



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

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

**TESIS PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA EXPORTACIÓN DE CONFECCIONES Y PRODUCTOS DE MANTELERÍA BORDADOS A MANO EN EL SECTOR DE ZULETA CON DESTINO A LA CIUDAD DE MADRID- ESPAÑA.

AUTOR:

JENNY ALEXANDRA ANDRADE CARLOSAMA

DIRECTOR:

Econ. Carlos Cadena

QUITO – 2015

DECLARACIÓN

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza el autor.

J. ALEXANDRA ANDRADE C.

C.I.: 100333495-8

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

En calidad de director de tesis certifico que la presente tesis “Proyecto de factibilidad de la exportación de confecciones y productos de mantelería bordados a mano en el sector de Zuleta con destino a la ciudad de Madrid- España”, ha sido realizada en su totalidad por la Srta. J. Alexandra Andrade bajo mi total y completa supervisión.

Econ. Carlos Cadena
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

Al Dios todo poderoso quien me ha guiado durante toda mi carrera y me ha permitido culminarla.

A mis padres Julio y Rocío, por todo el apoyo brindado durante toda mi carrera, por todo el esfuerzo y sacrificio que realizaron para que yo pueda llegar hasta aquí.

A mis hermanas y a mi sobrina por estar todo el tiempo brindándome su apoyo y ayuda, y a todas las personas quienes desinteresadamente me ayudaron en el desarrollo de este trabajo.

Gracias Bendito Señor.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a mi familia por todo su apoyo en mi vida estudiantil.

Al Economista Carlos Cadena por su colaboración y guía en la elaboración de este trabajo de titulación.

A todos los docentes de la universidad por los conocimientos brindados durante toda la carrera.

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN	ii
INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
RESUMEN.....	xvi
SUMMARY	xvii
CAPÍTULO 1	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1. Antecedentes Históricos	1
1.1 Planteamiento del Problema.....	3
1.2 Formulación del Problema	3
1.3 Objetivos	4
1.4 Justificación e Importancia de la Investigación	5
1.5. Idea a defender	5
CAPÍTULO 2	6
ESTUDIO DE MERCADO.....	6
2.1 Características del sector.....	6
2.2 Descripción del producto	8
2.2.1 Características	8
2.2.2 Variedades.....	11
2.2.3 Volúmenes de producción.....	11
2.2.4 Partida Arancelaria.....	13
2.3 Características del mercado nacional.....	14
2.4 Zonas de producción.....	14

2.5 Precios internacionales del producto	14
2.6 Exportaciones del producto y principales destinos	15
2.7 Objetivos del estudio de mercado	16
2.8 Características del país de destino	17
2.9 Descripción del mercado meta.....	19
2.9.1 Situación demográfica.....	19
2.9.2 Perfil de consumo.....	20
2.10 Análisis de la balanza comercial del país de destino	21
2.10.1 Exportaciones	22
2.10.2 Importaciones	23
2.11 Productos Ecuatorianos exportados al país de destino	24
2.12 Cuantificación de la demanda.....	25
2.12.1 Factores que conforma la Demanda.....	25
2.12.2 Consumo Nacional Aparente en España de la partida 61061000 blusas bordadas y 63024090 manteles bordados	26
2.13 Análisis histórico de las variables que conforman el consumo Nacional Aparente	28
2.14 Proyección de variables del Consumo Nacional Aparente en el país de destino.....	29
2.15 Principales Competidores	32
2.16 Demanda	34
2.17 Estimación de la participación del proyecto y proyección de las Exportaciones	35
2.17.1 Oferta exportable.....	35
2.17.2 Proyección de las exportaciones	36
2.17.3 Estimación de la participación del proyecto	37
2.18. Plan de Marketing	38
2.18.1 El producto	38
2.18.2 Plaza	41
2.18.3 Promoción	42

2.18.4 Precio.....	42
2.18.5 Canal de distribución.....	44
CAPITULO 3	46
PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	46
3.1 Importancia de la exportación.....	46
3.1.2 Características de la exportación.....	46
3.2 INCOTERMS 2010	47
3.2.1 Reglas para cualquier modo de transporte	47
3.2.2 Reglas para transporte marítimo y vías navegables internas.....	51
3.2.3 Requisitos generales para el acceso al mercado.....	54
3.2.4 Documentación requerida para la exportación.....	55
3.2.5 Proceso de exportación base de pre embarque.....	57
3.2.5 Certificados, permisos, licencias y autorizaciones.....	59
3.2.6 Empaque y Embalaje.....	59
3.2.7 Marcado y Señalética	60
3.2.8 Etiquetado y Logo	61
3.2.9 Requisitos Arancelarios para la importación en el país de destino.....	61
3.2.10 Confirmación del pedido.....	62
3.2.11 Negociación de Incoterms.....	63
3.2.12 Negociación de la forma de pago	63
3.2.13 Contratos de compra.....	66
3.3 Entrega de la carga para ser embarcada.....	66
CAPITULO 4	68
ESTUDIO TÉCNICO.....	68
4.1 Tamaño del Proyecto	68
4.1.1 Factores Determinantes del Tamaño del Proyecto.....	68
4.2.1 Definición de la capacidad de producción	71

4.3 Localización del Proyecto.....	72
4.4 Macrolocalización.....	72
4.5 Micro localización	73
4.5.1 Factores determinantes de la Localización.....	74
4.5.2 Transporte y Comunicaciones.....	74
4.5.3 Cercanía a las Fuentes de Abastecimiento	74
4.5.4 Cercanía al Mercado.....	75
4.5.5 Factores Ambientales	75
4.5.6 Estructura impositiva / legal.....	75
4.5.7 Disponibilidad de Servicios Básicos	75
4.5.8 Posibilidad de Eliminación de Desechos	75
4.6 Matriz Locacional	75
4.6.1 Selección de la Alternativa Óptima.....	76
4.7 Proceso de producción	77
4.7.1 Proceso de producción de manteles y blusas	77
4.7.2 Diseño de la Planta.....	83
CAPITULO 5	86
BASE LEGAL Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	86
5.1 Base legal.....	86
5.2 Tipos de sociedades	86
5.3 Constitución de la empresa	86
5.3.1 Requisitos para la constitución	87
5.4 ORGANIZACIÓN.....	90
RECURSOS HUMANOS.....	91
5.4.1 Orgánica Funcional	91

CAPITULO 6	94
ESTUDIO FINANCIERO.....	94
6.1. Presupuestos.....	94
6.1.1. Presupuesto de inversión	94
6.2. Inversión Total.....	94
6.2.1. Inversión en activos fijos o tangibles.	95
6.2.2. Inversión en activos diferidos o intangibles	96
6.2.3. Capital de Trabajo.	97
6.3. Financiamiento.....	99
6.3.1. Fuentes de financiamiento.	99
6.3.2. Estructura del financiamiento.....	99
6.4. Presupuesto de costos	102
6.4.1. Costos Variables.....	102
6.4.2. Costos Fijos.	105
6.4.3. Gastos administrativos.....	107
6.4.4. Gastos de ventas.	107
6.4.5. Gastos financieros.	108
6.5. Costos de producción.....	109
6.6. Proyección de ingresos	110
6.6.1 Estado de Resultados.....	111
6.6.2 Flujo de Caja.....	111
6.7. Determinación del Valor Actual Neto (VAN).....	110
6.8. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	111
6.9. Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	112
6.10. Punto de Equilibrio.....	112
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	115

Conclusiones; Error! Marcador no definido	115
Recomendaciones	116
BIBLIOGRAFÍA	117
ANEXOS	119
PROFORMA MÁQUINAS DE COSER	119

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1	2
Grafico 2	4
Grafico 3	11
Grafico 4	13
Gráfico 5.....	13
Grafico 6.....	14
Grafico 7.....	15
Grafico 8.....	16
Grafico 2.9.1.....	20
Gráfico 2.11.....	24
Gráfico 2.13.....	28
Grafico 2.14.....	29
Gráfico 2.18.....	44
Gráfico 4.4.....	71
Gráfico 4.5.....	73
Gráfico 4.7.....	77
Gráfico 4.8.....	78
Gráfico 4.9.....	79
Gráfico 5.7.....	91
Gráfico 5.8.....	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Volúmenes de producción	12
Tabla 2.2 Población del 2014	21
Tabla 2.3 Tipos de poblaciones	21
Tabla 2.4 Turistas españoles.....	22
Tabla 2.4 Balanza comercial España-Mundo	23
Tabla 2.6 Consumo Nacional Aparente de España - partida arancelaria 61061000 blusas bordadas	28
Tabla 2.7. Consumo Nacional Aparente de España - partida arancelaria 63024090 manteles bordadas	28
Tabla 2.8 Proyección del CNA de la partida 61061000 blusas bordadas.....	31
Tabla.2.9 Proyección del CNA de la partida 63024090 manteles bordados	32
Tabla 2.10. Países exportadores de blusas bordadas	34
Tabla 2.11 Países exportadores de manteles bordadas	34
Tabla 2.12 Demanda proyectada de la partida 61061000 blusas bordadas	35
Tabla 2.13 Demanda proyectada de la partida 63024090 manteles bordados.....	36
Tabla 2.14 oferta exportable de la partida 61061000 blusas bordadas y 63024090 manteles bordados.....	37
Tabla 2.15 Proyección de las exportaciones de la partida 61061000 blusas bordadas	38
Tabla 2.16 Proyección de las exportaciones de la partida 63024090 manteles bordados.....	38
Tabla 2.17 Participacion de proyecto de la partida 61061000 blusas bordadas.....	38
Tabla 2.18 Participación del proyecto de la partida 63024090 manteles bordados.....	44
Tabla 3.1 Costos del certificado digital	56
Tabla 3.2 Aranceles que España aplica a los principales productos ecuatorianos	62
Tabla 3.3 Costos de exportación anual	67
Tabla 3.4. Costos de exportación trimestral	67
Tabla 4.1 Disponibilidad de tecnología	70
Tabla 4.2 Disponibilidad de materias primas e insumos	70
Tabla 4.3 Capacidad de producción de blusas bordadas	71
Tabla 4.4 Capacidad de producción de manteles bordados.....	76
Tabla 4.5 Matriz locacional	80

Tabla 4.6 Recursos de Producción	81
Tabla 4.7 Elaboración de blusas	81
Tabla 4.8 Elaboración de manteles.....	81
Tabla 4.9 Maquinaria y equipos	82
Tabla 4.10 Equipos de oficina y computo	82
Tabla 4.11 Mobiliario	82
Tabla 4.12 Utensillos y accesorios	83
Tabla 4.13 Resumen de ambientes y superficies.....	84
Tabla.6.1: Inversión total.....	94
Tabla 6.2 Inversión propiedad planta y equipo	94
Tabla 6.3 Inversión de activos diferidos.....	94
Tabla 6.4 Gastos de puesta en marcha.....	95
Tabla 6.5 Gastos de organización.....	95
Tabla 6.6 Gastos de patente	97
Tabla 6.7 Capital de trabajo.....	98
Tabla 6.8 Estado de fuentes y usos.....	99
Tabla 6.9. Amortización del préstamo.....	99
Tabla 6.10 Estado de situación inicial	100
Tabla 6.11 Materia prima	101
Tabla 6.12 materiales directos	101
Tabla 6.13 Mano de obra directa	102
Tabla 6.14 insumos.....	102
Tabla 6.15 mano de obra indirecta	103
Tabla 6.16 reparación y mantenimiento	103
Tabla 6.17 seguros.....	104
Tabla 6.18 depreciación de los activos fijos	105
Tabla 6.19 amortización de activos diferidos	105
Tabla 6.20 Gastos de administración.....	106
Tabla 6.21 Gastos ventas	107
Tabla 6.22 Costos financieros	108
Tabla 6.23 Costos de producción anuales	109
Tabla 6.24 Costos de producción proyectados	110
Tabla 6.25 Proyección de costos de operación año 2015-2019.....	110

Tabla 6.26 Proyección de ingresos	111
Tabla 6.27 estado de resultados	111
Tabla 6.28 Flujo de caja del inversionista	111
Tabla 6.29 Flujo de caja del proyecto.....	111
Tabla 6.30 Valor actual neto.....	111
Tabla 6.31 Tasa interna de retorno	112
Tabla 6.32 Periodo de recuperación de la inversión.....	112
Tabla 6.33 Punto de equilibrio.....	113

RESUMEN

Para hablar de internacionalización de una empresa hay que tomar en cuenta el estudio de factores internos y externos que permitan realizar la exportación del producto al mercado internacional.

El presente trabajo se enfoca en la creación de una microempresa de confecciones bordadas a mano para luego ser exportadas y comercializadas en Madrid-España, es por esto que nos centramos en el estudio de los antecedentes sobre cómo se produce la confecciones bordadas a mano, realizar un estudio de mercado el mismo que nos permite tener una visión más clara sobre los requisitos arancelarios y paraarancelarios que se aplica a este tipo de exportación y producto para poder ingresar al mercado externo, además se logra determinar la posible demanda internacional que se lograría en España.

Una vez que tenemos resultados más claros de la realidad se puede determinar mediante el Marketing las diferentes estrategias a aplicar para la internacionalización de la empresa.

Es importante en el desarrollo de la investigación hablar sobre el proceso de exportación que nos permitirá reducir costos y riesgos, que nuestros productos lleguen en excelente estado y manteniendo la calidad del mismo, así como también trabajar en el aspecto financiero que permitirá determinar la factibilidad del proyecto.

SUMMARY

To speak of internationalization of a company must take into account the study of internal and external factors that allow for the export of the product to the international market.

This work focuses on creating a micro hand embroidered then be exported and marketed in Madrid-Spain garment, which is why we focus on the study of the history of how the hand-embroidered clothing occurs, perform a market study it allows us to have a more clear view on the tariff and quasi requirements that apply to this type of export product to enter the foreign market., also is possible to determine the potential international demand would be achieved in Spain. Once we have clearer results of reality can be determined by different marketing strategies to apply for the internationalization of the company.

It is important in the development of research talking about the export process will allow us to reduce costs and risks that our products arrive in excellent condition and maintaining its quality as well as working in the financial aspect that will determine the feasibility of project.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1. Antecedentes Históricos

Según, gruposetnicosec.com (2013), el bordado originalmente se inicia en la antigua China, durante la Dinastía Shang, en el año 2255 A.C. Los egipcios, griegos y romanos lo emplearon para adornar sus túnicas. Durante el imperio bizantino tuvo gran auge al contacto con Oriente y cuya influencia permitió que llegara a España llegando luego a ser en este país, en la edad media, uno de los centros del bordado de lujo y luego llegando al resto de Europa.

La propagación de textiles por toda Europa y la conquista del nuevo mundo permitió que llegara el arte del bordado a América para fines del siglo XVIII. Así como también en Perú se han encontrado tejidos de algodón con bordados de lana de tipo geométricos, de gran colorido en la necrópolis de Ancón y que datan del 2000 A.C. al igual que un telar liso que permitía la confección de piezas grandes, decoradas y bordadas con técnicas perfectas hacia el 1500 A.C.,

Los españoles adoptaron la costumbre de ornamentar las mangas, cuellos y la parte delantera de las camisas de los árabes durante la conquista de la Península Ibérica. Los conquistadores españoles, a su vez, trajeron los primeros artículos bordados a mano al continente americano.

Al principio, durante la época de la Colonia, las responsables de seguir con el arte de bordado a mano fueron las españolas. Más adelante, las mujeres mestizas, adoptaron esta tradición, formando las pequeñas empresas familiares de bordado que, poco a poco, lograron el reconocimiento y la fama nacional e internacional. En el Ecuador la técnica del bordado con aguja está relacionada más con la técnica europea. Se atribuye a la presencia de las haciendas, donde enseñaron a las mujeres indígenas a bordar prendas para sus amos. El primer centro de bordado de la hacienda Zuleta fue un gran avance para definir la técnica.

La Comuna Zuleta fue fundada el 11 de enero de 1943, posiblemente los primeros pobladores de este territorio fueron los Caranquis, quienes poblaron la zona desde los años 800 hasta aproximadamente el año 1470 D.C., cuando arribaron los Incas.

Tras luchar contra la resistencia Caranqui alrededor de ocho o nueve años, los Incas finalmente se asentaron en estas tierras por un lapso de casi cuarenta años. Después de la conquista española, los terrenos que corresponden a la hacienda y la Comuna de Zuleta fueron entregados a los misioneros jesuitas por la corona. En 1767, el rey Carlos III expulsó a los jesuitas del país y los terrenos fueron confiscados y posteriormente vendidos al canónigo Gabriel Zuleta.

En 1898 la familia de los ex presidentes ecuatorianos Leonidas Plaza y Galo Plaza Lasso, compró los terrenos, llevando con ellos a sus “Yanapas” o colaboradores, quienes eran indígenas movilizados de sus comunidades de origen a Zuleta, para trabajar en la hacienda. La primera familia se asienta a orillas del río Tahuano en el año de 1917. Posteriormente hacia el norte se registran los asentamientos mestizos y hacia el sur los asentamientos indígenas.

La Comuna Zuleta está ubicada en la parte sur oriental de la provincia de Imbabura. Administrativamente forma parte del Cantón Ibarra, Parroquia de Angochagua y tiene una superficie de 4770 hectáreas las mismas que en el año de 1995 fueron declaradas como “Bosque y Vegetación Protectora”. Zuleta tiene alrededor de 1037 habitantes distribuidos en 329 familias. La población es en su mayoría indígena que habla kichwa y español.

Realmente, Zuleta representa un museo vivo de la historia social, cultural y política del país. De interés particular están las tradiciones de la artesanía, tales como el bordado renombrado de Zuleta y los trajes indígenas coloridos.

En la comunidad andina de Zuleta, el bordado de la mano ha sido una forma importante de expresión artística y de adorno por siglos.



Gráfico 1. Hacienda Zuleta

1.1 Planteamiento del Problema

El presente proyecto analiza la factibilidad para realizar la exportación de confecciones y productos de mantelería bordados a mano hacia la ciudad de Madrid, desarrollando así el sector textil y de confecciones del Ecuador, el estudio de este proyecto pretende conocer la oferta exportable con que cuenta nuestro país en cuanto a confecciones y productos de mantelería bordados a mano para satisfacer con las necesidades de consumidores en el exterior.

Actualmente Zuleta no ha podido actuar directamente como exportador de sus productos, debido a la falta de integración que hay entre los habitantes de la zona y a la carencia de conocimientos en el área de comercio exterior, lo que ha dado lugar a que el sector continúe con un nivel socio económico bajo.

1.2 Formulación del Problema

CONCEPTUALIZACIÓN:

Hoy en día es posible admirar bordar a todas las mujeres sin distinción de edad reunidas en grupos de bordados, utilizando diferentes colores de hilo, dándole con esto un nuevo toque, muy propio a esta tierra. Dedicadas a la actividad de bordado, poco a poco, lograron el reconocimiento y la fama nacional e internacional Los cuales son elaborados por personas indígenas descendientes del grupo étnico Caranquí que se asentaron en esta zona de Imbabura por cual se realiza el proyecto de factibilidad de la exportación de confecciones y productos de mantelería bordados a mano en el sector de Zuleta con destino a la ciudad de Madrid –España.

¿Pueden existir otros mecanismos de comercialización de estos productos para que mejoren los ingresos de la población de este sector?

Como lo evidencia las Estadísticas del Banco Central del Ecuador las exportaciones de blusas y manteles bordados se lo realiza en pequeñas cantidades, debido a que no se ha podido aprovechar de la mejor manera la mano de obra que hay en el sector y así incrementar la producción.

PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿Existe mercado Español para confecciones y productos de mantelería bordados a mano?
- ¿Cuál es la infraestructura necesaria para desarrollar el proyecto?

- ¿Cómo contribuir con el desarrollo económico de la población del sector de Zuleta?
- ¿Cuáles son los recursos económicos necesarios para desarrollar el proyecto?
- ¿Es factible vender confecciones y productos de mantelería bordados a mano al mercado Español?



Gráfico 2. Bordado a mano sobre tela

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Elaborar el proyecto de factibilidad para realizar la exportación de confecciones y productos de mantelería bordados a mano hacia la ciudad de Madrid –España.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado.
- Determinar el proceso de exportación
- Determinar el estudio técnico
- Determinar la base legal del proyecto
- Establecer los costos, ingresos del proyecto, y determinar la evaluación financiera.

1.4 Justificación e Importancia de la Investigación

La siguiente investigación pretende aportar al sector textil y de confecciones del Ecuador así como también contribuir al desarrollo del país incrementando las exportaciones de confecciones y productos de mantelería con bordados elaborados a mano por más de 500 mujeres indígenas de la comunidad de Zuleta en el cantón Ibarra además de contribuir con el desarrollo artesanal del bordado el cual es muy apreciado por los turistas nacionales como internacionales, permitiendo generar fuentes de trabajo.

La historia de los bordados en Zuleta se remonta al año de 1940, cuando tres jovencitas de la comuna fueron llevadas a la Hacienda Zuleta a trabajar con Doña Avelina, esposa del ex presidente Galo Plaza Lasso. La Señora, las instruyó en el bordado de mantelería, durante el tiempo que les daba libre. Posteriormente la maestra de la escuela Doña Adela, introdujo el bordado en paneras.

En la actualidad Zuleta engalana con sus bordados una gran variedad de productos como manteles, paneras, servilletas, tapetes, porta vasos, camisas, vestidos, etc.

