada año de acuerdo a un promedio realizado según los resultados obtenidos en las encuestas y en todo el estudio de mercado, cuando exista mayor demanda y el stock de la mercadería se reduzca se procederán a abastecerse la empresa con los productos en bodega.

#### 4.11.1. Proveedores.

Son las empresas o personas las cuales nos abastecen con el material suficiente para poder realizar la respectiva producción o comercialización de los productos semi-elaborados o elaborados. Para no tener problemas en el futuro según la temporada se debe de poseer por lo menos de dos a tres proveedores para que siempre tengamos los pedidos a tiempo y poder cubrir las necesidades y demandas del mercado y en especial de nuestros clientes. A continuación se detallará a los proveedores de la materia prima para el calzado con su respectiva dirección:

### CUADRO N° 46

#### Proveedores

Empresa	Dirección	Teléfono
Distritauro	Cra 9 N° 16-30	880 8475
La Casa de las tiras y miñones	Cra 9A N° 16-81	885 4179

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2010

Importadora Jefferson negociará con estas empresas ya que son abastecedoras de algunos países por lo que se facilita la comercialización con las mismas. Se encuentran establecidas en Colombia que forma parte de la CAN que tiene como ventaja la distancia y la reducción de aranceles e impuestos con las que va a negociar la empresa la importación de los materiales para la industria del calzado. Además estos proveedores

ofrecen descuentos en el nivel de compras a todos sus clientes y garantiza al comprador un abastecimiento constante para no tener mercadería agotada y que exista rotación ya que son empresas serias que cumplen a cabalidad con los pedidos y entrega de mercadería.

#### **4.12. Tamaño del proyecto.**

El tamaño del proyecto “Es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido”<sup>65</sup>. Para la determinación del tamaño de proyecto se toman en cuenta dos aspectos el primero el económico mediante el cual se debe estimar el tamaño más adecuado para optimizar los costos y maximizar las utilidades. El segundo es el técnico el cual hace referencia al tamaño del local en función de la cantidad de productos a comercializar y el bienestar que necesitan los clientes.

#### **4.13. Inventario de Importadora Jefferson S.A.**

A continuación se presenta el cuadro en el cual se detalla la cantidad exacta de pares de suelas que Importadora Jefferson ofertará al mercado local de la industria del calzado. Para lo cual se encargará de abastecer el 30% del mercado insatisfecho.

##### **4.13.1. Inventario de Suelas.**

A continuación se presenta la cantidad de kilos, tipos de suela, porcentajes y número de pares que la Importadora Jefferson tendrá en inventario. En este cuadro se detalla la cantidad de suelas que la empresa va a tener en inventario y que comercializará en los

---

<sup>65</sup> SANIN, Ángel Héctor. Guía Metodología General para la Formulación y Evaluación de Proyectos. Programa de Inversión Social Local. (PROINSOL): Fondo de Inversión Social de Venezuela.



años posteriores según los resultados obtenidos en el estudio de mercado y la respectiva proyección de los datos.

### CUADRO N° 47

#### Cantidad de suelas a comercializar

Año	Kilos	Pares
2010	3770	6283
2011	4316	7193
2012	4901	8168
2013	5528	9213
2014	6200	10333
2015	6923	11538

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2010

### CUADRO N° 48

#### Tipos de suelas a importar

Tipo de suela	Porcentaje	Medida	Cantidad
PVC	54,84%	Pares	3445
Caucho	22,58%	Pares	1419
Goma	12,90%	Pares	811
Poliuretano	9,68%	Pares	608
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>Total</b>	<b>6283</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2010

Según los datos obtenidos de las encuestas los materiales que se importarán tienen su respectivo porcentaje. Las suelas de PVC un porcentaje del 54,84% que equivale a 3445 pares, las suelas de caucho con un porcentaje del 22,58% que equivalen a 1419 pares, las suelas de goma con un porcentaje de 12,90% que equivale a 811 pares y finalmente las suelas de poliuretano con un porcentaje del 9,68% que equivalen a 698 pares y en total nos da 6283 pares a importar.

A continuación se presenta un cuadro de la distribución de la cantidad de pares de suelas que se va a comercializar para abastecer el mercado local en el año 2010, en el que constan los diversos tipos de suelas desde la talla 33 hasta la 40 llegando a un total de 6283 pares de suelas anuales.

### CUADRO N° 49

#### Pares de Suelas a Comercializar al Año

Talla	Suela PVC	Suela de caucho	Suela de goma	Suela de poliuretano	Total Pares
33	325	125	65	45	560
34	375	175	90	70	710
35	500	200	100	80	880
36	578	310	160	120	1168
37	578	310	160	120	1168
38	450	150	89	65	754
39	339	100	77	60	576
40	300	49	70	48	467
<b>Total</b>	<b>3445</b>	<b>1419</b>	<b>811</b>	<b>608</b>	<b>6283</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior están detallados los tipos de suelas y la cantidad de pares de cada talla desde la 33 hasta la 40 ya que la empresa busca una diversificación de productos para de esta manera acaparar y abastecer al mercado local y desplazar a la competencia.

#### 4.13.2. Inventario de Plantillas.

A continuación se presenta el cuadro en el cual se detalla la cantidad exacta de pares de plantillas que la Importadora Jefferson ofertará al mercado de la industria del calzado. Para lo cual se encargará de abastecer al mercado insatisfecho en un 30%.

**CUADRO N° 50****Cantidad de plantillas a comercializar**

<b>Periodo</b>	<b>Kilos</b>	<b>Pares</b>
2010	3877	7755
2011	4687	9375
2012	5683	11367
2013	6907	13815
2014	8413	16827
2015	10264	20529

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2009

En este cuadro se detalla la cantidad de plantillas que la empresa va a tener en inventario y exactamente al año que cantidad ofertará al mercado de los productores de calzado. A continuación se presenta un cuadro de la distribución de la cantidad de pares de plantillas según las tallas las cuales Importadora Jefferson abastecerá el mercado interno en el primer año operativo.

**CUADRO N° 51****Pares de Plantillas a Comercializar**

<b>Tallas</b>	<b>Plantillas</b>
33	750
34	875
35	1000
36	1400
37	1400
38	920
39	755
40	655
<b>Total</b>	<b>7755</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

De las cuales vamos a comercializar la talla 6 y 7 que son las más demandadas en mayor porcentaje seguido de la talla 35.

Para no tener un inventario acumulado en bodega se va a realizar la rotación de los productos en la temporada de mayor demanda que son los meses de Octubre el 48,65% de la mercadería, en el mes de Febrero el 32,43% de la mercadería. Se comercializará al año para abastecer el mercado local 7755 pares de plantillas que es el mercado principal que demanda y consume este producto colombiano.

#### **4.14. Adquisición de los Suministros y Equipos.**

La Importadora Jefferson realizará la respectiva compra de los equipos para el inicio de sus actividades comerciales, administrativas y operativas tomando en cuenta la estructura de la organización para un buen funcionamiento y un correcto desarrollo de sus objetivos.

En el cuadro siguiente está detallado cada uno de los suministros que Importadora Jefferson utilizará durante el periodo operativo. Conforme se incrementa la demanda se incrementará los suministros y equipos para responder a las necesidades actuales de cada departamento o sección para el desarrollo efectivo de la empresa.

**CUADRO N° 52****Suministros y equipos**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>
Computadora	Unidad	2
Impresora	Unidad	2
Portátil	Unidad	1
Software	Unidad	1
Teléfono	Unidad	2
Fax	Unidad	1
Calculadora	Unidad	3
Útiles de Oficina	Unidad	5
Escritorio	Unidad	3
Silla giratoria	Unidad	3
Archivador	Unidad	3
Mesa de Reunión	Unidad	1
Silla Plástica	Unidad	4
Barra de Acero	Unidad	3
Planchas	Unidad	4
Vitrinas	Unidad	4
Basureros	Unidad	3
Extintor	Unidad	3
Cintas Embalaje	Unidad	30
Fundas agarradera	Unidad	5000
Cartones	Unidad	70

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

**4.15. Financiamiento.**

El financiamiento en este proyecto será con capital propio y como complemento mediante préstamo bancario, lo cual servirá para el desarrollo correcto del proyecto y para que su puesta en marcha sea favorable. Cabe señalar y recalcar que las entidades financieras en la actualidad brindan un apoyo para los pequeños negocios y microempresarios y que tienen un fácil acceso a líneas de crédito a intereses muy cómodos y diferentes beneficios por ejemplo el Banco del Pichincha. El 60% será capital propio y el 40% restante es capital del préstamo bancario.

## 4.16. Plan de Marketing Mix.

### 4.16.1. Producto.

Se busca implementar y diversificar los elementos y materiales para abastecer a la industria del calzado y brindar a sus clientes la mejor calidad en materia prima para la elaboración de calzado para que de esta manera el consumidor no recurra a la competencia. Además el producto será competitivo debido a sus características de calidad que posee en comparación con los materiales que el Ecuador produce y oferta.

#### **Suelas.**

“La **suela** es la parte del zapato que por lo general está formado por una material más resistente que el zapato en sí. Sirve para proteger la planta del pie y proporcionar tracción y mayor fricción para evitar caídas”<sup>66</sup>.

Importadora Jefferson comercializará cuatro tipos de suelas en el mercado local para diversificación de productos cada una con sus respectivos porcentajes, las cuales se detallan a continuación:

- **Suelas de PVC:** Son las suelas cuyo material está compuesta básicamente por Resina de Policloruro de Vinilo (PVC) y DOP Di-Octilphtalte. Características.- son suelas pesadas comparadas con los demás tipos, las cuales se ajustan a las necesidades requeridas por los productores y consumidores de calzado.

---

<sup>66</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Suela>

- **Suelas de Caucho o Hule:** Son suelas fabricadas con hule vulcanizado, por lo que son muy resistentes y pesadas, son muy resistentes a la Abrasión.

- **Suelas de Goma termoplástica (TR):** Son suelas cuyo material es flexible y permite que sea el calzado muy cómodo tienen una mezcla de Polioli y Celogen.

- **Suelas de Poliuretano (PU)** son las suelas cuyo material está compuesto por la mezcla de dos componentes el Polioli e Isocianato además de un reactivo. Este material es ligero por lo que muchas veces se selecciona este material para suelas de dama que tienen plataforma o tacones altos.

### FOTO N° 1

#### Suelas



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Importadora Jefferson según el estudio realizado importará y comercializará un 55% suelas de PVC, el 22% suelas de caucho, el 13% suelas de goma y el 10% restante, suelas de poliuretano.

**Plantillas.**

“Pieza de tela, goma o espuma que interiormente cubre la planta del calzado o se coloca sobre ella y sobre la cual los zapateros arman el calzado”<sup>67</sup>.

Las plantillas son de diferente composición, los materiales que más se utilizan son plantillas de algodón, de goma y de plástico, para lo cual Importadora Jefferson trabajará con plantillas de algodón por ser utilizadas en la mayoría de calzados por su resistencia y comodidad. Y adicional son de colores y vienen con una composición especial dentro de la misma para relajarse y que descansa el pie por lo cual tiene un valor adicional a su precio de venta.

**FOTO N° 2****Plantillas**

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

---

<sup>67</sup> <http://www.wordreference.com/definicion/plantilla>



#### 4.16.2. Precio

Se fijará el precio de venta tomando en cuenta el precio referencial de mercado de la competencia, según los resultados obtenidos de los productores, según la calidad de los productos ofertados y todos los costos y gastos que tenga la empresa desde el momento que importa la mercadería hasta que llega a la bodega de la empresa por ejemplo transporte, tramites, almacenaje, publicidad, pago a personal, y otros más y también se lo definirá el precio de mercado según el volumen de compras que tenga Importadora Jefferson, por lo cual ha establecido su precio de venta en \$ 13 tanto para las suelas y plantillas y existe un porcentaje de imprevistos del 2% por cualquier inconveniente.

#### **Funciones del precio dentro de la economía como estrategia:**

- Regular la distribución: Esto se va a realizar para controlar la cantidad que se va a ofertar en el mercado de Santo Domingo según las temporadas altas y bajas en el año esto depende también de la reacción del consumidor al precio del producto.
- Regular el uso y la disposición de los recursos económicos. Ayuda a determinar el uso que se le han de dar a los factores de producción y en qué proporción se pueden combinar para maximizar la producción.
- Regular el consumo: Para que haya la suficiente y necesaria demanda y abastecimiento en el mercado local según las necesidades de consumo de los productores de calzado.

#### 4.16.3. Plaza.

**Cobertura de Mercado:** Es la ciudad de Santo Domingo de los Colorados y sus zonas aledañas como es la Concordia, el Carmen etc.

#### **4.15.3.1. Canales de Distribución.**

“Son el conjunto de empresas o individuos que adquieren la propiedad, o participan en su transferencia, de un bien o servicio a medida que éste se desplaza del productor al consumidor o usuario industrial”.<sup>68</sup>

**Canal corto:** Importadora Jefferson ha determinado un canal corto ya que se ha seleccionado Santo Domingo de los Colorados y sus zonas aledañas por lo cual los costos de distribución y los precios van a tener una incidencia menor es decir van a tener que pagar precios competitivos referentes a la competencia.

Los canales de distribución de los productos a comercializar serán los pequeños negocios y micro empresarios que trabajan con las suelas y plantillas para producir calzado lo cual se busca trabajar de una manera directa para reducir los costos y gastos de intermediarios para que llegue a sus clientes a un precio accesible y competitivo.

#### **4.16.4. Promoción.**

Para dar a conocer los productos importados que se comercializarán en la provincia se utilizara diferentes medios de información y comunicación. Se estipulará descuentos a los consumidores que tengan un mayor volumen de compra. Además en las temporadas de mayor demanda comercial como es la Navidad y temporada de clases se aplicará descuento en el volumen de compras de la mercadería.

---

<sup>68</sup> <http://www.monografías.com>

**CUADRO N° 53****Publicidad**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>
Radio Zaracay	16 anuncios cada mes
Prensa escrita	12 anuncios cada mes
Hojas volantes	1 millar
Tarjetas de presentación	1 millar
Afiches	50 tamaño oficio

Fuente: Investigación de campo  
Realizado por: Edison Almache/2009

Se ha seleccionado esta radio ya que es la más escuchada por parte de los productores al medio día por ser un espacio de descanso. La publicidad en la radio Activa Zaracay se la realizará 1 cuña el lunes, miércoles viernes y sábado cada día de 5 min a las 13h00pm ya que en este horario los productores sintonizan esta radio para informarse de las noticias, dicha cuña completa por semana 1h con 20 min y se lo realizará durante el año

Referente a la prensa escrita se realizará 12 anuncios cada mes, el tamaño de la publicidad es de 1 columna de 4 cm de ancho y 8 cm de largo y además se lo realizará en el diario la hora durante el año ya que es un medio de mayor conocimiento y aceptación de las personas.

**CUADRO N° 54****Especificaciones Publicidad**

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>
50	Afiches SA3
300	Trípticos
1000	Volantes
1000	Tarjetas presentación

Fuente: Investigación de campo  
Realizado por: Edison Almache, 2010

En el cuadro anterior se detalló específicamente cada una de las alternativas de publicidad que la empresa recurrirá para darse a conocer en el mercado local.

**Afiches:** Este es un medio muy importante en lo que se refiere publicidad y promoción que sirve para llamar la atención de las personas y que poco a poco vayan reconociendo y familiarizándose con la empresa y sus productos en el mercado local.

Los afiches se realizarán durante los 2 primeros meses de cada año de operación de la empresa repartidos de la siguiente forma 25 en el mes de Enero y 25 en el mes de Febrero.

Por lo cual se ubicarán a las pancartas cerca del sector de los productores de calzado 29 de Mayo, Vía Quito y 6 de Noviembre Coop. Liberación Popular y en las Avenidas de concurrencia Av. Tsáchila y sector Indio Colorado.

**Trípticos:** Los cuales van a servir para dar a las personas que acuden a la empresa a comprar los productos en el cual se especificará las características de cada uno de los productos e información necesaria de la empresa.

**Hojas volantes:** Estas sirven para dar al público en general para que conozcan la nueva empresa y a que se dedica y también da a conocer que productos en general se ofertará en el mercado interno para la producción de la industria en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Esto se lo realizará durante los 3 primeros meses del año para difundir el nombre de la empresa y que los futuros compradores se familiaricen con la misma.

## Modelo de hojas volantes.

Importadora Jefferson ha diseñado un modelo exclusivo en los que llamará la atención de las personas del nuevo negocio.

### GRÁFICO N° 23

#### Hojas volantes



Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Edison Almache / 2009

## Modelo de tarjetas de presentación.

Estas son para que nuestros clientes en especial y gran parte de los consumidores se familiarice con la importadora y que puedan realizar cualquier pedido según la información que se detalla en la tarjeta.

## GRÁFICO N° 24

### Tarjeta



Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

#### 4.16.5. Control Post Venta.

Importadora Jefferson realizará constantemente llamadas telefónicas, visitas a nuestros clientes en cada uno de sus lugares de trabajo y con encuestas para analizar si los productos comercializados han cumplido con las expectativas y necesidades reales de los clientes, esto nos ayudará para mejorar todo el servicio y establecer si nuestro producto tiene la acogida estudiada y esperada.

#### 4.17. Estrategia de Crecimiento

Para obtener un crecimiento constantemente en lo que se refiere a la participación de mercado, se emplearán estrategias de alto nivel competitivo.

- Se empleará estrategias de diferenciación y de manejo de materiales los cuales nos van a servir para llegar al cliente a cubrir su expectativa referente al producto ofertado y al servicio brindado.

#### **4.18. Estrategia de Competencia**

- Desplegar ventajas competitivas con respecto al producto (calidad, comodidad, buena atención y servicio eficiente), de manera que se puedan aprovechar y captar mayor participación en el mercado.
- Establecer precios competitivos para los clientes, de manera que el producto y el servicio se encuentre al alcance del mercado meta.
- Fijar promociones para los clientes que visitan en forma permanente.
- Descuentos del 2% a los clientes que compren \$ 100 de cualquier material.
- Promociones de hasta 6 pares adicionales de suelas y plantillas en la temporada de navidad.
- Dos pares adicionales de suelas y plantillas en la compra de esta mercadería en la temporada de clases.

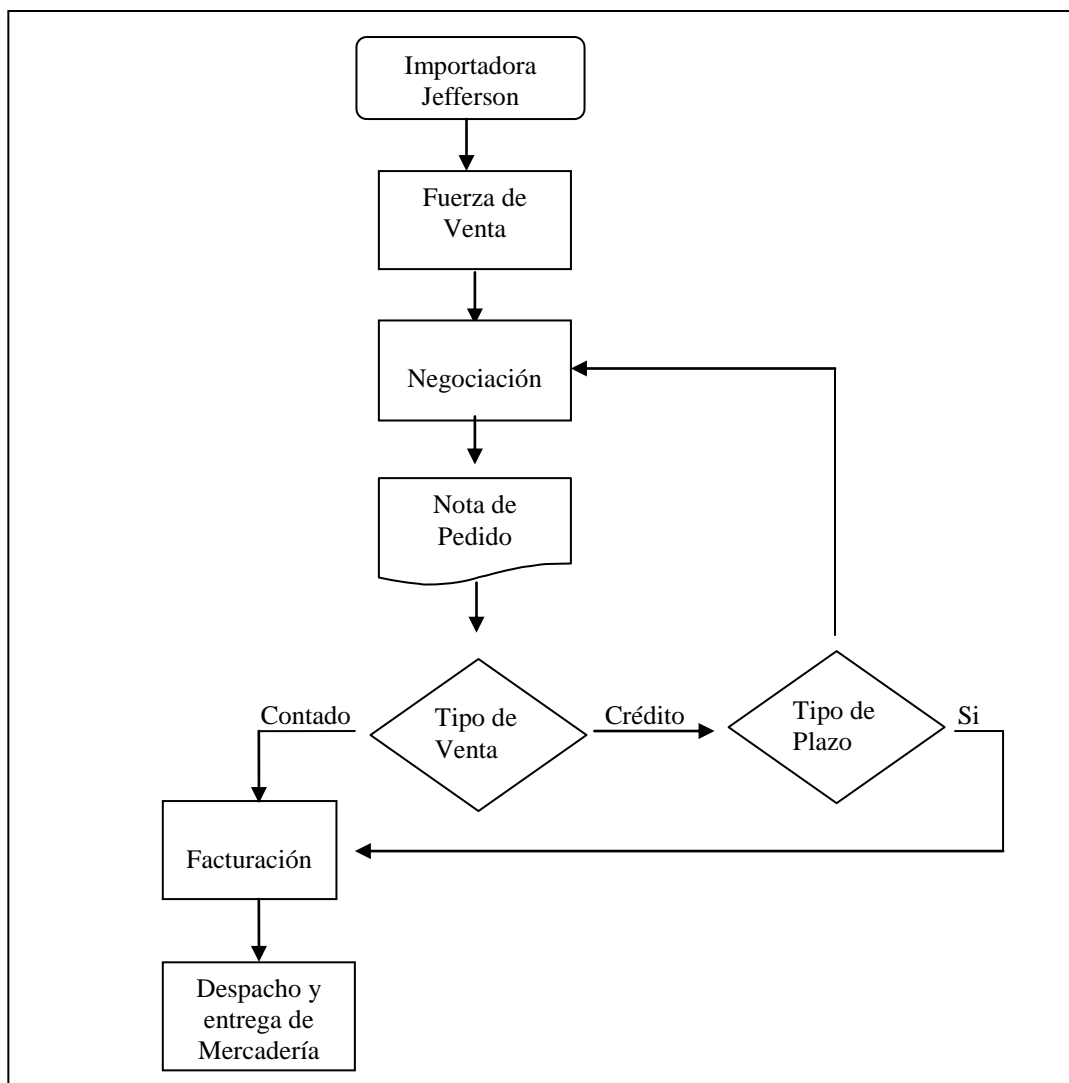
#### **4.19. Flujograma.**

##### **4.19.1. Flujograma del Proceso de Comercialización.**

A continuación se presenta el flujograma del proceso de venta que Importadora Jefferson tenga al momento de realizar una venta.

## GRÁFICO N° 25

## Flujograma del proceso de Venta



Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache 2010

Cuando la mercadería llega a la bodega de Importadora Jefferson se empieza a ofertar dichos productos de calidad a través de una fuerza de ventas de nuestra empresa, los cuales van a detallar todas características del producto y a través de esto que la empresa logre realizar una negociación directa con el productor de calzado para que de esta manera el consumidor emita un pedido después de analizar los beneficios de estos productos.



El tipo de venta de los productos ofertados va a depender de la forma de pago que realice los consumidores, ya que si es de contado su facturación, despacho y entrega será de inmediato. Si es a crédito la venta requiere de un análisis de riesgo según el perfil del comprador o cliente y esto lo va a decidir y aprobar la gerencia para emitir el respectivo despacho del pedido si es que el cliente cumple con todos los requisitos y expectativas de la empresa se le otorgará el crédito.

## CAPÍTULO V

### COMERCIO EXTERIOR

#### **5.1. Objetivo.**

Determinar todos los requisitos legales y el procedimiento aduanero necesario para poder importar la mercadería desde Colombia hacia Ecuador.

#### **5.2. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).**

“Es un sistema de codificación para identificar todas las mercancías y satisfacer las necesidades del comercio internacional. Tiene como objetivo servir de base para la aplicación de aranceles aduanales y la recopilación de estadísticas sobre el comercio internacional”<sup>69</sup>.

Más de 190 países usan el Sistema Armonizado, representando prácticamente el 100% del comercio internacional. La Organización Mundial de Aduanas (World Customs Organization) es la que regula este sistema.

---

<sup>69</sup> <http://www.wikipedia.org/sistemaarmonizadodemercancías>.

**CUADRO N° 55**

**“Nomenclatura de Clasificación del Sistema Armonizado”<sup>70</sup>**

<b>Nivel de agregación</b>	<b>Nombre del nivel</b>	<b>Número de categorías en el nivel</b>
1	Sección	21
2	Capítulo	98
3	Partida	1,200 (aprox)
4	Subpartida	5,000 (aprox)

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache 2010

**5.2.1. Naladisa.**

Cuando el Sistema Armonizado adoptó ALADI Asociación Latinoamericana de Integración los productos originarios de esa región y que están negociados deben pagar los derechos arancelarios con un trato de preferencias de aranceles. Los países de ALADI son: Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil, México y Cuba.

**5.2.2. Nandina.**

“Cuando la Comunidad Andina adoptó el Sistema Armonizado tomó el nombre de NANDINA, Nomenclatura Armonizada para el Grupo Andino y los países que lo integraron fueron Ecuador, Colombia, Venezuela, Bolivia y Perú Con estos países cuando se importan productos originarios no se pagan ni derechos arancelarios ni el aporte a la CORPEI”.<sup>71</sup>

<sup>70</sup> [http://www.todocomercioexterior.com.ec/pv\\_principall.asp?pid=7&partida=1511100000](http://www.todocomercioexterior.com.ec/pv_principall.asp?pid=7&partida=1511100000)

<sup>71</sup> (Resolución No 129 del COMEXI publicado en el Registro Oficial N°510 del 6 de febrero del 2002)

Este sistema rige para los países que integran la Comunidad Andina y fue creado para obtener beneficios dentro de este bloque económico como preferencias arancelarias, reducción de impuestos y eliminación de barreras arancelarias.