El bordado además de ser una actividad económica para las mujeres de Zuleta, es la expresión visual del sentimiento y la identidad Zuleteña. Los dibujos, elaborados por expertas manos, reflejan la riqueza de un mundo que no solo es el que hoy miramos con nuestros ojos; sino que recoge, en una espiral infinita, la cosmovisión campesina sobre un mundo que solo se puede entender con el alma.

El proceso de confección de un bordado es arduo, Los productos son exclusivos y originales, la calidad de los trabajos habla por sí sola, las formas y los colores son el reflejo de la naturaleza que rodea a la comuna como por ejemplo la flor de ñacha que crece en todos los campos de Zuleta y es muy popular en los bordados los cuales son realizados con hilos DMC de más alta calidad.

Estas mujeres viven enamoradas de su trabajo y saben que cada producción artesanal de bordado es portadora de una tradición cultural con valores estéticos y utilitarios.

1.5. Idea a defender

La exportación de confecciones y productos de mantelería bordados a mano en Zuleta hacia Madrid - España, y el desarrollo de la actividad del bordado artesanal, es factible y económicamente rentable

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Características del sector

Según, imbaburaturismo.gob.ec (2013), la Comuna Zuleta fue fundada el 11 de enero de 1943 y está ubicada en la parte sur oriental de la provincia de Imbabura. Administrativamente forma parte del Cantón Ibarra, Parroquia de Angochagua y tiene una superficie de 4770 hectáreas las mismas que en el año de 1995 fueron declaradas como “Bosque y Vegetación Protectora”.

Zuleta tiene alrededor de 1037 habitantes distribuidos en 329 familias. La población es en su mayoría indígena que habla Quichua y español. Las mujeres zuleteñas se dedican a la actividad del bordado desde hace ya muchos años de esta manera ellas han podido sacar adelante a sus familias y así mantener la tradición del bordado, mientras que los hombres se han dedicado a la agricultura.

Zuleta es una comuna rodeada de hermosos paisajes naturales como el mirador el Cunro, la laguna del Cubilche, el Bosque Protector; Zuleta nuevo paraje de alpacas y el majestuoso volcán Cayambe. La parroquia rural de Angochagua está situada al sur-este de la provincia de Imbabura y pertenece al cantón Ibarra. Sus límites son: Al norte la parroquia de Mariano Acosta, al sur la parroquia de Olmedo, al este Mariano Acosta y Pesillo; al oeste la parroquia de la Esperanza.

La parroquia de Angochagua es una de las más antiguas quizá de toda la provincia. No existe documento acerca de su historia. Por la tradición oral se sabe que la comunidad fue formada por los indígenas llamados Pedro, José y Miguel Angochagua. Los tres mencionados hermanos fueron los fundadores; pero de ellos no existen descendientes que se extinguieron hace 250 años. La parroquia se encuentra organizada en seis comunas, siendo éstas las siguientes: La Magdalena, La Rinconada, Angochagua, Zuleta, Chilco y Cochis. La población estimada de la parroquia de Angochagua es de cuatro mil (4 000) habitantes y en su gran mayoría son indígenas, descendientes de los pueblos Caranquis y Cayambis. Por la altura en que se encuentra la Parroquia, se puede deducir que su clima es frío de páramo, su producción agrícola es toda clase de gramíneas y tubérculos; en mayor escala papas, trigo, ocas y maíz. En cuanto a productos pecuarios tenemos ganado vacuno, porcino, lana, caballar. Las artesanías son: Bordado, Cerámica, Textiles. El bordado cubre toda la región, no así la cerámica que se ha desarrollado en la comunidad de la Rinconada.

El turismo se ha incrementado en mayor medida en la comunidad de Zuleta, su mayor atractivo es la vestimenta de sus mujeres, el paisaje y los bordados. El tipo de vivienda en su mayoría es de adobe y teja, aún existen las llamadas "chozas", en los alrededores. La parroquia de Angochagua por lo mencionado anteriormente es una parroquia rural cuya población en general son campesinos de origen muy humilde.

Zuleta es el nombre con el que se conoce a un área protegida de la comunidad y la hacienda llamadas también así. El nombre completo de la zona es "Comunidad de Zuleta". Dicho territorio se estableció mediante la Resolución 022 del 1 de julio de 1995, con una superficie de 4.770 ha. Pertenece a la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, parroquia Angochagua.

En la comuna Zuleta en el pasado habitaron los Caranquis y como muestra de su asentamiento tenemos aproximadamente 148 tolas las cuales han sido conservadas por encontrarse en la propiedad de la Hacienda Zuleta.

La Comuna Zuleta además posee riqueza cultural reflejada en su historia, en la vestimenta típica de sus mujeres, costumbres, tradiciones, fiestas, artesanías; bordados típicos hechos a mano por las mujeres de la localidad, prendas elaboradas en cuero, muebles rústicos tallados en madera y su exquisita gastronomía. Estas y muchas otras razones hacen de Zuleta un lugar inolvidable.

El nombre que posee esta comuna es en honor al Canónigo Gabriel Zuleta considerado como el primer propietario de este lugar y en honor al que hasta hoy lleva el nombre de Zuleta este lugar. Antes de la conquista española, los Caranquis habitaron en una parte de los territorios de Zuleta. Se trataba, probablemente, de la capital del señorío Caranqui, han llegado a la posteridad restos arqueológicos "tolas". El pueblo Caranqui se caracterizó por tener profundos conocimientos agrícolas, construían camellones y mantenían además terrazas de cultivo.

Después de la conquista española, los terrenos que actualmente corresponden al área conocido como Zuleta fueron entregados a los misioneros Jesuitas por la corona española posteriormente por orden del Rey Carlos III, los padres jesuitas fueron expulsados de esta zona en el año 1767,

Zuleta Ofrece:

- Turismo de Aventura
- Caminatas
- Camping
- Excursiones
- Fogatas
- Ciclismo Montaña
- Cabalgata
- Observación de Aves

Demás, puede alquilar un caballo y explorar en una cabalgata guiada en paisajes atractivos. El trabajo del campo lo realiza el hombre, cultivando especialmente cebada, quinua, papas, entre otros. Estos productos constituyen su base alimenticia. Las mujeres se dedican a Elaborar bordados a mano, Especialmente símbolos patrios o de la naturaleza. Actualmente muchos miembros de esta comunidad se dedican al cultivo de flores de exportación. Aguja e hilo, dedal y fina tela de algodón, las zuleteñas bordan su presente, como lo hicieron sus madres y abuelas, y como seguramente lo harán sus hijas. Bordados que nacen en la mente e inspiración de cada mujer de la comunidad.

Y el resultado de largas horas de bordado son los más exquisitos diseños y combinaciones de colores que decoran manteles, toallas, caminos de mesa y hasta las camisas del Primer Mandatario de la República. Y es que el prestigio internacional de los bordados de Zuleta se debe a que siguen siendo elaborados a mano, y no solo por mujeres.

Las mujeres y hombres se han organizado y juntos venden cada 15 días en una feria lo más representativo de su comunidad. Como bellos son los parajes que esconden un tesoro por muy pocos conocido.

2.2 Descripción del producto

2.2.1 Características

La historia de los bordados en Zuleta viene desde el año de 1940, cuando tres mujeres de la comunidad fueron llevadas a la hacienda para realizar los primeros bordados con la

esposa del ex presidente Galo Plaza Lasso. La Señora fue quien enseñó a estas mujeres a bordar. En la actualidad Zuleta engalana con sus bordados una gran variedad de productos como manteles, paneras, servilletas, tapetes, porta vasos, camisas, vestidos, entre otros.

El bordado es una actividad muy trabajosa por lo que cada mujer realiza su trabajo de la mejor manera para tener como resultado final productos de calidad exclusivos y originales.

CLASES DE BORDADOS

Se conoce en el decurso de la Historia diversas clases de bordados, caracterizadas por el relieve que presentan o por la materia de que constan o bien por el trazado de las figuras o por las diferencias de puntos que se producen al bordar con la aguja.

Por el **RELIEVE**, se distinguen tres clases:

- * **Lisos.**- Que apenas sobresalen de la pieza
- * **De Realce.**- Que ofrecen mucho relieve debido a un relleno de algodón
- * **De Aplicación** .- se borda fuera de la pieza y posteriormente se

Cose sobre ella.

Por la **MATERIA** de que están confeccionados

- * **El bordado en Blanco.**- que se hace con hilo blanco en piezas de mantelería.
- * **El bordado de perlas**, lentejuelas, entre otros.
- * **El bordado plano**, que se ejecuta aplicando los hilos o tirillas metálicas sobre el tejido sin que entren o salgan de él a modo de costura sino sujetándolos con puntadas de seda
- * **El bordado de cordoncillo** de seda o de oro en forma de cordón
- * **El bordado de oro matizado**, es una variante del bordado plano que tiene por objeto cubrir a tramos con sedas de colores el hilo o cordoncillo de oro sujeto por sus extremos a la tela para darle más vistosidad y variedad.

Por la **FORMA** de realizar el bordado:

- * **El bordado de contorno**, cuando sólo se marcan los contornos y líneas internas de la figura.

- * **El bordado aislado**, cuando a lo anterior se añade el sembrar de puntos y rayitas bordadas el campo de la tela donde están las figuras.
- * **El bordado lleno**, cuando todo el dibujo de las figuras está completamente bordado.

En función del **PUNTO DE COSTURA** que se utiliza en el bordado, entre ellos tenemos:

- **Bordado Yugoslavo**, muy conocido por su facilidad y por su buena presencia.
- **Punto de Cruz**, que consiste en formar cruces mediante los hilos contados de una tela.
- **Punto de Palestrina**, una admirable variante del punto de nudo: sencillo, rápido e impecable.
- **Punto de Cadeneta**, otro punto sencillo pero más discreto, que se asemeja a la cadeneta del ganchillo, ya que su funcionamiento es casi idéntico.
- **Bordado de Parma**, curioso pero poco conocido punto en el que, a partir de varias cadenetas, se rellena mediante el festón.
- **Realce**, importante bordado a bastidor con el que se llena la tela de bonitos motivos florales o incluso con vistosas iniciales.
- **Richelié**, consiste en recortar la tela y luego festonarla
- **Bordado sobre Tul**, se trabaja a partir de un tul mecánico que se decora con pequeños elementos decorativos.
- **Frunce (Smock)**, característico en la ropa de niños, formando nidos de abeja.
- **Bordado Mallorquín**, nativo del archipiélago mediterráneo, engloba muchos puntos, como cadeneta y realce, dándole un gran gusto de elegancia.

La tela utilizada para elaborar manteles bordados se llama Panamá, mientras que la tela para elaborar blusas se llama hindú con una composición de algodón al 100% de fabricación nacional, Nuestro bordado está elaborado con hilos DMC el cual es Colombiano, actualmente también se trabaja con hilos de Brasil, Perú y el hilo nacional llamado Golondrina pero es utilizado muy poco debido a su baja calidad, Sin embargo los hilos utilizados para bordar son principalmente el DMC, éste debe tener una composición 100% algodón de fibra larga de la mejor calidad y tiene una longitud aproximadamente de

8m, el mismo que es el ideal para realizar la técnica de punto en cruz el cual es utilizado para realizar los bordados de confecciones en el sector de Zuleta. El Mouliné Especial de DMC es uno de los mejores hilos, Es el más utilizado y el más apreciado por millones de bordadoras de todo el mundo, Además es mercerizado para conseguir un acabado sedoso y muy brillante. Está compuesto de 6 hebras fácilmente separables permite realizar variaciones y conseguir distintos efectos según el número de hebras que utilicen, cabe recalcar que lo podemos encontrar en una gama de colores de más de 450.

Para realizar el lavado y secado del bordado debemos utilizar siempre preferentemente un detergente suave. Después de lavar, envolver el bordado en una toalla para eliminar el exceso de agua, después dejar secar en horizontal. Poner el bordado sobre un paño limpio, mientras siga húmedo, y planchar por el revés.



Gráfico 3. Servilletas bordadas a mano

2.2.2 Variedades

La elaboración artesanal de los bordados de Zuleta cuenta con una variedad de productos entre los cuales podemos encontrar como principales la elaboración de blusas y manteles, así como también paneras y servilletas. Todos estos son bordados totalmente a mano por la señoras del sector cuya tradición aún se mantiene a pesar de los años y que con mucho esfuerzo intenta la asociación de bordadoras de Zuleta que no se pierda esta costumbre ya que actualmente las jóvenes ya no se están dedicando al bordado sino más bien al estudio y posteriormente a trabajar. Por medio de este proyecto también contribuimos a mantener tan hermosa tradición.

2.2.3 Volúmenes de producción

En el sector de Zuleta está conformada la asociación de mujeres bordadoras la misma que cuenta con 10 socias o talleres de bordado localizados en la misma comunidad teniendo un volumen de producción como el siguiente.

Tabla 2.1 Volúmenes de Producción

Nro	CASA DE BORDADO	PRODUCCION DE BLUSAS MENSUAL	PRODUCCION DE BLUSAS ANUAL	PRODUCCION DE MANTELES MENSUAL	PRODUCCION DE MANTELES ANUAL
1	Bordados a mano Lucita	12	144	2	24
2	Bordados Margarita	22	264	3	36
3	Cosas Lindas	6	72	1	12
4	La casa del Bordado	4	48	1	12
5	Bordados Esthelita	10	120	1	12
6	Ilusión en colores	26	312	2	24
7	Lilían Bordados	6	72	1	12
8	Bordados Miryam	5	60	1	12
9	Bordados Karina	15	180	1	12
10	Lupe bordados	18	216	2	24
	TOTAL	124	1488	15	180

Fuente: Consulta realizada el 24 de enero del 2014 a la presidenta de la asociación de mujeres bordadoras de Zuleta, Sr María Chachaló

Elaborado por: Alexandra Andrade



Gráfico 4. Taller de bordado Ilusión de colores

2.2.4 Partida Arancelaria

Para la exportación de los productos con que cuenta el proyecto es necesario utilizar dos partidas arancelarias tanto para las blusas como para los manteles de acuerdo al Arancel Nacional de Importaciones y al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

BLUSAS

- ✓ Partida: 61061000
- ✓ Sección: XI Materias textiles y sus manufacturas
- ✓ Capítulo: 61 Prendas y complementos accesorios de vestir, de punto
- ✓ Subpartida: 06100000 camisas, blusas y blusas camiseras para mujer o niña.

6102.30.00	Abrigos de fibras sintéticas o artificiales, tejidos a mano	Tejeduría a Mano	
6104.51.00	Anacos	Tejeduría Típica en Telar	
6104.51.00	Anacos	Tejeduría Típica en Telar	
6104.52.00	Pollerías (Trajes Típico) de algodón	Tejeduría Típica en Telar	
6105.10.00	Camisas Típicas de algodón	Tejeduría Típica en Telar	
6106.10.00	Blusas bordadas de algodón	Corte, Confección y Bordado	
6110.11.00	Sacos de Lana	Tejeduría a Mano	Sacos de lana para mujeres o niñas subpartida 6104.31.00.00 y sacos de lana para hombres o niños en la subpartida 6103.31.00.00

Gráfico 5. Partida arancelaria blusas bordadas

MANTELES

- ✓ Partida: 63024090
- ✓ Capítulo 63: los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.
- ✓ Subpartida: 024090 ropa de cama mesa tocador o cocina, de algodón

6214.90.00	Challinas	Tejeduría Típica en Telar	Falta indicar materia constitutiva para poder clasificar la mercancía
		DEMÁS ARTICULOS TEXTILES	
6301.20.10	Sobrecamas de lana	Tejeduría a Mano	
6302.40.90	Manteles Bordados, los demás	Lencería	
6302.40.90	Manteles Tejidos, los demás	Lencería	
6302.51.00	Servilletas de algodón	Lencería	
6303.19	Cortinas de las demás materias textil	Tejeduría Típica en Telar	Falta información respecto a la clase de materia textil para poder clasificar la mercancía

Gráfico 6. Partida Arancelaria manteles bordados

2.3 Características del mercado nacional

La comercialización de confecciones bordadas a mano en el mercado nacional se lo realiza por medio de ferias que se realizan semanalmente en el sector de la Esperanza y cada dos semanas en el sector de Zuleta, en donde consumidores nacionales como extranjeros pueden adquirir los mismos, también se vende a comerciantes de Otavalo para de esta manera llegar al consumidor final y ser ofertado en distintos mercados artesanales del país.

2.4 Zonas de producción

La actividad del bordado se lo realiza específicamente en la provincia de Imbabura en la comunidad de Zuleta y también en la comunidad de la Esperanza en menor cantidad.

La asociación de mujeres bordadoras de Zuleta cumple un papel fundamental debido a que por medio de esta se puede aumentar la producción y por ende la comercialización de los mismos. El proceso del bordado lo hacen tanto las mujeres zuleteñas como de sus alrededores.

2.5 Precios internacionales del producto

Los principales países exportadores a España de blusas son: India, China, Marruecos, Turquía, Portugal, Francia, Alemania y Bélgica según el International Trade Center, mientras que de manteles son: Pakistán, China, Portugal, Alemania, Egipto, India, Turquía y Francia.

Así también se pudo consultar que el precio de una blusa bordada a mano en España es de 75 dólares según la página web (www.ine.es) y el precio de un mantel bordado a mano es de 107 dólares según la página web (www.ine.es).

2.6 Exportaciones del producto y principales destinos

De la investigación realizada mediante los informes estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador se rescató la siguiente información.

La partida arancelaria utilizada para la exportación de blusas bordadas a mano es la 61061000, para los manteles bordados a mano es la 63024090, pero hay que tomar en cuenta que la posición arancelaria que le corresponde a las blusas y manteles es una partida residual al no constar en la nomenclatura arancelaria con el nombre específico por lo que dentro de esta partida arancelaria se encuentran también otros productos similares lo que da lugar a que no exista un dato real que determine el monto de exportaciones.

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR DE CAMISAS BLUSAS Y BLUSAS CAMISERAS PARA MUJERES O NIÑAS CORRESPONDIENTE A LA PARTIDA 61061000 EXPRESADO EN MILES DE DOLARES DESDE EL 2009 HASTA EL 2014.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6106100000	DE ALGODÓN	ESTADOS UNIDOS	5.84	394.28	44.50
		PERU	58.82	179.42	20.25
		PANAMA	7.22	91.63	10.35
		COLOMBIA	1.62	64.18	7.25
		PORTUGAL	1.25	59.43	6.71
		VENEZUELA	1.48	52.93	5.98
		CHILE	5.00	28.34	3.20
		REINO UNIDO	0.21	4.35	0.50
		ESPAÑA	0.26	3.10	0.35
		COSTA RICA	0.19	2.14	0.25
		JAMAICA	0.48	1.50	0.17
		CUBA	0.14	1.15	0.13
		CAIMAN, ISLAS	0.42	0.89	0.11
		FRANCIA	0.06	0.74	0.09
		HONDURAS	0.05	0.54	0.07
		MEXICO	0.02	0.44	0.05

Gráfico 7. Principales destinos de exportación

Fuente: Banco Central del Ecuador

PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACION DEL ECUADOR DE ROPA DE CAMA, MESA TOCADOR O COCINA CORRESPONDIENTES A LA PARTIDA 63024090 EXPRESADO EN MILES DE DOLARES DESDE EL 2009 HASTA EL 2014.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6302409000	LAS DEMÁS	AUSTRALIA	0.78	6.79	37.22
		ESTADOS UNIDOS	1.40	4.95	27.15
		ITALIA	0.08	3.54	19.37
		CANADA	0.10	0.88	4.80
		PANAMA	0.26	0.50	2.73
		FRANCIA	0.04	0.45	2.47
		CHILE	1.40	0.31	1.69
		COSTA RICA	0.10	0.31	1.67
		GUATEMALA	0.02	0.26	1.42
		REINO UNIDO	0.03	0.19	1.03
		ALEMANIA	0.01	0.08	0.40
		ESPAÑA	0.01	0.03	0.12

Gráfico 8. Principales destinos de exportación del Ecuador

Fuente: Banco Central del Ecuador

2.7 Objetivos del estudio de mercado

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Para la exportación de confecciones bordadas a mano los objetivos del Estudio de Mercado son los siguientes:

- Determinar el número de personas que podrían consumir la mantelería bordada en la comunidad de Zuleta, las cuales podrían ser posibles consumidores.
- Conocer qué tipo de confecciones son las más aceptadas en el mercado.

- Determinar la disponibilidad económica con que cuentan los consumidores para adquirir las confecciones bordadas a mano.
- Medir la frecuencia de compra.

2.8 Características del país de destino

España o Reino de España es un país soberano el cual es miembro de la Unión Europea constituido en Estado Social y democrático de derecha y cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria. Su territorio está organizado en 17 comunidades autónomas y dos ciudades autónomas. Su capital es la villa de Madrid. País que está gobernado actualmente por el Sr Mariano Rajoy del partido Popular.

IDIOMA

La mayoría de la población habla el castellano conocido en general como el idioma español, sin embargo en algunas regiones de España se hablan diferentes idiomas como por ejemplo el catalán, vasco y gallego.

RELIGIÓN

El 97 % de la población es de religión Católica, también hay pequeñas comunidades de protestantes, judíos y musulmanes.

MONEDA

La unidad de moneda era la Peseta Española, actualmente se utiliza el Euro.

SITUACION GEOGRÁFICA

España ocupa el 85% del territorio de la península Ibérica ubicada al suroeste de Europa, sus fronteras son las siguientes: al Norte el Golfo de Vizcaya, Francia y Andorra. Sur: el mar Mediterráneo y el océano atlántico. Este: el mar Mediterráneo. Oeste: Portugal y océano Atlántico.

Son también territorio español las Islas Baleares en el mediterráneo y las islas canarias en el atlántico.

PRINCIPALES CIUDADES

Madrid es la ciudad más grande y capital de España, otras ciudades de gran importancia económica, social y cultural son también Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza.

ÁREA TOTAL

El área total de España incluyendo el territorio continental es de unos 504.750 kilómetros cuadrados.

CARACTERÍSTICAS GEOGRÁFICAS

Los Pirineos forman el sistema montañoso más importante de España que se extiende 435km aproximadamente, el territorio se divide en norte y sur por secciones montañosas irregulares como la sierra de Guadarrama, la sierra de Gredos y los montes de Toledo.

CLIMA

El clima de España está marcado por valores extremos de temperatura y poca lluvia, excepto en la región norte.

Tiene pronunciadas diferencias climáticas en las distintas regiones. En Vizcaya y la costa atlántica es generalmente húmedo y frío, en la planicie central es seco en cuya región es normal ver la tierra seca y cuarteada.

En Madrid el invierno es muy frío mientras que en Sevilla las temperaturas son generalmente altas.

RECURSOS NATURALES

El recurso natural más importante es el suelo puesto que tiene cerca de una tercera parte del territorio de tierra cultivable. Tiene también muchos recursos minerales que incluyen carbón mineral, pequeños yacimientos de petróleo y depósitos de gas natural, hierro, uranio, mercurio, pirita, yeso, cobre y potasio.

FLORA Y FAUNA

El árbol más común en España es el roble también existe el olmo y la castaña entre otros, así como también hay presencia de arbustos, cítricos, hierba y vid.

La fauna incluye lobos, lince, gatos salvajes, zorras, jabalíes, venados y liebres hay

también una gran variedad de aves, entre otras especies.

POBLACIÓN

La población española es esencialmente una mezcla de la población autóctona de la península ibérica con otros pueblos que fueron conquistados la región en diferentes periodos, por lo que hay características étnicas de los romanos, mediterráneos, godos, teutónicos, semitas y árabes.

En España conviven algunos grupos nómadas llamados gitanos.

EDUCACIÓN

La educación en España es gratuita y obligatoria para los niños entre las edades de 6 a 16 años, el sistema de educación consiste en la enseñanza preescolar de 3 a 5 años, escuela primaria de 6 a 11 años y la escuela secundaria de 12 a 16 años.

Para optar por la enseñanza universitaria es necesario cursar previamente el bachillerato al igual que en nuestro país.

CULTURA

La cultura española está basada en gran medida en el arte, se realizan algunas fiestas y festivales en honor a los santos patronos, generalmente comienzan con grandes procesiones, la música la danza la poesía son elementos importantes que forman parte de estas fiestas católicas.

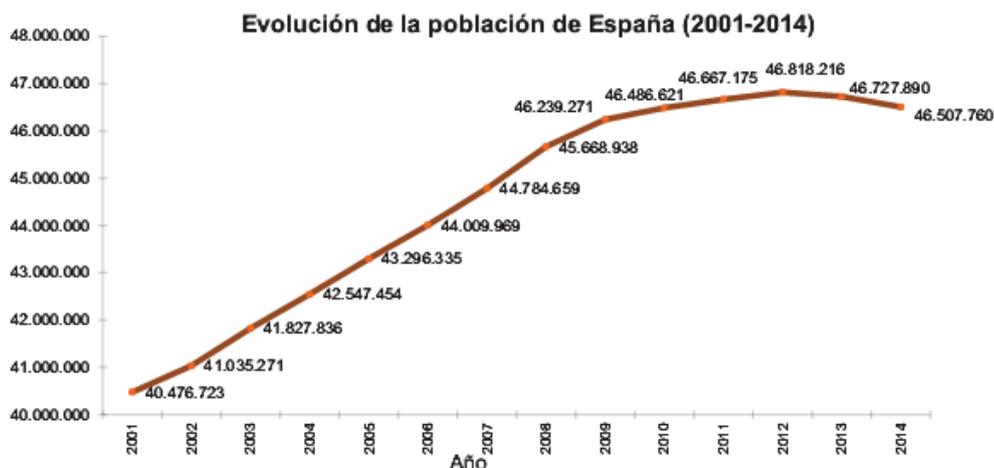
2.9 Descripción del mercado meta

2.9.1 Situación demográfica

Según, (Proecuador, 2013) la situación demográfica de 220.130 personas en el año 2013, alcanzando su población máxima con 47.190.493 habitantes en el año 2011, de esta manera España se convierte en el quinto país más poblado de la Unión Europea.

En términos relativos la población se redujo un 0.47% durante el 2013, frente al descenso del 0.19 registrado a lo largo del 2012, por lo cual se intensifica el ritmo de descenso de la población.

Gráfico 2.9.1 Evolución de la población de España (2001-2014)



FUENTE: Instituto Nacional de Estadística España. Recuperado de: www.ine.es

Otro dato importante sobre la demografía de España es que: el número de extranjeros descendió un 7.8% debido a la emigración. Durante el 2013 España registró un saldo migratorio de 45.913, en total emigraron 79.306 personas e inmigraron 33.393.

2.9.2 Perfil de consumo

El análisis será en base de datos tomados del Instituto Nacional de Estadísticas de España sobre la población de Madrid la misma que representa nuestro mercado potencial.

Población de Madrid España en el año 2014 es 6.368.706 habitantes, distribuido de la siguiente manera: hombres 3.076.648 y mujeres 3.292.058

Tabla 2.2 Población del 2014

CIUDAD	2014	HOMBRES	MUJERES
Madrid	6.368.760	3.076.648	3.292.058

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística España. Recuperado de: www.ine.es

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 2.3 Tipos de Poblaciones

POBLACIONES	%	TIPOS DE POBLACIONES
Población de la Ciudad de Madrid	100%	6.368.706
Población Activa	36,32%	2.213.114

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística. Recuperado de: www.ine.es

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 2.4 Turistas Españoles

AÑOS	TURISTAS
2009	631
2010	662
2011	701
2012	734
2013	823
Total	3551
Promedio	710

FUENTE: (GAD de San Miguel de Ibarra, 2014)

Elaborado por: Alexandra Andrade

Se buscó información en el Gobierno autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra en el cual se obtuvieron 710 turistas en promedio en el periodo 2009 - 2013, la cual se convierte en la población de turistas que serían nuestros posibles consumidores en Zuleta.

2.10 Análisis de la balanza comercial del país de destino

De acuerdo a la guía comercial de España elaborada por el Instituto de promoción de exportaciones e inversiones en el 2013, España ha mantenido un déficit comercial en los últimos 5 años presentando en el año anterior una balanza comercial de 23.325.0

millones de dólares y un PIB de 1.36 billones de dólares. La variación en la Balanza comercial se debe a que se ha producido un descenso de las importaciones y un incremento de las exportaciones de España. Si miramos la evolución de la balanza comercial en el periodo 2008-2012 el comercio Exterior de España ha presentado bajas que se ven reflejadas en la balanza comercial.

Tabla 2.5 Balanza comercial España-Mundo

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA – MUNDO						
MILES USD						
ACTIVIDAD	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	281.596.545	227.305.36 3	246.042.932	308.886.939	294.213.853	315.518.40
Importaciones	2420.957.89 3	293.182.61 4	324.839.371	374.468.062	335.367.117	338.343.50
Balanza Comercial	139.361.348	65.877.251	68.796.439	65.581.123	41.153.264	23.325.0

Fuente: (Pro Ecuador, 2013)

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.10.1 Exportaciones

En el 2013 las exportaciones en España crecieron un 3.32% respecto al año anterior, por lo que las ventas al exterior representan el 23.21% de su PIB con una cifra de 237.422 millones de euros.

En el mismo año 2013 hubo un déficit en la balanza comercial ya que a pesar de que cayeran las importaciones, fueron mayores que las exportaciones. Las exportaciones de artesanías pertenecen al grupo de moda que se encuentra en el puesto 5 de acuerdo a la página web www.spainbusiness.com.

Entre los principales productos exportados por España en el año 2013 podemos encontrar:

- Frutas y legumbres
- Componentes del automóvil
- medicamentos
- moda
- hierro y acero
- Aparatos electrónicos
- Petróleos y derivados
- Maquinaria para uso general en la industria
- Metales no ferrosos

Las blusas y manteles bordadas a mano pertenecen al grupo de moda, las exportaciones desde España hacia el mundo en el 2013 de blusas registró un valor de 9.57 toneladas y de manteles registró un valor en el 2013 de 16.1 toneladas según la página web www.trademap.com.

2.10.2 Importaciones

En el 2013 la importaciones en España bajaron un 2.82% respecto al año anterior, las compras al exterior representan el 24,94% de su PIB. Las importaciones representan 255.163 millones de euros, por lo que ocupa el puesto 165 de la lista de importaciones mundiales, ordenadas de menor a mayor.

A pesar de producirse un incremento de las exportaciones, fueron menores que las importaciones por lo que en el año 2013 hubo déficit en la balanza comercial. Las importaciones de artesanías pertenecen al grupo de moda que se encuentra en el puesto 4 de acuerdo a la página web www.spainbusiness.com.

Entre los principales productos importados por España en el 2013 podemos encontrar:

- Tecnología industrial
- Medio ambiente y producción energética

- Productos químicos
- Moda
- Industria de la construcción
- Productos hortofrutícolas
- Panadería
- Materias primas semifabricadas y productos intermedios
- Lácteos
- Productos cárnicos

Las blusas y manteles bordadas a mano pertenecen al grupo de moda, las importaciones de España en el 2013 de blusas registró un valor de 27.65 toneladas, y manteles registró un valor de importación en el 2013 de 42.9 toneladas según la página web www.trademap.com

2.11 Productos Ecuatorianos exportados al país de destino

Los principales productos exportados por Ecuador hacia España en el 2013 fueron aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, atunes, los demás, camarones y langostinos y demás decápodos natantia de agua fría entre otros como podemos ver en el cuadro siguiente:

Gráfico 2.11 Productos Exportados por Ecuador a España

PAIS	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS
ESPAÑA	2709000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	427,630.55
	1604141000	ATUNES	36,693.76
	0306179900	Los demás	19,774.30
	0306160000	Camarones y langostinos y demás decápodos Natantia de agua fría (Pandalus spp..(Crangon crangon)	13,305.73
	1604200000	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	13,561.02
	1604142000	LISTADOS Y BONITOS	4,242.28
	0306171100	Enteros	2,589.73
	0603110000	ROSAS	3,225.16
	0306171900	Los demás	1,486.56
	1801001900	LOS DEMÁS	4,421.62
	0304870000	Atunes (del genero Thunnus), listados o bonitos de vientre rayado (Euthynnus (Katsuwonus) pelamis)	2,076.47
	0303420000	ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNUS ALBACARES)	3,420.03

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las blusas bordadas a mano pertenecen al grupo de, artículos textiles cuya exportación a España en el periodo 2009 a Julio del 2014 registró un valor de 0.26 toneladas, mientras que los manteles bordados pertenecen al grupo de, artículos textiles cuyo valor de exportación registrado durante el periodo 2009 a Julio del 2014 fue de 0.01 toneladas.

2.12 Cuantificación de la demanda

"La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido". (Iyoska, 2014)

2.12.1 Factores que conforma la Demanda

Cantidad de bienes o servicios: Se refiere a un cierto número de unidades que los compradores estarían dispuestos a comprar o que ya han sido adquiridas.

Compradores o consumidores: Son las personas, empresas u organizaciones que adquieren determinados productos para satisfacer sus necesidades o deseos.

Necesidades y deseos: La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas (por ejemplo, una hamburguesa Mc Donalds para satisfacer la necesidad de alimento)

Disposición a adquirir el producto o servicio: Se refiere a la determinación que tiene el individuo, empresa u organización por satisfacer su necesidad o deseo.

Capacidad de pago: Es decir, que el individuo, empresa u organización tiene los medios necesarios para realizar la adquisición.

Precio dado: Es la expresión de valor expresado, por lo general, en términos monetarios que tienen los bienes y servicios.

Lugar establecido: Es el espacio, físico o virtual (como el internet) en el que los compradores están dispuestos a realizar la adquisición.

El mercado potencial al que está dirigido el producto es para la población migrante

Ecuatoriana que se encuentra de forma legal e ilegal en Madrid – España

Es importante tomar en cuenta que la demanda actual variará de la demanda futura ya que hay un descenso en la tasa migratoria a España debido a la crisis económica por la que atraviesa dicho país.

En enero del 2008 estalló el bum inmobiliario lo que ocasiono que se dispare el desempleo, ahora alcanza el 24,44% pero es aún mayor entre la población inmigrante con el 35%, luego de vivir un auge de inmigración que hizo pasar el número de extranjeros de 500000 en 1996 a cinco millones en 2006 España vio como cae la tasa migratoria con la crisis.

Según datos del instituto nacional de estadística en el 2009 los inmigrantes aumentaron un 7.1% y un 0.4% en el 2010. Por nacionalidades el mayor descenso que se dio fue de los ecuatorianos, luego está la comunidad colombiana seguida de la argentina, la peruana y la boliviana.

Actualmente en Madrid residen 86.729 ecuatorianos siendo ellos nuestra demanda ya que añoran muchos artículos, comida, música, ropa de Ecuador y buscan la manera de adquirirlos porque les recuerda la cultura de su país.

2.12.2 Consumo Nacional Aparente en España de la partida 61061000 blusas bordadas y 63024090 manteles bordados

El consumo nacional aparente es una forma de medir la cantidad de un producto que dispone un país para su consumo, este es el resultado de la producción nacional de España más las importaciones menos las exportaciones.

$$\mathbf{CNA=PN+M-X}$$

CNA= Consumo nacional aparente

PN= Producción nacional

M= Importaciones

X= Exportaciones

Tabla 2.6 Consumo Nacional Aparente de España - Partida arancelaria 61061000
blusas bordadas
(En Toneladas)

AÑO	PN	M	X	CNA
2009	18.8	83.5	5.75	96.55
2010	24.3	21.48	5.45	40.33
2011	17.5	26.45	5.84	38.11
2012	15.8	22.64	6.97	31.47
2013	15.4	27.65	9.57	33.48

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas España. Recuperado de: www.trademap.com

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 2.7 Consumo Nacional Aparente de España - Partida arancelaria 63024090
manteles bordadas
(En Toneladas)

AÑO	PN	M	X	CNA
2009	43.2	36.4	15.5	64.1
2010	38.5	43.8	15.9	66.4
2011	27.6	44.1	12.7	59.0
2012	26.7	47.4	13.9	60.2
2013	28.4	42.9	16.1	55.2

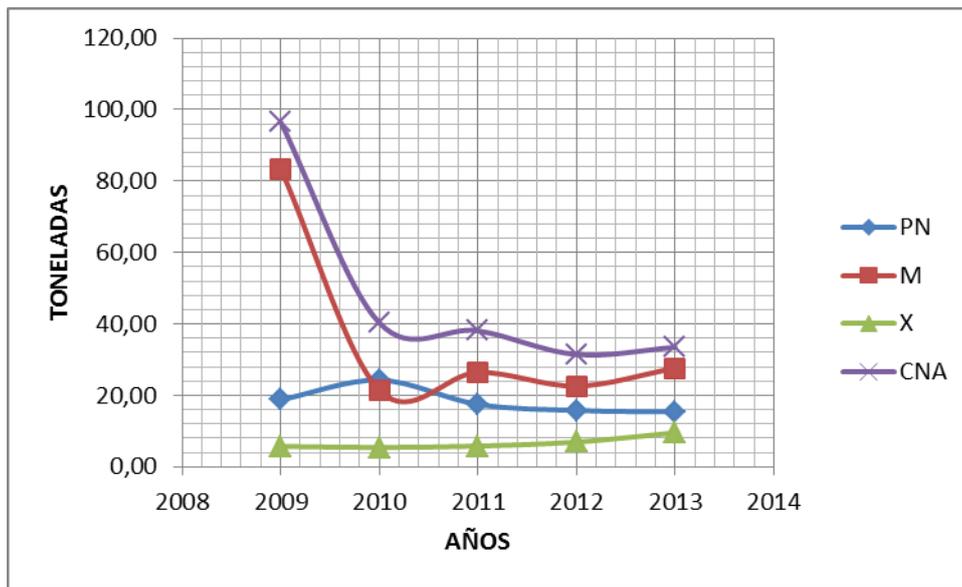
FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas España. Recuperado de: (www.trademap.com)

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.13 Análisis histórico de las variables que conforman el consumo Nacional Aparente

El siguiente gráfico muestra el comportamiento de las variables del Consumo Nacional Aparente.

Gráfico 2.13 Análisis de las variables del Consumo Nacional Aparente de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas en España

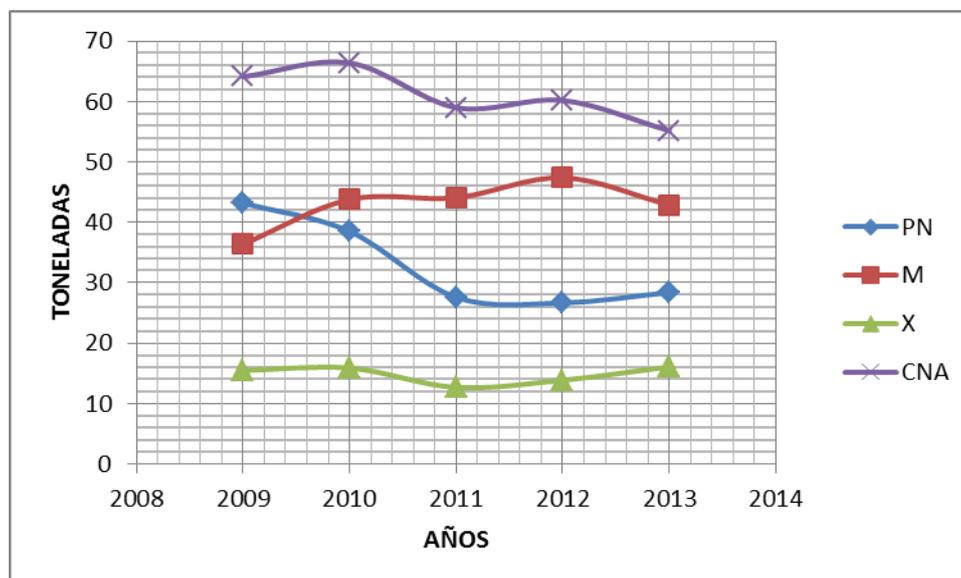


Fuente: Trademap. Recuperado de: www.trademap.com

Elaborado por: Alexandra Andrade

El gráfico muestra que la producción nacional de blusas bordadas ha decaído en los últimos 5 años; sin embargo, tomando en cuenta que el año 2009 fue atípico por alcanzar un valor que está fuera del comportamiento observado en el período 2010 – 2013, las importaciones han tendido a la alza, las exportaciones casi se han mantenido, y finalmente el consumo nacional aparente tiende a la baja en los últimos años. El año 2009 no se considera para el cálculo de la tasa de crecimiento debido a que hay una distorsión en los datos.

Gráfico 2.14 Análisis de las variables del Consumo Nacional Aparente de la partida arancelaria 63024090 manteles bordados en España



FUENTE: Trademap. Recuperado de: www.trademap.com

Elaborado por: Alexandra Andrade

El gráfico muestra que la producción nacional de manteles bordadas ha decaído en los últimos 5 años, las importaciones han tendido a la alza, las exportaciones casi se han mantenido, y finalmente el consumo nacional aparente tiende a la baja en los últimos años.

2.14 Proyección de variables del Consumo Nacional Aparente en el país de destino

Por medio de la fórmula de tasa de crecimiento se puede determinar las proyección del Consumo Nacional Aparente que España tiene para blusas y manteles bordados a mano utilizando como variables datos históricos en cuanto a periodo de tiempo y valores de consumo nacional aparente.

$$g = \sqrt[n]{\frac{M}{C}} - 1$$

- g= tasa de crecimiento
- n= números de periodo de tiempo
- C= Capital
- M= monto

a). Tasa de crecimiento del Consumo Nacional Aparente de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas

Tomando los datos de tabla 3.5 se calculó la tasa de crecimiento promedio anual de este producto.

$$g = \sqrt[3]{\frac{33.48}{40.33}} - 1$$

$$g = 0.939 - 1$$

$$g = -0.060 = -6.02\%$$

Como se señaló anteriormente, considerando que el dato del año 2009 es atípico en comparación a los años subsiguientes, se calcula la tasa de crecimiento a partir del año 2010-2013 y se obtiene la tasa de crecimiento cuyo valor es de -6.02%, es decir que va disminuyendo de año en año.

Tabla 2.8. Proyección del Consumo Nacional Aparente de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas

(Toneladas)

AÑOS	PROYECCIÓN CNA
2014	31.47
2015	29.57
2016	27.79
2017	26.12
2018	24.55
2019	23.07

Elaborado por: Alexandra Andrade

b). Tasa de crecimiento del Consumo Nacional Aparente de la partida arancelaria 63024090 manteles bordados.

Tomando los datos de tabla 3.6 se calculó la tasa de crecimiento promedio anual de este producto.

$$g = \sqrt[4]{\frac{55.2}{64.1}} - 1$$

$$g = 0.9633 - 1$$

$$g = -0.0366 = -3.66\%$$

Tomando datos históricos del consumo nacional aparente y por medio de esta fórmula se obtiene la tasa de crecimiento cuyo valor es de -3.66%, lo que refleja que va disminuyendo de año en año.