#### **5.2.2.1. Arancel Nacional de Importación.**

“El arancel, es el documento de carácter legal en el que constan todas las mercaderías, que en su clasificación sigue una norma internacional denominada Sistema Armonizado de Clasificación y Designación de la mercancía conocido comúnmente como Sistema Armonizado”.<sup>72</sup>

El arancel es considerado un tributo al comercio exterior el cual aplica un porcentaje al ingreso de las mercancías extranjeras al país y está establecido en el arancel nacional. El porcentaje del arancel ad valorem para las suelas y plantillas es el 15%.

##### **5.2.2.1.1. Partida Arancelaria de las Suelas**

En el siguiente cuadro se especifica la sección, el capítulo, la partida, la subpartida regional y los impuestos a pagar en la importación del producto suelas según el sistema armonizado de la CAN.

---

<sup>72</sup> <http://www.wikipedia.org/arancel>

## CUADRO N° 56

## Sección, capítulo y partida arancelaria de las suelas

<b>Sección XII :</b>	CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
<b>Capítulo 64 :</b>	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
<b>Partida Sist. Armonizado 6406 :</b>	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes
<b>Subpartida Sist. Armoniz. :</b>	
<b>Subpartida Regional 64062000 :</b>	- Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico
<b>Código Producto Comunitario (ARIAN) 6406200000-0000 :</b>	
<b>Código Producto Nacional (TNAN) 6406200000-0000-0000 :</b>	

<b>Código de Producto (TNAN)</b>	0000
<b>Antidumping</b>	0 %
<b>Advalorem</b>	15 %
<b>FDI</b>	0.5 %
<b>ICE</b>	0 %
<b>IVA</b>	12 %
<b>Salvaguardia por Porcentaje</b>	0 %
<b>Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Aplicación Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Techo Consolidado</b>	0 %
<b>Incremento ICE</b>	0 %
<b>Afecto a Derecho Específico</b>	
<b>Unidad de Medida</b>	Unidades (UN)
<b>Observaciones</b>	
<b>Es Producto Perecible</b>	NO

Fuente: <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>

Realizado por: Edison Almache / 2010

## 5.2.2.1.2. Partida Arancelaria de las Plantillas

Aquí se especifica la sección, el capítulo, la partida, la subpartida regional y los impuestos a pagar del producto plantillas según el sistema armonizado de la CAN.

## CUADRO N° 57

## Sección, capítulo y partida arancelaria de las plantillas

<b>Sección XII :</b>	CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO
<b>Capítulo 64 :</b>	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
<b>Partida Sist. Armonizado 6406 :</b>	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes
<b>SubPartida Sist. Armoniz. 640699 :</b>	-- De las demás materias:
<b>Subpartida Regional 64069930 :</b>	- - - Polainas, botines y artículos similares y sus partes
<b>Código Producto Comunitario (ARIAN) 6406993000-0000 :</b>	
<b>Código Producto Nacional (TNAN) 6406993000-0000-0000 :</b>	

<b>Código de Producto (TNAN)</b>	0000
<b>Antidumping</b>	0 %
<b>Advalorem</b>	15 %
<b>FDI</b>	0.5 %
<b>ICE</b>	0 %
<b>IVA</b>	12 %
<b>Salvaguardia por Porcentaje</b>	0 %
<b>Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Aplicación Salvaguardia por Valor</b>	
<b>Techo Consolidado</b>	0 %
<b>Incremento ICE</b>	0 %
<b>Afecto a Derecho Específico</b>	
<b>Unidad de Medida</b>	Pares (PA)
<b>Observaciones</b>	
<b>Es Producto Perecible</b>	NO

Fuente: <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>  
Realizado por: Edison Almache / 2010

## 5.2.2.1.3. Preferencias Internacionales.

Los diferentes acuerdos comerciales firmados por Ecuador logran que obtengan una preferencia arancelaria en estos productos en especial el de la CAN.

**CUADRO N° 58****Preferencia Arancelaria**

<b>Tipo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cod. Lib</b>	<b>Preferencia</b>	<b>Fecha de Vigencia</b>
I	CAN-Per Dec. Ej. # 692 y 1329 R. O. # 166 y 296 de Oct-03-97, Oct-12-99	64	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Bol.Acdo.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92), #33 R.O #123Feb-5-93	91	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Col.Acdo.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92), #33 R.O #123Feb-5-93	109	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000
I	CAN-Ven.Acdo.MICIP-MINFIN #524(R.O #41 Oct-6-92) #33 R.O #123 Feb-5-93	127	100 %	13/07/2009 - 31/12/3000

Fuente: <http://sice1.aduana.gov.ec/ied/arancel/index.jsp>

Realizado por: Edison Almache / 2010

En este cuadro se especifica exactamente el código de liberación del producto, el porcentaje de preferencia arancelaria al importar este producto de países de la CAN y la fecha de vigencia. Para las suelas y plantillas la preferencia internacional es del 100%

### **5.3. Entidades Relacionadas en el Comercio Exterior.**

#### **5.3.1. Comité de Comercio Exterior.**

“El COMEXI tiene como misión mantener un nexo constante entre el sector público y el privado, para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.”<sup>73</sup>

Esta entidad se encarga a nivel nacional de regular todas las normas, parámetros y leyes que rigen en las actividades del comercio exterior Ecuatoriano.

<sup>73</sup><http://comexi.gob.ec>

### **5.3.2. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador**

“El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con competencia en todo el territorio nacional.

Es un organismo al que se le atribuye en virtud de este Código, las competencias técnico-administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglada, las facultades tributarias de determinación, de resolución, de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con este Código y sus reglamentos.”<sup>74</sup>

El Servicio Nacional de Aduanas se encargará de vigilar toda importación y exportación de mercancías que ingresan y salen del país para su cobro y pago respectivo de impuestos, tributos y tasas portuarias y de coordinar toda actividad con los agentes del comercio exterior.

### **5.4. Requisitos y trámites generales para ser Importador.**

Se debe seguir los siguientes pasos para ser Importador:

---

<sup>74</sup> [http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351\\_20101229.pdf](http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_20101229.pdf), Art 212.



- **Obtención del RUC.**

Para obtener el RUC se debe acercarse a las oficinas del SRI (Servicio de Rentas Internas) con la cedula de ciudadanía y papeleta de votación, Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos: planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable a nombre del contribuyente, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realización del trámite.

- **Registrarse ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.**

Calificarse como importador/exportador, mediante solicitud dirigida al departamento de servicio al cliente (help desk) de la aduana para registrarse como exportador o importador, contratando un agente afianzado de aduana para que realice el trámite ante la aduana. Los documentos requeridos para persona natural son:

- Registro Único de Contribuyentes.
- Cedula de ciudadanía a color
- Copia de papeleta de votación a color.
- Registro de firmas.

- **Registro para la obtención de la clave de acceso a la Aduana.**

Una vez analizada la información por la aduana esta procede a la aceptación o rechazo como operador en comercio exterior en su base de datos, como en el caso de ser aceptada la aduana le otorga una clave para que el operador de comercio exterior tenga

acceso al SICE (Sistema interactivo de Comercio Exterior) en el cual el OCE puede hacer un seguimiento a sus trámites bajo el régimen de exportación a consumo.

Esta clave tiene un tiempo de validez en un corto plazo y por lo tanto la aduana le obliga a cambiar la clave cada cierto periodo de tiempo.

Un importador/exportador debe registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones o su documentación.

### **5.5. Régimen Aduanero.**

“Se entiende por régimen aduanero el conjunto de operaciones orientadas a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo con la declaración presentada por el interesado en la forma prescrita por las normas.”<sup>75</sup>

Las mercaderías tienen que estar bajo un régimen aduanero para estipular específicamente el destino y permite a la autoridad aduanera verificar la documentación y el respectivo cobro de tributos.

El régimen aduanero se aplica para determinar el destino de las mercancías en el cual se estipula que procesos tendrá y esto nos permitirá identificar el respectivo cobro de tributos.

---

<sup>75</sup> <http://servicio1.tripod.com/id1.html>

### **5.5.1. Importación para el consumo.**

“Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.”<sup>76</sup>

Este régimen regula la entrada de las mercaderías extranjeras hacia nuestro país, para nacionalizar y poderlas comercializar de forma lícita. La importadora Jefferson ha escogido el régimen aduanero importación a consumo ya que las mercaderías van a ser comercializadas para los productores de calzado directamente.

### **5.6.2. ¿Quiénes pueden importar a consumo?**

A consumo pueden importar tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Cualquier persona natural o jurídica puede realizar una importación a Consumo.

## **5.7. Incoterms.**

“Los incoterms significa international commercial terms, ‘términos internacionales de comercio, son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan

---

<sup>76</sup>[http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351\\_20101229.pdf](http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_20101229.pdf), Art. 147

para dividir los costes y gastos, asignar y delimitar responsabilidades de la mercadería negociada entre el exportador y el importador.”<sup>77</sup>

### CUADRO N° 59

#### Incoterms 2010

Grupo	Incoterms	Descripción	Transporte	Responsabilidad
<b>E</b>	EXW	Entrega Mercadería Fuera de la Empresa	Multimodal	Máxima comprador, mínima vendedor
<b>F</b>	FCA	Franco Transportista	Terrestre	Vendedor depositar las mercancías en un transporte escogido por el comprador.
	FAS	Franco al Costado del Buque	Marítimo	
	FOB	Franco a Bordo	Marítimo	
<b>C</b>	CFR	Costo y Flete	Marítimo	El vendedor contrata el transporte y seguro
	CIF	Costo, Seguro y Flete	Marítimo	
	CPT	Transporte Pagado Hasta	Multimodal	
	CIP	Transporte y Seguro Pagados Hasta	Multimodal	
<b>D</b>	DAT	Entregado en la Terminal	Multimodal	Máxima vendedor, mínima comprador
	DAP	Entregado en un punto	Multimodal	
	DDU	Entrega Derechos Pagados	Multimodal	

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache 2010

Los Incoterms tiene tres características distribución de costos y gastos, asignar responsabilidades entre vendedor y comprador, además transferir los riesgos de la mercadería.

<sup>77</sup> <http://www.wikipedia.org/incoterms>

## **5.7.1. Incoterms para la Negociación.**

### **5.7.1.1. Término FOB.**

“Las siglas FOB significa Free On Board, que es Franco a bordo, puerto de carga convenido, el transporte de la mercancía se realiza por barco. El incoterm FOB-puerto de carga convenido es uno de los más utilizados”<sup>78</sup>.

Importadora Jefferson para negociar con sus proveedores ha seleccionado el término FOB. El vendedor se encarga de los costos desde que carga la mercadería al camión, seguido del transporte en origen hacia puerto de origen, descarga de la mercadería del camión en puerto de origen, carga de la mercadería al barco y pago de tasas de exportación. El vendedor entrega la mercancía en el momento en que la carga sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido; en ese momento se traspasan los riesgos de pérdida o daño de la mercancía del vendedor al comprador. El comprador contrata el transporte principal, a través de un transitario o un consignatario, por cuenta del comprador. El vendedor también realiza los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

El comprador paga todos los costes posteriores a la entrega de la mercancía: el flete, la descarga en el puerto de destino, los trámites de la aduana de importación, como parte de su precio de compra. Puede, si lo desea, contratar un seguro que cubra el riesgo durante el transporte en barco.

---

<sup>78</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Free\\_on\\_board](http://es.wikipedia.org/wiki/Free_on_board)

## **5.8. Método de Pago Internacional.**

### **5.8.1. Giro a la Vista.**

Esta es una buena forma en que se puede negociar con el exportador para obtener más seguridad ya que el importador (comprador) es el que establece que realizará el pago cuando la mercadería ha llegado al país de destino (aduana) y se le entregue los respectivos documentos para iniciar la desaduanización y el pago de impuestos.

Para realizar la negociación el proveedor decide que se cancelará al cierre del contrato el 50% del total de la mercadería a importar, después en el momento de que la mercadería llegué al Puerto de destino se cancelará el respectivo saldo que corresponde al 50% de la mercadería.

## **5.9. Logística de la Importación desde Colombia**

### **5.9.1. Emisión o Lanzamiento del pedido de Importadora Jefferson.**

Importadora Jefferson se encargará de importar suelas y plantillas para abastecer y cubrir al mercado local en un 30% la demanda insatisfecha de los productores de calzado, debido a que es una pequeña empresa, por lo cual captará este porcentaje estimado según el nivel económico de inversión. Además la empresa realizará una importación al año, para los años posteriores incrementará la cantidad a importar de suelas y plantillas según la proyección realizada del consumo de la industria del calzado.

### 5.9.1.1. Suelas a Importar.

La importación de Materia prima para la industria del calzado que se realizará se detalla a continuación.

**CUADRO N° 60**

**Kilos y pares de suelas a importar**

<b>Año</b>	<b>Kilos</b>	<b>Pares</b>	<b>Cartón</b>	<b>Pares por cartón</b>	<b>Peso cartón</b>
2010	3770	6283	126	50	30
2011	4316	7193	144	50	30
2012	4901	8168	163	50	30
2013	5528	9213	184	50	30
2014	6200	10333	207	50	30
2015	6923	11538	231	50	30

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2010

En este cuadro se indica año por año la cantidad en kilos y pares a importar que corresponden en el 2010 a 3770 kilos que tiene una equivalencia de 6283 pares de suelas correspondientes a 126 cartones que en los mismos vienen 50 pares promedio por cartón con un peso de 30 kilos.

Para abastecer al mercado y cubrir la demanda vamos a importar el 41% suelas para calzado casual, el 29% suelas para botas, el 18% suelas para deportivos y el 12% para suelas para zapatillas. Y según los estudios realizados se importarán el 55% de suelas PVC, el 23% suelas de caucho, el 13% suelas de goma y el 10% suelas de poliuretano que son para calzado de dama.

### 5.9.1.2. Plantillas a Importar

La importación de Materia prima para la industria del calzado que se realizará se detalla a continuación.

#### CUADRO N° 61

##### Kilos y pares de plantillas a importar

Año	Kilos	Pares	Cartón	Pares por cartón	Peso cartón
2010	3877	7755	129	60	30
2011	4687	9375	156	60	30
2012	5683	11367	189	60	30
2013	6907	13815	230	60	30
2014	8413	16827	280	60	30
2015	10264	20529	342	60	30

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache / 2010

En este cuadro indica los kilos que la Importadora Jefferson importara, los cuales son en el año 2010 que recién se conforma la empresa 3877 kilos que tiene una equivalencia 7755 pares de plantillas correspondientes a 129 cartones que en los mismos vienen 60 pares promedio por cartón con un peso del cartón de 30 kilos. Además para abastecer al mercado y cubrir la demanda vamos a importar el 41% plantillas para calzado casual, el 29% plantillas para botas, el 18% plantillas para deportivos y el 12% plantillas para zapatillas. Por lo cual las plantillas a importar serán las que tienen en su composición algodón las cuales son utilizadas en todo tipo de calzado.

### 5.9.2. Embalaje

El embalaje sirve para proteger la mercadería desde que sale de la bodega del exportador, en el transcurso del viaje, ya que pueden existir daños y hasta que llega a la



bodega de Importadora para garantizar el arribo de las mercaderías. El objetivo del embalaje es:

- Proteger la carga
- Permitir que la carga se pueda apilar
- Permitir que la carga se pueda levantar, mover y asegurar
- Proporcionar, posiblemente, información sobre la carga y su maniobrabilidad

Para la movilización y el transporte de las suelas y plantillas a importar se utilizará el Cartón Corrugado Doble Triple Reforzado, el cual está formado por cinco papeles, un externo o tapa, un interno o contratapa, y entre estas dos ondas separadas por un tercer papel para una mayor resistencia en el manipuleo y transporte de la mercadería. Cabe recalcar que los mismos son utilizados para la importación de las suelas y plantillas, los cuales tienen las siguientes medidas: Largo 70cm, Ancho 40cm, Alto 40cm y una resistencia de hasta 220 libras.

### FOTO N° 3

#### Cartón Corrugado Doble Triple Reforzado



Fuente: Investigación de campo  
Realizado por: Edison Almache, 2010

### 5.9.2.1. Embalaje de las suelas

Según el material se presenta a continuación dos cuadros especificando los materiales o tipo de suelas, las tallas junto con el número de pares que contienen un cartón, el peso del cartón y el volumen en m3.

**CUADRO N° 62**

#### Números de pares de suelas en un cartón

Materiales	Talla 3	Peso	Volúmen	Talla 4	Peso	Volúmen	Talla 5	Peso	Volúmen	Talla 6	Peso	Volúmen
	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm
PVC	57	30	0,1120	54	30	0,1120	52	30	0,112	40	30	0,112
Caucho	58	30	0,1120	56	30	0,1120	54	30	0,112	52	30	0,112
Goma	54	30	0,1120	52	30	0,1120	50	30	0,112	48	30	0,112
Poliuretano	50	30	0,1120	48	30	0,1120	46	30	0,112	43	30	0,112

Talla 7	Peso	Volúmen	Talla 8	Peso	Volúmen	Talla 9	Peso	Volúmen	Talla 0	Peso	Volúmen
prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm	prs /crtm	Kg/crtm	m3/crtm
48	30	0,112	46	30	0,112	44	30	0,112	42	30	0,112
51	30	0,112	48	30	0,112	46	30	0,112	44	30	0,112
46	30	0,112	44	30	0,112	42	30	0,112	40	30	0,112
40	30	0,112	38	30	0,112	36	30	0,112	34	30	0,112

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2010

### 5.9.2.2. Embalaje de las plantillas

Según el material se presenta a continuación un cuadro especificando el número de pares, el volumen, el peso y las tallas

**CUADRO N° 63****Números de pares de plantillas en un cartón**

Material	Talla 3	Peso	Volúmen	Talla 4	Peso	Volúmen	Talla 5	Peso	Volúmen	Talla 6	Peso	Volúmen
	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn
Algodón	65	30	0,112	63	30	0,112	61	30	0,112	59	30	0,112

Talla 7	Peso	Volúmen	Talla 8	Peso	Volúmen	Talla 9	Peso	Volúmen	Talla 0	Peso	Volúmen
prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn	prs /crtn	Kg/crtn	m3/crtn
57	30	0,112	55	30	0,112	53	30	0,112	51	30	0,112

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache / 2010

En el cuadro anterior está especificado el número de pares de plantillas que vienen en un cartón según las tallas. Además el volumen que ocupa cada cartón que es el mismo para todas las tallas y el peso que también coincide con las diferentes tallas, lo único que varía es la cantidad de pares de plantillas por cartón.

**5.9.2.3. Cubicación.**

Esto se realiza para poder decidir que tamaño o tipo de contenedor y carga vamos a utilizar adecuadamente. La importadora Jefferson S.A. importara las suelas y plantillas los dos primeros años en un contenedor de 20' high cube en los años posteriores incrementara su demanda por lo cual será factible y necesario importar en un contenedor de 40' high cube.

**CUADRO N° 64****Cubicación suelas**

Tallas	Suelas PVC	# carton	m3	Suelas de Caucho	# carton	m3	Suelas de Goma	# carton	m3	Suelas de Poliuretano	# carton	m3
33	325	6	0,6	125	2	0,2	65	1	0,1	45	1	0,1
34	375	7	0,8	175	3	0,4	90	2	0,2	70	1	0,2
35	500	10	1,1	200	4	0,4	100	2	0,2	80	2	0,2
36	578	14	1,6	310	6	0,7	160	3	0,4	120	3	0,3
37	578	12	1,3	310	6	0,7	160	3	0,4	120	3	0,3
38	450	10	1,1	150	3	0,4	89	2	0,2	65	2	0,2
39	339	8	0,9	100	2	0,2	77	2	0,2	60	2	0,2
40	300	7	0,8	49	1	0,1	70	2	0,2	48	1	0,2
<b>Total</b>	<b>3445</b>	<b>73</b>	<b>8,2</b>	<b>1419</b>	<b>27</b>	<b>3,1</b>	<b>811</b>	<b>17</b>	<b>1,9</b>	<b>608</b>	<b>15</b>	<b>1,6</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**CUADRO N° 65****Cubicación plantillas**

Tallas	Plantillas	# cartón	m3
33	750	12	1,3
34	875	14	1,6
35	1000	16	1,8
36	1400	24	2,7
37	1400	25	2,8
38	920	17	1,9
39	755	14	1,6
40	655	13	1,4
<b>Total</b>	<b>7755</b>	<b>134</b>	<b>15,0</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Para hacer el respectivo cálculo del número de cartones se divide el número de suelas que se importara para el número que vienen en un cartón y después para calcular los m3 se multiplica los números de cartones por el volumen del cartón

## CUADRO N° 66

### Volumen de la mercadería en un contenedor

Material	# de pares	# de cartones	m3	Peso Kilos
Suelas	6283	133	15	3985,47
Plantillas	7755	134	15	4017,80
<b>Total</b>	<b>14038</b>	<b>267</b>	<b>30</b>	<b>8003,27</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

### 5.9.3. Selección del Medio de Transporte.

Importadora Jefferson ha seleccionado la modalidad de transporte marítimo ya que sirve en la importación de la materia prima para calzado, el cual puede transportar grandes volúmenes de mercadería en contenedores y mercaderías consolidadas en contenedores.

#### 5.9.3.1. Transporte Marítimo.

El medio de transporte adecuado para la movilización de las mercaderías a importar desde Colombia hacia Ecuador es el transporte marítimo, ya que existe una distancia menor y fácil acceso hacia su destino, lo cual da como resultado que la mercadería llegue en un tiempo menor en relación con el transporte terrestre internacional y que sea de menor costo. El transporte marítimo arribará hacia Ecuador en 2 3 días según el estudio realizado

#### **5.9.4. Lugar de Origen de la Mercadería.**

##### **5.9.4.1. Santiago de Cali.**

Cali, ciudad del oeste de Colombia, capital del departamento del Valle del Cauca, situada a orillas del río Cali, la tercera ciudad más poblada del país, después de Bogotá y Medellín. Cali es una ciudad productiva dónde se concentra la mayor parte de la producción de materia prima y calzado, además de esto comercializa la materia prima internamente y al mercado externo, de esta manera a conseguido mercados internacionales para ofertar productos de calidad a precios competitivos.

##### **5.9.4.2. Puerto de Origen.**

La mercadería será embarcada para Importadora Jefferson desde el Puerto de Buenaventura ya que es el principal y el más importante de Colombia sobre las costas del Pacífico, el cual posee una infraestructura adecuada para responder a la gran afluencia comercial, para el transporte internacional de mercaderías.

#### **FOTO N° 4**

##### **Puerto de Buenaventura**



Fuente: <http://www.tribunalatina.com/es/img2/Puerto%20buenaventura46890.jpg>  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

### 5.9.4.3. Puerto de Destino.

La mercadería será desembarcada en el Puerto de Guayaquil, ya que por este se moviliza el 70% del comercio exterior que maneja el Sistema Portuario Nacional. Está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar, el Estero Salado, a diez kilómetros al sur del centro comercial de la ciudad del mismo nombre.”<sup>79</sup> Debido a la cercanía hacia y la facilidad del transporte, la mercadería importada arribará de 2 a 3 días, De allí se recogerá la mercadería para transportarla hacia su destino final.

#### FOTO N° 5

#### Puerto de Guayaquil



Fuente: [http://www.nuestromar.org/imagenes/noticias/2007/020807\\_guayaquil.jpg](http://www.nuestromar.org/imagenes/noticias/2007/020807_guayaquil.jpg)  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

### 5.9.5. Agente de Aduanas

En el proceso de la importación Importadora Jefferson debe contratar obligatoriamente un agente afianzado para realizar los trámites nacionales, ya que la mercadería sobrepasa los \$ 2000 USD del valor FOB.

---

<sup>79</sup> <http://www.camae.org/paginas/puertogy.htm>

### **5.9.6. Documentación.**

Estos documentos son los que envía el exportador a Importadora Jefferson, el cual garantiza que la mercadería ha sido depositada en un medio de transporte con los documentos de acompañamiento necesarios para la declaración aduanera y la nacionalización de la mercadería.