**Tabla 2.9. Proyección del Consumo Nacional Aparente de la partida arancelaria
63024090 manteles bordados**

(Toneladas)

AÑOS	PROYECCIÓN CNA
2014	53.18
2015	51.22
2016	49.35
2017	47.54
2018	45.79
2019	44.11

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.15 Principales Competidores

En el Ecuador no hay competidores directos puesto que las confecciones bordadas a mano se los realizan únicamente en la ciudad de Ibarra, en el sector de la Esperanza y Zuleta, los cuales no exportan al mercado internacional.

Entre los principales países exportadores de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas a España son:

Tabla 2.10. Países Exportadores de blusas bordadas

India
China
Marruecos
Turquía
Portugal
Francia
Alemania
Bélgica

FUENTE: Trademap. Recuperado de: www.trademap.com

Elaborado por: Alexandra Andrade

Entre los principales países exportadores de la partida arancelaria 63024090 manteles bordados a España son:

Tabla 2.11. Países Exportadores de manteles bordadas

Exportadores a España
Pakistán
China
Portugal
Alemania
Egipto
India

FUENTE: Trademap. Recuperado de: www.trademap.com

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.16 Demanda

En el siguiente cuadro constan los valores de demanda que tiene las blusas y manteles bordados a mano, los mismos que fueron obtenidos del análisis del Consumo Nacional Aparente transformando a unidades de la siguiente manera, tomando en cuenta el peso de una blusa 150g y un mantel 230g, se aplica igual cálculo para los manteles:

$$31.47\text{tn} * 1000\text{kg} * 1000\text{g} / 150\text{g} = 209.800 \text{ unidades}$$

Reemplazando en la fórmula valores se obtiene las unidades de los próximos años.

Tabla 2.12. Demanda proyectada de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas

(Unidades)

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
2014	209.533
2015	197.133
2016	185.267
2017	174.133
2018	163.667
2019	153.800

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 2.13. Demanda proyectada de la partida arancelaria 63024090 manteles bordados

(Unidades)

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
2014	231.217
2015	222.696
2016	214.565
2017	206.696
2018	199.087
2019	191.783

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.17 Estimación de la participación del proyecto y proyección de las Exportaciones

2.17.1 Oferta exportable

En este cuadro constan los calores de la oferta que tienen las blusas y manteles bordados a mano para realizar la exportación, los mismos que fueron obtenidos de acuerdo a la capacidad de producción con la que cuenta el proyecto teniendo en cuenta que el primer año se trabajará con 22 bordadoras, específicamente 14 bordadoras de blusas y 8 bordadoras de manteles, cada bordadora produce 20 blusas mensuales y 4 manteles mensuales.

Tabla 2.14. Oferta exportable de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas y 63024090 manteles bordados.

(Unidades)

PRODUCTO	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN TRIMESTRAL	PRODUCCION ANUAL
BLUSAS	280	840	3.360
MANTELES	32	96	384

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.17.2 Proyección de las exportaciones

Para calcular la proyección de las exportaciones del proyecto será de acuerdo al incremento en la mano de obra, se aumentará 5 bordadoras de blusas y 5 bordadoras de manteles por cada año a partir del segundo año de operación de la empresa 2016.

Tabla. 2.15 Proyección de exportaciones de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas.

(Unidades)

AÑO	NRO. DE BORDADORAS	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCION TRIMESTRAL	PRODUCCIÓN ANUAL
2015	14	280	840	3.360
2016	19	380	1.140	4.560
2017	24	480	1.440	5.760
2018	29	580	1.740	6.960
2019	34	680	2.040	8.160

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla. 2.16. Proyección de exportaciones de la partida arancelaria 63024090 manteles bordados.

(Unidades)

AÑO	NRO. DE BORDADORAS	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN TRIMESTRAL	PRODUCCIÓN ANUAL
2015	8	32	96	384
2016	13	52	156	624
2017	18	72	216	864
2018	23	92	276	1.104
2019	28	112	336	1.344

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.17.3 Estimación de la participación del proyecto

Se estima la participación que tendrá el proyecto dentro del mercado de Madrid para las blusas y manteles bordados de acuerdo a la oferta y el Consumo Nacional Aparente en España que están en las tablas 3.10, 3.11., 3.13 y 3.14 respectivamente.

Tabla 2.17. Participación el proyecto de la partida arancelaria 61061000 blusas bordadas.

(Unidades)

AÑO	PRODUCCIÓN	CNA	PARTICIPACIÓN (%)
2015	3.360	197.133	1.70
2016	4.560	185.267	2.46
2017	5.760	174.133	3.33
2018	6.960	163.667	4.25
2019	8.160	153.800	5.31

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 2.18. Participación el proyecto de la partida arancelaria 63024090 manteles bordados.

(Unidades)

AÑO	PRODUCCIÓN	CNA	PARTICIPACIÓN (%)
2015	384	222.696	0.17
2016	624	214.565	0.29
2017	864	206.696	0.42
2018	1.104	199.087	0.55
2019	1.344	191.783	0.70

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.18. Plan de Marketing

2.18.1 El producto

A criterio de Lema, 2010, “El producto es cualquier bien o servicio elaborado por el trabajo humano y que se ofrece al mercado con el propósito de satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores o usuarios, generando mediante el intercambio un ingresos económico a los oferentes con una probable ganancia”.

Actualmente muy pocas comunidades indígenas se dedican a la elaboración de confecciones bordadas a mano, debido a que esta tradición se ha ido perdiendo con los años, puesto que las madres ya no enseñan a sus hijas la actividad del bordado, los sectores donde se elaboran los bordados son en la Esperanza y Zuleta ubicados en la provincia de Imbabura.

Podemos ver por los alrededores del sector a mujeres indígenas impregnando hermosos diseños florales en la tela con vivos y vistosos colores para de esta manera crear una blusa o un mantel de gran calidad realizado totalmente a mano y muy cuidadosamente para darle al consumidor un producto de calidad.

PARTIDAS ARANCELARIAS DE LOS PRODUCTOS

- **BLUSAS**

Partida: 61061000

Sección: XI Materias textiles y sus manufacturas

Capítulo: 61 Prendas y complementos accesorios de vestir, de punto

Subpartida: 06100000 camisas, blusas y blusas camiseras para mujer o niña.

- **MANTELES**

Partida: 63024090

Capítulo 63: los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

Subpartida: 024090 ropa de cama mesa tocador o cocina, de algodón

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

- Blusas bordadas a mano talla S,M,L



- Manteles bordados a mano de 4 puestos 220 * 220 cm con 20 cm de caída cuadrado.



- Mantel bordado a mano de 6 puestos 220 *250 cm con 20cm de caída rectangular.



2.18.2 Plaza

Se refiere al canal de distribución empleado para hacer llegar el producto al público objetivo. En esta etapa se definen los lugares en los que se pondrá el producto para la venta y los intermediarios (si los hay) que actúan en el proceso.

La distribución puede ser directa o indirecta. En el primer caso, el fabricante se encarga de hacer llegar el producto al consumidor final. En el segundo, el fabricante se lo entrega a un tercero que se encarga de venderlo. (CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN, 2013)

Dentro de las características de la plaza para exportar tanto manteles y blusas decoradas a mano está en que es un amplio mercado, donde se puede comercializar el producto cumpliendo siempre la normativa arancelaria, además representa un mercado de consumo superior a 50 millones de personas con alto poder adquisitivo quienes se constituyen en clientes potenciales para las pequeñas y medianas empresas.

Tipos de Mercado

Los términos que a continuación se presentan fueron extraídos del autor (Lema, 2010).

Mercado Doméstico

Aquellas que tienen un mercado interno igual al número de habitantes del país de su domicilio y pueden clasificarse en: locales, regionales y nacionales.

Mercado Multinacionales

Empresa que posee una filosofía global integrada; que abarca tanto las operaciones domésticas como las extranjeras.

Se comercializara por medio de la empresa importadora DEIPARA S.A. ubicada en la calle Alcalá 414 28027 Madrid-España.

Entre los parámetros más importantes establecidos entre importador y exportador son los siguientes:

- Calidad de los productos
- Cumplir con tiempos de entrega

- Cumplir con precios establecidos

2.18.3 Promoción

Una de las estrategias de publicidad que se aplicara para la comercialización de confecciones y mantelería bordada a mano es a través del internet con la creación de una página web de la empresa para publicar diseños, aquí podrán solicitar precios, muestras, cotizaciones y hacer pedidos.

Esta constituye una herramienta de comunicación más rápida y más utilizada en el mundo por medio de la cual se puede promocionar y comercializar los productos y establecer nuevos contactos.

Otra forma de promoción es asistir a las ferias nacionales e internacionales para dar a conocer los productos.

También se va a realizar el marketing visual utilizando vallas y afiches publicitarios de los productos en los lugares en donde estos se están comercializando.

2.18.4 Precio

En forma resumida, el precio de Exportación se compone de:

Paso 1. - Partir del coste de fabricación del producto. Se entiende como coste de fabricación los costes variables directamente ligados a la producción del bien. No considere los gastos generales, ni los administrativos o amortizaciones generales de la empresa. La razón es simple: tenemos que partir de lo que denominamos cálculo marginal del precio.

Paso 2. - A ese coste inicial debemos añadir los costes necesarios para la adaptación y preparación del producto para estar en condiciones de ser entregado al cliente en nuestros almacenes sin ningún coste adicional, esto es lo que llamamos la condición Ex-works.

Paso 3. - Tenemos que decidir el margen de cobertura o el margen de rentabilidad que queremos aplicar al producto vendido. Se tratará de un porcentaje a añadir sobre el costo Ex-works antes calculado.

Paso 4. - En este paso se añaden todos los costes que nos correspondan como vendedores hasta la entrega del producto en la situación pactada de acuerdo al

Incoterm elegido, se añaden una serie de costes derivados de las condiciones de entrega del producto en el punto convenido (recordemos las condiciones FOB, CIF, y otras equivalentes que hemos mencionado). Con ello tendríamos el precio al que habría que vender en la posición Incoterm pactada para generar el margen (o beneficio que queremos obtener)

Paso 5. - Si ahora añadimos al precio anterior, los márgenes de beneficio de los diferentes escalones de intermediación, importador, distribuidor, almacenista, detallista, entre otros. (márgenes de recargo, pero no costos que son de ellos y vienen satisfechos con el margen que han incluido), tendremos el precio venta público destino que nos permite obtener el margen deseado y que indicábamos en el paso 3º

Tomando en cuenta todos estos factores los precios quedan de la siguiente manera:

Tabla 2.19 precios de exportación de los productos

BLUSAS		
CFu	CVu	Total
30	19	47
Cpu	Mg de Utilidad	
47	4,7	52
Pv	Flete	Pvu
51,7	2,51	54
Pvu	Costos X	PV (FOB)
54,21	0,9	57

Elaborado por: Alexandra Andrade

MANTELES DE 4 PUESTOS		
CFu	CVu	Total
47	18	65
Cpu	Mg de Utilidad	
65	6,5	72
Pv	Flete	Pvu
71,5	2,51	74
Pvu	Costos X	PV (FOB)
74,01	0,9	75

Elaborado por: Alexandra Andrade

MANTELES DE 6 PUESTOS		
CFu	CVu	Total
60	28	88
Cpu	Mg de Utilidad	
88	8,8	97
Pv	Flete	Pvu
96,8	2,51	99
Pvu	costos X	PV (FOB)
99,31	0,9	100

Elaborado por: Alexandra Andrade

2.18.5 Canal de distribución

Es el circuito en el cual los fabricantes ponen a disposición de los consumidores los productos, es decir el punto de partida del canal de distribución es el productor y el punto final o destino es el consumidor. El conjunto de personas que se encuentran entre productor y consumidor son los intermediarios. Esto da lugar a que exista un canal de distribución directo e indirecto.

Canal directo: los productos llegan directamente del productor al consumidor final

Canal detallista: los productos son distribuidos a detallistas para luego llegar hasta los consumidores

Canal mayorista: existe una relación entre los productores, mayoristas, detallistas y finalmente los consumidores.

Para la comercialización de los productos será una distribución indirecta, para esto es necesario ponerse en contacto con empresas del país de destino.

Hemos establecido contacto con la empresa minorista importadora DEIPARA SA. Que será la encargada de llegar hasta los consumidores finales.

DEIPARA S.A. se dedica a la distribución y venta, al por menor de ropa y calzado, complementos, ropa de cama y mesa, ropa para vestir el hogar y cualquier otro producto textil y sus accesorios.

Gráfico 2.18 Ubicación de Deipara: calle Alcala 4,14 28027, Madrid



Fuente: Google.

CAPITULO 3

PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.1 Importancia de la exportación

En base a la página Web (Exportación definición). Manifiesta que: “Las exportaciones en economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a un país extranjero”.

En otras palabras, la exportación es el tráfico de confecciones y productos de mantelería bordados a mano, propios de Zuleta, ubicada en la ciudad de Ibarra – Ecuador, con el fin de ser usados o consumidos en el país de España - Madrid.

A nivel macroeconómico la exportación de bienes y servicios resulta positiva para la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos de cualquier país, a nivel microeconómico o empresarial existen diversas razones que indican porque las exportaciones son siempre positivas por ejemplo: promueven la operación con economías a escala de tal forma que tenga un nivel de producción que implique menores costos unitarios y se aproveche mejor las instalaciones existentes, posibilitan obtener precios más rentables debido a la mayor apreciación del producto y de los ingresos de la población en los mercados a los cuales se exporta.

3.1.2 Características de la exportación

Para exportar blusas y manteles bordados a mano es importante mencionar a los operadores de comercio exterior que son parte del proceso de exportación, como son los siguientes: exportador, agencia de carga, importador, entre otros, los mismos que están bajo el control del Servicio Nacional de Aduanas. La investigación se centra en exportación definitiva (Régimen 40), Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente. (Art. 158 del Reglamento al Copci) Código Orgánico de la producción comercio e inversiones, además determinada como carga seca o general de acuerdo al producto, blusas y manteles bordados y utilizando como medio de transporte el aéreo.

La investigación está realizada tomando en cuenta el foque de persona jurídica, es decir una empresa privada y constituida legalmente.

3.2 INCOTERMS 2010

Son reglas establecidas por la cámara de comercio internacional con la finalidad de establecer obligaciones y derechos entre comprador y vendedor, facilitando el proceso de las negociaciones globales, describen las responsabilidades, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora.

3.2.1 Reglas para cualquier modo de transporte

EWX (en fabrica): El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte, de igual manera no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguros, sin embargo el vendedor debe facilitar la información de seguro de transporte para facilitar la contratación de los mismos, el vendedor debe entregar la mercancía en el punto acordado, en la fecha y dentro del plazo acordado con el comprador y no cargada en ningún vehículo de recogida.

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya puesto a disposición del comprador en el punto acordado, excepto si el comprador no da aviso de ir a retirar la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del contrato, siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato, el vendedor debe pagar todos los costos hasta que la mercancía se haya entregado al comprador incluidos los del embalaje incluso en el caso de que el que el comprador requiera de un embalaje específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato compraventa.

El comprador debe pagar todos los costos posteriores a la recepción de la mercancía y trámites aduaneros.

FCA (Franco Porteador): el vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de contratar el seguro, sin embargo el vendedor puede proporcionar la información necesaria para realizar la contratación, el vendedor debe entregar la mercancía al transportista o a la persona designada por el comprador en el punto y dentro del plazo

acordado. El vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgos y expensas del comprador, en el caso de que solicite el comprador o de ser una práctica comercial dentro del país exportador, de igual manera el vendedor deberá asumir los costos para el trámite de exportación, si este no es el caso el comprador deberá hacer la contratación del transporte desde el lugar de entrega designado. El vendedor corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía hasta que se haya entregado, también debe asumir los costos de embalaje, esto incluye en el caso de que el comprador requiera de un embalaje específico siempre y cuando este dentro del plazo del contrato de compra venta. El comprador corre con todos los riesgos de pérdida de la mercancía desde que ha recibido la misma, en el caso de que el comprador no haya notificado si este iba a realizar el contrato de transporte o la persona designada, o en el caso de que la persona designada no se quiera hacer cargo de la mercancía, el comprador tendrá que asumir los riesgos y costos cuando la mercancía sea objeto del contrato, el comprador debe notificar al vendedor el nombre del transportista o la persona designada con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía.

CPT (Transporte pagado hasta): el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos de la misma, también debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado, en este término se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista desde este punto el riesgo corre por cuenta del comprador, sin embargo el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino asignado. El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento, el vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro, sin embargo el vendedor debe proporcionar a riesgos y expensas del comprador la información necesaria para que el comprador pueda contratar el seguro. El comprador debe asumir los costos desde el punto de entrega hasta el lugar de destino designado, además deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que haga el trámite de transporte y exportación.

CIP (Transporte y seguro pagado hasta): el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos de la misma, también debe contratar el

transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado, en este término se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se le ha entregado al transportista, desde este punto el riesgo corre por cuenta del comprador, sin embargo el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino asignado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima, deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%, asegurara la mercancía desde el punto de entrega hasta el punto del lugar designado. El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento. El vendedor debe asumir los costos del embalaje incluso en el caso de que el comprador requiera de un embalaje específico siempre y cuando este dentro del plazo del contrato de compraventa. El comprador deberá asumir los costos de seguro adicional a la cobertura mínima que es pagada por el vendedor, también el comprador deberá asumir los costos desde el punto de entrega hasta el lugar de destino designado salvo que se haya designado lo contrario en el contrato de transporte.

DAT (Entregada en terminal): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma, además el vendedor deberá contratar el transporte hasta la terminal designada en el puerto o el lugar de destino designado. Si no se llegara a acordar ningún lugar, el vendedor podrá elegir la terminal designada como el puerto u otro lugar de destino designado que mejor le convenga. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado (sea éste el puerto o cualquier otro lugar de destino acordado) y posterior a su descarga está a disposición del comprador. Considerar que se diferencia de DAP ya que en éste término la mercancía debe de ser descargada, en DAP la mercancía debe de estar preparada para su descarga.

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

El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada, es decir ha sido descargada a disposición del comprador en el puerto o en el lugar de destino acordado.

DAP (Entregada en lugar): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, y asumir los costos de la misma. El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto, el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado y preparada para su descarga está a disposición del comprador. El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo. El vendedor debe asumir los costos del embalaje, incluso en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa. El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada, es decir ha sido preparada para su descarga y a su vez se considera que está a disposición del comprador en el lugar de destino designado.

DDP (Entregada derechos pagados): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma, de igual manera éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados. El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado incluye el punto acordado en el caso de que se hubiere determinado y preparada para su descarga está a disposición del comprador. El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo. El vendedor debe asumir los costos del embalaje incluso en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y

cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa. El comprador corre con todos los riesgos y daños de la mercancía desde que la misma ha sido entregada es decir ha sido preparada para su descarga y a su vez se considera que está a disposición del comprador en el lugar de destino designado.

La exportación de confecciones bordadas a mano será FOB, es decir que nos hacemos responsables del producto hasta colocarlo en su punto de embarque listos para el envío, esto incluye todos los gastos de logística desde la agencia de carga, documentación que se necesita hasta poner hasta poner el producto en las bodegas de la aerolínea, el comprador deberá recibir su producto en el aeropuerto de destino y pagar los tributos para su nacionalización.

3.2.2 Reglas para transporte marítimo y vías navegables internas

FAS (Franco al costado del buque): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos de la misma. El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo si lo solicita el comprador el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo el vendedor debe brindar la información necesaria para hacerlo. El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa. El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá

comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

FOB (Franco a bordo): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado. El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo. El vendedor debe asumir los costos del embalaje, incluso en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

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

CFR (Costo y Flete): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado o en el caso de que se haya acordado un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene

obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo. El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento. El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa. El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte

CIF (Costo seguro y flete): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma. El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado o un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable

sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

En el caso de que el comprador esté interesado de contratar coberturas adicionales de seguro, será a expensas de él mismo, y deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que facilite la obtención de esa cobertura adicional. El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento. El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

3.2.3 Requisitos generales para el acceso al mercado

España tiene una tendencia abierta a las importaciones por lo que los importadores deben cumplir con trámites y requisitos exigidos por la legislación nacional y la legislación de países miembros de la Unión Europea.

En España hay tres regímenes de importación:

1. Régimen de autorización: bajo este régimen el despacho aduanero de mercancías está condicionado a la presentación de una licencia de importación que debe ser autorizada por las autoridades competentes de los estados miembros de la Secretaria General de Comercio Exterior.
2. Régimen de vigilancia: El despacho de mercancías bajo este régimen está condicionado a la presentación de un documento de vigilancia, el mismo debe haber sido verificado previamente por la Secretaria General de Comercio Exterior.
3. Régimen de certificación: El despacho aduanero de mercancías está condicionado a la presentación de un certificado de importación, la Secretaria General de Comercio Exterior debe verificar el cumplimiento de determinados

requisitos previos, se utiliza generalmente en el caso de productos agrícolas.

La aplicación de los diferentes regímenes se hace en función de los productos y del país de origen de los mismos, en cuanto a los productos las principales limitaciones afectan a productos agrícolas, textiles y siderúrgicos, así como a las armas y materiales de defensa, en cuanto a los países existen diferencias en función de que el país de origen sea o no miembro de la OMC.

3.2.4 Documentación requerida para la exportación.

Para realizar la exportación de confecciones bordadas a mamo es necesario cumplir con una serie de requisitos y documentos.

1.- TENER RUC

El contribuyente debe acercarse a cualquier ventanillas de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos para sociedades:

- Formulario 01A Y 01B
- Escrituras de Constitución
- Nombramiento del representante legal
- Presentar el original y una copia de cédula del representante legal
- Presentar el original del certificado de votación del representante legal
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio del representante legal.

El contribuyente debe acercarse a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC) el tiempo estimado de entrega es de cinco minutos sin costo.

2.- REGISTRO DE EXPORTADOR ANTE SENA E

Para obtener el registro como exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador se debe seguir el siguiente proceso:

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

- Banco Central del Ecuador

- Security Data

2.1 Requisitos para obtener el certificado digital

Toda la información se debe realizar por medio de la página web del Banco Central del Ecuador <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema
- Número de RUC de la empresa
- Copia de cédula o pasaporte a color
- Copia de papeleta de votación actualizada
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal
- Autorización firmada por el representante legal

La tarifa vigente para la obtención del certificado digital es la siguiente:

Tabla 3.1. Costos del certificado digital

DETALLE	COSTO
Emisión del certificado de firma electrónica.	33.60 dólares
Dispositivo USB	39.2 dólares
TOTAL	72.8 dólares

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Alexandra Andrade

3.- REGISTRARSE COMO EXPORTADOR EN ECUAPASS

ECUAPASS es el sistema aduanero que permite a los importadores y exportadores realizar todas las operaciones de importaciones y exportaciones.

El registro debe realizarse por medio de la página web, <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>, en cuyo sistema se podrá actualizar base de datos.

Crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica.

3.2.5 Proceso de exportación base de pre embarque

Para la etapa de pre embarque es necesario cumplir con los siguientes documentos:

1. Factura Comercial

Es emitida por el exportador como constancia de la venta realizada , y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

2. Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Es un formulario en el que se registran las exportaciones que se realizan, la exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento que sean necesarios para dicha exportación, la declaración debe hacerse en el sistema ECUAPASS.

Los datos que se deben detallar en la DAE son:

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

- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la merca

Los documentos digitales que acompañan a la DAE son:

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

Una vez aceptada la DAE la mercancía ingresa a zona primaria del distrito en donde se embarca para el proyecto se realizará en el distrito Quito, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportador se le notificará el canal de aforo asignado los cuales pueden ser:

- **Aforo automático:** la autorización de salida para que se embarque será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.
- **Aforo documental:** se notificara al funcionario a cargo del trámite al momento del ingreso de la carga, luego se procederá a la revisión de documentos electrónicos.
- **Aforo físico intrusivo:** se procede a la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica.

3. Lista de Empaque.

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 membrete 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.

4. Certificado de origen

Es el documento en el cual se certifica el país de origen de la mercancía, indica el país de fabricación del mismo, este es emitido por el MIPRO, el certificado de origen no es obligatorio para todas las exportaciones, se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas.

3.2.5 Certificados, permisos, licencias y autorizaciones

Para la exportación de blusas y manteles bordados a mano no hay necesidad de obtener ningún certificado, permiso o autorización lo cual facilita todo el proceso en cuanto a tiempo y dinero.

3.2.6 Empaque y Embalaje

Al ser una empresa que comercializará hacia el exterior los bordados a mano, no aplicará ningún tipo de empaque sobre el producto, el mismo se lo presenta en forma directa tanto para el importador como para el consumidor final. Lo que si se toma en cuenta el momento de realizar el envío del producto, es un embalaje externo (Embalaje es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje).

Otras funciones del embalaje son: proteger el contenido, facilitar la manipulación, informar sobre sus condiciones de manejo.)

El embalaje contendrán las confecciones bordadas a mano en su forma natural. En cuanto a la estética e identificación del embalaje se debe tomar en cuenta el tamaño o volumen del mismo para que no se tenga inconvenientes el momento de transportar el

empaque al medio de transporte.

3.2.6.1 Materiales para el embalaje

Para este tipo de embalaje se necesita de los siguientes materiales

- a) Caja de cartón este brinda al producto seguridad y protección.

Las cajas de cartón son el mejor embalaje para cualquier tipo de producto ya que protege el contenido El cartón es uno de los materiales de embalaje más antiguo, práctico y económico y maleable que se puede acomodar y diseñar de acuerdo a sus necesidades.

Las confecciones bordadas a mano al no ser considerados frágiles al momento de ser comercializarlos, son empacadas en cartones de 75cm de alto x 70cm de fondo y 70cm en donde debe estar debidamente impreso el nombre del remitente, del destinatario, peso bruto y peso neto de la carga.

En cuanto a las consideraciones ecológicas, cada vez es más importante tratar de reducir el daño ambiental tanto el empaque que es reciclable y las confecciones bordadas a mano son totalmente naturales.

- b) Cinta adhesiva polipropileno Sirve para el cierre de cajas y paquetes para el envío de sus productos.

La Cinta adhesiva de Polipropileno permite el cierre de las cajas de cartón, garantizando que sus envíos no han sido manipulados durante su trayecto, ante la imposibilidad de abrir las cajas si no es mediante su rotura. Su fabricación con adhesivo solvente le ofrece las mayores garantías en el cierre y resistencia durante el transporte de los productos. Disponible en diversos anchos y colores, así como la posibilidad de impresión para una mayor personalización de sus envíos. La Cinta adhesiva de Polipropileno es un producto fabricado con Polipropileno y reciclable al 100%.

3.2.7 Marcado y Señalética

El marcado o rotulado de los empaques ayuda a identificar los productos, facilitando su

manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados. Se realiza mediante impresión directa, rótulos adhesivos, stickers o caligrafía manual, en un costado visible del empaque.

La señalética es un conjunto de símbolos usados para el transporte, manipuleo y almacenaje de la carga durante el tránsito internacional. Se desarrolló con la finalidad de resolver los problemas planteados por la diferencia de lenguas y el analfabetismo.

El marcado debe tener las siguientes características:

Legible

Difícil de borrar

Debe estar bien colocado para que puedan ser vistas por cualquier persona

Debe describir el lugar de origen y de destino de la carga

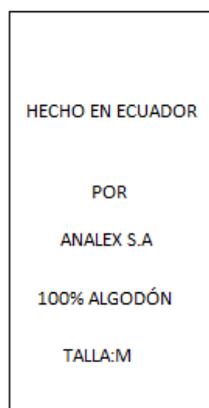
Que muestre la información necesaria para su manipulación

Debe cumplir con las exigencias propias de cada país de destino.

www.packexpo.com

3.2.8 Etiquetado y Logo

Las etiquetas utilizadas para la exportación se realizan de acuerdo a las normas de etiquetado que tiene España con las confecciones, las mismas que sugieren que conste el nombre del productor, composición y el país de origen del producto. El Logo permite visualizar la marca de la empresa.



3.2.9 Requisitos Arancelarios para la importación en el país de destino

España, como muchos otros países europeos se caracteriza por tener una amplia

apertura comercial, por lo tanto los aranceles son bastante bajos. Sin embargo, la tarifa promedio para los productos agrícolas en el 2009 fue de 13.5%, muy por encima de aquellas aplicadas a todos los productos (5.3%) y a los productos no agrícolas (4%), lo que claramente significa una protección a dicho sector.

Ecuador es país beneficiario del Sistema General de Preferencias y por tanto el arancel que aplica a la mayoría de productos que ingresan a la Unión Europea por lo que a España es CERO % a excepción de camarón que paga un arancel de 3.60%.

Tabla 3.2. Aranceles que España aplica a los principales productos Ecuatorianos.

ARANCELES APLICADOS A LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA ESPAÑA		
Miles USD		
Subpartida Nandina	Descripción Nandina	Aranceles
1604.20.00.00	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO	0.00%
0306.13.91.00	CAMARONES	16.00%
1604.14.10.00	ATUNES	0.00%
0306.13.99.00	LOS DEMÁS CAMARONES	3.60%
0603.11.00.00	ROSAS	0.00%
1801.00.19.00	LOS DEMÁS CACAO CRUDO (NO PARA LA SIEMBRA)	0.00%
0804.30.00.00	PIÑAS (ANANÁS)	0.00%
0803.00.11.00	TIPO «PLANTAIN» (PLÁTANO PARA COCCIÓN)	11.10%
0803.00.12.00	BANANO TIPO «CAVENDISH VALERY»	12.00%
1511.90.00.00	LOS DEMÁS ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES	0.00%
0303.42.00.00	ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNUS ALBACARES)	0.00%
0603.19.10.00	GYPSOPHILA (LLUVIA, ILUSIÓN) (GYPSOPHILA PANICULATA L.)	0.00%
4407.22.00.00	VIROLA, IMBUJA Y BALSA	0.00%
2008.91.00.00	PALMITOS	0.00%
0306.13.11.00	CAMARONES, LANGOSTINOS ENTEROS	3.60%

Fuente. Proecuador

3.2.10 Confirmación del pedido

En esta etapa se determina de una manera más concreta la cantidad de blusas y manteles de 4 y 6 puestos que requiere nuestro comprador en el exterior y confirmar el precio de venta del mismo, este proceso genera el documento denominado factura proforma el mismo que será enviado por medio de correo electrónico al comprador.

		ORDEN DE COMPRA		
		Orden Nro 001	Fecha: 28-07-2014	
		Comprador: Anita Ruiz		
		Telefono: +34 987 56 35 76		
Vendedor: Analex S.A.				
Direccion: Río Machinaza 3-27 y Río Quinindé				
Ciudad: Ibarra				
Incoterm : FOB				
Comprador: Dipara S.A.				
Direccion: calle Alcalá 414 28027				
Ciudad: Madrid				
ITEM	CANTIDAD	PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	840	BLUSAS	57	47880
2	48	MANTEL 4 PUESTOS	75	3600
3	48	MANTEL 6 PUESTOS	100	4800
		TOTAL FOB		56280
PAIS DE ORIGEN: ECUADOR				
PAÍS DE DESTINO: ESPAÑA				
AEROPUERTO DE SALIDA: QUITO				
AEROPUERTO DE LLEGADA: MADRID				
FORMA DE PAGO : 50% AL REALIZAR EL PEDIDO Y 50 % AL RECIBIR LA MERCANCIA				

Elaborado por: Alexandra Andrade

3.2.11 Negociación de Incoterms

Durante la comunicación que tenemos con el importador debemos establecer el termino de negociación que nos permitirá establecer las responsabilidades, en este caso será FOB, es decir que seremos responsables del producto hasta colocarlo en el punto de embarque listos para el envío lo cual incluye todos los gastos de logística desde la agencia, documentación que se necesita hasta poner el producto en las bodegas de la empresa transportista.

El cliente deberá recibir su producto en el aeropuerto de destino y pagar los tributos necesarios para la nacionalización.

3.2.12 Negociación de la forma de pago

La forma de pago que se utilizara es el 50% antes del embarque y 50% cuando el producto llegue a su destino, los mismos que se deben realizar mediante transferencia bancaria esta forma de pago se la denomina giro directo.

PROCESO DE COBRO

-La empresa efectuará un descuento del 10% por pronto pago de las facturas de compra de producto.

-Las ventas a crédito serán como máximo a un mes.

-Los créditos vencidos mayores a un mes, serán sancionados con una suspensión temporal del cliente

-Los créditos vencidos mayores a tres meses, serán sancionados con una suspensión definitiva del cliente.

-Los intereses por atraso en el pago serán del 12%, sobre el saldo actual.

-La empresa no acepta cheques posfechados

-La empresa no acepta vales ni ningún otro documento de pago

-La forma de venta es efectivo y a crédito directo.

- Formas de pago del cliente importador

Su finalidad es facilitar el comercio externo e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores. En las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se busca la seguridad de cobro de la operación. A continuación detallaremos las formas de pago existentes.

Cobranza de exportación.

Su operatoria es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el exportador se presenta en un banco de plaza con:

*Los documentos de embarque y

* Gestiona la apertura de una Cobranza.

Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador).

El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil.

Si el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no puede reclamar al banco, dado que éste es sólo un intermediario.

La Cobranza Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

Orden de pago o transferencia.

Esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y el exportador.

Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país.

Es barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque, (para el caso de operaciones con pago anticipado).

La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

Cheques.

No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga que los pagos se efectúen con cheques. Sin embargo, esta modalidad de cobro puede enfrentar problemas, si no existe la confianza absoluta, ya que el comprador puede no contar con los fondos suficientes o quien firma el documento no está autorizado para hacerlo. Los riesgos de esta práctica son claros.

Si se decide aceptar esta forma de pago, se deberá poner atención en que el nombre del beneficiario se anote correctamente, que las cantidades escritas en números y letras coincidan, y en que el documento no presente alteraciones o enmendaduras.

Giro Directo

Se define como un título de crédito nominal que se debe expedir a nombre de una persona física o de una empresa. Son de negociabilidad restringida, ya que los bancos

sólo los reciben como abono en cuenta. No debe despacharse las mercancías mientras no se reciba y se presente el documento original para el cobro.

Una vez analizados los diferentes procesos de cobro para este proyecto se utilizaría orden de pago o transferencia, y se adoptaría esta modalidad de cobro por cuanto es barata y ágil.

Esta forma de pago será la que se utiliza para el proyecto es el 50% antes del embarque y el 50% cuando el producto llegue a su destino, los mismos que serán realizados mediante transferencia bancaria.

3.2.13 Contratos de compra

Carta de crédito:

Este instrumento asegura al exportador la percepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador. Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas “discrepancias” las cuales implican mayor costo de la operación.

3.3 Entrega de la carga para ser embarcada

La mercancía será entregada en las bodegas de la agencia de carga llamada GEOMIL ubicadas en la ciudad de Quito en cajas de cartón de 75 cm de alto, 70 cm de fondo y 70 cm de largo. Los envíos se realizarán trimestralmente, 3 cajas de blusas con un total de 140 unidades cada una y una caja de manteles con un contenido de 48 manteles, teniendo un peso de 19.06kg cada caja. Se debe entregar en la agencia de carga la factura comercial y copia de la cédula del exportador, pagar el flete y el valor del seguro.

Una vez que SENA autoriza el embarque de la carga la empresa transportista procede a realizarlo en la aerolínea Iberia con un tiempo de entrega de tres días.

Tabla 3.3 Costos de Exportación Anual

DETALLE	VALOR
Trámites de exportación (Certificado de origen)	40,00 Dólares
Transporte interno (desde la empresa hasta la bodega de agencia de carga 7.34 dólares*4 envíos al año)	29,36 Dólares
Materiales de embalaje (cajas de cartón, cinta adhesiva) 2.10 * 20 cajas	42,00 Dólares
Flete	9.397,96 dólares
Seguro(1 % del valor FOB 320.640)	3.206,4 dólares
SUBTOTAL	12.685,72 Dólares
Firma digital	72.80 dólares
Costos de exportación	12.788,52 dólares
2% de imprevistos	255.77 dólares
Total Costos Exportación	13.044,29 Dólares

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 3.4 Costos de Exportación Trimestral

DETALLE	VALOR
Transporte interno (desde la empresa hasta la bodega de agencia de carga)	7.34 Dólares
Certificado de origen	10.00 Dólares
Materiales de embalaje (cajas de cartón, cinta adhesiva) 2.10 * 5cajas	10.5 Dólares
Flete	2.349,49 dólares
Seguro(1 % del valor FOB 80.160)	801,60 dólares
SUBTOTAL	3.178,93 Dólares+2% de imprevistos (63.58)
TOTAL	3.242,51 Dólares

Elaborado por: Alexandra Andrade

CAPITULO 4

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño del Proyecto

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción de los manteles bordados a mano y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo de estos productos, para ello se debe tomar en cuenta a la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

A continuación se enuncian los factores que pueden apoyar a la determinación del tamaño óptimo del proyecto.

4.1.1 Factores Determinantes del Tamaño del Proyecto

4.1.1.1 El Mercado

El estudio de mercado entre otras cosas, tiene el propósito de mostrar los deseos y/o necesidad del consumidor, la demanda histórica, actual y la potencial basada en la investigación de mercado. De ahí que la demanda del mercado de manteles bordados a mano es un factor importante para condicionar el tamaño de éste proyecto, ésta puede ser mayor al proyecto, igual o bien quedar por debajo, es decir que la proporción de demanda actual y potencial puede ser mayor a la proporción de producción que tendrá el proyecto; puede ser también igual si la demanda actual y potencial se ve satisfecha con la capacidad de producción del proyecto, finalmente puede quedar por debajo que consiste en ver a la demanda muy pequeña en relación con la capacidad de producción del proyecto.

A continuación se enuncia la capacidad de producción de manteles bordados a mano que tendrá el proyecto en los primeros años de funcionamiento.

4.1.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros

En este análisis se sugiere que la empresa Analex S.A. que va a comercializar blusas y manteles bordados a mano haga un balance entre el monto necesario para el desarrollo del proyecto y lo que pudiera arriesgar para financiarlo, pues se tiene que conocer las diferentes fuentes de financiamiento y el rendimiento que dicho proyecto tendría para

identificar un beneficio económico en la implementación del proyecto y en caso contrario volver a realizar el análisis y determinar el tamaño necesario que proporcione una utilidad para el inversionista. En otras palabras identificar si se puede cubrir la inversión con fuentes internas, externas o ambas. En el caso de la empresa Analex S.A., la inversión será solo con recursos propios y estará en el orden de aproximadamente \$ 50.065

4.1.1.3 Disponibilidad de Mano de Obra

La empresa Analex S.A., que va a comercializar blusas y manteles bordados a mano tiene que estar ubicada en donde haya disponibilidad de mano de obra para la actividad productiva de agregación del valor. En razón de la escasez de fuentes de empleo en el país la disponibilidad de mano de obra está garantizada. El índice de desempleo 4,85 % y subempleo 54,01 % que se encuentra al mes de marzo del 2014 (Según el INEC) confirma la sobre oferta de mano de obra.

Los empleados que conforman la empresa recibirán la inducción y la capacitación adecuada para realizar los procesos de producción textil cumpliendo con ciertas normas para cubrir estándares de calidad del producto.

4.1.1.4 Economía de Escala

La economía de escala se refiere al poder que tendría la empresa Analex S.A., en la producción y comercialización de blusas y manteles bordados a mano cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor costo, es decir, a medida que la producción crece, sus costos por unidad de producto se irán reduciendo. Cuánto más producción realice la empresa, menos le costará producir cada unidad.

4.1.1.5 Disponibilidad de tecnología

Para identificar el número de obreras y materiales de costura que requerirá el proyecto es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión. La información que se obtenga será necesaria para la toma de decisiones y para las proyecciones ya que es importante considerarla dentro de la inversión del proyecto. A continuación se muestra un cuadro que tiene los elementos mínimos a identificar para la determinación de los equipos:

Tabla 4.1 Disponibilidad de Tecnología

DESCRIPCIÓN DE MÁQUINAS	NO. DE MÁQUINAS	CONSUMO DE ENERGÍA	INFRAESTRUCTURA NECESARIA
Cortadora de tela marca Zoje	2	0,16 kw	Estructura de acero
Máquina recta marca Brother	3	0.28kw	Estructura de acero
Máquina overlock marca Brother	2	0.19kw	Estructura de acero
Máquina recubridora marca Zoje	2	0.19kw	Estructura de acero
Plancha Industria marca Zoje	1	0.8kw	Estructura de acero

Fuente: Investigación propia

4.1.1.6 Disponibilidad de materias primas e insumos

En este punto se debe identificar el abastecimiento suficiente en cantidad y calidad de materias primas que se requiere para el proceso de producción de blusas y manteles bordados a mano. De ahí la importancia de conocer a los proveedores, precios, cantidades de suministros e insumos. En el desarrollo de este elemento se propone el siguiente cuadro que recopile la información necesaria para el análisis del tamaño óptimo del proyecto:

Tabla 4.2 Disponibilidad de materias primas e insumos

PROVEEDOR	MATERIA PRIMA	PRESENTACIÓN EMBALAJE	UNIDAD/MEDIDA	CANTIDAD
Indulana	Hilo	Conos		100 m
Tecni estamp	Tela para bordado	Tubos	tubos	50 m

Fuente: Investigación propia

4.2 Optimización del Tamaño

La determinación del tamaño se basa en la consideración que confiere un carácter cambiante para la optimización del proyecto: la relación precio-volumen.

4.2.1 Definición de la capacidad de producción

La capacidad de producción de blusas y manteles bordados a mano indica qué dimensión debe adoptar la estructura económica de la empresa de Bordados Analex S.A., si la capacidad es mucho mayor que la producción real se estará desperdiciando recursos. Lo ideal es que la estructura de la empresa permita tener una capacidad de producción flexible (minimizando costos fijos e incrementando las variables), que permita adaptarnos a las variaciones de los niveles de producción que requiere el mercado en un momento dado.

La capacidad de producción del proyecto está dada en los siguientes cuadros, el primer año se trabajará con 22 bordadoras para posteriormente aumentar 5 cada año.

Tabla 4.3 Capacidad de producción del proyecto blusas bordadas.