#### **5.9.6.1. Nota de Pedido.**

La nota de pedido la realiza el importador y la envía al exportador para que de esta manera analice la información con todas las características de los productos requeridos por Importadora Jefferson. La nota de pedido contiene los siguientes puntos: Fecha, Número pre-impreso, Nombre y dirección del importador, Nombre y dirección del exportador, País de origen, Lugar de embarque, Lugar de destino, Vía (aérea, marítima o terrestre), Término de la mercadería, Moneda (en letras), Forma de pago y Fecha de inicio de la negociación. (Ver Anexo 9)

#### **5.9.6.2. Proforma.**

Este es un documento emitido por el exportador sobre los productos a importar con todas las características y especificaciones de las suelas y plantillas. La proforma tiene los siguientes datos: Datos del Exportador, Nombre, Dirección, Teléfono, Factura Pro Forma N°, Fecha y lugar de emisión, Datos del Importador, Nombre, Dirección, Teléfono, Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total, Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm., Plazo de validez., Firma del exportador. (Ver Anexo 8)



### **5.9.6.3. Lista de Empaque - Packing List.**

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada. La emite el exportador en hoja membrote de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son: Datos del exportador, Datos del importador, Marcas y números de los bultos, Lugar y fecha de emisión, Modo de embarque, Cantidad de bultos y descripción de la mercadería, Total de los pesos brutos y netos, Tipo de embalaje, Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías. Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería. Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado. (Ver Anexo 11)

### **5.9.6.4. Creación del Manifiesto**

Es la generación por parte del transportista en el sistema de aduana del código único con que se identifica al manifiesto de carga electrónico, que es el documento en el que se describe el documento de transporte que en este caso es el marítimo, la mercancía, bultos y contenedores transportados. Este código está confirmado por el número de distrito de aduana, el año de la transacción, código de tipo de manifiesto, la numeración secuencial y el dígito verificador. Los datos que contiene este documento son los siguientes: El Número de Manifiesto, Documento de Transporte, M.T. Master, Tipo de Documento de Transporte, Línea de Transporte, Agencia de Carga, Consolidadora de Carga, Embarcador, Consignar a, Notificar a, Datos del Medio de Transporte, Puertos, Almacenaje y Datos de la Carga. (Ver Anexo 18)

#### **5.9.6.4.1. Transmisión del documento máster**

Es la transmisión electrónica al sistema de aduana del documento de transporte emitido por el transportista o su representante en el país, en formato de datos preestablecidos, en el cual se detalla la información de la carga destinada a un consignatario o a una empresa consolidadora.

#### **5.9.6.4.2. Transmisión del documento hijo**

Es la transmisión electrónica al sistema de aduana del documento de transporte emitido por la empresa consolidadora en formato de datos preestablecidos, en el cual se detalla la información de la carga destinada a un consignatario, relacionado y consolidado bajo un documento máster.

#### **5.9.6.4.3. Llegada del medio de transporte**

##### **5.9.6.4.3.1. Registro de llegada del medio de transporte y desembarque de mercaderías.**

Es el registro de la fecha del arribo y recepción del medio de transporte en el sistema de aduana, documento que es llenado por un funcionario de la unidad de control de zona primaria al otorgar la libre plática, autorizando la descarga de las mercancías. Además en esta etapa se descarga las mercaderías del transporte para ubicarlas específicamente en los patios del recinto portuario, generando algunos costos propios de la actividad, tales como administración, gasto portuario, porteo por contenedor, manejo local por contenedor, visto bueno, emisión del B/L, THC por contenedor y handling.

#### **5.9.6.4.4. Ingreso almacén.**

Es la entrega de la mercancía por parte del transportista, o su representante en el país, al almacén temporal, lugar físico autorizado y habilitado por la Aduana para recibir la carga en forma temporal hasta ser sometida a otra operación aduanera, quedando bajo su responsabilidad. El almacén temporal debe transmitir al sistema de aduana el ingreso de informe de ingreso de mercancías basadas en la información de los documentos de transporte recibidos inicialmente, mediante el cual se detalla fecha y hora de ingreso, así como las incidencias reportadas durante la realización de esta actividad.

#### **5.9.6.4.5. Transmisión del Dau electrónico.**

En esta etapa ingresa los documentos aduaneros para confirmar el ingreso de la mercadería vía workflow de la declaración aduanera y sus documentos de acompañamiento y si no hay novedades la aduana acepta generando un número de refrendo a ser detallado en los respectivos documentos físicos y realizar el respectivo trámite en la aduana, cabe recalcar que este trámite lo realiza el agente aduanero.

#### **5.9.6.4.6. Documentos Exigibles para la Nacionalización.**

##### **5.9.6.4.6.1. Declaración Aduanera del Valor (DAV).**

Es un juramento de que el valor consignado es el verdadero, juramento que lo tiene que realizar la Importadora Jefferson, y sólo la importadora puede firmarlo. Y esto es muy importante, pues toda declaración juramentada tiene implicaciones legales. Es en este documento donde se debe declarar si somos representantes, si cobramos comisión, si

existe vinculación comercial entre fabricante e importador, el único responsable es el importador. Por cada factura comercial debemos hacer un DAV. (Ver Anexo 17)

#### **5.9.6.4.6.2. Documento Aduanero Único (DAU).**

Existen tres tipos de DAU y se las realiza por vía electrónica el ingreso y después que la Aduana acepta se los ingresa en forma física.

##### **5.9.6.4.6.2.1. Dau-A.**

Este documento sirve a Importadora Jefferson para la declaración aduanera de las suelas y plantillas, en el cual consta los datos necesarios de origen y de destino que a continuación se detallan: Aduana, Refrendo, Contribuyente / Agente, Régimen Precedente / Depósito, Consignante o Consignatario / Transacción, Transporte, Determinación de Base Imponible, Documentos de Acompañamiento, Declaración de la Mercancía, Observaciones y finalmente firmas y sellos, de esta manera se tendrá toda la información necesaria de estos productos. (Ver Anexo 14)

##### **5.9.6.4.6.2.2. Dau-B.**

Se utiliza para cuando se quiere importar dos o más subpartidas arancelarias se debe entregar a la Aduana y al Banco. Por lo tanto Importadora Jefferson necesitara de este documento ya que se importara dos clases de productos los cuales son: suelas y plantillas, este documento consta de los siguientes datos: Aduana / Banco, Refrendo, Contribuyente / Agente, Declaración de la Mercancía, Observaciones y por último las firmas y sellos. (Ver Anexo 15)

#### **5.9.6.4.6.2.3. Dau-C.**

Este documento se debe entregarlo a la Aduana. Se utiliza para que la Importadora Jefferson determine la autoliquidación de los tributos de la importación de las suelas y plantillas y el respectivo pago de los mismos. Los datos que contiene este documento son los siguientes: Aduana, Refrendo, Contribuyente / Agente, Valores Aduana, Autoliquidación de Tributos y por último Banco y Aduana (Ver Anexo 16)

#### **5.8.6.5. Documentos de Transporte Internacional B/L**

Este documento conocido como conocimiento de embarque es necesario para la declaración aduanera el cual debe llevar el visto bueno luego del pago del flete, esto sirve para retirar la mercadería del puerto de destino junto con la carta de salida emitida por la línea naviera, y pueda ingresar en regla este documento para el trámite aduanero, con los documentos de acompañamiento. “Puede ser al portador donde el propietario de la mercadería no queda identificado.”<sup>80</sup> En este caso es nominativo porque la mercadería llega o está consignada a nombre de Importadora Jefferson S.A. Si el flete se ha abonado o pagado antes del embarque se lo denomina freight prepaid o si se trata de un flete pagadero en destino recibe el nombre de freight collect. Los datos que contiene son: Datos del cargador, Datos del exportador, Datos del consignatario, Datos del importador, Nombre del buque, Puerto de carga y de descarga, Indica si el flete es pagadero en destino o en origen, Importe del flete, Marcas y números del contenedor o de los bultos, Número del precinto, Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas, Fecha de embarque. (Ver Anexo 20).

---

<sup>80</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento\\_de\\_embarque](http://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento_de_embarque)

#### **5.8.6.5.1. Factura Comercial.**

En este documento se fijan las condiciones de venta del exportador de los productos negociados como son las suelas y plantillas con sus respectivas especificaciones para Importadora Jefferson. Además sirve como comprobante de la compra y venta internacional que se ha realizado, la cual es exigida para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino para la declaración aduanera y el respectivo pago de impuestos. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega. (Ver Anexo 10).

#### **5.8.6.5.2. Certificado de Calidad.**

“Documento que certifica la calidad de los productos que se comercializan tanto local como internacionalmente, generalmente los certificados de calidad constituyen prueba de que el producto cumple las normas establecidas para su producción, tratándose de importaciones, las normas respecto a las cuales debe certificarse son, en Ecuador establecidas por el INEN y los certificados propiamente dichos son extendidos por instituciones internacionales, generalmente radicadas en los países exportadores.”<sup>81</sup>

#### **Certificado INEN**

“Certificado de conformidad de producto o certificado de inspección, Válido por el lote de Producto o productos consignados en un embarque a importarse que cumpla con el RTE INEN 013”<sup>82</sup> .

---

<sup>81</sup> [http://www.todocomercioexterior.com.ec/pv\\_principal.asp?pid=20&sec=108](http://www.todocomercioexterior.com.ec/pv_principal.asp?pid=20&sec=108)

<sup>82</sup> [http://www.inen.gov.ec/images/pdf/instructivos/procedimientoformulario\\_inen1.pdf](http://www.inen.gov.ec/images/pdf/instructivos/procedimientoformulario_inen1.pdf)

Para que la empresa Jefferson pueda importar y comercializar la mercadería como son los productos suelas y plantillas debe de tener previo al embarque un certificado de calidad el cual debe ser emitido por el Ministerio de Industria y Competitividad que cumpla con la norma INEN, para de esta manera confirmar que los productos cumplen con las normas internacionales de calidad y que el consumidor pueda adquirirlos y que cubra sus expectativas.

#### **5.8.6.5.3. Certificado de Origen.**

El certificado de origen es el documento emitido en el formato oficial, establecido en los acuerdos comerciales, y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos y las normas de origen que rigen el acuerdo y por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de la CAN, por lo cual el exportador debe exigir este certificado al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para de esta manera que Importadora Jefferson obtenga las preferencias arancelarias para las suelas y plantillas. Además es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador. Este certificado son utilizados por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación. (Ver Anexo 19).

#### **5.8.6.5.4. Póliza de Seguro.**

Las principales formas de cobertura son: "Libre de Avería Particular", "Con avería Particular" y "Contra Todo Riesgo". Importadora Jefferson contratará el seguro "Contra Todo Riesgo", al contratar una cobertura de seguro para la carga, se debe tomar en cuenta que el valor de este cubrirá el traslado de la mercancía desde la bodega del exportador hasta la bodega del Importador. La prima del seguro según la empresa

aseguradora varía y el valor porcentual oscila desde el 0,8% a 1,25% sobre el valor total de la mercadería del CFR. (Ver Anexo 13)

#### **5.8.6.6. Ingreso y revisión de documentos físicos en Aduana**

Evento en el cual el agente de aduanas entrega físicamente en el distrito correspondiente la declaración aduanera y sus documentos de acompañamiento, a fin de que se inicie el proceso operativo de desaduanización de mercancías, además se procede a validar físicamente la autenticidad de los documentos, que no tengan borrones, enmendaduras ni tachones, a verificar su naturaleza, cantidad, clasificación arancelaria y valoración de la mercancía de los trámites que tiene asignado un canal de aforo. Se compara la exactitud de los documentos físicos y electrónicos, si no presenta alguna novedad se continua con el trámite caso contrario existe un nuevo ingreso de documentos vía electrónica para su revisión junto con los documentos físicos.

#### **5.8.6.7. Aforo físico aduana.**

Evento en el cual desde el almacén temporal, se constata físicamente su naturaleza, cantidad, clasificación arancelaria y valoración de la mercancía que se encuentra amparada en la declaración aduanera con canal aforo físico aduana. El funcionario aforador físico emite un informe de aforo y valoración de la DAU previa liquidación del trámite para la cancelación respectiva de los tributos, basado en el perfil de riesgo del Importador lo cual determinara si el aforo es físico, documental, o automático. Pero por ser primera vez que Importadora Jefferson realiza esta actividad será aforo físico. Si está correcta la información se procede al siguiente trámite, caso contrario que existan novedades negativas se debe realizar la Emisión de Documentos complementarios que sustentan la Importación de la mercadería.



#### **5.8.6.8. Desaduanización.**

Luego de realizado el aforo, el Distrito aduanero autorizara el pago de tributos aduaneros, siempre y cuando en el aforo documental o en el aforo físico, no aparecieren observaciones que formular a la declaración.

#### **5.9.6.9. Aceptación y Liquidación electrónica de Tributos.**

En esta etapa se procede a la liquidación de tributos, la aduana acepta la declaración y emite la liquidación definitiva del DAU C electrónicamente para realizar el respectivo pago de tributos por parte del importador de la mercadería.

#### **5.8.6.10. Impuestos y Aranceles a Cancelar.**

Los impuestos al comercio exterior aplicables para el cumplimiento de la obligación tributaria aduanera, son los vigentes a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. La base imponible de los impuestos arancelarios en las importaciones, es el valor CIF.<sup>83</sup>

Para el respectivo pago de los impuestos y aranceles de la importación de las suelas y plantillas que realiza Importadora Jefferson, se debe de presentar todos los documentos de acompañamiento originales y copias, y los demás exigibles por regulaciones expedidas por el Comité de Comercio Exterior y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Los valores a cancelar son los siguientes: Ad-valoren, FODINFA e IVA. Corpei no se paga, ya se eliminó; debido al “nuevo enfoque estratégico (Corpei) fue

---

<sup>83</sup> <http://www.aduanaprecua.com>

presentado el 13 de enero. Estos cambios obedecen, en parte, a la nueva visión estratégica del Estado. Así, las atribuciones para la promoción de exportaciones no son más exclusivas de la Corpei, sino del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.”<sup>84</sup>

#### **5.8.6.10.1. Ad-valoren.**

El impuesto que no se paga es el ad valoren que es el 15% para las suelas y plantillas y se los calcula sobre el valor CIF. Cuando la mercadería a importar procede de Colombia u otros países que pertenecen a la CAN dichos productos están liberados por lo tanto gozan de preferencia arancelaria las suelas y plantillas.

#### **5.8.6.10.2. Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA).**

Que es el Fondo de Desarrollo para la Infancia, este impuesto es establecido para las importaciones el cual es el 0.5% sobre el valor CIF.

#### **5.8.6.10.3. Impuesto al Valor Agregado.**

Impuesto al Valor Agregado. Establecido en las importaciones con el 12% multiplicado por la suma de los derechos arancelarios, Fodinfra, Cif y por último el ICE. El 12% del Impuesto al valor agregado se aplica a todos los productos.

---

<sup>84</sup> [http://www.corpei.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=112:la-corpei-se-renueva-con-un-presupuesto-reducido&catid=34:noticias-y-eventos&Itemid=56](http://www.corpei.org/index.php?option=com_content&view=article&id=112:la-corpei-se-renueva-con-un-presupuesto-reducido&catid=34:noticias-y-eventos&Itemid=56)

#### **5.8.7. Cancelación de Tributos.**

Luego de la liquidación, se autoriza el pago de los tributos de la mercadería. Instancia en la cual el agente afianzado de aduanas o la Importadora Jefferson procede a cancelar los tributos que se determinaron en la liquidación de tributos de la DAU por parte del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

#### **5.8.8. Pago de Tasa Portuaria.**

Aquí se realiza el pago de las respectivas tasas portuarias por todos los servicios y trámites realizados hasta el momento que la mercadería salga de la aduana.

#### **5.8.9. Salida almacén.**

Es la fecha y registro en el sistema de aduana de la salida de la carga del almacén temporal, una vez comprobada la aceptación de la DAU o de la autorización de la GMI, el número de aceptación de la providencia y de corresponder de la cancelación de tributos. Este registro se realiza una vez concluida la salida de la mercancía de la bodega, después de haber realizado los respectivos trámites necesarios.

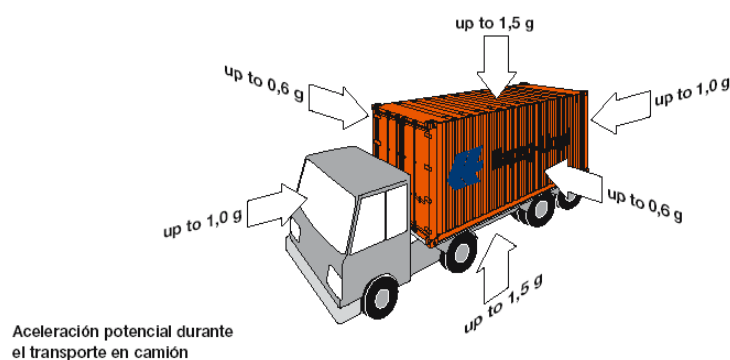
## 5.10. Transporte Interno.

### 5.10.1. Transporte por Camión.

Importadora Jefferson utilizará camiones para movilizar la mercadería hacia la empresa ubicada en Santo Domingo, dichos camiones permiten realizar un servicio de puerta a puerta, tiene una capacidad de transportar a la vez pequeños y grandes paquetes o cajas los cuales tienen una facilidad de carga y descarga, y manipulación de la misma. “La distancia que existe en transporte terrestre entre Santo Domingo y Guayaquil es de 235 km aproximadamente.”<sup>85</sup> “Según la comisión de tránsito el valor a cobrar en transportes de carga tiene en cuenta la distancia, las toneladas que se movilicen y a distancias menores de 400 km una constante de USD 0,07 ctvs de dólar que se multiplica por los kilómetros a recorrer y las toneladas a transportar.”<sup>86</sup>

#### GRÁFICO N° 26

##### Transporte de un Contenedor



Fuente: Investigación de campo  
Realizado por: Edison Almache/2010

<sup>85</sup> <http://www.ecostravel.com/ecuador/ciudades-destinos/santodomingo.php>

<sup>86</sup> [http://www.conquito.org.ec/expoinvquito/index.php?option=com\\_content&task=view&id=29&Itemid=53](http://www.conquito.org.ec/expoinvquito/index.php?option=com_content&task=view&id=29&Itemid=53)

## **5.11. Almacenaje Importadora Jefferson.**

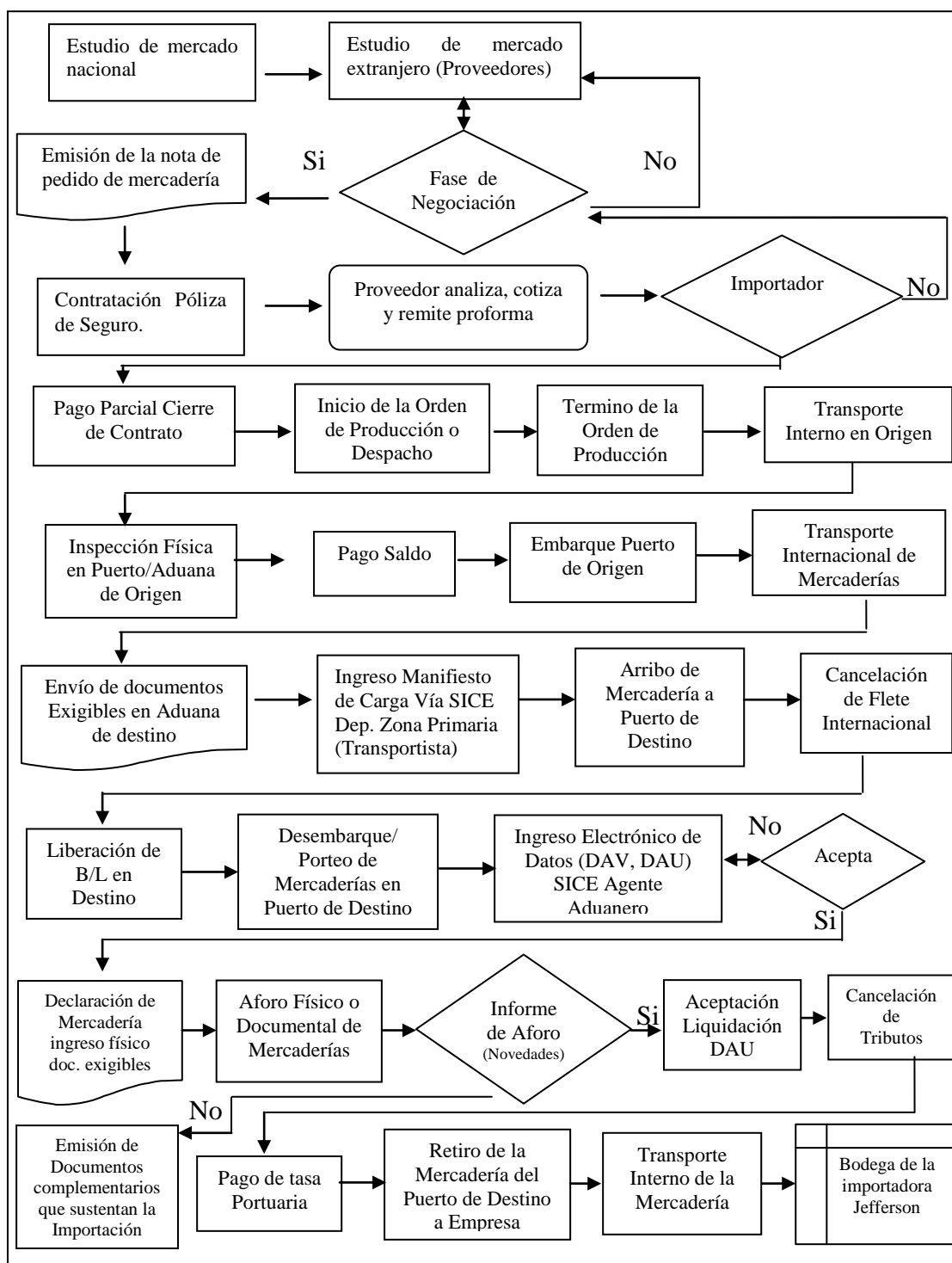
Este es la culminación de todo el proceso de importación, el cual consiste en el arribo de la mercadería a la bodega de Importadora Jefferson la cual va estar lista para poder ser comercializada.

### **5.11.1. Flujograma del Proceso de Importación.**

El proceso de importación de la materia prima desde Colombia se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

## GRÁFICO N° 27

## Flujograma del Proceso de Importación



Fuente: Investigación de Campo  
 Realizado por: Edison Almache, 2010

## CAPITULO VI

### INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

#### 6.1. Inversión Fija

“Las inversiones del proyecto involucran los requerimientos que deben realizarse en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo permanente”<sup>87</sup>.

La inversión fija de Importadora Jefferson determina la magnitud y requerimiento de los recursos que se van a designar para la instalación de una adecuación del inmueble para la operación y desarrollo de la importación de la materia prima para la industria del calzado.

En el cuadro siguiente se describe la inversión fija, para la puesta en marcha de este proyecto ya que es indispensable un capital para que sustente la aplicación y funcionamiento del mismo, aquí encontraremos los activos, activos tangibles, intangibles y el capital de trabajo como podemos observar en el siguiente cuadro

---

<sup>87</sup> Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 140.

## CUADRO N° 67

## Inversión

INVERSIONES DE UN PROYECTO NUEVO		
INVERSIÓN	DÓLARES	%
<b>I. Inversión Fija</b>		
<b>a. Tangible</b>		
Terreno	25.000,00	18,6%
Construcciones	16.000,00	11,9%
Equipo de computo	3.210,00	2,4%
Accesorios	1.285,00	1,0%
Equipo de oficina	167,00	0,1%
Muebles y enseres	885,00	0,7%
Imprevistos 2%	930,94	0,7%
<b>Total</b>	<b>47.477,94</b>	<b>35,3%</b>
<b>b. Intangible</b>		
Gastos de Estudios	865,00	0,6%
Gastos de Constitución	670,00	0,5%
Gastos de Puesta en marcha	1.250,00	0,9%
Gastos de Capacitación	610,00	0,5%
<b>Total</b>	<b>3.395,00</b>	<b>2,5%</b>
<b>II. Capital de Trabajo</b>		
a. Efectivo	<b>83.595,40</b>	<b>62,2%</b>
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>134.468,34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Realizado por: Edison Almache, 2010

Para la inversión inicial se necesita \$ 134.468,34 de los cuales el 35,3 % representan los activos fijos, el 2,5% representa al activo fijo intangible y se requiere de un capital de trabajo de \$ 83.595,40 que representa el 62,2%.

## 6.2. Activos Fijos Tangibles

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del



capital del trabajo”<sup>88</sup> Los activos fijos tangibles corresponden a los bienes destinados para la producción y venta de mercaderías. Los activos tangibles sufren depreciación, la cual es la baja paulatinamente del precio de su valor inicial. En el caso de los terrenos estos tienen plusvalía con el tiempo y no se deprecian.

**CUADRO N° 68**  
**Activos Fijos Tangibles**

CONCEPTO	VALOR
Terreno	25.000,00
Construcciones	16.000,00
Equipo de computo	3.210,00
Accesorios	1.285,00
Equipo de oficina	167,00
Muebles y enseres	885,00
<b>Subtotal</b>	<b>46.547,00</b>
Imprevistos 2%	930,94
<b>Total</b>	<b>47.477,94</b>

Fuente: Investigación de campo  
Realizado por: Edison Almache, 2010

El valor total de los activos fijos tangibles llega a un rubro de \$ 47.477,94 el cual consta de un valor de imprevistos que representa el 2% del total de la inversión de los activos fijos tangibles.

- **Terreno**

El terreno es base fundamental para la adecuación y desarrollo del proyecto, por tal motivo el terreno tendrá 200 m<sup>2</sup> aquí se construirá la bodega para la materia prima y

---

<sup>88</sup> BACA GABRIEL. “Evaluación de proyectos”, México 2001, Cuarta Edición, McGrawHill Editores. Pág 165.

cuartos necesarios para el desarrollo de las actividades de cada departamento hay que tomar en cuenta que el terreno es propio.

### CUADRO N° 69

#### TERRENO

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Terreno	m2	200	125,00	25000,00
<b>Subtotal</b>				25000,00
<b>Imprevistos 2%</b>				500,00
<b>Total</b>				<b>25500,00</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El valor total de importe del terreno es de 25.000,00 el mismo que estará ubicado en la Vía Chone Sector del Indio Colorado que es una vía de gran afluencia de comercio en la Ciudad de Santo Domingo.