(Unidades)

AÑO	NRO. DE BORDADORAS	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN TRIMESTRAL	PRODUCCIÓN ANUAL
2015	14	280	840	3.360
2016	19	380	1.140	4.560
2017	24	480	1.440	5.760
2018	29	580	1.740	6.960
2019	34	680	2.040	8.160

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla. 4.4 Capacidad de producción del proyecto manteles bordados.

(Unidades)

AÑO	NRO. DE BORDADORAS	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN TRIMESTRAL	PRODUCCIÓN ANUAL
2015	8	32	96	384
2016	13	52	156	624
2017	18	72	216	864
2018	23	92	276	1.104
2019	28	112	336	1.344

Elaborado por: Alexandra Andrade

4.3 Localización del Proyecto

Estar mejor localizado que la competencia, tener una mejor infraestructura y una mayor cercanía al mercado de la ciudad de Ibarra, genera ventajas competitivas las cuales se debe aprovechar. Poseer una mejor localización genera una incidencia directa en los flujos de ingresos y egresos y por ende en la evaluación. El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación del proyecto:

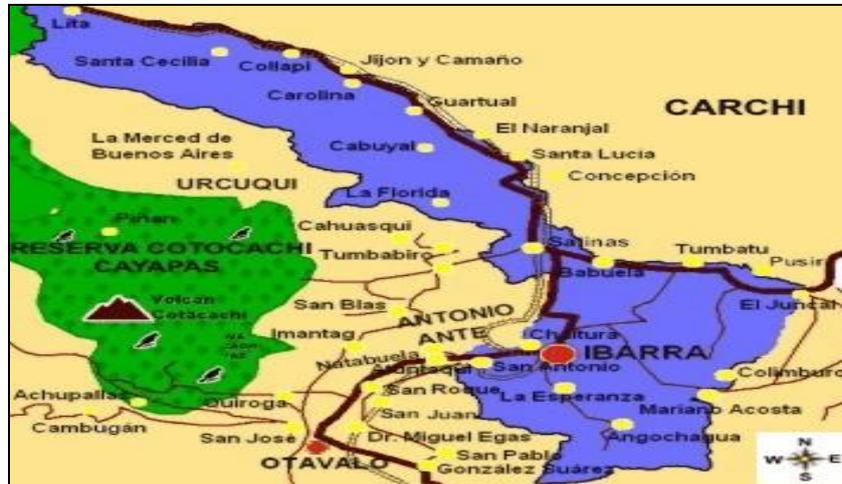
- El primer nivel se refiere a la primera aproximación de la localización, o sea la determinación de una región o zona probable de localización, esta sería pues lo que se podría denominar una “macro localización”.
- El segundo nivel del estudio consistiría en un análisis exhaustivo para determinar la ubicación concreta del proyecto, o sea su “micro localización”, en donde se llegaría a definir la ubicación exacta dentro de la provincia.

4.4 Macrolocalización

La microempresa “BORDADOS ANALEX” se encuentra localizada en nuestro país

Ecuador en la provincia de Imbabura, en la ciudad de Ibarra capital de provincia ubicada al norte del país denominada ciudad blanca.

Gráfico 4.4 Mapa de Ibarra



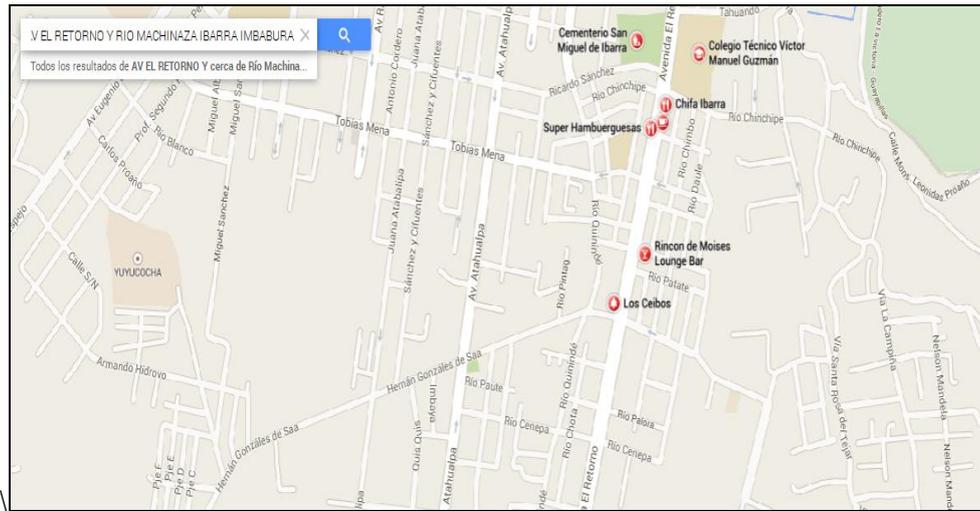
Fuente: Google

4.5 Micro localización

El proyecto se localizará en el cantón de Ibarra, parroquia San Francisco, barrio San Luis del Retorno aproximadamente a 40 minutos del sector de Zuleta en donde se encuentra la mano de obra para la realizar la actividad del bordado.

La dirección de la misma es la siguiente: Río Machinaza 3-27 y Río Quinde.

Gráfico 4.5 Micro localización



Fuente: google map

4.5.1 Factores determinantes de la Localización

La finalidad es posibilitar la selección de alternativas, en virtud de identificar las características más adecuadas para la instalación de la empresa de Bordados Analex S.A.

4.5.2 Transporte y Comunicaciones

La empresa al iniciar la producción de blusas y manteles bordados a mano, debe tener acceso a transporte; porque si no se tiene transporte va a implicar costos de flete, peligros en la vía, seguridad y pérdida de tiempo al transportar el producto a los centros de expendio. Además se tiene que ver que el lugar donde va a funcionar la empresa posea medios de comunicación como teléfono, fax, Internet, indispensables hoy en día para el comercio electrónico.

4.5.3 Cercanía a las Fuentes de Abastecimiento

La localización de la planta de producción debe estar cercana a las fuentes de abastecimiento de materia prima e insumos que permitirá la producción de blusas y manteles bordados a mano; además también de suministros de oficina debido a que esto contribuirá a reducir costos, manipulación y deterioro en los productos terminados.

4.5.4 Cercanía al Mercado

Es necesario que la empresa que va a iniciar la producción de blusas y manteles bordados a mano se encuentre cerca de su mercado meta es decir a la ciudad de Ibarra, en donde hay una gran variedad de centros de expendió de los productos.

4.5.5 Factores Ambientales

El clima, la temperatura y la humedad son también muy importantes y decisivos para el proceso de producción de blusas y manteles bordados a mano; por lo que el lugar donde se ubique la planta de producción debe tener las condiciones climáticas idóneas.

4.5.6 Estructura impositiva / legal

La empresa de Bordados Analex S.A., que va a producir blusas y manteles bordados a mano para su funcionamiento requiere cumplir con las leyes vigentes en cuanto a su constitución legal como empresa, la obtención del RUC, afiliación a la Cámara de Comercio de Ibarra, patente municipal, registro patronal en el IESS, permiso de los bomberos y permiso de rotulación.

4.5.7 Disponibilidad de Servicios Básicos

La localización debe poseer instalaciones adecuadas en donde funcionen servicios básicos como, agua, luz, teléfono, gas, alcantarillado, etc. Todo esto ayudará a que la empresa de Bordados Analex S.A., funcione de una mejor manera.

4.5.8 Posibilidad de Eliminación de Desechos

Tiene que haber la posibilidad de desecho de desperdicios principalmente de aguas servidas y de los desperdicios de tela, de eliminación de ruidos para no contaminar el medio ambiente y más bien preservarlo para las futuras generaciones.

4.6 Matriz Locacional

La ubicación exacta de la empresa de Bordado Analex S.A., será definida a través de la ponderación de varios factores que califiquen las diversas alternativas. Cabe indicar que de acuerdo al análisis del numeral anterior, se seleccionó tres alternativas de ubicación en la parroquia de Zuleta.

4.6.1 Selección de la Alternativa Óptima

A continuación se presenta la matriz locacional que instrumenta la selección de la mejor opción para la ubicación de la empresa que producirá blusas y manteles bordados a mano. En el siguiente cuadro se califica la mejor opción con 10 y con el 1 la peor opción. Con este propósito se ha determinado las siguientes alternativas:

- Opción No.1: Barrio Parque del Águila
- Opción No.2: Barrio Redondel de la Madre
- Opción No.3: Barrio San Luis del Retorno

Tabla 4.5 Matriz Locacional

NO	FACTOR	PES O	BARRIO PARQUE DEL ÁGUILA		BARRIO REDONDEL DE LA MADRE		BARRIO SAN LUIS DEL RETORNO	
			Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
1	Transporte y comunicación	20%	2	0,4	7	1,4	8	1,6
2	Cercanía a las fuentes de abastecimiento	10%	2	0,2	8	0,8	8	0,8
3	Cercanía al mercado	20%	9	1,8	9	1,8	9	1,8
4	Factores ambientales	10%	7	0,7	7	0,7	9	0,9
5	Estructura impositiva / legal	15%	9	1,35	9	1,35	9	1,35
6	Disponibilidad de servicios básicos	10%	6	0,6	7	0,7	7	0,7
7	Posibilidad de eliminación de desechos	15%	7	1,05	7	1,05	7	1,05
	TOTALES	100 %		6,1		7,8		8,2

Fuente: Investigación propia

De acuerdo a la matriz de localización se selecciona al barrio San Luis del Retorno que se localiza a 40 minutos del sector de Zuleta, debido a su mayor cercanía al mercado, a las fuentes de abastecimiento, al transporte, comunicación así como también a los servicios que permiten tener una mayor agilidad en la “respuesta inmediata” ante un determinado pedido de productos. A modo de aclaración se indica que la ponderación con respecto al factor cercanía del mercado se sujeta a ponderadores elevados dado que la mayoría de lugares se encuentran en la cercanía a la ciudad de Ibarra.

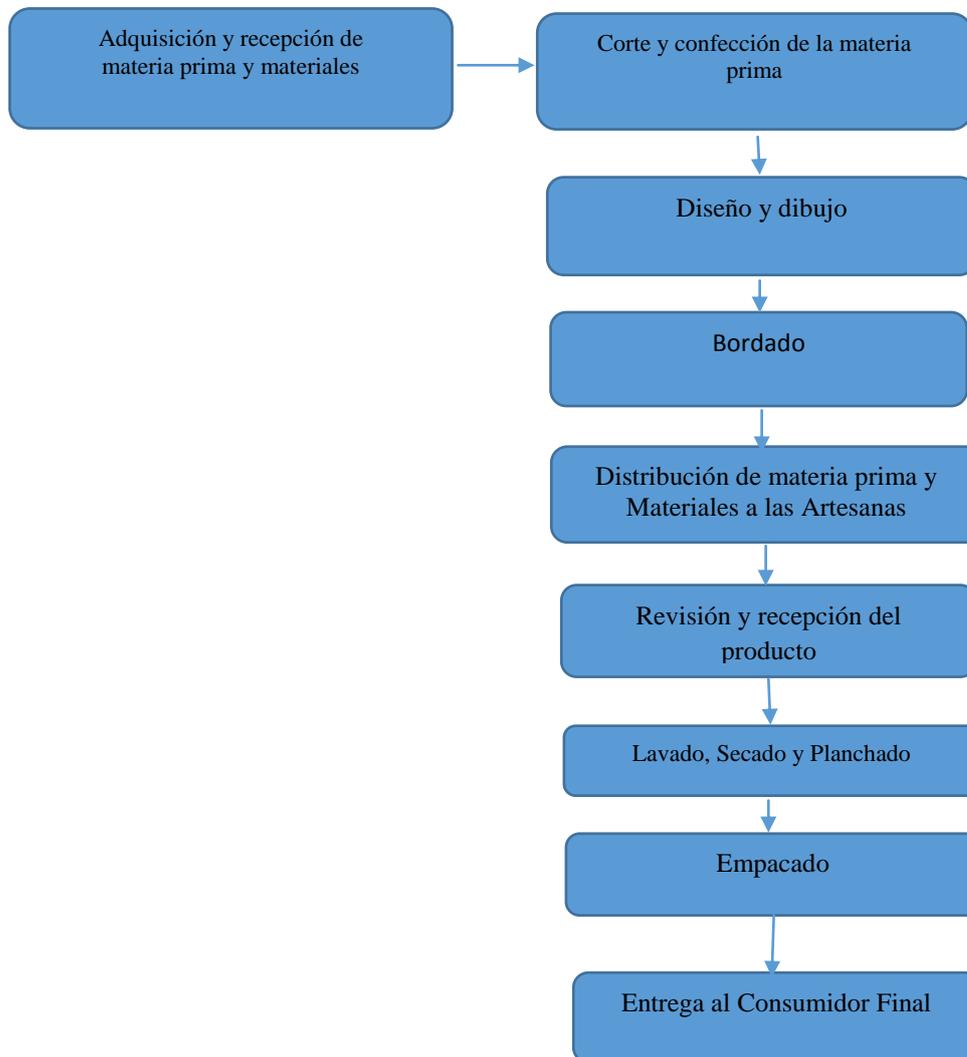
4.7 Proceso de producción

4.7.1 Proceso de producción de manteles y blusas

- Este proceso se realiza de acuerdo al siguiente proceso:
- Selección y adquisición de la materia prima: Tela, hilos, material de empaque.
- Recorte de la tela de acuerdo a las medidas del producto a ser elaborado.
- Confección de blusas y manteles
- Diseño en la tela con un lápiz especial (carboncillo) de los logotipos que los clientes prefieren o solicitan. En el caso del mercado español ellos prefieren tela de color blanco con hilos de color dorado, colores tierra y como diseño prefieren los girasoles.
- Realizar BORLA es un proceso que lo han realizado las mujeres Zuleteñas desde el inicio de la actividad de los bordados por lo que mantendremos esta tradición. Consiste en deshilar 3.5 centímetros del filo de la tela se hace cordoncitos solo en manteles se realiza este proceso.
- Entrega de tela e hilos a las señoras bordadoras de acuerdo al diseño que se va a bordar.
- Recepción de los productos bordados a mano.
- Lavado secado y planchado de las prendas
- Control de calidad
- Empacado

- Distribución y comercialización

Gráfico 4.7 Flujo de proceso de Producción

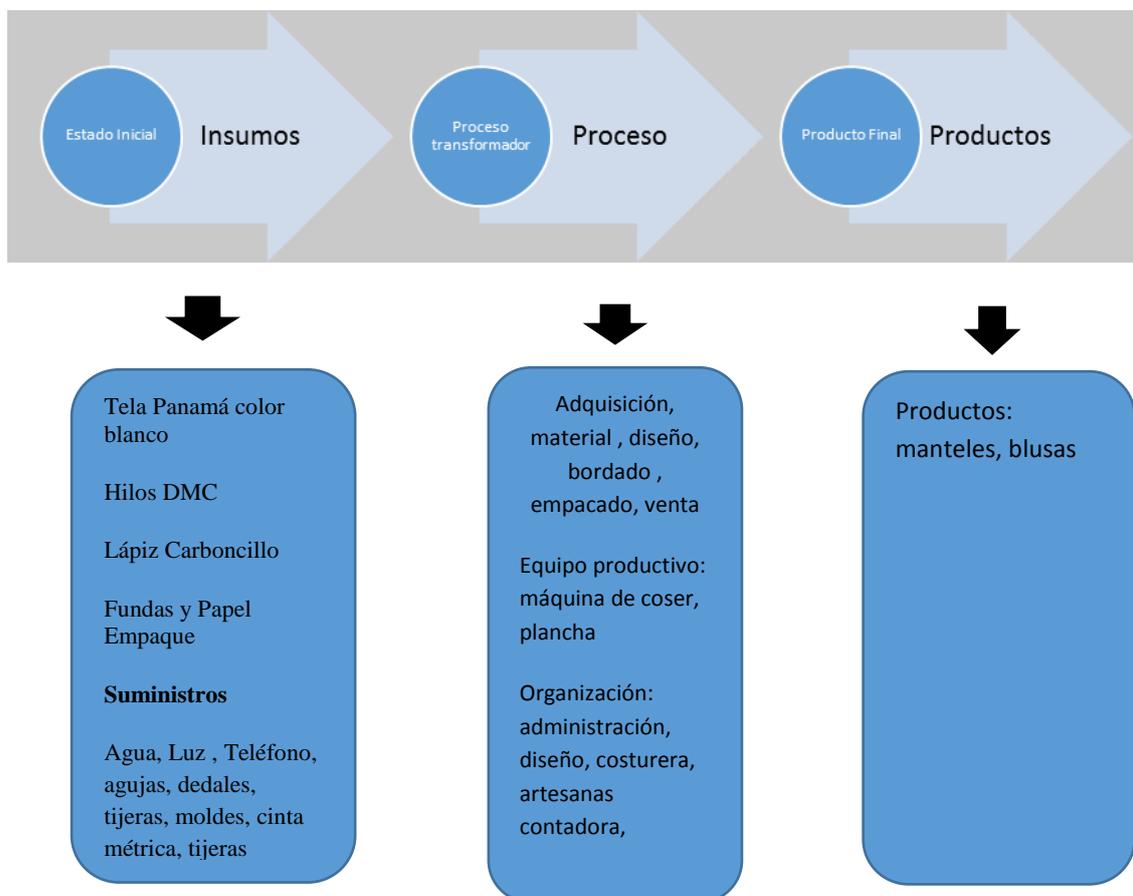


Elaborado por: Alexandra Andrade

Inversión Fija Requerida

En referencia al proceso tanto en la elaboración como en la producción se determina que será realizado ciento por ciento de forma manual, con los pobladores del sector los cuales se encuentran especializados en este tipo de manualidades.

Gráfico 4.8 Tareas del proceso de producción



Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 4.6 Recursos de producción

MANTELES	BLUSAS
Tela panamá	Tela hindú
Hilos de bordado	Hilos de bordados
Agujas	Botones
Etiquetas	Etiqueta marca
Lápiz carboncillo	Hilos cono
Empaque	Agujas
Dedal	Etiquetas
Hilos croshet	Lápiz carboncillo
	Dedal

Elaborado por: Alexandra Andrade

Gráfico 4.9 Pirámide de recursos y financiamiento



Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 4.7 Elaboración de blusas

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tela Hindú	100 METROS * 17 TUBOS	5,00 el metro	8500,00
Hilos para bordar DMC	CAJAS DE 10 HILOS*42	3,10	130,20
Botones	FUNDA DE 1000 BOTONES*3	14,99	44,97
Lápiz carboncillo	UNA CAJA DE 15 UNIDADES	0,24	3,60
Hilos de coser	CAJA DE 10 HILOS*3	5,80	17,04
Agujas	50 UNIDADES	0,02	1,00
Dedal	50 UNIDADES	0,20	10,00
Etiquetas en poliéster	4000 UNIDADES	0,13	520,00
	SUMAN:	31,27	9226,81

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 4.8 Elaboración de manteles

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tela panamá	100 METROS*21 TUBOS	6,00 el metro	12600,00
Hilos para bordar DMC	CAJAS DE 10 HILOS*24	3,10	74,40
Agujas	50 UNIDADES	0,02	1,00
Lápiz carboncillo	UNA CAJA DE 15 UNIDADES	0,24	3,60
Dedal	50 UNIDADES	0,20	10,00
Etiquetas en poliéster	400 UNIDADES	0,36	144,00
	SUMAN:	11,40	12,833

Elaborado por: Alexandra Andrade

Debido a que es una Sociedad Anónima de bordados totalmente a mano no es necesaria la implementación de tecnología de punta, los equipos que utilizaremos para la producción es la siguiente:

Tabla 4.9 Maquinaria y Equipos

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Máquinas rectas de coser Marca Brother	Unidad	3	680,00	2040,00
Máquinas overlock de 5 hilos Marca Brother	Unidad	2	1700,00	3400,00
Máquina cortadora de tela marca Zoje	Unidad	2	398,00	796,00
Máquina recubridora marca Zoje	Unidad	2	1095,00	2190,00
Plancha industrial	Unidad	1	550,00	550,00
Mesa de Corte 2,30 x 0,80 m de madera	Unidad	1	150,00	150,00
SUBTOTAL				9126,00
2% Imprevistos				182,52
TOTAL				9.308,52

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 4.10 Equipos de oficina y computo

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono LG	Unidad	1	50	50
laptop Hp	Unidad	3	800,6	2401,8
Calculadora	Unidad	2	15	30
Papelera	Unidad	5	8	40
Basurero	Unidad	4	5	20
Archivador metálico	Unidad	1	160	160
Impresora LG	Unidad	1	160	160
SUBTOTAL				2861,8
2% Imprevistos				57,24
TOTAL				2919,04

Elaborado por: Alexandra Andrade

En el año 4 es necesario reemplazar los computadores por un valor de 2401,8 cuyo rubro consta en el flujo de caja, debido a que la vida útil de los mismos está considerado de tres años.

Tabla 4.11 Mobiliario

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mesa de Reuniones para 6 personas	Unidad	1	130,00	130,00
Juego de Muebles de madera	Unidad	1	230,00	230,00
Escritorios de madera	Unidad	4	110,00	440,00
sillas de metal	Unidad	28	17,00	476,00
Anaqueles metálicos de 2*3 m	Unidad	6	123,00	738,00
SUBTOTAL				2014,00
2% Imprevistos				40,28
TOTAL				2054,28

Elaborado por: Alexandra Andrade

Tabla 4.12 Utensilios y Accesorios

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mandiles de trabajo	Unidad	22	10,00	220,00
Cafetera	Unidad	1	35,00	35,00
SUBTOTAL				255,00
2% Imprevistos				5,10
TOTAL				260,10

Elaborado por: Alexandra Andrade

4.7.2 Diseño de la Planta

Se puede determinar que la estructura para la distribución de la planta, afecta el manejo de los materiales, la utilización del equipo, los niveles del inventario, la productividad de los trabajadores, e inclusive la comunicación del grupo y la moral de los empleados.

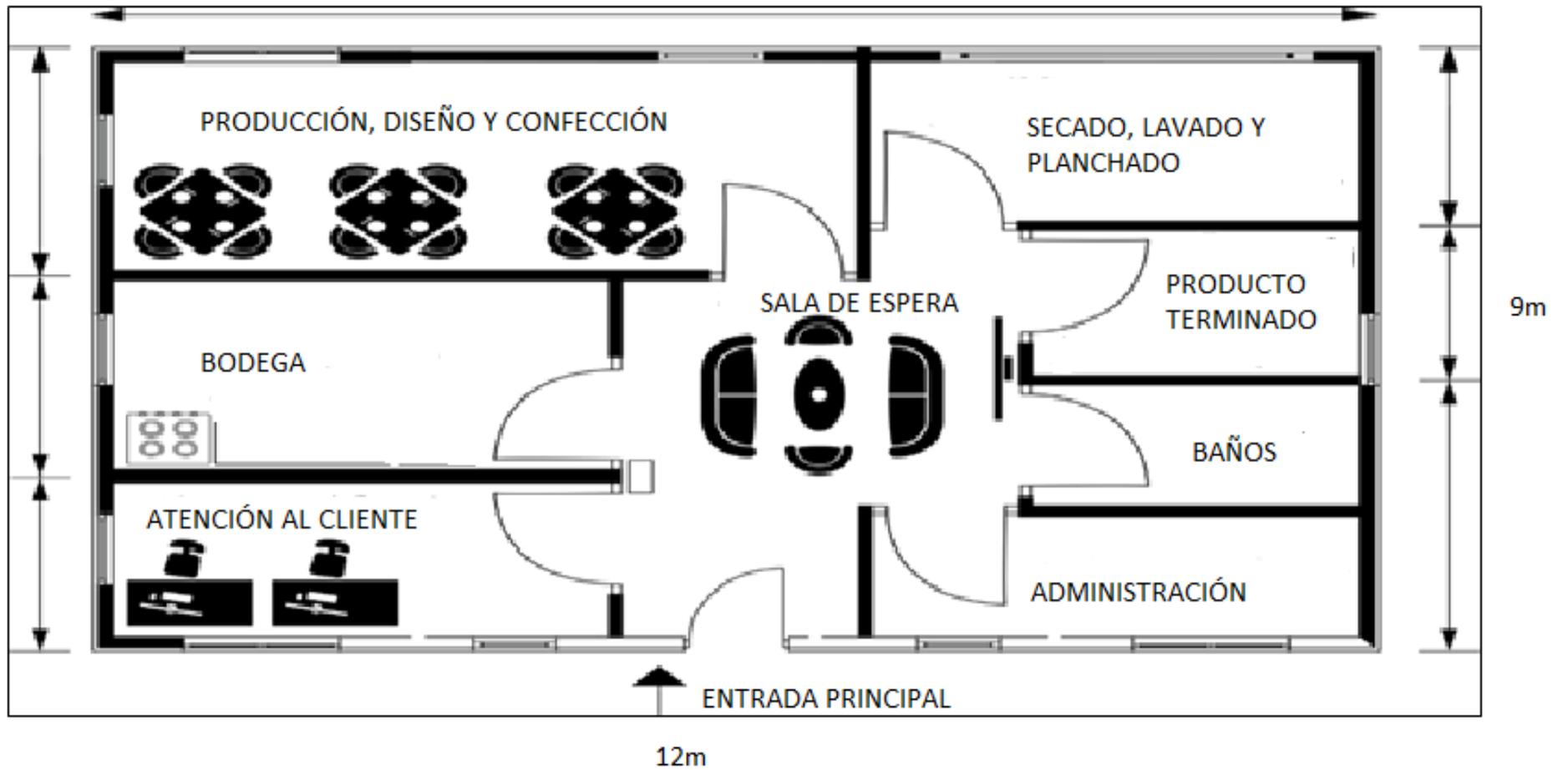
Para la presente investigación se puede indicar que la planta contara con 6 diferentes aéreas para su implementación.

Tabla 4.13 Resumen de Ambientes y Superficies

PRODUCCIÓN, DISEÑO Y CONFECCIÓN	Realizar el corte de la tela para confeccionar tanto los manteles como las blusas y dibujar el diseño en las prendas con una superficie de 20m ²
ADMINISTRACIÓN:	Personal de administración llevando el buen manejo de la empresa con una superficie de 18m ²

SECADO, LAVADO Y PLANCHADO	Cuando las prendas ya estén bordadas se realiza el lavado secado y planchado de las mismas con una superficie de 20m2
BODEGA	Necesaria para materias primas con una superficie de 19m2
PRODUCTOS TERMINADOS	Se almacena el producto terminado embalado y listo para su exportación con una superficie de 18m2,
SALA DE SERVICIO AL CLIENTE	Atenderá a clientes nacionales como internacionales 13 m2. La planta es de 12 metros de largo y 9 metros de ancho con una superficie total de 137 m2
TALLER DE BORDADO	área en donde las bordadoras realizaran la actividad del bordado, está ubicada en la segunda planta y tiene una superficie de 47 m2

Elaborado por: Alexandra Andrade



CAPITULO 5

BASE LEGAL Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

5.1 Base legal

En el presente capítulo estudia los tipos de sociedades que hay en la legislación ecuatoriana así también la conformación legal para la implementación de la microempresa y todos los requisitos y permisos necesarios para la exportación de las confecciones bordadas a mano. La formación de una empresa se la realiza por medio de un contrato de compañía por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles, las cuales se rigen por las disposiciones de la ley de compañías, por las del Código de Comercio y por convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

5.2 Tipos de sociedades

Compañía es cuando dos o más personas unen sus capitales o industrias para ejercer actividades industriales, de comercio y así posteriormente participar de sus utilidades amparadas bajo la ley de compañías del Ecuador.

- **COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**

Esta sociedad mercantil está sujeta y bajo vigilancia de la superintendencia de compañías del Ecuador, la cual deberá ser aprobada por la misma entidad, su número de socios va desde tres personas hasta un máximo de veinte y cinco socios en caso de exceder el número de los mismos deberá constituirse en otro tipo de compañía. La compañía de responsabilidad limitada es mercantil pero sus integrantes por el hecho de pertenecer a ella

no adquieren el nombre de comerciantes, la misma debe contar con un capital no menos a 400 dólares y se deberá añadir a su nombre la palabra “Compañía limitada” o su correspondiente abreviatura “Cia. Ltda.”.

- **COMPAÑIAS ANÓNIMAS**

Las compañías anónimas o sociedad anónima de abrevia de la siguiente manera “C.A. o S.A.”, las mismas que deben estar formadas por dos socios como mínimo para su aprobación en la superintendencia de compañías con un capital de ochocientos dólares, para la constitución de esta compañía no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados según el art 145 de la ley de compañías.

- **COMPAÑIAS DE ECONOMÍA MIXTA**

El número de socios para esta compañía no está determinado pueden participar como tales personas jurídicas ya sean del sector público o privadas. En esta compañía podrán participar el estado, gobiernos municipales y entidades y organismos públicos conjuntamente con el capital privado, el presidente de la compañía será del sector que tenga el 51% del capital.

- **COMPAÑIAS EN COMANDITA POR ACCIONES**

La conformación de este tipo de compañía deberá ser aprobado por un Juez de lo Civil dividiendo sus socios en comanditos y comanditarios, el comanditado es un socio solidario mientras que un comanditario su responsabilidad de limita al monto de sus aportaciones. En esta compañía la muerte de un socio comanditario no determina que se tenga que liquidar además será siempre necesario el nombre de uno de sol socios solidariamente responsable al que se le agregara la palabra “Compañía en Comandita”.

5.3 Constitución de la empresa

Para efectos de la constitución del proyecto será sociedad anónima por lo cual el nombre será BORDADOS ANALEX SOCIEDAD ANÓNIMA debido a que hay dos socios para implementar el mismo.

El nombre Analex nace debió a que para la constitución de la sociedad es necesario utilizar un nombre con peculiaridad es decir una palabra de fantasía que no exista en el diccionario.

5.3.1 Requisitos para la constitución

Para la formación de una Sociedad Anónima se requiere tener capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados. Según la superintendencia de Compañías del Ecuador para constituir una empresa se requiere que sea mediante escritura pública que será inscrita en el Registro Mercantil.

1.- Escritura de fundación: contendrá lo siguiente:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

2.- Registro Único de contribuyente: Para que el Servicio de Rentas Internas emita un número Ruc se requiere.

1. Presentar los formularios RUC01-A y RUC01-B

2. Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
3. Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).
4. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
5. Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación.
6. Extranjeros Residentes: Original y copia a color de la cédula vigente .
7. Extranjeros no Residentes: Original y copia a color del pasaporte y tipo de visa vigente.
8. Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas.
9. Ubicación de la matriz y establecimientos, se presentará cualquiera de los siguientes: Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono).
10. Original y copia del estado de cuenta bancario, de servicio de televisión pagada, de telefonía celular, de tarjeta de crédito.
11. Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial.
12. Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad.
13. Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, únicamente para aquellos casos en que el predio no se encuentre catastrado.

3.- Certificado de seguridad del Cuerpo de Bomberos: todo establecimiento tiene la obligación de dicho documento cuyos requisitos menciono a continuación.

1. Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
2. Fotocopia nítida del RUC actualizado.
3. Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.

4. Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
5. Nombramiento del representante legal si es compañía.
6. Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
7. Señalar dimensiones del local.

4.- Patente Municipal: como Sociedad Anónima hay que realizar el pago anualmente, los requisitos para la inscripción en el registro de actividades económicas sociedades son los siguientes:

1. RUC
2. Copia del nombramiento del representante legal
3. Cédula de identidad y certificado de votación
4. Formulario del registro de actividad
5. Nombre completo dl dueño de casa donde funciona la actividad económica.
6. Escritura de constitución
7. Permiso del cuerpo de bomberos

5.- En materia impositiva: toda persona natural o jurídica está en la obligación de presentar y declarar sus impuestos, según las fechas señaladas por la entidad tributaria y son:

1. IMPUESTO A LA RENTA, Sociedades 101 Anual
2. IMPUESTO A LA RENTA, Personas naturales 102 Anual
3. RETENCIONES EN LA FUENTE, 103 Mensual Conforme el noveno dígito del RUC
IVA 104 Mensual. Conforme el noveno dígito del RUC

6.- Instituto Ecuatoriano de seguridad Social: Para la emisión de un número patronal se requiere utilizar el sistema de historia laboral que contiene el Registro Patronal que se realiza a través de la página web del IESS en línea en la opción Empleadores podrá:

- Actualización de Datos del Registro Patronal,
- Escoger el sector al que pertenece (Privado, Público y Doméstico),
- Digitar el número del RUC y
- Seleccionar el tipo de empleador.

Además deberá acercarse a las oficinas de Historia Laboral la solicitud de entrega de clave firmada con los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave (Registro)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de teléfono, o luz

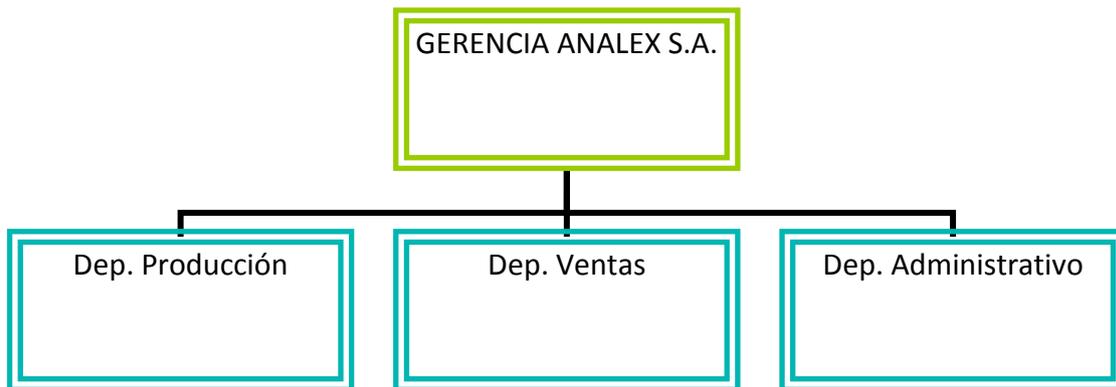
5.4 ORGANIZACIÓN

Para la presente investigación se determinan los organigramas los cuales reflejan tanto la estructura de la microempresa de Bordados Analex. La cual se puede determinar que no es amplia por cuanto está conformada de pocas personas en un inicio pero que podría incrementarse a medida que aumente la producción de blusas y manteles bordados a mano por parte de las costureras en Zuleta.

Analex S.A. tendrá el área de producción, el departamento de ventas y el área operativa.

- **Área de Producción:** la cual tendrá las funciones de realizar el proceso productivo para las blusas y manteles, corte de tela, diseños sobre tela, bordado.
- **El Área de ventas:** tendrá como función realizar la comercialización de los productos que se encuentran listos para ser exportados, atención al cliente, captar clientes en el extranjero, realizar el marketing de los productos y realizar el proceso de exportación.
- **El Área Administrativa:** tendrá las funciones de llevar la parte contable de la empresa, aseo y mantenimiento de las instalaciones, mantener un buen ambiente laboral.

Grafico 5.7 Organigrama estructural de Bordados Analex S.A.



Elaborado por: Alexandra Andrade

RECURSOS HUMANOS

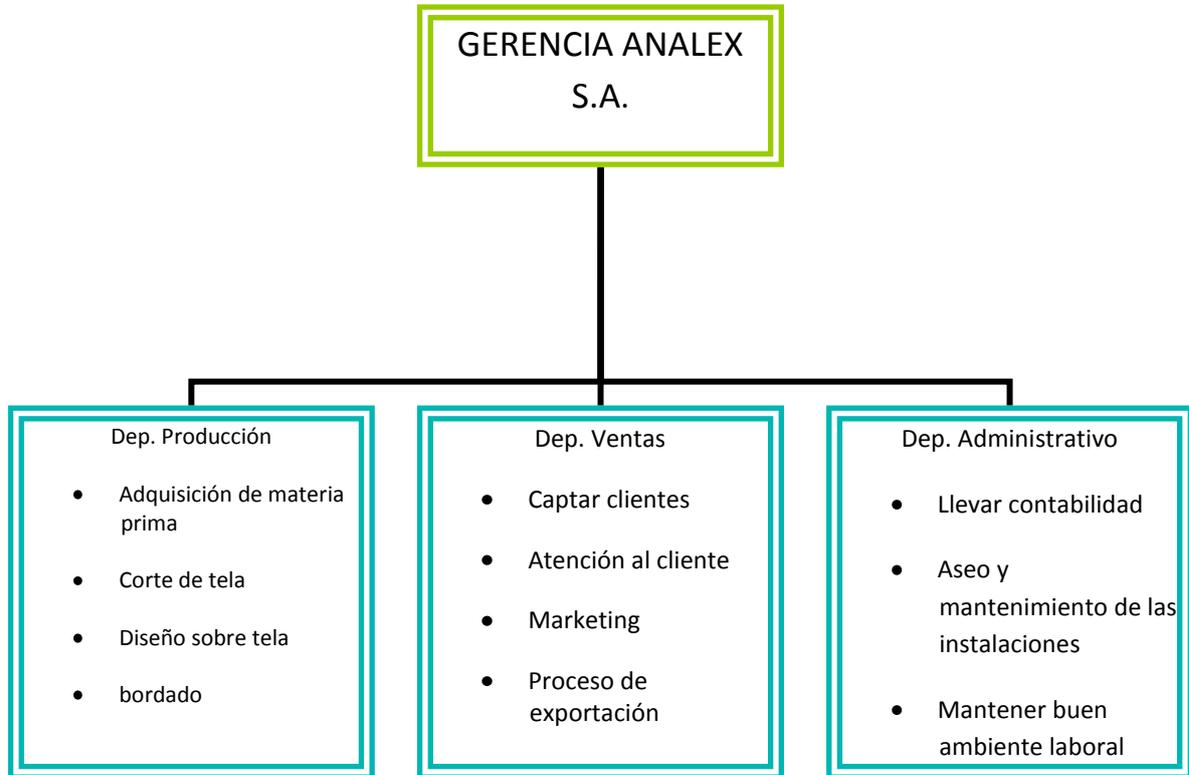
Los recursos humanos a utilizarse en la microempresa son:

- 1 Gerente
- 1 Jefe de Producción
- 1 Jefe de Ventas
- 1 costurera
- 1 supervisor
- 14 Artesanas Bordadoras de blusas
- 8 Artesanas bordadoras de manteles

5.4.1 Orgánica Funcional

Se detalla a continuación la estructura funcional de la empresa de Bordado Analex S.A.

Gráfico 5.8 Estructura Orgánica Funcional



Elaborado por: Alexandra Andrade

La creciente necesidad globalizada de contar con alternativas de productos elaborados a mano tanto de blusas y manteles y desde el punto de vista estrictamente de ambientación y comodidad, ha dado lugar a la búsqueda, investigación y creación de la empresa “Analex S.A” en la que lanza su propuesta de exportación de sus productos dirigidos a Madrid – España.

Teniendo como filosofía empresarial los siguientes valores:

5.4.1.1 Transparencia

Información, clara, abierta y real para todos. Lo que se dice se hace. No dejamos de decir lo que pensamos, No ocultamos, no engañamos.

Somos tolerantes, escuchamos y valoramos las opiniones de los demás. Aceptamos la crítica.

5.4.1.2 Integridad

Ética como personas, para con la institución y para el trabajo financiero que desarrollamos.

5.4.1.3 Compromiso

-Identificación, responsabilidad e involucramiento para conmigo mismo, la institución, los clientes y mis compañeros.

-Implica una actitud proactiva, empática, de superación, asertiva y perseverante hacia la excelencia.

-La información transparente y el liderazgo motivador son necesarios para generar la convicción imprescindible para nutrir el compromiso.

- Enfrentamos nuestro trabajo con entusiasmo y alegría. Sinergia

5.4.1.4 Confianza

- Confiamos en nuestros clientes y entre nosotros.

- Nuestros clientes confían en nosotros.

-Confiamos en nuestro trabajo en lo que hacemos (convicción)

-Confiamos en nuestros líderes.

CAPITULO 6

ESTUDIO FINANCIERO

6.1. Presupuestos

Según Jorge Burbano (1995). El presupuesto es “la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.”¹⁶ También indica que el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlo.

6.1.1. Presupuesto de inversión

Teniendo en cuenta la información planteada en el estudio técnico sobre el proceso de fabricación de blusas y manteles bordados a mano, se plantea el siguiente presupuesto de inversiones.

6.2. Inversión Total

Las Inversiones son aplicaciones que las personas naturales o jurídicas dan a sus fondos, tanto propios como ajenos, y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro, y estas se las realiza en: Activos Fijos, Activos Diferidos y capital de trabajo de los tres meses primeros de actividad del proyecto.

Tabla6.1. Inversión Total

INVERSIÓN	TOTAL USD.
Propiedad planta y equipo	26.781,94
Otros activos	1.110,00
Capital de trabajo	23.293,79
Inversión Total	51.185,73

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

La inversión está dada por propiedad, planta y equipo (activos fijos), activos diferidos y capital de trabajo, para el inicio de las operaciones de elaboración de blusas y manteles

¹⁶ BURBANO, Jorge y ORTIZ, Alberto. Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Mc Graw Hill. Bogotá. Segunda Edición.

bordados y la exportación a Madrid-España, en activos fijos: 26.781,94 USD, en activos diferidos: 1.110,00 USD, y, en capital de trabajo para los tres primeros meses de actividad del proyecto: 23.293,79 USD, debido a que el importador abona el 50% una vez realizada la negociación por lo tanto la inversión total del proyecto es de 51.185,73 USD, la misma que se encuentra financiada por recursos propios y de terceros.

La inversión total se entiende como los recursos tangibles, intangibles, financieros y humanos que requiere el proyecto comunitario. Para operar normalmente en un determinado período de tiempo.

6.2.1. Inversión en activos fijos o tangibles.

El activo fijo comprende el conjunto de bienes que no son motivo de transacciones corrientes por parte del proyecto de exportación de blusas y manteles bordados, se adquirirá una vez durante la etapa de instalación y se utilizará a lo largo de su vida útil. Su valor monetario constituye el capital fijo de la empresa, los activos fijos se pueden clasificar en activos tangibles e intangibles. Los componentes del capital fijo tangible comprenden la maquinaria y equipos, muebles y enseres, los mismos que están detallados en el punto de inversión fija requerida en el capítulo de Estudio Técnico.

Cabe Indicar que no se considera inversión en terrenos, ni obras civiles en adecuaciones; pues se establece la opción de tomar una planta de producción arrendada, cuyos valores están establecidos en el estudio técnico del proyecto.

Tabla 6.2 Inversión Propiedad planta y equipo.