- **Construcciones**

La obra de construcción debe contener lo siguiente:

- Un espacio adecuado para las diferentes oficinas las cuales se realizarán adecuaciones ya que se posee una infraestructura.
- Un sector asignado para la bodega la cual sirve para el almacenamiento de la mercadería que se importará.

- Un espacio moderno y amplio para poder promocionar y ofertar la mercadería a los consumidores y clientes.

### CUADRO N° 70

#### Construcciones

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Oficina	m2	30	120,00	3600,00
Zona de Venta	m2	80	75,00	6000,00
Bodega	m2	70	70,00	4900,00
Baños	m2	20	75,00	1500,00
<b>Subtotal</b>				16000,00
<b>Imprevistos 2%</b>				320,00
<b>Total</b>				<b>16320,00</b>

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Edison Almache 2010

Cabe recalcar que los precios de las construcciones por m2 de cada área son acordes a la actividad que va ejercer la empresa por la cual va contar la empresa con un solo piso, es decir una distribución correcta de los diferentes departamentos. El total de la inversión en las adecuaciones de la construcción es de \$16.320,00

- **Equipos de cómputo**

Son necesarios para poder realizar el trabajo de una forma eficiente y las computadoras estarán conectadas en una misma red para cruce de información. Tenemos computadoras, impresoras multifunción y un software para llevar la contabilidad.

**CUADRO N° 71****Equipos de Cómputo**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Computadora	Unidad	2	810,00	1620,00
Impresora	Unidad	2	120,00	240,00
Portátil	Unidad	1	1100,00	1100,00
Software	Unidad	1	250,00	250,00
<b>Subtotal</b>				3210,00
<b>Imprevistos 2%</b>				64,20
<b>Total</b>				<b>3274,20</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

- **Equipos de oficina**

Son muy importantes debido a que facilitan el trabajo administrativo y contable en los diferentes departamentos, además para llevar el control de la mercadería. Tenemos teléfonos, fax, calculadora y útiles de oficina para el buen desempeño.

**CUADRO N° 72****Equipos de Oficina**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Teléfono	Unidad	2	15,00	30,00
Fax	Unidad	1	95,00	95,00
Calculadora	Unidad	3	4,00	12,00
Útiles de Oficina	Unidad	5	6,00	30,00
<b>Subtotal</b>				167,00
<b>Imprevistos 2%</b>				3,34
<b>Total</b>				<b>170,34</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El valor total que alcanza los equipos de oficina asciende al rubro de 170,34 dólares americanos para el buen funcionamiento de la empresa.

- **Muebles y enseres**

Para el desarrollo de las actividades del personal administrativo y de los empleados es importante facilitarles todos los medios y recursos para que puedan operar de una manera eficiente y eficaz. Los cuales se detallarán a continuación: escritorios, sillas de escritorio, sillas plásticas, mesa de reunión y archivadores.

### CUADRO N° 73

#### Muebles y Enseres

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
Escritorio	Unidad	3	130,00	390,00
Silla giratoria	Unidad	3	25,00	75,00
Archivador	Unidad	3	75,00	225,00
Mesa de Reunión	Unidad	1	175,00	175,00
Silla Plástica	Unidad	4	5,00	20,00
<b>Subtotal</b>				885,00
<b>Imprevistos 2%</b>				17,70
<b>Total</b>				902,70

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

- **Accesorios**

Los accesorios son implementos sirven para poder colocar los cueros para exhibirlos indispensables para la puesta en marcha de la venta del producto que se está importando. El valor que tienen los accesorios es de 1310,70.

**CUADRO N° 74****Accesorios**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Canastas	Unidad	40	2,00	80,00
Barra de Acero	Unidad	3	15,00	45,00
Perchas	Unidad	4	70,00	280,00
Vitrinas	Unidad	4	175,00	700,00
Basureros	Unidad	3	10,00	30,00
Extintor	Unidad	3	50,00	150,00
<b>Subtotal</b>				<b>1285,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>25,70</b>
<b>Total</b>				<b>1310,70</b>

Fuente: Investigación de campo  
 Elaborado por: Edison Almache, 2010

**6.3. Activos Diferidos**

- **Activos fijos intangibles**

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto”<sup>89</sup>. La inversión en activos fijos diferidos intangibles es la siguiente:

<sup>89</sup> BARRENO LUIS, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, Quito 2005, Primera Edición, Pág. 89

## CUADRO N° 75

### Activos fijos intangibles

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Gastos de Estudios	865,00
Gastos de Constitución	670,00
Gastos de Puesta en marcha	1250,00
Gastos de Capacitación	610,00
<b>Total</b>	<b>3.395,00</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Los activos fijos intangibles también conocidos como activos diferidos suman \$3.395,00

#### 6.4. Capital de Trabajo

“La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos propios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados”<sup>90</sup>

El capital de trabajo es el recurso que el empresario emprendedor necesita para financiar la operación del negocio como: adquisición de materia prima, insumos, mano de obra, transporte y otros costos y gastos.

---

<sup>90</sup> MENESES Edilberto, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Cuarta Edición, Imprenta Qualityprint Cia. Ltda, Pág. 142

## CUADRO N° 76

### Capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR
Suelas y Plantillas	67.888,35
Sueldos administrativos	3.620,55
Suministros de oficina	28,92
Útiles de limpieza administración	10,27
Servicios básicos administración	115,04
Mantenimiento y reparaciones	77,34
Permisos de Funcionamiento	300,00
Publicidad	187,67
Tasa de almacenaje	240,00
Agente de aduanas	175,00
Autorizaciones previas para importar	300,00
Póliza de Seguro	548,71
Transporte Interno	204,75
Tributos	8.683,61
FODINFA	345,68
IVA	8337,93
Flete Interno	700,00
Visto Bueno x B/L	67,20
Administración xB/L	22,40
Porteo x contenedor	33,60
Emisión x B/L	50,40
Manejo local x contenedor	39,20
Delivery x contenedor	39,20
THC x contenedor	162,40
Handling x contenedor	61,60
Adm. Fee	39,20
<b>TOTAL</b>	<b>83.595,40</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El capital de trabajo es de \$ 83.595,40 el cual está dado por los valores de los costos de las suelas y plantillas adicionado el valor del proceso de importación los cuales se las realiza anualmente, además se tomó en consideración los gastos mensuales de sueldos administrativos, suministros de oficina, útiles de limpieza, servicios básicos y



mantenimiento y reparaciones. Se realizó este cálculo del capital de trabajo debido a que para la puesta en marcha del proyecto se debe designar valores para cubrir los gastos que existan hasta que se perciba ingresos, y como el estimado de la importación de la materia prima es de alrededor de 25 días se considera cubrir los gastos del primer mes y los costos anuales de la importación ya que la misma va a realizarse cada año.

## **6.5. Financiamiento**

Aquí se estipula todas las acciones, trámites y diligencias que se van a realizar para poder obtener el respectivo capital para financiar el proyecto.

- **Fuentes de Financiamiento**

La mejor forma de poner un proyecto en marcha con el respectivo capital lo ideal es contar con recursos propios y recursos externos los cuales nos van a facilitar la consecución del proyecto como puede ser el Banco del Pichincha que es una institución financiera que realiza préstamos para nuevos proyectos.

- **Estructura del financiamiento.**

El proyecto se va a financiar el 40% con recursos propios y el 60% con recursos externos del préstamo que se realizará en el Banco del Pichincha.

**CUADRO N° 77**  
**Recursos Económicos**

RUBROS DE INVERSION	USOS DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
		RECURSOS PROPIOS	BANCO
ACTIVOS FIJOS	47.477,94	18.991,18	28486,76
ACTIVOS DIFERIDOS	3.395,00	1.358,00	2037,00
CAPITAL DE TRABAJO	83.595,40	33.438,16	50157,24
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>134.468,34</b>	<b>53.787,34</b>	<b>80.681,00</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Para el financiamiento del proyecto, es necesario el aporte del 40 % del capital requerido para la puesta en marcha del proyecto por parte de recursos propios, que corresponde a \$ 53.787,34 mientras que para el 60% restante se recurrirá a la financiación externa a través del Banco Pichincha por un valor de \$ 80.681,00.

- **Tabla de Amortización del préstamo**

Aquí en esta tabla se detalla específicamente el capital que se va a pagar al Banco del Pichincha con un interés del 10.36% a un plazo de 5 años.

**CUADRO N° 78**  
**Tabla de amortización**

<b>Institución:</b>	Banco del Pichincha
<b>Cliente:</b>	Importadora Jefferson
<b>Plazo:</b>	5 años
<b>Interés:</b>	10,36% Anual

<b>AÑOS</b>	<b>DEUDA</b>	<b>INTERES VENCIDO</b>	<b>CAPITAL PAGADO</b>	<b>CUOTA DE PAGO</b>	<b>SALDO</b>
1	80.681,00	8.358,55	13.120,99	21.479,54	67.560,02
2	67.560,02	6.999,22	14.480,32	21.479,54	53.079,70
3	53.079,70	5.499,06	15.980,48	21.479,54	37.099,22
4	37.099,22	3.843,48	17.636,06	21.479,54	19.463,16
5	19.463,16	2.016,38	19.463,16	21.479,54	(0,00)

Fuente: Investigación de campo  
 Elaborado por: Edison Almache, 2010

El préstamo se lo realizara para un periodo de 5 años periodo en el cual se debe cancelar cuotas anuales de \$ 21.479,54 con este valor se cubre los intereses vencidos mas el capital.

## CAPÍTULO VII

### COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

#### 7.1. Costos

“Costo es el que se incurre para la realización de una actividad productiva. Contraprestación económica necesaria que se efectúa para la adquisición de bienes o servicios que van a ser utilizados en una explotación y cuyo importe se espera recuperara con la venta de los productos que ésta genere.”<sup>91</sup>

Los costos de producción son los que incurren en el proceso sean estos directos o indirectos para la importación de los productos, estos costos están conformados por materia prima, mano de obra, mantenimiento y reparaciones, depreciaciones. Los costos de producción son incrementales con una razón de crecimiento de acuerdo a la inflación actual

##### 7.1.1. Costos de Inventario

Las suelas y plantillas que se va adquirir para comercializar es de origen colombiana debido a la calidad y a su precio que es competitiva con respecto a la de Ecuador. Por lo cual se busca satisfacer y cubrir las expectativas de los consumidores de la industria del calzado.

---

<sup>91</sup> FERNANDO MARTÍN AMEZ: Diccionario de Contabilidad y Finanzas, Cultural S.A., Madrid España, 1999, Pág. 111.

**CUADRO N° 79**  
**Inv. Materia Prima**

<b>Año</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Suela PVC	18.086,25	20.707,77	23.514,87	26.523,08	29.747,60	33.216,83
Suela de caucho	6.527,40	7.471,04	8.483,80	9.569,11	10.732,47	11.984,11
Suela de goma	4.136,10	4.733,20	5.374,83	6.062,42	6.799,45	7.592,42
Suela de poliuretano	3.465,60	3.967,54	4.505,37	5.081,73	5.699,54	6.364,23
Plantillas de algodón	35.673,00	43.123,62	52.286,82	63.547,62	77.402,82	94.432,02
<b>TOTAL</b>	<b>67888,35</b>	<b>80.003,17</b>	<b>94.165,68</b>	<b>110.783,97</b>	<b>130.381,88</b>	<b>153.589,62</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El total de suelas y plantillas que se va a importar es el 30% de la demanda insatisfecha las mismas que se representa en el último año de vida del proyecto un valor de \$.153.589,62

### **7.1.2. Costos de Importación**

Los costos de importación son los costos que se efectuaran por la entrada del producto al país. Entre los costos de exportación tenemos: tasa de almacenaje, el pago al agente de aduanas, documentos aduaneros, primas de seguro, transporte interno, tributos, Flete extranjero, Visto Bueno x B/L, Administración x B/L, porteo por contenedor, Emisión del B/L y un rubro por manejo local. En el cuadro No 90, se presenta los costos de exportación a realizar en el primer año del proyecto por contenedor.

**CUADRO N° 80****Costos de Importación**

<b>Concepto</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Tasa de almacenaje	240,0	240,0	350,0	350,0	350,0	350,0
Agente de aduanas	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
Autorizaciones previas para importar	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0
Póliza de Seguro	548,7	650,1	763,4	896,4	1053,1	1238,8
Transporte Interno	204,8	204,8	204,8	204,8	204,8	204,8
Tributos	8683,6	10288,3	12081,3	14185,3	16666,5	19604,7
Flete Interno	700,0	1200,0	1200,0	1200,0	1200,0	1200,0
Visto Bueno x B/L	67,2	67,2	67,2	67,2	67,2	67,2
Administración xB/L	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4
Porteo x contenedor	33,6	33,6	33,6	33,6	33,6	33,6
Emisión x B/L	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4	50,4
Manejo local x contenedor	39,2	39,2	39,2	39,2	39,2	39,2
Delivery x contenedor	39,2	39,2	39,2	39,2	39,2	39,2
THC x contenedor	162,4	162,4	162,4	162,4	162,4	162,4
Handling x contenedor	61,6	61,6	61,6	61,6	61,6	61,6
Adm. Fee	39,2	39,2	39,2	39,2	39,2	39,2
<b>TOTAL</b>	<b>11367,3</b>	<b>13573,4</b>	<b>15589,7</b>	<b>17826,6</b>	<b>20464,6</b>	<b>23588,5</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

Los costos de importación forman parte de un egreso que es recuperable al momento de la venta del producto, por lo cual se va a realizar la importación el primer mes de cada año. La estimación de los costos llega hasta \$23.588,5 en el año 5 de la vida del proyecto.

### **7.1.3. Materiales indirectos**

Los materiales indirectos son todo lo que se utiliza para que el producto tenga sus complementos. A continuación se detalla los materiales que van a ser utilizados con sus respectivos precios.

**CUADRO N° 81**  
**Materiales Indirectos**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Cintas Embalaje	Unidad	30	1,00	30,00
Fundas agarradera	Unidad	5000	0,02	100,00
Cartones	Unidad	70	0,15	10,50
<b>Subtotal</b>				140,50
<b>Imprevistos 2%</b>				2,81
<b>Total</b>				<b>143,31</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El valor de gasto de materiales indirectos es de \$143,31 los cuales están divididos entre cintas de embalaje, fundas de agarradera y cartones.

#### 7.1.4. Insumos

En el proyecto son indispensables los insumos para apoyar los procesos de comercialización.

**CUADRO N° 82**  
**Insumos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Luz	m <sup>3</sup>	267,00	0,12	32,04	384,48
Telefono	Kw / hr	280,00	0,10	28,00	336,00
Internet	Min	600,00	0,05	30,00	360,00
Agua	Min	1,00	25,00	25,00	300,00
Activación telefónica		1,00	15,00	15,00	15,00
<b>TOTAL</b>				<b>130,04</b>	<b>1.395,48</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

### 7.1.5. Mano de obra directa

La mano de obra directa para el proyecto se encuentra determinada por el requerimiento del personal que participa directamente en el proceso de comercialización de los materiales importados, para lo cual serán necesarios tres vendedores, un bodeguero y un guardia para cubrir la demanda de nuestros clientes. El costo anual de mano de obra directa durante el primer año será de \$ 14.380,72 USD. En el Anexo No. 22, se presenta el rol de pagos que está elaborado según lo que establece el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

#### CUADRO N° 83

##### Mano de obra directa

Recurso Humano	Cantidad	Sueldo Mensual Unificado	Total	Aporte Individual 9.35%	Sueldo Mensual	Total Anual
BODEGUERO	1	265	265	24,78	240,22	2.882,67
VENDEDOR	3	265,00	795	74,33	720,67	8.648,01
GUARDIA	1	262,00	262	24,50	237,50	2.850,04
Total		792,00	1.322,00	123,61	1.198,39	14.380,72

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

### 7.1.6. Mantenimiento y reparación

Debe estipularse cierta cantidad de dinero para el mantenimiento y reparación de los equipos a utilizarse en la empresa para que se mantengan en buenas condiciones para el funcionamiento y el trabajo adecuado.



## CUADRO N° 84

### Mantenimiento y Reparación

CONCEPTO	VALOR DEL ACTIVO	%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
CONSTRUCCIONES	16.000,00	0,14%	21,87	262,41
EQUIPO DE COMPUTO	3.210,00	1,00%	32,10	385,20
ACCESORIOS	1.285,00	1,00%	12,85	154,20
EQUIPO DE OFICINA	167,00	1,00%	1,67	20,04
MUEBLES Y ENSERES	885,00	1,00%	8,85	106,20
<b>TOTAL</b>			<b>66,82</b>	<b>801,81</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

El costo anual por reparación y mantenimiento es de \$ 801,81 USD., este valor será necesario para el funcionamiento óptimo de los activos fijos tangibles.

#### 7.1.7. Depreciación

“Es el proceso para asignar de forma sistemática y racional el coste de un bien de capital a lo largo de su periodo de vida”<sup>92</sup> Es un valor económico que se le da a un activo ya que ha sufrido un desgaste por su utilización en un tiempo determinado.

El valor de las depreciaciones no representa egresos reales de efectivo. En el Cuadro No. 85, se muestra el porcentaje y el valor de depreciación de cada activo fijo durante los años de vida útil del proyecto, que es calculado según el método de depreciación lineal y aceptada por la legislación tributaria ecuatoriana.

<sup>92</sup> ENCICLOPEDIA ENCARTA 2007: “Depreciación”

**CUADRO N° 85****Depreciación Construcciones**

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
CONSTRUCCIONES	16.000,00	1.600,00	5	2.880,00
EQUIPO DE COMPUTO	3.210,00	321,00	3	963,00
ACCESORIOS	1.285,00	128,50	5	231,30
EQUIPO DE OFICINA	167,00	16,70	10	15,03
MUEBLES Y ENSERES	885,00	88,50	10	79,65
		<b>2.049,50</b>		<b>4.074,30</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

**7.1.8. Amortizaciones.**

La amortización representa el “cargo anual que se hace para recuperar la inversión”<sup>93</sup>.

Además la amortización consiste en dar de baja el activo diferido de acuerdo a la norma de contabilidad. En el Cuadro No. 86, se presenta el valor anual de amortización, que se lo obtiene dividiendo entre el total de activos diferidos para cinco años, según lo establece la legislación tributaria ecuatoriana. La amortización anual de los activos diferidos será de \$ 429,00 USD., los mismos que serán recuperados durante los cinco años de vida útil del proyecto.

<sup>93</sup> Baca, Urbina, Gabriel, (2001), Evaluación de Proyectos, Pág. 166.

**CUADRO N° 86****Amortización**

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR</b>	<b>% AMORT.</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>
Gastos de Estudios	865	20,00%	173,00
Gastos de Constitución	670	20,00%	134,00
Gastos de Capacitación	610	20,00%	122,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.145,00</b>		<b>429,00</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

**7.1.9. Gastos administrativos**

Estos comprenden los rubros que se deben cubrir en forma global o general para el buen funcionamiento administrativo de la empresa.

**7.1.10. Sueldos Administrativos**

Los honorarios que tendrán el personal de estas áreas están sujetos de conformidad con lo que la ley establece y la proyección de los sueldos se realizará con un incremento del 3,2% anual. A esta remuneración se le sumara los respectivos beneficios de ley.

En el cuadro N° 87 se muestra la proyección de gastos de sueldos del personal administrativos.

**CUADRO N° 87****Sueldos administrativos**

<b>Recurso Humano</b>	<b>Cant.</b>	<b>Sueldo Mensual Unificado</b>	<b>Total</b>	<b>Aporte Individual 9.35%</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
GERENTE	1	450	450	42,08	407,93	4.895,10
SECRETARIA	1	325	325	30,39	294,61	3.535,35
ING. COMEX	1	400	400	37,40	362,60	4.351,20
CAJERA	1	280	280	26,18	253,82	3.045,84
<b>TOTAL</b>		1455	1455	136,04	1.318,96	15.827,49

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

El gasto de sueldos administrativos total anual será de \$ 15.827,49 USD. En el Anexo No. 22, se presenta el rol de pagos, en el que consta la remuneraciones a pagar al Gerente, la secretaria y la cajera guardia de seguridad.

**7.1.11. Suministros de oficina**

El gasto de suministro de oficina para el primer año será de \$ 347,04 incrementándose cada año con una razón de crecimiento de la inflación proyectada que es del 3,2%. El detalle de los gastos de suministros de oficina de la empresa se muestra en el cuadro No. 88.

**CUADRO N° 88****Suministros de oficina**

<b>Concepto</b>	<b>Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Tinta para impresora	Unidad	1,00	21,00	21,00	252,00
Hojas papel bond INEN	Unidad	1,00	3,50	3,50	42,00
Esferos	Unidad	6,00	0,17	1,02	12,24
Caja de clips	Unidad	1,00	0,60	0,60	7,20
Caja de grapas	Unidad	1,00	1,20	1,20	14,40
Lápices	Unidad	6,00	0,20	1,20	14,40
Borradores	Unidad	1,00	0,40	0,40	4,80
<b>TOTAL</b>				<b>28,92</b>	<b>347,04</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010.

**7.1.12. Útiles de limpieza.**

Los útiles de limpieza que se utilizará para la empresa se muestran a continuación.

**CUADRO N° 89****Útiles de limpieza.**

<b>CONCEPTO</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Jabón de tocador	Caja	2,00	1,00	2,00	24,00
Papel higiénico	Paquete	4,00	1,73	6,93	83,20
Desinfectante	Unidad	4,00	0,33	1,33	16,00
<b>TOTAL</b>				<b>10,27</b>	<b>123,20</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010.

### 7.1.13. Gasto de Ventas

Son todos los que se incurren en la importación hasta poder vender la materia prima a los consumidores en el lugar de destino. Es necesario de realizar para dar a conocer a la empresa y al producto que vamos ofertar en el mercado. Debe realizarse en los medios más sintonizados del sector.

**CUADRO N° 90**  
**Gasto de Publicidad**

CONCEPTO	MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Afiches SA3	Unidad	50	-	5,83	70
Trípticos	Unidad	300	-	10,00	120
Volantes	Unidad	1000	-	9,33	112
Tarjetas presentación	Unidad	1000	-	2,50	30
Radio	Unidad	16,00	6,25	100,00	1.200,00
Periódico	Unidades	12,00	5,00	60,00	720,00
<b>TOTAL</b>					<b>1.253,60</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2010

La publicidad en la radio Activa Zaracay se la realizará 16 cuña cada mes es decir 4 cada semana cada anuncio tendrá una duración de 5 min. Los días lunes, miércoles, viernes y sábados a las 13:00 pm.

Referente a la prensa escrita se realizará 12 anuncios cada mes a un precio de \$ 5,00 cada uno el tamaño de la publicidad es de 1 columna x 4 cm de ancho y 8 cm de largo que da un valor mensual de \$ 60 y llega a un valor anual de \$ 720.

## **7.2. Proyección de los Costos y Gastos.**

Aquí se detalla toda la proyección de los costos y gastos que se van a incurrir en el proyecto durante los 5 años de operación.

## CUADRO N° 91

## Proyección de los Costos y Gastos

CONCEPTO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>COSTOS DE INVENTARIO</b>						
Suelas y Plantillas	67.888,35	80.003,17	94.165,68	110.783,97	130.381,88	153.589,62
<b>Costo de Importación</b>	<b>11.367,27</b>	<b>13.573,36</b>	<b>15.589,71</b>	<b>17.826,61</b>	<b>20.464,58</b>	<b>23.588,45</b>
Tasa de almacenaje	240,00	240,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Agente de aduanas	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
Autorizaciones previas para importar	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Póliza de Seguro	548,71	650,11	763,41	896,35	1.053,14	1.238,80
Transporte Interno	204,75	204,75	204,75	204,75	204,75	204,75
Tributos	8.683,61	10.288,31	12.081,35	14.185,30	16.666,49	19.604,71
Flete Interno	700,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Visto Bueno x B/L	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20
Administración xB/L	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40
Porteo x contenedor	33,60	33,60	33,60	33,60	33,60	33,60
Emisión x B/L	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40
Manejo local x contenedor	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20
Delivery x contenedor	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20
THC x contenedor	162,40	162,40	162,40	162,40	162,40	162,40
Handling x contenedor	61,60	61,60	61,60	61,60	61,60	61,60
Adm. Fee	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20
<b>TOTAL COSTO DE INV.</b>	<b>79.255,62</b>	<b>93.576,53</b>	<b>109.755,39</b>	<b>128.610,58</b>	<b>150.846,46</b>	<b>177.178,07</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>						
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>51.028,64</b>	<b>52.464,56</b>	<b>53.932,70</b>	<b>54.471,08</b>	<b>56.006,75</b>	<b>57.083,32</b>
Sueldos administrativos	43.446,57	44.823,83	46.231,44	47.670,37	49.141,61	50.646,19
Suministros de oficina	347,04	358,04	369,39	381,10	393,18	393,18
Utiles de limpieza administracion	123,20	127,11	131,13	135,29	139,58	139,58
Servicios basicos administracion	1.380,48	1.424,24	1.469,39	1.515,97	1.564,03	1.564,03
Matenimiento y reparaciones	928,05	928,05	928,05	928,05	928,05	928,05
Permisos de Funcionamiento	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	301,00
Depreciación administracion	4.074,30	4.074,30	4.074,30	3.111,30	3.111,30	3.111,30
Amortización	429,00	429,00	429,00	429,00	429,00	-
<b>Gastos de Venta</b>	<b>2.252,00</b>	<b>1.828,62</b>	<b>1.623,69</b>	<b>1.176,67</b>	<b>968,36</b>	<b>786,31</b>
Publicidad	2.252,00	1.828,62	1.623,69	1.176,67	968,36	786,31
<b>TOTAL GTOS ADM. Y VENTAS</b>	<b>53.280,64</b>	<b>54.293,19</b>	<b>55.556,39</b>	<b>55.647,75</b>	<b>56.975,11</b>	<b>57.869,63</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Gastos Financieros	8.358,55	6.999,22	5.499,06	3.843,48	2.016,38	19.463,16
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>140.894,81</b>	<b>154.868,94</b>	<b>170.810,84</b>	<b>188.101,80</b>	<b>209.837,95</b>	<b>254.510,86</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: Edison Almache, 2010

Los egresos que “IMPORTADORA JEFFERSON”, debe afrontar durante su vida útil, están basados en rubros como: costo de personal, materia prima directa, suministros, servicios y otros gastos, capital de trabajo, y demás costos que son necesarios para el funcionamiento del presente proyecto.



Durante el primer año de operación del proyecto, el valor total de costos y gastos será de \$ 140.894,81 USD. A partir del segundo año, hasta el quinto año de proyección, los costos y gastos se han incrementado en los años posteriores.

### 7.3. Ingresos del Proyecto

Esta se encuentra dado por las ventas de la materia prima desde el primer año hasta el quinto año.

**CUADRO N° 92**

#### **Ingresos del Proyecto**

<b>AÑO INGRESO PROMEDIO</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Suela PVC	44785	51276	58227	65676	73661	82251
Suela de caucho	18447	21114	23976	27043	30331	33868
Suela de goma	10543	12065	13701	15453	17332	19353
Suela de poliuretano	7904	9049	10275	11590	12999	14515
Plantillas de algodón	100815	121871	147767	179591	218747	266873
<b>TOTAL</b>	<b>182494,0</b>	<b>215.375,09</b>	<b>253.946,29</b>	<b>299.353,60</b>	<b>353.069,60</b>	<b>416.860,60</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2010

El ingreso de primer año será de 182.494,0 el cual está constituido por las suelas PVC, de caucho, de goma, y suelas de poliuretano y las plantillas de algodón.

### 7.3.1. Proyección del Presupuesto de Ingresos y Egresos.

A continuación se detalla los ingresos y egresos del proyecto de importación de la materia prima de Colombia.

**CUADRO N° 93**

#### **Ingresos y Egresos del Proyecto**

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>	<b>182.494,00</b>	<b>215.375,09</b>	<b>253.946,29</b>	<b>299.353,60</b>	<b>353.069,60</b>	<b>416.860,60</b>
(-) Costo de ventas	79.255,92	93.576,53	109.755,39	128.610,58	150.846,46	177.178,07
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>103.238,38</b>	<b>121.798,55</b>	<b>144.190,90</b>	<b>170.743,02</b>	<b>202.223,14</b>	<b>239.682,53</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2010

### 7.4. Costo Unitario de Inventario.

“Los costos unitarios se obtienen a partir de la relación de los costos totales fijos o variables, sobre el número de unidades producidas durante un periodo”<sup>94</sup>.

Los costos unitarios del inventario están representados por los costos y gastos totales de los productos que la empresa va a ofertar. Los cálculos se realizaron con la proporción correspondiente a cada uno de los productos. Se consideró el costo total de las suelas y plantillas que es la cantidad por cada precio de compra y a esto se le añadió el costo proporcional de la proyección de costos y gastos de proyecto y así de esta manera determinar el costo unitario de cada producto.

<sup>94</sup> Fierro, Martínez, Ángel, María, (2004), Planeación y Evaluación Financiera, Pág. 150.

### CUADRO N° 94

#### Costo Unitario de Inventario

Materiales	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suela PVC	10,13	9,54	8,57	8,15	8,14	7,77
Suela de caucho	9,48	8,89	7,92	7,50	7,49	7,12
Suela de goma	9,98	9,39	8,42	8,00	7,99	7,62
Suela de poliuretano	10,58	9,99	9,02	8,60	8,59	8,22
Plantillas de algodón	9,48	8,89	8,37	7,87	7,49	7,42

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2010

Para determinar el precio a cobrar por cada par de suela o plantilla se la realizó según la investigación del mercado, y como estrategia empresarial se decidió mantener los precios de los productos durante la vida del proyecto esto con la finalidad de obtener fidelidad de los clientes. Además de estar enfocados por la calidad de estos productos a un mercado más exigente ya sea en precio y producto. El margen de utilidad unitario por producto en el primer año es en promedio el 24% y termina el quinto año con un margen de utilidad del 41% y está dado en relación de costo versus el precio de venta al público como se muestra en el cuadro.

### CUADRO N° 95

#### Porcentaje del Precio Unitario

	Año0	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Precio de venta	\$ 13	\$ 13	\$ 13	\$ 13	\$ 13	\$ 13
Suela PVC	26%	30%	37%	40%	40%	43%
Suela de caucho	31%	35%	42%	45%	45%	48%
Suela de goma	27%	31%	38%	41%	42%	44%
Suela de poliuretano	22%	26%	33%	37%	37%	39%
Plantillas de algodón	31%	35%	39%	43%	45%	46%
Promedio	27%	31%	38%	41%	42%	44%

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache 2011

## CAPÍTULO VIII

### EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 8.1. Evaluación Económica-Financiera del Proyecto.

El objetivo de la evaluación del proyecto desde el punto de vista del inversionista consiste en establecer y comprobar los beneficios que establece el proyecto tomando en cuenta sus costos, gastos, ingresos y egresos para de esta manera obtener rentabilidad y percibir altas utilidades el cual arroje ventajas y tenga el crecimiento necesario para poder seguir operando, el cual debe analizar los riesgos que se incurre en un proyecto nuevo.

La evaluación desde el punto de vista financiero para el proyecto, “considera una serie de herramientas de aplicación para observar el rendimiento y el riesgo de una inversión y tomar la decisión de ejecutar o no el proyecto”<sup>95</sup>. Es decir según la factibilidad y viabilidad del proyecto se decidirá si se conforma la empresa y se invierte el capital en un nuevo proyecto.

Para la evaluación del proyecto se toma en cuenta los siguientes aspectos que son necesarios para el análisis y rendimiento del capital a invertir.

---

<sup>95</sup> Fierro, Martínez, Ángel, María, (2004), Planeación y Evaluación Financiera, Pág. 103.

### **8.1.1. Instrumentos de Evaluación.**

- Estado de Situación Inicial
- Estado de Resultados
- Balance General
- Flujo de Caja
- VAN
- TIR
- Periodo de Recuperación de la Inversión
- Índices Financieros
- Punto de Equilibrio

#### **8.1.1.1. Balance de Situación Inicial**

El balance de situación inicial se presenta al inicio del proceso contable el cual tiene como objetivo presentar adecuada y correctamente la información financiera para que los socios o los administrativos puedan tomar las respectivas decisiones y análisis de los estados financieros las cuales lleven a la empresa por un mejor camino en el cual exista eficiencia y eficacia.

En el estado actual se presentan activos, pasivos y patrimonio con los que inicia la empresa.

## CUADRO N° 96

## Balance de Situación Inicial

<b>ACTIVO</b>	
<b>Activo corriente</b>	<b>83.595,40</b>
Caja	83.595,40
<b>Activo Fijo</b>	<b>47.477,94</b>
TERRENO	25.000,00
CONSTRUCCIONES	16.000,00
EQUIPO DE COMPUTO	3.210,00
ACCESORIOS	1.285,00
EQUIPO DE OFICINA	167,00
MUEBLES Y ENSERES	885,00
Imprevistos 2%	930,94
(Depreciaciones acumuladas)	
<b>Total Activo Fijo Neto</b>	<b>47.477,94</b>
<b>Activo Diferido</b>	<b>3.395,00</b>
Gastos de Estudios	865,00
Gastos de Constitución	670,00
Gastos de Puesta en marcha	1.250,00
Gastos de Capacitación	610,00
(amortización acumulada)	
<b>Total activo fijo diferido</b>	<b>3.395,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>134.468,34</b>
<b>PASIVO</b>	<b>80.681,00</b>
<b>Pasivo corto plazo</b>	
Bancos y financieras	13.120,99
<b>Pasivo a largo plazo</b>	
Bancos y financieras	67.560,02
<b>PATRIMONIO</b>	<b>53.787,34</b>
Capital Social	53.787,34
Reserva Legal Acumulada	
Resultado Ejercicios Anteriores	
Utilidad (Pérdida del Ejercicio)	
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>134.468,34</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

En el Cuadro anterior, se muestra el Balance de Situación Inicial, en el que refleja las inversiones a realizar en activos que corresponden a \$ 134.468,34; una deuda a largo plazo de \$ 80.681,00 y un aporte de capital de \$ 53.787,34 USD., dando un total de pasivos y patrimonio de \$ 134.468,34 USD.

### 8.1.1.2. Estado de Resultados.

“Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa”<sup>96</sup>. En el Cuadro siguiente, se presenta el estado de resultados proyectados.

**CUADRO N° 97**  
**Estado de Resultados Proyectado**

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>	<b>182.494,00</b>	<b>215.375,09</b>	<b>253.946,29</b>	<b>299.353,60</b>	<b>353.069,60</b>	<b>416.860,60</b>
(-) Costo de Ventas	79.255,62	93.576,53	109.755,39	128.610,58	150.846,46	177.178,07
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>103.238,38</b>	<b>121.798,55</b>	<b>144.190,90</b>	<b>170.743,02</b>	<b>202.223,14</b>	<b>239.682,53</b>
(-) Gasto Administrativo y de ventas	53.280,64	54.293,19	55.556,39	55.647,75	56.975,11	57.869,63
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>49.957,74</b>	<b>67.505,37</b>	<b>88.634,51</b>	<b>115.095,27</b>	<b>145.248,03</b>	<b>181.812,90</b>
(-) Gasto Financiero	8.358,55	6.999,22	5.499,06	3.843,48	2.016,38	19.463,16
Pago de intereses	8.358,55	6.999,22	5.499,06	3.843,48	2.016,38	19.463,16
<b>(=) Utilidad Antes de Reparto</b>	<b>41.599,19</b>	<b>60.506,15</b>	<b>83.135,45</b>	<b>111.251,80</b>	<b>143.231,65</b>	<b>162.349,74</b>
(-) 15% reparto utilidades		9.075,92	12.470,32	16.687,77	21.484,75	24.352,46
<b>(=) Utilidad/ Perdida Despues de Partic</b>	<b>41.599,19</b>	<b>51.430,23</b>	<b>70.665,13</b>	<b>94.564,03</b>	<b>121.746,90</b>	<b>137.997,28</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta		12.857,56	17.666,28	23.641,01	30.436,73	34.499,32
<b>(=) Utilidad/Perdida Neta</b>	<b>41.599,19</b>	<b>38.572,67</b>	<b>52.998,85</b>	<b>70.923,02</b>	<b>91.310,18</b>	<b>103.497,96</b>
(-) Reserva legal 10%		3.857,27	5.299,88	7.092,30	9.131,02	10.349,80
<b>(=) Utilidad/Perdida Retenida</b>	<b>41.599,19</b>	<b>34.715,40</b>	<b>47.698,96</b>	<b>63.830,72</b>	<b>82.179,16</b>	<b>93.148,16</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

En el año que la empresa se conforma obtendrá un crecimiento y utilidades que llega a un rubro de \$. 41.599,19. Para el año posterior, la empresa sigue con un incremento de sus ventas, utilidades e ingresos que ascienden a un rubro de 34.715,40. Para el segundo año seguirá en crecimiento en sus utilidades la cual alcanza un rubro de 47.698,96. Para el tercer año operativo la empresa seguirá incrementando sus utilidades y su crecimiento, el cual llega a una cantidad económica de 63.830,72. Para el cuarto año la

<sup>96</sup> Sarmiento, Rubén, (2001), Contabilidad General, Sexta edición, Pág. 285.

empresa sigue incrementado sus ventas y sus ingresos que llegan a un valor de \$ 82.179,16. Y finalmente para el quinto año llega a un rubro de 93148,16 lo cual es muy beneficioso para la empresa.

De esta manera se va cumpliendo así con el objetivo de contribuir al desarrollo y rentabilidad de la industria del calzado y evolucionar a las microempresas y productores de artículos a base de cuero, suelas y plantillas en Santo Domingo.

### **8.1.1.3 Balance General**

“Es el que demuestra la situación económica financiera de una empresa al inicio o al final de un ejercicio económico”<sup>18</sup>.

Estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha determinada. Para el Balance General se tomó en cuenta las cuentas de Activos así como las de Pasivos y Patrimonio que posee la empresa.

---

<sup>18</sup> SARMIENTO, Rubén. Contabilidad General. PUBLINGRAF. Quito-Ecuador. Páginas 249.250



**CUADRO N° 98**  
**BALANCE GENERAL PROYECTADO**

	0	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO</b>						
<b>Activo corriente</b>	<b>83.595,40</b>	<b>116.576,90</b>	<b>145.172,55</b>	<b>186.694,22</b>	<b>243.521,48</b>	<b>318.908,80</b>
Caja	83.595,40	116.576,90	145.172,55	186.694,22	243.521,48	318.908,80
<b>Activo Fijo</b>	<b>47.477,94</b>	<b>47.477,94</b>	<b>47.477,94</b>	<b>47.477,94</b>	<b>47.477,94</b>	<b>47.477,94</b>
TERRENO	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
CONSTRUCCIONES	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00	16.000,00
EQUIPO DE COMPUTO	3.210,00	3.210,00	3.210,00	3.210,00	3.210,00	3.210,00
ACCESORIOS	1.285,00	1.285,00	1.285,00	1.285,00	1.285,00	1.285,00
EQUIPO DE OFICINA	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00
MUEBLES Y ENSERES	885,00	885,00	885,00	885,00	885,00	885,00
Imprevistos 2%	930,94	930,94	930,94	930,94	930,94	930,94
(Depreciaciones acumuladas)		4.074,30	8.148,60	12.222,90	15.334,20	18.445,50
<b>Total Activo Fijo Neto</b>	<b>47.477,94</b>	<b>43.403,64</b>	<b>39.329,34</b>	<b>35.255,04</b>	<b>32.143,74</b>	<b>29.032,44</b>
<b>Activo Diferido</b>	<b>3.395,00</b>	<b>3.395,00</b>	<b>3.395,00</b>	<b>3.395,00</b>	<b>3.395,00</b>	<b>3.395,00</b>
Gastos de Estudios	865,00	865,00	865,00	865,00	865,00	865,00
Gastos de Constitución	670,00	670,00	670,00	670,00	670,00	670,00
Gastos de Puesta en marcha	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00
Gastos de Capacitación	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00	610,00
(amortización acumulada)		429,00	858,00	1.287,00	1.716,00	2.145,00
<b>Total activo fijo diferido</b>	<b>3.395,00</b>	<b>2.966,00</b>	<b>2.537,00</b>	<b>2.108,00</b>	<b>1.679,00</b>	<b>1.250,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>134.468,34</b>	<b>162.946,54</b>	<b>187.038,89</b>	<b>224.057,26</b>	<b>277.344,22</b>	<b>349.191,24</b>
<b>PASIVO</b>	<b>36.925,41</b>	<b>30.920,31</b>	<b>24.293,07</b>	<b>16.979,26</b>	<b>8.907,74</b>	<b>-</b>
<b>Pasivo corto plazo</b>						
Bancos y financieras	6.005,10	6.627,23	7.313,81	8.051,73	8.907,74	
<b>Pasivo a largo plazo</b>						
Bancos y financieras	30.920,31	24.293,07	16.979,26	8.907,74	(0,00)	
<b>PATRIMONIO</b>	<b>24.616,94</b>	<b>70.749,21</b>	<b>111.741,75</b>	<b>166.641,81</b>	<b>238.893,65</b>	<b>330.900,96</b>
Capital Social	24.616,94	24.616,94	24.616,94	24.616,94	24.616,94	24.616,94
Reserva Legal Acumulada		-	4.099,25	9.589,26	16.814,44	26.015,18
Resultado Ejercicios Anteriores		-	46.132,27	83.025,55	132.435,61	197.462,27
Utilidad (Pérdida del Ejercicio)		46.132,27	36.893,29	49.410,06	65.026,66	82.806,58
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>61.542,35</b>	<b>101.669,52</b>	<b>136.034,82</b>	<b>183.621,07</b>	<b>247.801,39</b>	<b>330.900,96</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

#### 8.1.1.4. Flujo de Caja

El flujo de caja es un estado financiero que mide los ingresos y egresos en efectivo los cuales se estiman y se proyectan que tendrá la empresa durante un periodo determinado. Su elaboración constituye un instrumento muy importante para su análisis y toma de

decisiones ya que sus resultados servirán para el cálculo de los indicadores de la evaluación financiera del proyecto. En el cuadro siguiente se presenta el flujo de caja.

### CUADRO N° 99

#### FLUJO DE CAJA

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
<b>1. INGRESOS</b>	<b>134.468</b>	<b>182.494</b>	<b>215.375</b>	<b>253.946</b>	<b>299.354</b>	<b>353.070</b>	<b>416.861</b>
VENTAS		182.494,00	215.375,09	253.946,29	299.353,60	353.069,60	416.860,60
Préstamo a largo plazo	80.681						
Capital social	53.787						
<b>2. EGRESOS</b>	<b>50.873</b>	<b>149.512</b>	<b>186.779</b>	<b>212.425</b>	<b>242.526</b>	<b>277.682</b>	<b>331.731</b>
Activos fijos	47.478						
Activos diferidos	3.395						
Suelas y Plantillas		67.888,35	80.003,17	94.165,68	110.783,97	130.381,88	153.589,62
Tasa de almacenaje		240,00	240,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Agente de aduanas		175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
Autorizaciones previas para importar		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Póliza de Seguro		548,71	650,11	763,41	896,35	1.053,14	1.238,80
Transporte Interno		204,75	204,75	204,75	204,75	204,75	204,75
Tributos		8.683,61	10.288,31	12.081,35	14.185,30	16.666,49	19.604,71
Flete Interno		700,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Visto Bueno x B/L		67,20	67,20	67,20	67,20	67,20	67,20
Administración xB/L		22,40	22,40	22,40	22,40	22,40	22,40
Porteo x contenedor		33,60	33,60	33,60	33,60	33,60	33,60
Emisión x B/L		50,40	50,40	50,40	50,40	50,40	50,40
Manejo local x contenedor		39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20
Delivery x contenedor		39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20
THC x contenedor		162,40	162,40	162,40	162,40	162,40	162,40
Handling x contenedor		61,60	61,60	61,60	61,60	61,60	61,60
Adm. Fee		39,20	39,20	39,20	39,20	39,20	39,20
Sueldos administrativos		43.446,57	44.823,83	46.231,44	47.670,37	49.141,61	50.646,19
Suministros de oficina		347,04	358,04	369,39	381,10	393,18	393,18
Utiles de limpieza administracion		123,20	127,11	131,13	135,29	139,58	139,58
Servicios basicos administracion		1.380,48	1.424,24	1.469,39	1.515,97	1.564,03	1.564,03
Matenimiento y reparaciones		928,05	928,05	928,05	928,05	928,05	928,05
Permisos de Funcionamiento		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	301,00
Publicidad		2.252,00	1.828,62	1.623,69	1.176,67	968,36	786,31
Pago intereses		8.358,55	6.999,22	5.499,06	3.843,48	2.016,38	19.463,16
15% Reparto Utilidades		-	9.075,92	12.470,32	16.687,77	21.484,75	24.352,46
25% Impuesto a la Renta		-	12.857,56	17.666,28	23.641,01	30.436,73	34.499,32
Pago de Capital de Prestamo		13.120,99	14.480,32	15.980,48	17.636,06	19.463,16	21.479,54
<b>3. FLUJO NETO (1- 2)</b>	<b>83.595</b>	<b>32.981,50</b>	<b>28.595,65</b>	<b>41.521,67</b>	<b>56.827,26</b>	<b>75.387,32</b>	<b>85.129,72</b>
<b>4. SALDO INICIAL EN CAJA</b>		<b>83.595,40</b>	<b>116.576,90</b>	<b>145.172,55</b>	<b>186.694,22</b>	<b>243.521,48</b>	<b>318.908,80</b>
<b>5 SALDO FINAL EN CAJA</b>	<b>83.595</b>	<b>116.576,90</b>	<b>145.172,55</b>	<b>186.694,22</b>	<b>243.521,48</b>	<b>318.908,80</b>	<b>404.038,52</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

En el flujo de caja actual da como resultado y análisis que el proyecto y la empresa tienen cifras económicas positivas al comparar los ingresos y egresos, lo cual nos dice que va obtener rentabilidad y utilidad cada año.

Los ingresos operacionales son por la venta de cada uno de los productos las suelas y plantillas. Los ingresos no operacionales son por el aporte del capital y por el crédito adquirido.

Los egresos operacionales estos son los costos y gastos incurridos en el proceso de importación y venta de las suelas y plantillas. Mientras que los no operacionales son los que corresponden al respectivo pago de impuestos, adquisición de activos, pago de interés y por ende el pago de crédito a plazo.

## **8.2. Indicadores de Evaluación.**

La evaluación de la rentabilidad económica y financiera del proyecto viene a constituirse en la base principal para decidir si implantarlo o no. Los indicadores de evaluación a aplicar en el proyecto son:

### **8.2.1. Costo Promedio del Capital.**

El costo promedio ponderado de capital, es la “tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto, tasa que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares”<sup>97</sup>. La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) o tasa de descuento, es el mínimo rendimiento que el proyecto debe ofrecer para satisfacer los requerimientos de los inversionistas. En el cuadro siguiente se presenta detallada la tasa mínima.

---

<sup>97</sup> Barreno, Luís, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 113.

## CUADRO N° 100

### Tasa Mínima Aceptable Requerida

DETALLE	VALOR	%	COSTO	CPC
Capital propio	53.787,34	40,00%	5,64%	2,256%
Prestamo bancario	80.681,00	60,00%	10,36%	6,216%
<b>TOTAL</b>	<b>134.468,34</b>	<b>100,00%</b>	<b>16,00%</b>	<b>8,472%</b>
	CPC	8,472%		
	Riesgo Pais	6,15%		
	Riesgo Sectorial	4,56%		
	<b>Tasa de descuento</b>	<b>19,18%</b>		

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

La tasa mínima aceptable es de 19,18% en las cuales se tomó en cuenta el costo promedio de capital el mismo que está conformado por la tasa de inversión tanto por el inversionista como por la inversión de terceros (crédito); esto multiplicado por el costo que hace referencia a la “tasa pasiva y tasa activa”<sup>98</sup> respectivamente dato que al cual se le adiciono la tasa de riesgo país la cual es el 6,15% y el 4,56% que representa la tasa del riesgo sectorial.

### 8.2.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

La TIR es la tasa de rentabilidad propia de cada proyecto. También se la define como “la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea igual a cero: es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada”<sup>99</sup>. Si la TIR es mayor a la tasa mínima aceptable requerida, se acepta el proyecto, caso contrario es mejor rechazarlo. A continuación se detalla los pasos del cálculo de la TIR.

<sup>98</sup> [www.bce.gov.ec/enero2011](http://www.bce.gov.ec/enero2011)

<sup>99</sup> Meneses, Álvarez, Edilberto, (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 185.

**CUADRO N° 101****TIR**

Año	Proyecto
0	-134.468,34
1	32981,50
2	28.595,65
3	41.521,67
4	56.827,26
5	75.387,32
6	85.129,72
<b>TIR</b>	<b>25,47</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

La tasa interna de retorno es del 25,47%, es una tasa superior al 19,18% que es el costo promedio ponderado del capital. Al ser la TIR superior a la tasa mínima aceptable requerida, garantiza que el proyecto genera mayor rentabilidad, por lo tanto el proyecto es viable.

### 8.2.3. Valor Actual Neto (VAN).

El valor actual neto es la diferencia entre los ingresos y los egresos. Este indicador de evaluación sugiere que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero. Para el cálculo del VAN se utilizará la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \frac{FE1}{1+i} + \frac{FE2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FEn}{(1+i)^n}$$

A continuación se especifica el cuadro.

**CUADRO N° 102****Valor Actual Neto**

<b>Años</b>	<b>FE</b>	<b>FE Acum.</b>	<b>FNFA</b>
0	(134.468,34)		(134.468,34)
1	32.981,50	32.981,50	27.673,22
2	28.595,65	61.577,15	20.131,62
3	41.521,67	103.098,82	24.526,91
4	56.827,26	159.926,08	28.165,28
5	75.387,32	235.313,40	31.350,54
6	85.129,72	320.443,12	29.704,15
		<b>VAN</b>	<b>27.083,38</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

El VAN del proyecto presenta un resultado positivo que corresponde a \$ 27.083,38 USD, por lo que se considera que el proyecto cubrirá el costo promedio ponderado de capital y su inversión inicial

**8.2.4. Razón Beneficio / Costo.**

Se la obtiene de la sumatoria de todos los flujos descontados del proyecto y se divide para la inversión inicial, con lo que se obtiene en promedio, el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad monetaria de inversión. La relación Beneficio / costo está representada por la relación entre los Ingresos sobre los Egresos.

$$\frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

La razón beneficio/costo, debe ser mayor a la unidad, para que la inversión sea rentable y por tanto se acepta el proyecto.

**CUADRO N° 103**  
**Razón Beneficio Costo**

<b>AÑOS</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Inversiones</b>	<b>Egresos</b>	<b>Ingresos Actualizados</b>	<b>Egresos Actualizados</b>
0		134.468			
1	182.494		132.536	153.122	111.205
2	215.375		147.870	151.626	104.102
3	253.946		165.312	150.006	97.650
4	299.354		184.258	148.369	91.324
5	353.070		207.822	146.827	86.425
	416.861		235.048	173.355	97.747
	1.304.239		1.072.845	542.380	446.153
				<b>1.465.686</b>	<b>1.034.605</b>

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ing. Actualizados}}{\text{Egr. Actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{1.465.686,081}{1.034.604,820}$$

$$\text{RBC} = 1,42$$

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

La razón beneficio/costo es 1,42; lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá \$ 0,42 ctvs de dólar, en los cinco años que se evaluó el proyecto.

### **8.2.5. Periodo de la Recuperación de la Inversión (PRI).**

Esto se refiere a los periodos o años en los que se va a recuperar exactamente la inversión realizada en el proyecto.

En el siguiente cuadro se detalla el periodo de recuperación de la inversión el cual se calcula con la siguiente fórmula:

$$PRC = X + \frac{X1 - Y}{Z}$$

X = número primario cuya sumatoria no cubre la inversión inicial

X1 = inversión inicial

Y = valor de la sumatoria de los flujos antes de cubrir la inversión inicial

Z = Flujo de la sumatoria de los años que supera la inversión inicial

### CUADRO N° 104

#### Periodo de Recuperación de la Inversión

AÑO	FLUJO DE FONDOS	ACUMULADO
0		-134.468,34
1	32.981,50	-101.486,84
2	28.595,65	-72.891,19
3	41.521,67	-31.369,52
4	56.827,26	25.457,74
5	75.387,32	100.845,06
6	85.129,72	185.974,78

$$PRC = 1 + \frac{(61.017,98 - 71.029,32)}{913.499,71}$$

$$PRC = 4 + 0,31397913$$

$$PRC = 3,76774959$$

$$PRC = 4 \text{ años}$$

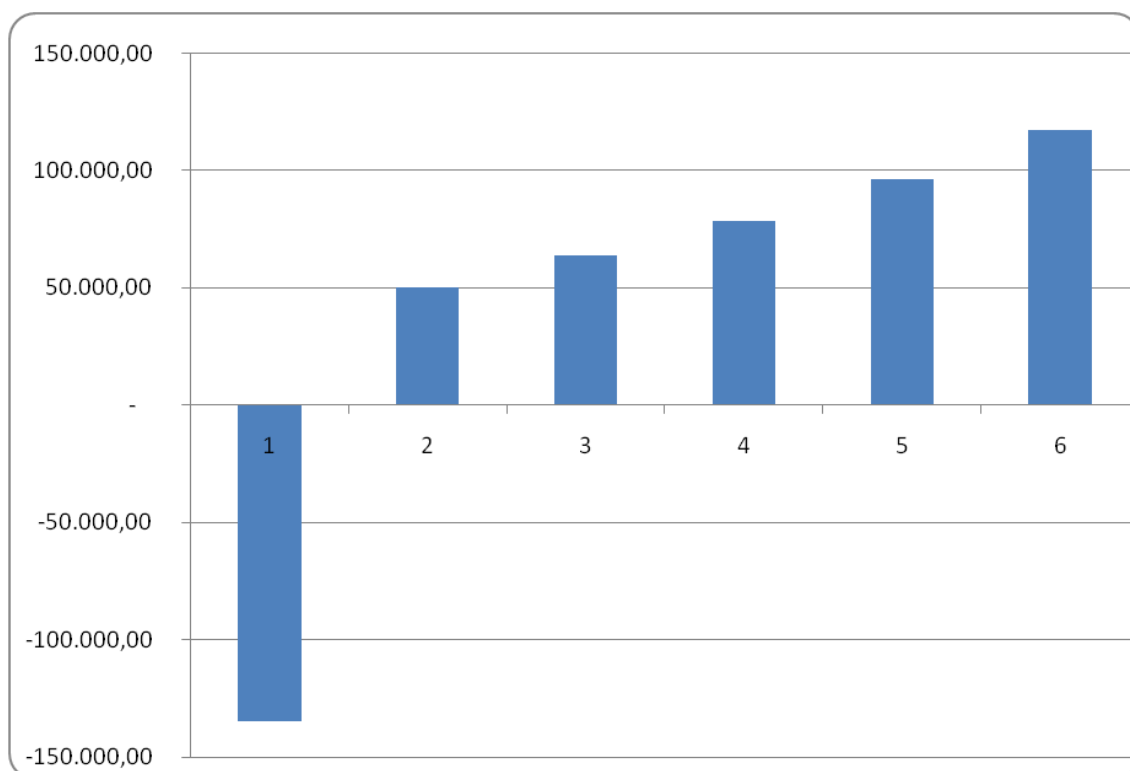
**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011



El periodo de recuperación de la inversión del proyecto es de 4 años, período que se encuentra dentro de los parámetros aceptables para este tipo de inversión. Como se muestra en el siguiente gráfico.

**GRÁFICO N° 28**  
**Periodo de Recuperación de la Inversión**



**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

### 8.2.6. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es “la igualdad entre los ingresos por ventas y los costos de producción; es la compensación entre ingresos y costos para dar como utilidad cero,

donde el negocio no gana ni pierde”<sup>100</sup>. Se refiere a la cantidad o el monto de ventas que hace que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso la utilidad es cero. Para el análisis del punto de equilibrio se debe tomar en cuenta los siguientes rubros:

- Costos Fijos
- Costos Variables
- Ventas Totales

La fórmula que se utilizó para el cálculo del punto de equilibrio es la siguiente:

$$PEU = \frac{CF}{\text{Márgen / Contrib.}}$$

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{Y}}$$

En donde:

**CF** = Costos Fijos

**CV** = Costos Variables

**Y** = Ventas Totales

**PVU** = Precio de Venta Unitario

**CVU** = Costo de Variables

} Margen de Contribución

---

<sup>100</sup> Fierro, Martínez, Ángel, María, (2004), Planeación y Evaluación Financiera, Pág. 154.

### CUADRO N° 105

#### Clasificación de los costos

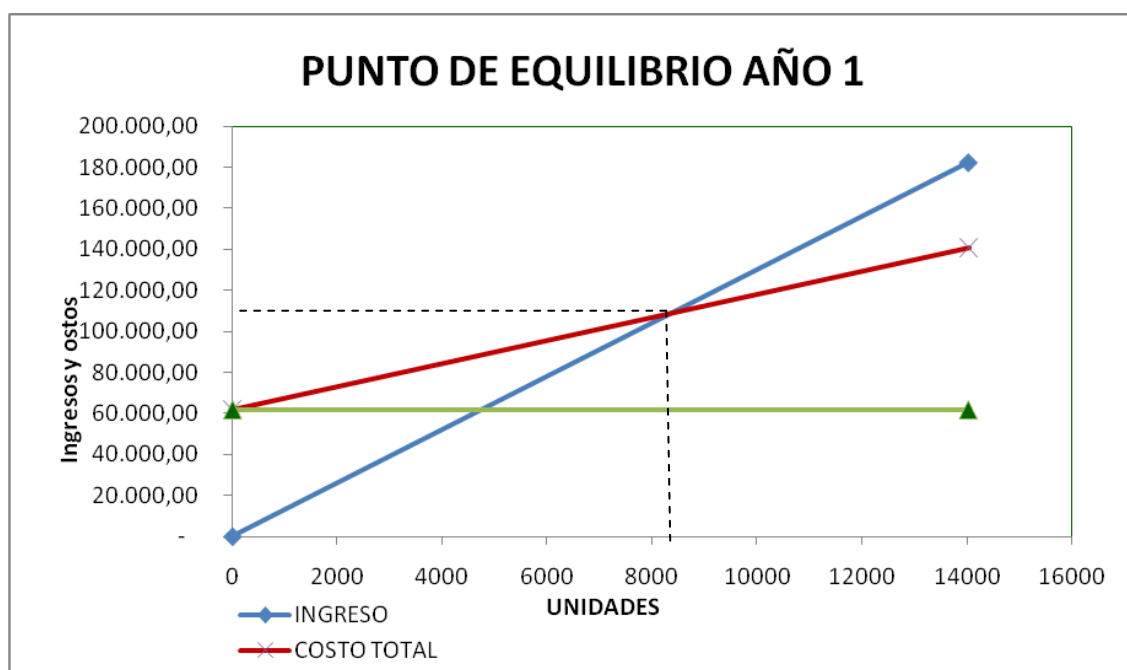
PERIODO	PRECIO UNITARIO	VENTAS	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	PEQ \$	PEQ PRODUCTOS
1	13,00	182.494	79.255,62	61.639,19	108.959	8.381
2	13,00	215.375	97.684,43	61.292,40	112.166	8.628
3	13,00	253.946	130.333,47	61.055,45	125.430	9.648
4	13,00	299.354	165.700,67	59.491,23	133.247	10.250
5	13,00	353.070	209.952,80	58.991,49	145.532	11.195

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

### GRÁFICO N° 29

#### Punto de Equilibrio



**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Edison Almache, 2011

Para el cálculo del punto de Equilibrio se considera los ingresos además de los costos fijos y los costos variables para poder determinar la cantidad necesaria donde la

empresa no obtenga ganancias ni pérdidas el cálculo se lo realiza dividiendo los costos fijos para el margen de utilidad el cual es las ventas menos el costo variable.

El punto de equilibrio del primer año para la importadora es vender 8.381 pares entre suelas y plantillas que alcanza un valor económico de \$ 108.959 si vende menos la empresa tendrá pérdidas. Cada año posterior tiene su propio punto de equilibrio tanto en unidades a comercializar como en ventas o ingresos de la empresa.

### **8.2.7. Análisis de Razones Financieras.**

En este análisis calcularemos las razones financieras con indicadores como liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

## CUADRO N° 106

## Razones Financieras

INDICADOR	FORMULA DE CALCULO		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>LIQUIDEZ</b>							
1. Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo Corriente	Dólares	1,04	1,73	2,73	5,03	12,51
<b>ACTIVIDAD</b>							
7. Rotación activo Fijo	Ventas Total Activo fijo promedio	Veces	1,36	1,32	1,36	1,34	1,27
8. Rotación activo total	Ventas / Activo total promedio	Veces	1,27	2,27	3,27	4,27	5,27
<b>ENDEUDAMIENTO</b>							
4. Endeudamiento largo plazo	Pasivo largo plazo / Activo total		60,00%	41,46%	28,38%	16,56%	7,02%
5. Financiamiento propio	Patrimonio total / Activo Total		40,00%	58,54%	71,62%	83,44%	92,98%
<b>RENTABILIDAD</b>							
1. Rendimiento Activo Total	Utilidad neta / Activo Promedio		30,94%	23,67%	28,34%	31,65%	32,92%
2. Rendimiento del Patrimonio	Utilidad neta / Patrimonio promedio		77,34%	40,44%	39,56%	37,94%	35,41%
4. Margen Utilidad Bruta	Ventas - Costo de Ventas / Ventas		56,57%	56,55%	56,78%	57,04%	57,28%
5. Margen Utilidad neta.	Utilidad neta / Ventas		22,79%	17,91%	20,87%	23,69%	25,86%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Almache, 2011

- La liquidez corriente muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo corriente.
  
- La rotación de activos fijos mide la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo, es la razón de las ventas a los activos fijos netos.
  
- La rotación de activos totales mide la rotación de todos los activos de la empresa y se calcula dividiendo las ventas entre los activos totales.
  
- La razón de endeudamiento a largo plazo mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.
  
- La razón de financiamiento propio mide la capacidad de la empresa para utilizar sus cargos fijos financieros, para incrementar los efectos de cambios en utilidades ante de intereses e impuestos sobre las ganancias por acciones de la empresa.
  
- El rendimiento de activo total Nos informa de la actividad de la Entidad. Nos relaciona los ingresos corrientes con el total activo inicial. Un porcentaje elevado nos indicaría que disponemos de una masa activa reducida, en relación con los ingresos corrientes que es capaz de generar la Entidad.
  
- La rentabilidad del patrimonio Mide la rentabilidad de los recursos propios de la Entidad.
  
- El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus productos.
  
- El margen de utilidad neta calcula el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo los intereses e impuestos. Se usa comúnmente para medir el éxito de la empresa en relación con las utilidades sobre las ventas. Cuanto mayor sea, mejor.

## CAPITULO IX

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### Conclusiones

- Las importaciones de productos terminados que sirven de base como materia prima para los fabricantes de calzado genera fuentes de empleo y competitividad en la industria del calzado en el mercado local.
- Al aprovechar las preferencias arancelarias de los convenios firmados por el Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones CAN se obtiene beneficios como la liberación arancelaria del 100% para tener productos y precios competitivos en el mercado.
- El crecimiento demográfico de Santo Domingo y la ubicación estratégica garantiza la demanda de los productos ofertados por Importadora Jefferson, ya que cuenta una amplia diversificación generando un incremento en las ventas y rentabilidad.
- Importadora Jefferson se encargará de abastecer el 30% del mercado local con suelas y plantillas de óptima calidad, durabilidad, fácil manipulación, aplicando las estrategias del marketing mix, ayudando a posicionar la empresa en la mente del consumidor logrando su fidelidad.
- Siguiendo la filosofía empresarial optimizará sus recursos Humanos, económicos, materiales, tecnológico aplicando el proceso logístico de este estudio, obteniendo un buen desempeño de empleados y obreros en cada una de las actividades a realizar.

- Según los resultados obtenidos del estudio de mercado y del estudio financiero Importadora Jefferson ofertará sus productos a un precio de venta de \$ 13 tomando en cuenta a la competencia y la capacidad económica que los productores están dispuestos a pagar por dichos productos lo cual garantiza la demanda de los mismos.
- De acuerdo al estudio realizado Importadora Jefferson obtendrá un crecimiento en las ventas de un 18% anual, mientras que el crecimiento porcentual de los costos y gastos es de 11%, su inversión inicial se recuperara en 4 años; La tasa interna de retorno es de 25,47% la cual supera a la tasa mínima requerida que es del 19,18%, lo cual significa que la empresa obtendrá solidez y liquidez.



## Recomendaciones

- Ejecutar la puesta en marcha del proyecto, tomando en cuenta todos los requisitos, reglamentos, leyes internas y externas que regulan el comercio exterior en especial las importaciones.
- Mantener siempre un adecuado servicio de post venta que le dé un valor agregado a los productos que permita mejorar continuamente la calidad de servicio que brinda la empresa, capacitando frecuentemente al personal de la empresa en atención al cliente.
- Planificar la apertura de nuevas sucursales en distintos sectores de la ciudad o a nivel nacional dependiendo del crecimiento del negocio de Importadora Jefferson.
- Mantener una política adecuada del manejo de inventarios, que permita disponer del stock óptimo, utilizando recursos financieros que no representen un alto costo para la empresa.
- Intensificar la vinculación con la comunidad y los pequeños negocios para ofrecer a la ciudad de Santo Domingo un crecimiento económico, social, cultural y de infraestructura los cuales ayudan a mejorar el nivel de vida de los involucrados, ya que estos contribuyen al desarrollo del país.
- Establecer una buena relación con nuestros proveedores de materia prima, para de esta manera estar abastecidos durante la vida del proyecto con materiales de calidad y así lograr que al ofertar a los fabricantes de calzado dichos productos cubrir sus expectativas y exigencias.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ARCILA, Cristóbal, O. (2001), “Diccionario de Comercio Internacional”, Cuarta Edición, ECOE Ediciones, Bogotá-Colombia.
2. BACA Gabriel Urbina,. (2001), Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, McGraw-Hill, México.
3. BARRENO Luis. (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito-Ecuador.
4. Bodie, ZVI y Mertón, Robert. (2003), Finanzas, Primera Edición, Prentice-Hall, México.
5. CANELOS Ramiro Salazar,. (2003), Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios, Quito-Ecuador.
6. CASTELL Hachette, diccionario enciclopédico, ediciones castell, Barcelona.
7. Cateora, Philip y Graham, John. (2001), Marketing Internacional, 10ma Edición, McGraw-Hill, México.
8. CHIAVENATO Idalberto (2004), Administración – proceso administrativo, editorial Nomos S.A, Bogotá Colombia.
9. CULTURAL S.A. (2002), diccionario de comercio exterior, editorial brosmac, Madrid – España.
10. ESTRADA Raúl (2007), lo que se debe conocer para importar y exportar, ediciones Abya-Yala, Quito- Ecuador.
11. HARO Oswaldo (2007), Curso práctico de administración estratégica
12. Houck, James, P., (2004), “Comercio Exterior Agrario Fundamentos y Análisis”, Tercera Edición, Madrid-España.
13. Ing. ESTRADA Patricio H., Ing. ESTRADA Raúl A. (2006), Lo que se debe conocer para Importar y Exportar, Primera Edición, Quito-Ecuador,
14. Kotler Philip y Gary Armstrong. (2004), Marketing, Décima Edición, Prentice-Hall, España.
15. ESTRADA Luis Heredia Patricio (2006), Como hacer Importaciones, Primera Edición, Quito-Ecuador,

16. Mankin Gregory. (2004), Principios de Economía, Tercera Edición, McGraw-Hill, España.
17. McCarthy, E. Jerome y Perreault, William. (2001), Marketing un Enfoque Global, 13ª Edición, McGraw-Hill, México.
18. MENDOZA Alberto García. (1998), Evaluación de Proyectos de Inversión, Primera Edición, McGraw-Hill, México.
19. MENESES Edilberto Álvarez,. (2004), Preparación y Evaluación de Proyectos, Quito-Ecuador.
20. Mochón, Morcillo, Francisco. (2001), Principios de Economía, Segunda Edición, McGraw-Hill, España.
21. MOKATE, Karen Marie. (2004), Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión, Segunda Edición, Colombia.
22. MORALES, Troncoso Carlos: plan de exportación; editorial pearson educación, México 2000.
23. PLANEX 2020, (2006), “Plan Nacional de Política Exterior”, Quito-Ecuador.
24. Pujol, Bruno, (2000), “Diccionario de Comercio Exterior Bolsa-Banca”, Madrid-España.
25. Robbins, Stephen y Coulter, Mary. (2000), Administración, Sexta Edición, Prentice-Hall, México.
26. Robles, José y Robles, Washington, (2003), Elementos de Economía, Cuarta Edición, Quito-Ecuador,
27. SAPAG Chain Nassir y Chain, Sapag Chain Reinaldo. (2003), Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, McGraw-Hill, México.
28. SAPAG Chain Nassir, (2007), Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación, Prentice-Hall, México.
29. Serrano, Humberto, (2002), Estrategias de Posicionamiento,
30. TRIGO, Gustavo: Marketing Internacional, Editorial Mc Graw Hill, Mexico 2001.
31. Webster, Allen. (2000), Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía, Tercera Edición, McGraw-Hill, Colombia.

32. Zapata Sánchez, Pedro. (2002), Contabilidad General, Cuarta Edición, McGraw-Hill, Colombia.

### **Páginas Web.**

33. <http://www.as.com>.  
34. <http://www.bce.fin.ec>  
35. <http://www.corpei.org>.  
36. <http://www.geocities.com>  
37. <http://www.inee.es>  
38. <http://www.micip.gov.ec>  
39. <http://www.monografias.com>  
40. <http://www.mrrext.gov.ec>  
41. <http://www.wikipedia.com>  
42. <http://www.sri.gov.ec>  
43. <http://www.supercias.gov.ec>  
44. <http://www.aduana.cl>  
45. <http://www.comunidad andina.org>  
46. <http://www.todocomercio.com.ec>  
47. <http://www.trademap.org>  
48. <http://www.producmap.org>  
49. <http://www.macmap.org>  
50. <http://www.aduana.gov.ec>  
51. <http://www.mic.gov.ec>  
52. <http://www.ecuadorexporta.org>  
53. <http://www.images.google.gov.ec>

# ANEXOS



**ANEXO No. 1**  
**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS**  
**Campus Santo Domingo de los Colorados**

**Encuesta Dirigida a Importadores**

**Encuesta sobre la necesidad de materia prima para la industria del calzado en Santo Domingo.**

**Objetivo:**

Determinar la necesidad de materia prima de calidad para la industria del calzado de las Empresas productoras de Santo Domingo de los Colorados para la creación de una empresa importadora.

**1.- ¿Consume Ud. materia prima nacional o importada?**

Si

No

**2.- ¿De qué país es originaria la materia prima?**

Colombia

Perú

Ecuador

**3.- ¿Para qué tipos de calzado se importa la materia prima?**

Sandalias	<input type="checkbox"/>	Deportivos	<input type="checkbox"/>
Botas	<input type="checkbox"/>	Casuales	<input type="checkbox"/>

**4.- ¿Cuántos metros de cuero al mes consumen para la fabricación de calzado**

200  600   
 400

**5.- ¿Qué precio Ud. considera razonable xm<sup>2</sup> (cuero) y pares (suelas y plantillas) para fabricar calzado a un precio competitivo?**

De \$ 10,00 a 14,99  De \$ 10,00 a 14,99  De \$ 10,00 a 14,99   
 De \$ 15,00 a 19,99  De \$ 15,00 a 19,99  De \$ 15,00 a 19,99   
 De \$ 20,00 a 24,99  De \$ 20,00 a 24,99  De \$ 20,00 a 24,99

**6.- ¿Cuántas suelas consume al mes en el proceso de producción?**

500 pares  1300   
 1000 pares

**7.- ¿De las suelas cuál es la que usa más?**

PVC  Goma   
 Caucho  Poliuretano

**8.- ¿Cuántas plantillas consume al mes en el proceso de producción?**

400 pares  1000 pares   
 800 pares

**9.- ¿En qué meses del año consume más materia prima para calzado?**

Febrero  Octubre   
 Mayo

## ANEXO No. 2

### Proforma “Diario La Hora”



Cliente: \_\_\_\_\_  
 Edición: 5to. Do

ÁREAS DE PUBLICIDAD	
Área de corte:	38 cm de alto x 28,7 cm de ancho
Área de impresión:	36 cm de alto x 26 cm de ancho
Área de publicidad:	34 cm de alto x 26 cm de ancho
Espacio entre columnas:	0.5 cm      Lomo: 2 cm

- 1 col: 4,8 cm
- 2 col: 10,1 cm
- 3 col: 15,4 cm
- 4 col: 20,7 cm
- 5 col: 26 cm

GISELA FONSECA : 091-942082  
 2761-004-115

**5 col x 34 cm**

**A** B&N : \$ 285.60  
 Color : \$ 456.96

**5 col x 20 cm**

**B** B&N : \$ 168.00  
 Color : \$ 268.00

**5 col x 17 cm**

**C** B&N : \$ 142.80  
 Color : \$ 228.48

**3 col x 25 cm**

**D** B&N : \$ 126.00  
 Color : \$ 201.60

**3 col x 20 cm**

**E** B&N : \$ 100.80  
 Color : \$ 161.28

**4 col x 15 cm**

**F** B&N : \$ 100.80  
 Color : \$ 161.28

**5 col x 12 cm**

**G** B&N : \$ 100.80  
 Color : \$ 161.28

**3 col x 15 cm**

**H** B&N : \$ 75.60  
 Color : \$ 120.96

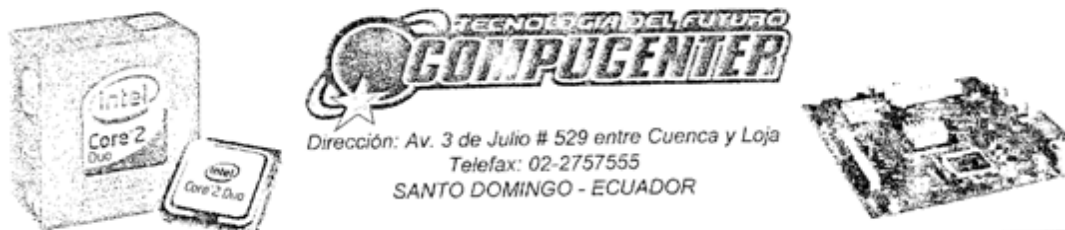
**4 col x 10 cm**

**I** B&N : \$ 67.20  
 Color : \$ 107.52





## ANEXO N° 4 Proforma de Computadoras



Dirección: Av. 3 de Julio # 529 entre Cuenca y Loja  
Telefax: 02-2757555  
SANTO DOMINGO - ECUADOR

<b>COMPUTADORA INTEL CELERON de 1,80 GHZ</b>	<b>COMPUTADORA INTEL DUAL CORE de 2,50 GHZ</b>
MAINBOARD BIOSTAR Socket 775 Video, Sonido y Red incorporado Tarjeta de Fax PCI 56,6 Kbps <b>PROCESADOR Intel Celeron 1,80 Ghz Cache 512K</b> DISCO DURO Samsung / Maxtor <b>250 GB</b> SATA MONITOR Samsung / LG de <b>19" LCD</b> Flat Panel MEMORIA RAM DDR2 <b>1 GB</b> PC667 <b>DVD RW SAMSUNG / LG</b> LECTOR DE MEMORIAS CASE ATX FULL TOWER Teclado Multimedia, Mouse óptico, Parlantes IMPRESORA <b>MULTIFUNCION</b> Scanner - Copiadora Color Regulador de Voltaje CDP 1000w 6 tomas	MAINBOARD BIOSTAR Socket 775 Video, Sonido y Red incorporado Tarjeta de Fax PCI 56,6 Kbps <b>PROCESADOR Intel Dual Core 2,50 Ghz Cache 1 Mb</b> DISCO DURO Samsung / Maxtor <b>250 GB</b> SATA MONITOR Samsung / LG de <b>19" LCD</b> Flat Panel MEMORIA RAM DDR2 <b>1 GB</b> PC667 <b>DVD RW SAMSUNG / LG</b> LECTOR DE MEMORIAS CASE ATX FULL TOWER Teclado Multimedia, Mouse óptico, Parlantes IMPRESORA <b>MULTIFUNCION</b> Scanner - Copiadora Color Regulador de Voltaje CDP 1000w 6 tomas
Precio: <b>\$615,00 + IVA</b> Precio Final: \$688,80	Precio: <b>\$675,00 + IVA</b> Precio Final: \$756,00

<b>COMPUTADORA INTEL CORE 2 DUO de 2,53 Ghz</b>	<b>COMPUTADORA INTEL CORE 2 QUAD de 2,40 Ghz</b>
MAINBOARD BIOSTAR Socket 775 Video, Sonido y Red incorporado Tarjeta de Fax PCI 56,6 Kbps <b>Procesador Intel Core 2 Duo 2,53 Ghz Cache 2 Mb</b> DISCO DURO Samsung / Maxtor <b>250 GB</b> SATA MONITOR Samsung / LG de <b>19" LCD</b> Flat Panel MEMORIA RAM DDR2 <b>1 GB</b> PC667 <b>DVD RW SAMSUNG / LG</b> LECTOR DE MEMORIAS CASE ATX FULL TOWER Teclado Multimedia, Mouse óptico, Parlantes IMPRESORA <b>MULTIFUNCION</b> Scanner - Copiadora Color Regulador de Voltaje CDP 1000w 6 tomas	MAINBOARD BIOSTAR Socket 775 Video, Sonido y Red incorporado Tarjeta de Fax PCI 56,6 Kbps <b>Procesador Intel Core2 Quad 2,40 Ghz Cache 8 Mb</b> DISCO DURO Samsung / Maxtor <b>250 GB</b> SATA MONITOR Samsung / LG de <b>19" LCD</b> Flat Panel MEMORIA RAM DDR2 <b>1 GB</b> PC667 <b>DVD RW SAMSUNG / LG</b> LECTOR DE MEMORIAS CASE ATX FULL TOWER Teclado Multimedia, Mouse óptico, Parlantes IMPRESORA <b>MULTIFUNCION</b> Scanner - Copiadora Color Regulador de Voltaje CDP 1000w 6 tomas
Precio: <b>\$715,00 + IVA</b> Precio Final: \$800,80	Precio: <b>\$825,00 + IVA</b> Precio Final: \$924,00

ACEPTAMOS



Garantía contra defectos de Fabricación: Un Año  
 Instalación a domicilio en la localidad de Santo Domingo sin costo adicional.

**ANEXO N° 5**  
**Proforma Publicidad Prensa**

**RADIO ZARACAY**  
**F.M. 100.5 NACIONAL**

STO. DGO. DE LOS COLORADOS, AV. QUITO 1424 Y PASAJE AGUAVIL  
QUITO - BOSMEDIANO E 16-99 Y JOSÉ CARBO  
TELEF: 2 756 - 297 / 2 750 264

Santo Domingo de los Colorados,

**Señor** \_\_\_\_\_

**Ciudad.-** \_\_\_\_\_

De mis consideraciones:

Reciba un cordial saludo y los deseos de éxito en sus labores.

La presente tiene por objeto poner a sus órdenes los servicios publicitarios de nuestra Emisora de Cobertura Nacional, **RADIO ZARACAY F.M. 100.5**, la Frecuencia Modulada que por su programación es la número uno, y la más sintonizada en las carreteras de Ecuador. Y los Ecuatorianos que radican en el exterior (España, Italia, Estados Unidos, etc.), nos pueden escuchar por Internet en: [www.zaracay.ec](http://www.zaracay.ec)

**Nuestra propuesta es:**

- **A.- 1 CUÑA DE 30" EN HORARIO AAA (05H00 A 10H00)**  
US\$ 15.00
- Con descuento especial por contrato directo:**  
1 CUÑA DE 30" US\$ 12.00
- **B.- 1 CUÑA DE 30" EN HORARIO ROTATIVO (10H00 EN ADELANTE)**  
US\$ 12.00
- Con descuento especial por contrato directo:**  
1 CUÑA DE 30" US\$ 10.00  
3 CUÑAS DIARIAS DE LUNES A VIERNES-UN MES US\$ 660.00

**+ IVA VIGENTE**

Siempre a sus órdenes.

Atentamente,

**RADIO ZARACAY**  
100.5 F.M.  
*por Marcela Granja*  
GERENTE

## ANEXO N° 6 Proforma Muebles y Enseres

### **LA OFICINA IDEAL**

*Muebles y divisiones de oficinas, trabajos sobre diseño y medida*



**Teléfonos:** 022 753 482 Cel.: 093 052406

**Dirección:** Av. 29 de Mayo 104, Y del colorado, Sto. Domingo.

**Email:** williamcabra@hotmail.com

**Aceptamos:**



**Solicitante:**

**Cedula o Ruc:**

**Fecha:** 18/02/1986

22/03/2011

20/03/2011 **PROFORMA**

Cantidad	Detalle	Ref.	Valor Unit.	Valor Total
1	Escritorio Slim caoba	946076	210,90	210,90
1	Escritorio tres cajones "haya"	948086	80,90	80,90
1	Silla ofice giratoria ejecutiva Kala	946253	110,00	110,00
2	Silla ofice giratoria elev gris	946177	29,29	58,58
2	Silla plegable Alsacia negro	946165	14,99	29,98
10	Silla para bar con elevador	881248	44,90	449,00
				-
				-
				-
<b>Total</b>				<b>939,36</b>



  
 Ing. William Cabra  
**GERENTE PROPIETARIO**

## ANEXO N° 7 SRI / RUC

**"SRI**

- la hacienda al país

### REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 1718106071001

APELLIDOS Y NOMBRES: ALMACHE MARCILLO EDISON FERNANDO

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI

FEC. NACIMIENTO: 18/02/1986

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 22/03/2011

FEC. INSCRIPCIÓN: 20/03/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

IMPORTACION DE MATERIA PRIMA PARA PRODUCIR CALZADO

DIRECCION DOMICILIO PRINCIPAL:

Provincia: TSÁCHILA Cantón: SANTO DOMINGO Parroquia: ABRAHAM CALAZACON Calle: AV. CHONE Numero: 213 Intersección: ANTONIO ANTE Referencia: COOPERATIVA DOS PINOS FRENTE AL CONSESIONARIO KIA MOTORS Telefono: 023709769

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

• DECLARACIÓN SEMESTRAL IVA

\* Las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad deben declarar impuesto a la renta siempre que sus ingresos brutos anuales superen la base mínima exonerada.

\* Las personas naturales que posean ingresos anuales superiores a \$40.000 o un capital propio superior a \$24.000 están obligadas a llevar contabilidad y por lo tanto se convierten en agentes de retención.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS: 1	CERRADOS: 0
JURISDICCION:	REGIONAL NORTE PICHINCHA		
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE:			
Usuario: JVL00R	Lugar de emisión: SANTO DOMINGO AV. LOS NARANJOS (FRENTA AL 1465 Y 1466)	Fecha y hora: 30/04/2008 09:04:23	

## ANEXO N° 8 Proforma Distritauro

### PROFORMA

**EMPRESA: DISTRITAURO**



CRA. 9 No. 16-30 TELFS: 8808475 - 883 3088

FAX: 889 1577 CALI - COLOMBIA

Resolución DIAN No. 050000187887 FECHA: 2010/11/11

CLIENTE:

DEL No. DT 30.001 AL No. DT 50.000 AUTORIZA

**IMPORTADORA JEFFERSON S.A.**

VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE

FECHA: 18/03/2011

ECUADOR - STO DGO

VÍA EMBAR: MARÍTIMA

TELF: 023709-768

EMB. ESTIMADO:

PAÍS DE ORIGEN: COLOMBIA

PRODUCTO: SUELAS 6406993000

DESDE: BUENAVENTURA

PLANTILLAS 6406200000

DESTINO: ECUADOR-GUAYAQUIL

FORMA DE PAGO: GIRO A LA VISTA

NIT. 805.006.653-7

CONDICIÓN DE COMPRA:

I.V.A. RÉGIMEN COMÚN

**FOB**

MARCA	CANT. CAJAS	DESCRIPCIÓN	CANT. PARES	PRECIO UNIT. FOB USD	PRECIO TOTAL FOB USD
		REF. PEDIDO N° 173-032-329			
DISTRITAURO	267	<b>SUELAS</b>			
		PVC	3445	5,25	18086,25
		CAUCHO	1419	4,60	6527,40
		GOMA	811	5,10	4136,10
		POLIURETANO	608	5,70	3465,60
		<b>PLANTILLAS</b>			
		ALGODÓN	7755	4,60	35673,00
		PESO BRUTO TOTAL:	8003,27 KILOS		
		PESO NETO TOTAL:	7869,88 KILOS		
		TOTAL CAJAS:	267		
		<b>VALOR TOTAL FOB:</b>			<b>67888,35</b>

**ANEXO N° 9**  
**Nota de Pedido**

**NOTA DE PEDIDO**

**FECHA:** 22-mar-11  
**DE:** EDISON ALMACHE  
**PARA:** DISTRITAURO  
**PAGO:** GIRO A LA VISTA **PEDIDO**  
**ORIGEN:** COLOMBIA **N° 173-032-329**  
**PTO. EMBARQUE:** BUENAVENTURA  
**DESTINO:** ECUADOR  
**PTO. DESEMBARQUE:** GUAYAQUIL  
**SEGURO:** CONTRATADO POR IMPORTADOR  
 IMPORTADORA JEFFERSON  
**EMPRESA:** S.A.  
**PARTIDA ARANCELARIA:** 6406993000 Suelas  
 6406200000 Plantillas

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD PARES	V/U	TOTAL USD
1	Suelas de PVC	3445	5,25	18086,25
	" Caucho	1419	4,60	6527,40
	" Goma	811	5,10	4136,10
	" Poliuretano	608	5,70	3465,60
2	Plantillas de Algodón	7755	4,60	35673,00
	TOTAL FOB USD			67888,35
	FLETE MARÍTIMO			
	TOTAL GUAYAQUIL-ECUADOR			

## ANEXO N° 10 Factura



### DISTRITAURO

#### FACTURA INVOICE

DT N° 47380

CRA. 9 No. 16-30 TELFS: 8808475 - 883 3088

FAX: 889 1577 CALI - COLOMBIA

Resolución DIAN No. 050000187887 FECHA: 2010/11/11

DEL No. DT 30.001 AL No. DT 50.000 AUTORIZA

CONSIGNADO A:

IMPORTADORA JEFFERSON S.A.

VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE

ECUADOR - STO DGO

TELF: 023709-768

FECHA: 22-mar-11

VÍA EMBAR: MARÍTIMA

EMB. ESTIMADO: 24-mar-11

PAÍS DE ORIGEN: COLOMBIA

PRODUCTO: SUELAS 6406993000

PLANTILLAS 6406200000

DESDE: BUENAVENTURA

DESTINO: GUAYAQUIL

FORMA DE PAGO: GIRO A LA VISTA

CONDICIÓN DE COMPRA:

FOB

NIT. 805.006.653-7

I.V.A. RÉGIMÉN COMÚN

MARCA	CANT. CAJAS	DESCRIPCIÓN	CANT. PARES	PRECIO UNIT. FOB USD	PRECIO TOTAL FOB USD
		REF. PEDIDO N° 173-032-329			
DISTRITAURO	850	<b>SUELAS</b>			
		PVC	3445	5,25	18086,25
		CAUCHO	1419	4,60	6527,40
		GOMA	811	5,10	4136,10
		POLIURETANO	608	5,70	3465,60
		<b>PLANTILLAS</b>			
		ALGODÓN	7755	4,60	35673,00
		PESO BRUTO TOTAL:		8003,27 KILOS	
		PESO NETO TOTAL:		7869,88 KILOS	
		TOTAL CAJAS:		267	
		<b>VALOR TOTAL FACTURA FOB:</b>			<b>67888,35</b>



**ANEXO N° 11**  
**Lista de empaque**

**DISTRITAURO**



190

**LISTA DE EMPAQUE**

Exp. 06/11

**CONSIGNATARIO:**

**IMPORTADORA JEFFERSON S.A.**  
VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE  
STO DGO - ECUADOR  
PHONE: 023709-768

**DESCRIPCIÓN:**

**PARES DE SUELAS:**

PVC  
CAUCHO  
GOMA  
POLIURETANO

**PARES DE PLANTILLAS:**

ALGODÓN

**CANTIDAD DE BULTOS:**

267 CAJAS DE CARTÓN DE 30 KG P/CTN

**PESO BRUTO:** 8003,27 KILOS

**PESO NETO:** 7869,88 KILOS

**PUERTO DE EMBARQUE:**

BUENAVENTURA - COLOMBIA

**EMBARQUE VÍA:**

MARÍTIMO

**CALI, MARZO 2011**

Dirección: Cra 9 N° 16-30 Cali  
Teléfono: 880 8475  
Correo: [distritauro@hotmail.com](mailto:distritauro@hotmail.com)

## ANEXO N° 12 Cotización FARLETZA

Guayaquil, 04 de febrero del 2011.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, nos es grato hacerle llegar nuestras tarifas FCL/FCL para el transporte internacional de carga desde Buenaventura

### SERVICIO DIRECTO SIN TRASBORDO

**Frecuencias: semanales – Equipos disponibles**

### Tarifas válidas

<b>Puerto</b>	<b>1x20'</b>	<b>1x40'</b>	<b>1x40'HQ</b>	<b>Desde Hasta</b>
Buenaventura	\$700	\$1100	\$1200	01/02/2011 28/02/2011

### Recargos en destino sujetos a IVA:

- Visto bueno x BL \$ 60,00
- Admin. x BL. \$ 20,00 collect
- Porteo x cont. \$ 30,00
- Emisión x BL \$ 45,00
- Manejo Local x cont. \$ 35,00 collect
- Delivery x cont. \$ 35,00
- THC x cont. \$ 145,00
- Handling x cont. \$55,00
- Adm Fee: \$35,00
- 

### Notas:

1. Tarifas all-in,
2. Tarifa Valida para carga general no peligrosa ni sobredimensionada
3. Tiempo de tránsito de 2/3 días aprox.
4. Exoneración de pagos de garantías para el retiro de contenedores.
5. 10 días libres en el Puerto.

**ANEXO N° 13**  
**Póliza de seguro**

Transportes y ha sido aprobado por la SuperIntendencia  
Bancos y Seguro, con resolución N° 6928-S de 16 de  
Junio de 1969

**CIGNA**  
**Worldwide Insurance Company**  
SECCIÓN TRANSPORTES

N°

APLICACIÓN N° 4000 - 1

**PÓLIZA N°**

La siguiente mercadería se declara en aplicación a la PÓLIZA FLOTANTE N° 4000 emitida a favor de IMPORTADORA JEFFERSON S.A.  
para el viaje desde CALI - COLOMBIA  
hasta GUAYAQUIL - ECUADOR sobre el BARCO de APL DEL ECUADOR  
anunciada para el día 26/03/2011  
Lugar y Fecha STO DGO 24/03/2011

Marca	Bultos N°	Peso bruto kgs	Cantidad bultos	CONTENIDO	Valor Asegurado S/	%	Prima S/	Observaciones
DISTRITAURO	1/267	8003,27	267	Suelas Plantillas	68.588,35	0,8	548,71	Cobertura sobre todo riesgo

Embarcado por FARLETZA S.A.

EL ASEGURADO

Aceptada por la Compañía

Nota: De conformidad con las disposiciones, de la Póliza, los asegurados o sus  
Embarcadores, llenan este formulario en duplicado y lo remitirán a CIGNA  
WORLDWIDE INSURANCE COMPANY en ..... QUITO .....  
o a sus a gentes autorizados ántes de efectuado el embarque o despacho  
La compañía o el agente devolverá el duplicado debidamente sellado y firmado


\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_






**ANEXO N° 16  
DAU C**

		<b>REPUBLICA DEL ECUADOR</b> <b>DECLARACION ADUANERA UNICA</b>						<b>C</b>									
<b>A ADUANA</b>							<b>B REFRENDO</b>										
1	No. ORDEN	AÑO	2	ADUANA	CODIGO	3	REGIMEN	CODIGO	4	FECHA/HORA TX	5	NUMERO:					
	800	11		GUAYAQUIL	028		CONSUMO	10				2318957					
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>																	
6	IMPORTADOR / EXPORTADOR				7 TIPO/ No DOC ID			8 CIUDAD									
	IMPORTADORA JEFFERSON S.A.				1			1718106071-001			STO DGO						
9	DIRECCION					10 TELEFONO		11 NIVEL COMERCIAL									
	VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE					0-90847645		2									
12	DECLARANTE / AGENTE			CÓDIGO		13 ALMACEN / DEPOSITO			CODIGO								
	SERRANO MOSQUERA NANCY DE ROSARIO			4213		NAPORTEC S.A.			6960								
<b>D VALORES ADUANA</b>																	
14	FOB USD		15	FLETE USD		16	SEGURO USD		17	AJUSTE USD		18	CIF USD		19	VALOR ADUANA USD	
	67.888,35			700,00			548,71						69.137,06			69.137,06	
<b>E AUTOLIQUIDACION DE TRIBUTOS</b>																	
	CONCEPTO			LIQUIDACION \$ (1)				LIBERACION \$ (2)				CANTIDAD A PAGAR \$ (1-2)					
20	AD / VALOREM							100%				0					
21	DERECHO ESPECIFICO/SALVAGUARDIA																
22	IMP. CONSUMO ESPECIAL																
23	IMP. VALOR AGREGADO			8337,92905				8337,92905				8337,92905					
24	DERECHO ANTIDUMPING																
25	DERECHOS CONSULARES																
26	SOBRETIEPO PETROLERO																
27	ADICIONAL POR BARRIL DE CRUDO																
28	TASA MODERNIZACION																
29	TASA DE CONTROL																
30	TASA ALMACENAJE			240				240				240					
31	MULTAS (ART. 89 Y 91)																
32	INTERESES																
33																	
34	FODINFA			345,685284				345,685284				345,685284					
35	CORPEI																
36	OTROS																
37								TOTAL AUTOLIQUIDACION				8923,614334					
<b>F BANCO Y ADUANA</b>																	
<b>LIQUIDACION DE DAU ELECTRONICO</b>																	
Nro DAU								Fec Liquidación									
Declarante								Fec Ultimo Día de Pago									
								Fec Cancelación									
Nro Secuencial								<b>PAGO AUTORIZADO</b>									
CONCEPTO DEL TRIBUTO			AUTOLIQUI (\$)		LIQUIDACION (\$)			LIBERACION/ SUSPENSION (\$)			CANTIDAD A PAGAR (\$)						
AD VALOREM								100%			0						
DERECHO ESPECIFICO																	
IMPUESTO A CONSUMOS ESPECIALES																	
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO			8337,929		8337,92905			8337,92905			8337,92905						
DERECHO ANTIDUMPING																	
MULTAS																	
TASA DE MODERNIZACION																	
TASA DE CONTROL																	
TASA DE ALMACENAJE			240		240			240									
FODIN			345,6853		345,685284			345,685284			345,685284						
SALVAGUARDA																	
INTERES																	
TOTAL											8683,614334						
CORPEI:										0,00				8683,61			
Agente:										4213 SERRANO MOSQUERA NANCY DE ROSARIO				<a href="#">Imprimir</a>		<a href="#">Baiair Archivo</a>	

## ANEXO N° 17 DAV

		<b>DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)</b>				DAV N° 56789			
<b>1. ADUANAS</b>									
Hojas Adicionales 1 de 1	N° Formulario DAU 2318957	Régimen 10	1.1 Aduana GUAYAQUIL	Código 28	RUC/Ci/Catastro/Pasap 17186071001	Código 1	<b>2. REGISTRO DE ADUANAS</b>		
1.3 Consignatario o Importador EDISON ALMACHE MARCILLO					1.4 Nivel Comercial DISTRIBUIDOR / MAYORISTA	Código 2	1.5 Otros (especifique)		
<b>3. PROVEEDOR</b>									
3.1 Nombre / Razón social IMPORTADORA JEFFERSON S.A.			3.2 Condición DISTRIBUIDOR	Código 2	3.3 Dirección VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE				
3.4 Ciudad SANTO DOMINGO		3.5 País ECUADOR	Código EC	3.6 Fax	3.7 Teléfono 023-709 769	E-mail guitarfher218@hotmail.com			
<b>4. TRANSACCIÓN</b>									
4.1. Naturaleza (Cod)	4.2. Incoterms FOB	Lugar CALI	4.3. N° de resolución de Aduana 54789		4.4. Fecha	4.5. N° de factura 47380	4.6. Fecha de factura 20/03/2011		
4.7. N° contrato u otro Doc.	4.8. Fecha de contrato	4.9. Tipo de cambio	4.10. Fecha de cambio	4.11. Moneda USD	4.12. País de origen COLOMBIA	Código COLOMBIA	4.13. País de Procedencia CO		
4.14. Forma de envío Fraccionado Unico	4.15. N° envíos	4.16. Modo transporte MARÍTIMO	Código 1	4.17. Puerto de Embarque BUENAVENTURA	Código GUAYAQUIL	4.18. Puerto de Descarga GIRO A LA VISTA	Código 31		
<b>5. DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA</b>									
Item	5.1. Subpartida (Nandina)	5.2. Descripción Comercial			5.3. Características / Tipo		5.4. País de origen		
1	6406993000	SUELAS					COLOMBIA		
2	6406200000	PLANTILLAS					COLOMBIA		
3									
4									
5									
Item	5.5. Marca Comercial	5.6. Modelo	5.7. Año	5.8. Estado de mercancía	5.9. Cantidad	5.10. U. Com.	5.11. FOB unit. US\$		
1	DISTRITAURO	VANESSA		1	6283	2U	32.215,35		
2	DISTRITAURO	VANESSA		1	7755	2U	35.673,00		
3									
4									
5									
<b>6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR</b>									
6.1. Se utilizó algún intermediario en la transacción comercial			SI	NO	6.2. Nombre del Intermediario				
6.3. Dirección				6.4. Ciudad	6.5. País	6.6. Tipo de intermediario			
<b>7. CONDICIONES DE LA TRANSACCIÓN</b>									
7.1. Existe vinculación con el proveedor							SI	NO	x
7.2. Ha influido la vinculación en el precio de las mercancías importadas							SI	NO	x
7.3. Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías							SI	NO	x
7.4. Existen cánones o derechos de licencias relativas a las mercaderías importadas que Ud., está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de vent.							SI	NO	x
7.5. Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?							SI	NO	x
7.6. Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Art. 1 del acuerdo del valor GATT							SI	NO	x
7.7. Depende la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar							SI	NO	x
7.8. Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones							SI	NO	x
<b>8. DETERMINACIÓN DE LA TRANSACCIÓN</b>									
<b>8.1. Base del Cálculo</b>				<b>8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador</b>					
8.1.1 Precio de Factura				8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra					
8.1.2 Pagos Indirectos, descuentos retroactivos, otros				8.2.2 Envases y embalajes					
Total 8.1				8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas					
8.3. Deducciones; Importes incluidos en 8.1				8.2.4 Cánones y derechos de licencia					
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación				8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierta al proveedor extranjero					
8.3.2 Intereses				8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación					
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción				8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque					
8.3.4. Derechos de Aduana y otros impuestos				8.2.9 Gasto de carga, descarga, manipulación					
8.3.5 Otros gastos				8.2.10 Gastos de seguro					
Total 8.3				Total 8.2					
8.4. Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3				Total 8.2					
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5				SI	NO	0			
<b>9. DESAGREGACIÓN DEL VALOR EN ADUANA</b>									
9.1 FOB US\$	67.888,35	9.2 Flete US\$	700	9.3 Seguro US\$	548,71	9.4 Otros US\$			
<b>10. IDENTIFICACIÓN Y FIRMA DEL DECLARANTE</b>									
10.1 Nombre del Importador EDISON ALMACHE MARCILLO		10.2 Cargo PROPIETARIO		10.3 Fecha 26/03/2011					
Declaro bajo juramento que la información aquí considerada es correcta y ajustada a las disposiciones legales vigentes. Conozco que cualquier omisión puede dar origen a los procesos legales y acciones establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas									
_____ Firma del Importador									

## ANEXO N° 18 Manifiesto de Carga

Contenedor || Mercancía || Correcciones || Documentos Hijos || Observaciones

<b>Manifiesto:</b>	028-10-01-002166	<b>M.T. Master</b>	APLU900255870
<b>Doc. Transporte :</b>	EC2643	<b>Tipo Doc. Transp.</b>	HOUSE BILL OF LADING
<b>Línea de Transporte</b>		<b>Datos de Medio Transporte</b>	
1194-APL LIMITED		<b>Descripción</b>	APL LIMA
<b>Agencia de Carga</b>		<b>Nro. Viaje</b>	4
9117-APL DEL ECUADOR		<b>Fecha Llegada/Salida</b>	20/12/2010
<b>Consolidadora de Carga</b>		<b>Fecha Culminación</b>	
8110-FARLETTA S.A.		<b>Bandera :</b>	ANTIGUA AND BARBUDA
<b>Embarcador:</b>		<b>Puertos</b>	
<b>Documento</b>	<b>Número</b>	<b>País</b>	COLOMBIA
3-ORG.INTERN.	999999	<b>Carga</b>	COBUN-BUENAVENTURA
DISTRITAURO		<b>Descarga</b>	ECGYE-GUAYAQUIL
<b>Dirección :</b>		<b>Final</b>	ECGYE-GUAYAQUIL
CALI, CARRERA 9 N° 16-30		<b>Origen</b>	COBUN-BUENAVENTURA
<b>Consignar a:</b>		<b>Trasbordo</b>	--
<b>Documento</b>	<b>Número</b>	<b>Almacenaje</b>	
1-RUC	1718106071001	<b>Almacen</b>	6960-NAPORTEC S.A.
<b>Nombre:</b>		<b>Datos de la Carga</b>	
IMPORTADORA JEFFERSON S.A.		<b>Flete</b>	USD 700
<b>Dirección :</b>		<input type="checkbox"/>	<b>Pagado</b>
STO DGO, VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE		<b>Bultos Manifestado</b>	267
<b>Notificar a:</b>		<b>Peso Manifestado</b>	8010
<b>Documento</b>	<b>Número</b>	<b>Bultos Recibidos</b>	267
1-RUC	0790079493001	<b>Peso Recibido</b>	8010
<b>Nombre:</b>		<b>Fecha de Embarque</b>	22/03/2011
IMPORTADORA JEFFERSON S.A.		<b>Fecha de Descons.</b>	
<b>Dirección :</b>		<b>Fecha de Almacen</b>	
STO DGO, VÍA CHONE KM 1 Y ANTONIO ANTE		<b>Fecha de Trasbordo</b>	
		<b>Fecha de Salida</b>	
		<b>Fecha de Traslado</b>	
		<b>Régimen :</b>	10-IMPORTACION A CONSUMO
		<b>Nro. Declaración</b>	028-2010-10-115537



## ANEXO N° 19 Certificado de Origen

Número de Certificado: 12345

1. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Exportador <b>DISTRITAURO, Carrera 9 N° 16-30, 050000187887</b>				
2. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Importador <b>IMPORTADORA JEFFERSON S.A., Vía Chone km1 y Antonio Ante, 1718106071001</b>				
3. Descripción de las mercancías	4. Clasificación S.A. 6 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) u otra medida (opcional)
<b>Suelas Plantillas</b>	<b>640699 640620</b>		<b>47380</b>	<b>8003,27 K</b>
8. Observaciones:				
<p>9. Declaración del exportador</p> <p>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.</p> <p>País de origen..... <b>COLOMBIA</b> .....</p> <p style="text-align: center;"><b>Cali, Buenaventura 20/03/2011</b></p> <p>Lugar y fecha.....</p> <p>Firma.....</p>	<p>10. Visado de la autoridad competente o entidad habilitada</p> <p>Certifico la veracidad de la presente declaración</p> <p>Nombre.....</p> <p>Sello</p> <p style="text-align: center;"><b>Cali, Buenaventura 20/03/2011</b></p> <p>Lugar y fecha.....</p> <p>Firma.....</p>			

## ANEXO N° 20 Bill of Lading (B/L)

DISTRITAURO, Carrera 9 N° 16-30 **BILL OF LADING**  
Shipper (Complete name and address)

B/L No.

037591

IMPORTADORA JEFFERSON S.A., Sto Dgo, Vía Chone km 1 y Antonio Ante  
Consignee (Complete name and address)

IMPORTADORA JEFFERSON S.A., Sto Dgo, Vía Chone km 1 y Antonio Ante  
Notify (Complete name and address)

<u>APL LIMITED</u>	<u>CALI</u>
Pre-carriage by	Place of receipt by pre-carrier
<u>APL LIMA</u>	<u>BUENAVENTURA</u>
Vessel	Port of loading
<u>GUAYAQUIL</u>	<u>SANTO DOMINGO</u>
Port of discharge	Place of ultimate delivery by on-carrier

Shipped on board in apparent good order and condition, unless otherwise stated on the face hereof, the number of packages shown in Carrier's Receipt box, said to contain the goods described in the Particulars furnished by Merchant (contents, weight and measures unknown to Carrier) and to be discharged at the port of discharge or so near thereto as the vessel may safely get and be always afloat, and to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated below plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading.

In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant.

One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.

**IN WITNESS WHEREOF THE NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING STATED BELOW HAVE BEEN SIGNED, ALL OF THIS TENOR AND DATE ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED THE OTHERS TO STAND VOID.**

Marks and Numbers	No. of Units	Kind of packages: description of goods		Gross weight	Measurement
DISTRITAURO Del 33 al 40	3445 pares 1419 811 608 7755	Suelas PVC Suelas de Caucho Suelas de Goma Suelas de Políuretano Plantillas de Algodón		8003,27 kilos	
CARRIER'S RECEIPT			PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT		
FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
FOB	8 ton	15%	Ad valorem	Giro a la vista	Guayaquil
Extra charges for declared value				Total	
DECLARED VALUE OF		Freight payable at		Place and date of issue	
		<u>GUAYAQUIL</u>		<u>Buenaventura 22/03/2011</u>	
		Number of original Bs/L		Signed for the master	
		3298			

**ANEXO N° 21  
ROL DE PAGOS**

Recurso Humano	Cantidad	Sueldo Mensual Unificado	Total	Aporte Individual 9.35%	Sueldo Mensual	Total Anual	Aport. Patronal Mensual	Fondos de Reserva Mensual	Bono de Escolaridad (14to Sueldo)	Bono Navideño (13er Sueldo)	Vacaciones Mensual	Provision Mensual	Provision Anual
GERENTE	1	450	450	42,08	407,93	4895,10	54,68	37,50	37,50	37,50	18,75	185,93	2231,10
SECRETARIA	1	325	325	30,39	294,61	3535,35	39,49	27,08	27,08	27,08	13,54	134,28	1611,35
ING. COMEX	1	400	400	37,40	362,60	4351,20	48,60	33,33	33,33	33,33	16,67	165,27	1983,20
CAJERA	1	280	280	26,18	253,82	3045,84	34,02	23,33	23,33	23,33	11,67	115,69	1388,24
BODEGUERO	1	265	265	24,78	240,22	2882,67	32,20	22,08	22,08	22,08	11,04	109,49	1313,87
VENDEDOR	3	265	795	74,33	720,67	8648,01	96,59	66,25	66,25	22,08	33,13	284,30	3411,61
GUARDIA	1	262	262	24,50	237,50	2850,04	31,83	21,83	21,83	21,83	10,92	108,25	1299,00
Total													
<b>TOTAL</b>		2247	2777	259,65	2517,35	30208,21	<b>337,41</b>	<b>231,42</b>	<b>231,42</b>	<b>187,25</b>	<b>115,71</b>	<b>1103,20</b>	<b>13238,37</b>
Total		792	1322	123,61	1198,39	14380,72							

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Sueldos	30208,206	30208,206	30208,206	30208,206	30208,206	30208,206
Provisiones	13238,366	13238,366	13238,366	13238,366	13238,366	13238,366
<b>Total</b>	<b>43446,572</b>	<b>43446,572</b>	<b>43446,572</b>	<b>43446,572</b>	<b>43446,572</b>	<b>43446,572</b>

	INFLACION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
			3,17%	3,17%	3,17%	3,17%	3,17%
Sueldos		30208,206	31165,80613	32153,76218	33173,03645	34224,6217	35309,5422
Provisiones		13238,366	13658,0222	14077,6784	14497,33461	14916,9908	15336,647
<b>Total</b>		<b>43446,572</b>	<b>44823,82833</b>	<b>46231,44059</b>	<b>47670,37105</b>	<b>49141,6125</b>	<b>50646,1892</b>

**Fuente:** Investigación de campo.

**Elaborado por:** Edison Almache 2010.



DEPRECIACIÓN						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONSTRUCCIONES	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00
EQUIPO DE COMPUTO	963,00	963,00	963,00			
ACCESORIOS	231,30	231,30	231,30	231,30	231,30	231,30
EQUIPO DE OFICINA	15,03	15,03	15,03	15,03	15,03	15,03
MUEBLES Y ENSERES	79,65	79,65	79,65	79,65	79,65	79,65
<b>TOTAL</b>	<b>4.074,30</b>	<b>4.074,30</b>	<b>4.074,30</b>	<b>3.111,30</b>	<b>3.111,30</b>	<b>3.111,30</b>
ACUM	4.074,30	8.148,60	12.222,90	15.334,20	18.445,50	21.556,80

INSUMOS	MATERIALES INDIRECTOS					
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cintas Embalaje	30,00	30,95	31,93	32,94	33,99	35,07
Fundas agarradera	100,00	103,17	106,44	109,81	113,30	116,89
Cartones	10,50	10,83	11,18	11,53	11,90	12,27
<b>TOTAL</b>	<b>140,50</b>	<b>144,95</b>	<b>149,55</b>	<b>154,29</b>	<b>159,18</b>	<b>164,23</b>

Gastos de venta						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Afiches SA3	70	57	50	37	30	24
Trípticos	120	97	87	63	52	42
Volantes	112	91	81	59	48	39
Tarjetas presentación	30	24	22	16	13	10
Radio	1200,0	974,4	865	627	516	419
Periódico	720,0	584,6	519	376	310	251
<b>TOTAL</b>	<b>2.252,00</b>	<b>1.828,62</b>	<b>1.623,69</b>	<b>1.176,67</b>	<b>968,36</b>	<b>786,31</b>

AMORTIZACIÓN					
ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Estudios	173,00	173,00	173,00	173,00	173,00
Gastos de Constitución	134,00	134,00	134,00	134,00	134,00
Gastos de Capacitación	122,00	122,00	122,00	122,00	122,00
<b>TOTAL</b>	<b>429,00</b>	<b>429,00</b>	<b>429,00</b>	<b>429,00</b>	<b>429,00</b>
ACUM	429,00	858,00	1.287,00	1.716,00	2.145,00

### Anexo N° 23 Costos Unitarios por Producto

<b>Suelas PVC</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima	18.086,25	20.707,77	23.514,87	26.523,08	29.747,60	33.216,83
Gastos ponderados	15251,54	15374,55	13285,64	12830,74	14115,72	13804,21
Total Gastos	33.337,79	36.082,32	36.800,51	39.353,82	43.863,32	47.021,05
Unidades	3445	3944	4479	5052	5666	6327
Costo Unitario	9,68	9,15	8,22	7,79	7,74	7,43

<b>Suela de caucho</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima	6.527,40	7.471,04	8.483,80	9.569,11	10.732,47	11.984,11
Gastos ponderados	6282,13	6330,70	5470,56	5283,24	5812,35	5684,09
Total Gastos	12.809,53	13.801,74	13.954,35	14.852,36	16.544,82	17.668,20
Unidades	1419	1624	1844	2080	2333	2605
Costo Unitario	9,03	8,50	7,57	7,14	7,09	6,78

<b>Suela de goma</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima	4.136,10	4.733,20	5.374,83	6.062,42	6.799,45	7.592,42
Gastos ponderados	3590,42	3617,54	3126,03	3019,00	3321,35	3248,05
Total Gastos	7.726,52	8.350,75	8.500,86	9.081,42	10.120,80	10.840,47
Unidades	811	928	1054	1189	1333	1489
Costo Unitario	9,53	9,00	8,07	7,64	7,59	7,28

<b>Suela de poliuretano</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima	3.465,60	3.967,54	4.505,37	5.081,73	5.699,54	6.364,23
Gastos ponderados	2691,71	2713,16	2344,53	2264,25	2491,01	2436,04
Total Gastos	6.157,31	6.680,70	6.849,90	7.345,98	8.190,55	8.800,27
Unidades	608	696	790	892	1000	1117
Costo Unitario	10,13	9,60	8,67	8,24	8,19	7,88

<b>Plantillas de algodón</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Materia Prima	35.673,00	43.123,62	52.286,82	63.547,62	77.402,82	94.432,02
Gastos ponderados	34332,56	36541,45	38286,26	39573,98	41918,85	50012,71
Total Gastos	70.005,56	79.665,07	90.573,08	103.121,60	119.321,67	144.444,73
Unidades	7755	9375	11367	13815	16827	20529
Costo Unitario	9,03	8,50	7,97	7,46	7,09	7,04

**ANEXO N° 24**  
**Costos de Inventario e Ingresos por Producto**

Suela PVC

<b>AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
AÑO 1	5,25	329	1.726	20.708
AÑO 2	5,25	373	1.960	23.515
AÑO 3	5,25	421	2.210	26.523
AÑO 4	5,25	472	2.479	29.748
AÑO 5	5,25	527	2.768	33.217

Suela de caucho

<b>AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
AÑO 1	4,60	135	623	7.471
AÑO 2	4,60	154	707	8.484
AÑO 3	4,60	173	797	9.569
AÑO 4	4,60	194	894	10.732
AÑO 5	4,60	217	999	11.984

Suela de goma

<b>AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
AÑO 1	5,10	77	394	4.733
AÑO 2	5,10	88	448	5.375
AÑO 3	5,10	99	505	6.062
AÑO 4	5,10	111	567	6.799
AÑO 5	5,10	124	633	7.592

Suela de Poliuretano

<b>AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
AÑO 1	5,70	58	331	3.968
AÑO 2	5,70	66	375	4.505
AÑO 3	5,70	74	423	5.082
AÑO 4	5,70	83	475	5.700
AÑO 5	5,70	93	530	6.364

## Plantillas de Algodón

AÑO	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	4,60	781	3.594	43.124
AÑO 2	4,60	947	4.357	52.287
AÑO 3	4,60	1.151	5.296	63.548
AÑO 4	4,60	1.402	6.450	77.403
AÑO 5	4,60	1.711	7.869	94.432

## Suela PVC

AÑO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	13,00	329	4.273	51.276
AÑO 2	13,00	373	4.852	58.227
AÑO 3	13,00	421	5.473	65.676
AÑO 4	13,00	472	6.138	73.661
AÑO 5	13,00	527	6.854	82.251

## Suela de caucho

AÑO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	13,00	135	1.759	21.114
AÑO 2	13,00	154	1.998	23.976
AÑO 3	13,00	173	2.254	27.043
AÑO 4	13,00	194	2.528	30.331
AÑO 5	13,00	217	2.822	33.868

## Suela de goma

AÑO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	13,00	77	1.005	12.065
AÑO 2	13,00	88	1.142	13.701
AÑO 3	13,00	99	1.288	15.453
AÑO 4	13,00	111	1.444	17.332
AÑO 5	13,00	124	1.613	19.353

## Suela de poliuretano

AÑO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	13,00	58	754	9.049
AÑO 2	13,00	66	856	10.275
AÑO 3	13,00	74	966	11.590
AÑO 4	13,00	83	1.083	12.999
AÑO 5	13,00	93	1.210	14.515

## Plantillas de algodón

AÑO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
AÑO 1	13,00	781	10.156	121.871
AÑO 2	13,00	947	12.314	147.767
AÑO 3	13,00	1.151	14.966	179.591
AÑO 4	13,00	1.402	18.229	218.747
AÑO 5	13,00	1.711	22.239	266.873



**ANEXO N° 25****Minuta****SEÑOR NOTARIO:**

Es el registro de escrituras públicas a su cargo, sírvase incorporar una en la que conste una **COMPAÑÍA ANONIMA**, que se constituye con arreglo a las declaraciones y cláusulas siguientes:

**CAPITULO 1**

**ARTÍCULO PRIMERO.- INTEGRANTES.-** Integran esta sociedad las siguientes personas **ALMACHE MARCILLO EDISON FERNANDO**, de nacionalidad ecuatoriana, con cédula de ciudadanía número; ciento setenta y uno, ochocientos diez, seiscientos siete, guión uno, ecuatoriano, mayor de edad, soltero, Ing. En Comercio Exterior, Integración y Aduanas capaz ante la ley y domiciliado en esta ciudad Santo Domingo, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

**MARCILLO VARGAS SONIA MARGARITA**, de nacionalidad ecuatoriana, portadora de la cédula de ciudadanía número, ciento setenta, setecientos cincuenta y dos, trescientos cincuenta y uno guión ocho, ecuatoriana, mayor de edad, casada, capaz ante la ley, con domicilio en Santo Domingo, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

**ARTÍCULO TERCERO.- RAZON SOCIAL.-** La razón de esta compañía será **“IMPORTADORA JEFFERSON S.A”**.

**ARTICULO CUARTO.- CAPITAL SOCIAL:** El capital social es de \$70.000,00 dólares, aportados por partes iguales entre los socios constituyentes, y estos aportes han sido entregados por partes, para la formación del capital asociado.

**ARTÍCULO QUINTO.- REPRESENTACIONES DE LA COMPAÑÍA.-** Solamente el primero de los socios, designado en esta escritura se encuentra autorizado para obrar administrativamente y podrá representar a la compañía, firmado por él y obligándose en todos sus actos y contratos comerciales de “emergencia”, desconocimientos, etc. Bajo facultad de la junta; ya que, la representación legal no tendrá el gerente.

**ARTÍCULO SEXTO.- PLAZO DEL CONTRATO SOCIAL:** El plazo de duración de la presente sociedad es de treinta años, y acuerdan los socios darle el carácter de Compañía Anónima con finalidad de Crear una empresa Importadora de Materia Prima para la Industria del Calzado, siendo por lo mismo socios fundadores, pudiendo integrar en lo posterior, a nuevos integrantes siempre que cumplan los requisitos de la Compañía, así lo amerita;

**ARTÍCULO SEPTIMO.- DOMICILIO DE LA COMPAÑÍA.-** El domicilio de la Compañía será la ciudad de Santo Domingo, pero podrá establecer, sucursales o delegaciones en otras localidades de las ciudades o del país;

**ARTÍCULO OCTAVO.- OBJETO COMERCIAL.-** La compañía constituida mediante este instrumento, tendrá como objeto principal la Comercialización de Materia Prima para la elaboración de calzado y Manufacturas.

**ARTÍCULO NOVENO.-** Los socios deberán atender los gastos que demanda la compañía, en lo atinente al mantenimiento del personal movimiento de capitales, distribución de personal, recaudar valores de los mercerizados;

**ARTÍCULO DECIMO.-**La Compañía, una vez que se firme el presente documento público quedará legalizada sus estatutos adquiriendo derechos y obligaciones recíprocas entre los socios, además no podrán comprometer los bienes de la Compañía, por acto de tipo personal; ya que, para esto requiere de resolución unánime de socios.

**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.-** La compañía determina como máxima Autoridad de la Junta General de socios, quien nombra el directorio, conformado por el Gerente, **ALMACHE MARCILLO JORGE LEONEL**; presidente, **ALMACHE GUALPA JORGE OSWALDO**, secretaria, **MARCILLO VARGAS SONIA MARGARITA**; Ing. en Comercio Exterior, **ALMACHE MARCILLO EDISON FERNANDO**, los mismos que cumplirá funciones específicas contempladas en el presente estatuto.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.- ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL.-** Son atribuciones de la junta general de socios:

- a).- Aprobado el balance mensual, semestral o anual
- b).- Elegir el directorio y su presidente;
- c).- Conocer quejas por infracciones graves de los socios;
- d).- Solucionar divergencias, entre socios o entidades similares.
- e).- Reformar el presente reglamento, en dos sesiones, con un tiempo de 24 horas por lo menos del primer debate; y, por mayoría de votos.
- f).- Fijar viáticos , para los socios que deban representar a la Compañía en sus actos públicos privados, tanto fuera de la ciudad , cuanto fuera del país ;
- g).- Expulsar o sancionar a los suspender temporalmente a sus socios;

**ARTÍCULO DECIMO TERCERO DEL GERENTE:**

- a) Informar a la junta General , el motivo de la sesión ;
- b) Informar sobre la marcha de la compañía durante su tiempo en el cargo cualquier tiempo;
- c) Convocar a Junta General Extraordinaria a solicitud por escrito de socios , haciendo constar sus puntos a tratar;
- d) Convocar a sesión ordinaria d la Junta General, por lo menos dos veces al año , en la que dará a conocer la situación económica , inquietudes de socios , reformas y sanción de la compañía ;

- e) Organizar el horario de trabajo del personal
- f) Realizar todo acto o contrato que requiera la compañía
- g) Llevar la contabilidad y actas de la compañía.
- h) Representar judicial o extrajudicial de la compañía
- i) Podrá gravar o enajenar bienes, con el consentimiento de la Asamblea
- j) Firmar en forma conjunta con el presidente de los contratos, recibidos, finiquitos, actas, cheques abrir cuentas de ahorros y corrientes, en entidades Bancarias necesarias, depósitos y estados de cuentas que requiere la Compañía.
- k) Establecer multas, por faltas graves de los socios.

#### **ARTÍCULO DECIMO CUARTO.- ATRIBUCIONES DEL DIRECTORIO**

- a) El directorio tendrá las mismas facultades que el Gerente Administrativo de la Compañía asumiendo como tal al accionista; pero si la ausencia fuere definitiva, convocara a sesión extraordinaria para designar su vacante.

#### **ARTÍCULO QUINTO.- ATRIBUCIONES DEL SECRETARIO:**

- a) Llevar el libro de actas a todas las sesiones , tanto de la Junta General de Socios, cuanto del directorio ;
- b) Hacer citaciones conjuntas con el Gerente , para sesiones ordinaria o extraordinaria;
- c) Citar para sesiones del Directorio;
- d) Llevar el archivo de comunicaciones , oficios enviados , recibidos , y dar a conocer en sesión ordinaria y extraordinaria ;
- e) Llevar la contabilidad de ingresos y egresos;
- f) Sugerir sobre alternativa nuevas a favor de la Compañía respecto a situaciones económicas ;
- g) Firmar cheques, o pagarés con el Administrador si fueren facultados ;
- h) Recaudar multas, cuotas mensuales , extraordinaria y aportaciones que fije la Compañía ,y;

- i) Oficiar comunicando al Presidente y Gerente, sobre las faltas graves de los socios para su respectiva multa o sanción.

**ARTÍCULO DECIMO SEXTO.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS:**

- a) Todos los socios, tienen derecho a ser elegidos como dignatarios de la Compañía
- b) Ser escuchados por la Asamblea y Directorio , con voz y voto;
- c) Solicitar el Administrador convoque asamblea general o extraordinaria cuando así lo amerite, con el respaldo de un socio.
- d) Concurrir, Asamblea General, por representación debida de su otorgante ;
- e) Cumplir con las sanciones o multas establecidas por el Gerente o Asamblea General ;
- f) Apelar las resoluciones que tome la asamblea , Directorio o Gerencia Administrativa ;
- g) Ser acreedor de un recuerdo o merecimiento, por la eficacia que muestre en la institución , ya sea en esta ciudad, fuera de la misma o en el exterior ;y,
- h) Estar al día en sus Aportaciones de la Empresa.

**ARTÍCULO DECIMO SEPTIMO.- LAS SANCIONES.-** Las sanciones que se aplican aplicaran a los socios son las siguientes:

- \* Suspensión temporal del socio que no exceda de los treinta días.
- \* Multa ejemplar que establezca el directorio , Gerente Administrativo, cuyo monto será de acuerdo a la gravedad de la falta o extracción ; y,
- \* El socio que no estuviere al día en las aportaciones, cuotas mensuales o multas, no podrá tener voz y voto en la Asamblea, ni podrá apelar las sanciones y multas impuestas.

**ARTÍCULO DECIMO OCTAVO.- ECONOMIA DE LA EMPRESA.-** El capital social de la institución lo constituye:

- a) La cuota inicial de constitución ;
- b) Cuotas extraordinarias
- c) Donaciones, herencias que hicieren a la Empresa, aceptadas bajo inventario ; y,
- d) Las multas impuestas por sanciones a los socios.

**ARTÍCULO DECIMO NOVENO.- REPRESENTACION LEGAL.-** La institución tendrá como representante legal judicial o extrajudicial al Gerente general, quién será nombrado por un año, pudiendo ser reelecto.

**ARTÍCULO VIGESIMO.- DISPOSICIONES GENERALES.-** El socio que no pagare tres meses, la cuota mensual a al que se fije, seguirá trabajando en la Compañía; pero así aumenta desproporcionalmente sus cuotas, dejaran de pertenecer a la Empresa; y, en caso de reingreso lo hará mediante solicitud, como nuevo socio y no tendrá ganancia que hubiere adquirido la Empresa, si no a partir de la fecha de su reingreso.