COSTO	TOTAL USD.
Vehículo	12.240,00
Maquinaria y Equipo	9.308,52
Utensilios y Accesorios	260,10
Equipos de oficina y Computación	2.919,04
Muebles y Enseres	2.054,28
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y QUIPO	26.781,94

Fuente: Investigación Propia.
 Autor: Alexandra Andrade

6.2.2. Inversión en activos diferidos o intangibles

Las inversiones en activos diferidos o intangibles están representadas por aquellas inversiones cuyos beneficios se obtendrán en varios períodos. Este grupo tienen las características de que incluye valores intangibles, es decir está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo, es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en lapso de tiempo se convertirán en gastos.

Tabla 6.3 Inversión Otros activos

CONCEPTO	VALOR TOTAL USD.
Gasto puesta en marcha	350,00
Gasto de Organización	485,00
Gasto de patentes	275,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	1.110,00

Fuente: Investigación Propia.
Autor: Alexandra Andrade

A continuación se detallan los diferentes conceptos que se encuentran dentro de los activos diferidos:

Tabla 6.4 Gastos de Puesta en Marcha

CONCEPTO	COSTO USD.
Capacitación al personal	350,00
TOTAL	350,00

Fuente: Investigación Propia.
Autor: Alexandra Andrade

Tabla 6.5 Gastos de Organización

CONCEPTO	COSTO USD.
Honorarios de abogado	300,00
Notario	100,00
Inscripción Registro Mercantil	60,00
Publicación Registro Oficial	25,00
TOTAL	485,00

Fuente: Investigación Propia.
Autor: Alexandra Andrade

Tabla 6.6 Gastos de Patente

CONCEPTO	COSTO USD.
Permiso Municipal	25,00
Derechos de patente	250,00
TOTAL	275,00

Fuente: Investigación Propia.
Autor: Alexandra Andrade

6.2.3. Capital de Trabajo.

El Capital de Trabajo está presentado por el capital adicional, distinto de la inversión en activo fijo y diferido, con que hay que contar para que empiece a funcionar el proyecto de exportación de bordado a mano, es decir hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos. Por consiguiente, el capital de trabajo está dado por los recursos que la empresa necesita para operar en un período de explotación determinado que en este caso es de tres meses.

El capital de trabajo corresponde a los recursos a ser invertidos en:

Costos de producción	<ul style="list-style-type: none">• Materia Prima.- Son aquellos materiales que se transforman en producto final o terminado.• Materiales Directos.- Son aquellos que intervienen en el proceso productivo y terminan formando parte del producto final.• Mano de Obra Directa,- Se refiere al costo de la mano de obra de los trabajadores que participan en la transformación de los materiales en productos terminados.
-----------------------------	---

Costos Indirectos de Fabricación	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de Obra indirecta.- Está dado por aquellos trabajadores que apoyan los procesos productivos en actividades de supervisión, vigilancia, limpieza, mantenimiento. • Materiales Indirectos.- Son aquellos que participan en el proceso productivo, pero que no llegan a constituir parte integrante del producto terminado. • Suministros y Servicios.- Corresponde a gastos por concepto de agua, energía eléctrica, asistencia técnica, seguros y repuestos de maquinaria y equipos.
Gastos Operacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos Administrativos.- Comprenden todos los desembolsos en que se incurre, como pagos correspondientes al personal administrativo, adquisición de materiales de oficina, etc. • Gastos Ventas.- Comprende todos los gastos que implica las operaciones logísticas del departamento como sueldos, promoción y publicidad, teléfono, materiales de oficina, gastos de representación.

La determinación del Capital de Trabajo se describe a continuación:

Tabla 6.7 Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
COSTOS DIRECTOS			
Compras y Materia Prima	1,000.79	3,002.37	12,009.48
Materiales Directos	48.67	245.43	584.07
Mano de Obra Directa	11,810.70	35,432.11	141,728.43
TOTAL	12,860.16	38,679.91	154,321.98
COSTOS INDIRECTOS			
Mano de Obra Indirecta	513.51	1,540.53	6,162.11
Insumos	145.85	437.55	1,750.20
Mantenimiento	54.05	162.16	648.63
Gastos Administrativos	1,564.05	4,692.16	18,768.65
Gasto de Ventas	1,928.27	5,784.81	23,139.23
Seguro	45.56	136.68	546.72
TOTAL	4,251.29	12,753.88	51,015.54
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	17,111.46	51,433.79	205,337.52

Fuente: Investigación Propia.
Autor: Alexandra Andrade

El capital de trabajo para los tres meses es de 51,433.79, sin embargo el importador abona el 50% de su compra que es 28,140.00

6.3. Financiamiento

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar la inversión; por lo general se refiere a la obtención de préstamos. La estructura de las fuentes de financiamiento está dada por recursos propios y del inversionista.

6.3.1. Fuentes de financiamiento.

La mejor alternativa como fuente de financiamiento para este tipo de proyecto y tomando en cuenta el monto de endeudamiento, se recomienda que se aplique en una entidad bancaria de prestigio y calidad comprobada, como la Corporación Financiera Nacional.

6.3.2. Estructura del financiamiento.

El proyecto se encuentra financiado con el 45.44% (35.000,00 dólares), con recursos propios y el 54.56 % (42.021,95 dólares), restante por un préstamo de la Corporación Financiera Nacional a un plazo de 5 años con un interés semestral de 4 65%. Lo que cubre el total de la inversión que es de 77.021,95.

Tabla 6.8 Estructura de financiamiento

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	26,781.94	52.32%	17.37%	8,890.00	34.95%	17,891.94
Activos Diferidos	1,110.00	2.17%	2.17%	1,110.00	0.00%	0.00
Capital de Trabajo	23,293.79	63.41%	19.54%	10,000.00	25.97%	13,293.79
Inversión Total	51,185.73	100.00%	39.07%	20,000.00	60.93%	31,185.73

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.3.2.1 Amortización del Préstamo

El préstamo se realizará en la Corporación Financiera Nacional, un monto de 42.021,95 dólares, el pago de las cuotas se realizará semestralmente en un plazo de 5 años a una tasa de interés del 4.65% semestral.

El cálculo de la amortización del préstamo se realiza con la siguiente fórmula

$$Cs = p * frp$$

- Cs= Cuota del préstamo
- P= préstamo
- Frp= factor de recuperación del préstamo

Despejamos factor de recuperación del préstamo y se obtiene:

$$frp = \frac{(1 + i)^n * i}{(1 + i)^n - 1}$$

Reemplazando valores en la fórmula se obtiene:

$$frp = \frac{(1 + 0,0465)^{10} * 0,0465}{(1 + 0,0465)^{10} - 1}$$

$$Frp = 0,12731$$

Reemplazando valores en la fórmula inicial de cuota de préstamo se obtiene:

$$Cs = 31.185,73 * 0,12731$$

$$Cs = 3,970.69 \text{ UDS}$$

En base a esta cuota a continuación se presenta la tabla de amortización.

Tabla 6.9. Amortización del Préstamo.

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				31,185.73
1	2,519.99	1,450.70	3,970.69	28,665.74
2	2,637.21	1,333.47	3,970.69	26,028.53
3	2,759.89	1,210.80	3,970.69	23,268.64
4	2,888.28	1,082.41	3,970.69	20,380.36
5	3,022.63	948.05	3,970.69	17,357.73
6	3,163.24	807.45	3,970.69	14,194.49
7	3,310.39	660.30	3,970.69	10,884.10
8	3,464.38	506.31	3,970.69	7,419.72
9	3,625.54	345.15	3,970.69	3,794.19
10	3,794.19	176.50	3,970.69	0.00

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

Tabla 6.10 Estado de Situación Inicial Año 2015

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Disponible	23,293.79	Pasivo a largo plazo	
Caja Bancos	23,293.79	Préstamo por pagar	31,185.73
		TOTAL PASIVO	31,185.73
Activo Fijo	26,781.94	PATRIMONIO	20,000.00
Vehículo	12,240.00		
Maquinaria y Equipos	9,308.52	Capital Social	20,000.00
Utensilios y Accesorios	260.1		
Equipos de oficina y Computación	2,919.04		
Muebles y Enseres	2054.28		
Otros Activos	1110.00		
Gastos de puesta en marcha	350.00		
Gastos de organización	485.00		
Gastos de patentes	275.00		
TOTAL ACTIVOS	51,185.73	TOTAL PASIVO Y PATRIM	51,185.73

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.4. Presupuesto de costos

Es la suma de todos los elementos que se utilizan en las blusas y manteles elaborados artesanalmente, en el proceso de comercialización.

Por la naturaleza del costo existen dos tipos de costos: fijos y variables.

6.4.1. Costos Variables.

Es aquel costo que tiene relación directa con el volumen de producción, es decir si se incrementa la producción este tipo de costos se incrementan.

Dentro de la naturaleza de los costos variables tenemos los siguientes:

a.- Compras de Materia Prima

Son aquellos que intervienen en el proceso de producción y terminan formando parte de la venta final; constituye la base de la empresa, en el presente caso de estudio estará constituido las compras de materia prima y servicios necesarios para su posterior comercialización.

Tabla 6.11 Materia prima

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO X METRO	COSTO ANUAL
Tela hindú para blusas	100 METROS * 17 TUBOS =1700mtrs	5,00	8.500,00
Tela panamá para manteles	100 METROS*21 TUBOS = 2100	6,00	12.600,00
SUBTOTAL			21.100,00
2% imprevistos			422,00
TOTAL			21.522,00

Fuente: Investigación propia

Autor: Alexandra Andrade

b.- Materiales Directos

Son aquellos materiales que forman parte del proceso productivo, así tenemos el siguiente rubro que corresponde a la cantidad de 961,63 USD, anuales.

Tabla 6.12 Materiales Directos

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	Valor Anual
Hilos para bordar blusas	cajas de 10 hilos *42	3,10	130,20
botones blusas	fundas de 1000*3	14,99	44,97
Lápiz carboncillo	caja de 15 unidades	0,24	3,60
Agujas	50 unidades	0,02	1,00
Dedal	50 unidades	0,20	10,00
hilos para bordar manteles	cajas de 10 hilos * 24	3,10	74,40
agujas	50 unidades	0,02	1,00
lápiz carboncillo	15 unidades	0,24	3,60
Dedal	50 unidades	0,20	10,00
Etiquetas en poliéster manteles	400 UNIDADES	0,36	144,00
Etiquetas en poliéster blusas	4000UNIDADES	0,13	520,00
SUBTOTAL			942,77
2% Imprevistos			18,86
Total Insumos			961,63

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

Los materiales utilizados en la elaboración y manufactura de blusas y manteles bordadas a mano son considerados materiales directos ya que son parte primordial de la comercialización.

c.- Mano de Obra Directa.

La mano de obra directa del proyecto de exportación, se encuentra determinada por el personal requerido que participa en el proceso productivo considerando todas las remuneraciones unificadas de ley, ese rubro es de 141.728,43 USD anuales.

Tabla 6.13 Mano de Obra Directa

DETALLE	Pago por persona	Pago mensual	VALOR ANUAL
14 Bordadoras de blusas	503.44	7,048.16	84,577.92
1 Costurera	503.44	503.44	6,041.28
8 Bordadoras de manteles	503.44	4,027.52	48,330.24
SUBTOTAL		11,579.12	138,949.44
2% Imprevistos		231.58	2,778.99
Total		11,810.70	141,728.43

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

d.- Insumos.

Para la exportación de blusas y manteles elaborados artesanalmente son indispensables los insumos para apoyar los procesos de producción y comercialización, como: agua potable, energía eléctrica, teléfono, el monto que implica este rubro es de 1.750,20 USD, anuales.

Tabla 6.14 Insumos

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua potable	m ³	70	840	22,47	269,64
Luz Eléctrica	Kilowatts	2.500	30.000	95,41	1.144,92
Teléfono e internet	Minutos	4.000	48.000	25,11	301,32
SUBTOTAL				142,99	1.715,88
2% Imprevistos				2,86	34,32
TOTAL				145,85	1.750,20

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.4.2. Costos Fijos.

Son aquellos que no guardan relación directa con el volumen de producción de alfombras y cojines de cuero. Su monto total permanece constante a través del tiempo, es decir, produzca o no la manufactura, la empresa tendrá que incurrir en esos costos.

a.- Mano de Obra Indirecta.

Está dada por aquellos trabajadores que apoyan los procesos productivos en actividades de supervisión, vigilancia, limpieza, mantenimiento. El rubro de mano de obra indirecta es de 5.839,09 USD anual.

Tabla 6.15 Mano de Obra Indirecta.

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Supervisor	503.44	1,510.32	6,041.28
Subtotal	503.44	1,510.32	6,041.28
2% Imprevistos	10.07	30.21	120.83
TOTAL	513.51	1,540.53	6,162.11

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

b.- Reparación y Mantenimiento.

Este valor está dado en función de los activos fijos que dispone la empresa.

Tabla 6.16 Reparación y Mantenimiento

CONCEPTO	INVERSIÓN TOTAL	PORCENTAJE ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Vehículo	12.240,00	3%	30,60	367,20
Maquinaria	8.976,00	2%	14,96	179,52
Equipos de oficina y computación	2.919,04	2%	4,87	58,38
Muebles y Enseres	2.054,28	1,5%	2,57	30,81
Subtotal			52,99	635,92
2% Imprevistos			1,06	12,72
TOTAL			54,05	648,63

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

c.- Seguros.

El bienestar y la garantía de la inversión en activos fijos son medidas que se deben tomar con la contratación de seguros para prevenir siniestros, de una manera se garantiza la actividad de comercialización del proyecto.

Tabla 6.17 Seguros

CONCEPTO	VALOR INICIAL	COSTO PRIMA	SEGURO MENSUAL	SEGURO ANUAL
Vehículo	12.240,00	3,00%	30,60	367,20
Maquinaria y Equipos	8.976,00	2,00%	14,96	179,52
Equipos de oficina y Computación	2.919,04	2,00%	4,87	58,38
Muebles y Enseres	2.054,28	1,50%	2,57	30,81
TOTAL			45,56	546,72

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

d.- Depreciación.

Estimación del desgaste o pérdida del valor que sufre un activo fijo por su utilización en la actividad productiva, por el paso del tiempo o por la aparición de métodos de producción más eficientes.

Tabla 6.18 Depreciación propiedad, planta y equipo

CONCEPTO	VALOR	%	VIDA ÚTIL	DEPRECIACION
DEPRECIACION COSTO:				
Maquinaria	8.976,00	10,00%	5	1.795,20
Total Depreciacion Costo				1.795,20
DEPRECIACION GASTO:				
Vehículos	12.240,00	20,00%	5	2.448,00
Equipos de oficina y Computación	2.919,04	33,33%	3	973,01
Muebles y Enseres	2.054,28	10,00%	10	205,43
Total Depreciacion Gasto				3.626,44
TOTAL				5.421,64

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

e.- Amortización de gastos de constitución.

Es la pérdida de valor de un activo financiero por medio de su pago, es aplicable para los activos diferidos, es decir los activos intangibles que constituyen parte integral del proyecto.

Tabla 6.19 Amortización de gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	COSTO	PORCENTAJE	AÑOS	VALOR ANUAL
Gastos puesta en marcha	350,00	20%	5	70,00
Gastos de Organización	485,00	20%	5	97,00
Gastos de Patentes	275,00	20%	5	55,00
TOTAL	1110,00		5	222,00

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.4.3. Gastos administrativos.

Se encuentran constituidos por aquellos rubros que se deben incurrir para el cumplimiento de las actividades administrativas globales del proyecto, es decir, la operación general de la misma.

Tabla 6.20 Gastos Administrativos

GASTOS PERSONALES	CANTIDAD	MENSUAL	TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Propietario - Gerente	1	622.22	1,866.66	7,466.65
Jefe de Administracion	1	503.44	1,510.33	6,041.32
TOTAL PERSONAL		1,125.66	3,376.99	13507.97
GASTOS GENERALES				
Suministros de Oficina		100.00	300.00	1,200.00
Arriendo	1	300.00	900.00	3,600.00
TOTAL GENERAL		400.00	1,200.00	4,800.00
2% Imprevistos		38.39	115.17	460.68
TOTAL		1,564.05	4,692.16	18,768.65

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.4.4. Gastos de ventas.

Son aquellos desembolsos relacionados con la logística de las ventas, tanto la publicidad y propaganda necesarias para la venta y comercialización de servicios.

Tabla 6.21 Gastos de Ventas.

GASTOS	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
GASTOS PERSONALES				
Jefe de Ventas	1	503.44	1,510.32	6,041.28
Total Personal		503.44	1,510.32	6,041.28
GASTOS GENERALES				
Promoción	1 set	100.00	300.00	1,200.00
Propaganda	1 set	100.00	300.00	1,200.00
Representación	1 set	100.00	300.00	1,200.00
Total Generales		300.00	900.00	3,600.00
GASTOS DE EXPORTACIÓN				
Exportación		1,087.02	3,261.06	13,044.24
Total Gastos de exportación		1,087.02	3,261.06	13,044.24
Subtotal		1,890.46	5,671.38	22,685.52
2% Imprevistos		37.81	113.43	453.71
TOTAL GASTOS VENTAS		1,928.27	5,784.81	23,139.23

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.4.5. Gastos financieros.

Son los gastos que se deben incurrir por el préstamo adquirido a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), es decir son los intereses que se han generado por esta operación como resultado del financiamiento.

Tabla 6.22 Gastos financieros

PERIODO	INTERÉS ANUAL
2015	2,784.17
2016	2,293.21
2017	1,755.50
2018	1,166.61
2019	521.65
	8,521.14

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

6.5. Costos de producción

La determinación de los costos está dada por la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, durante la producción anual. Los costos totales establecidos para el año se detallan a continuación.

Tabla 6.23 Costos de Producción Anuales

RUBROS	COSTOS	
	FIJOS	VARIABLES
Compras y Materia Prima		21,522.00
Materiales Directos		961.63
Mano de Obra Directa		141,728.43
Mano de Obra Indirecta	6,162.11	
Insumos		1,750.20
Depreciación Costo	1,795.20	
Reparación y Mantenimiento	648.63	
Seguros		546.72
Subtotales	8,605.94	166,508.97
Total de Costo de Producción	175,114.91	
Gastos Administrativos	18,768.65	
Gastos Financieros	8,521.14	
Gastos de Ventas	23,139.23	
Depreciación Gasto	3,626.44	
Amortización	222.00	
Subtotales	54,277.46	
Costo Total	229,392.37	

Fuente: Investigación Propia.

Autor: Alexandra Andrade

Tabla 6.24 Costos de Producción Proyectados

COSTOS DE PRODUCCIÓN PROYECTADOS PARA LOS 5 AÑOS POSTERIORES					
AÑO: 2.015 - 2.019					
RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Materia Prima	21,522.00	29,801.00	38,081.00	46,360.00	54,640.00
Materiales Directos	961.63	1,331.00	1,701.00	2,071.00	2,441.00
Mano de obra directa	141,728.43	196,251.00	271,748.00	376,289.00	521,047.00
Seguros	546.72	757.00	967.00	1,177.00	1,388.00
Insumos	1,750.20	2,423.00	3,096.00	3,770.00	4,443.00
VARIABLES	166,508.97	230,564.00	294,620.00	358,676.00	422,732.00
Mano de Obra Indirecta	6,162.11	6,162.11	6,162.11	6,162.11	6,162.11
Reparación y Mantenimiento	648.63	648.63	648.63	648.63	648.63
Depreciación Costo	1,795.20	1,795.20	1,795.20	1,795.20	1,795.20
FIJOS	8,605.94	8,605.94	8,605.94	8,605.94	8,605.94
Total Costo de Producción	175,114.91	239,169.94	303,225.94	367,281.94	431,337.94
Gasto Administrativo	18,768.65	18,768.65	18,768.65	18,768.65	18,768.65
Gasto de Ventas	23,139.23	32,040.00	40,942.00	49,844.00	58,745.00
Gasto Financiero	2,784.17	2,293.21	1,755.50	1,166.61	521.65
Depreciación Gasto	3,626.44	3,626.44	3,626.44	3,626.44	3,626.44
Amortización	222.00	222.00	222.00	222.00	222.00
Total Gastos	48,540.49	56,950.30	65,314.59	73,627.70	81,883.74
COSTO TOTAL	223,655.41	296,120.24	368,540.53	440,909.64	513,221.68

Fuente: Investigación Propia.
 Autor: Alexandra Andrade

Tabla 6.25 Resumen de Costos de Operación Años (2015-2019)

AÑO 2015-2019	1	2	3	4	5
Costo de Producción	175,114.91	239,169.94	303,225.94	367,281.94	431,337.94
Gasto Administrativo	18,927.02	18,927.02	18,927.02	18,927.02	18,927.02
Gasto de Ventas	23,139.23	32,040.00	40,942.00	49,844.00	58,745.00
Gasto Financiero	2,682.46	2,209.43	1,691.37	1,123.99	502.59
Depreciación Gasto	3,626.44	3,626.44	3,626.44	3,626.44	3,626.44
Amortización	222.00	222.00	222.00	222.00	222.00
COSTOS TOTALES	223,712.07	296,194.83	368,634.77	441,025.39	513,360.99

Fuente: Investigación propia

Autor: Alexandra Andrade

6.6. Proyección de ingresos

El presupuesto tomará como base la demanda total del producto a satisfacer, teniendo muy en cuenta como limitante, la máxima capacidad de producción de blusas y manteles bordados a mano, de esta manera los datos se encuentran planificados en base a la producción y el volumen de ventas.

Ingresos por Ventas: Los ingresos están dados por las operaciones que realiza el proyecto de exportación a España, está relacionado directamente con el volumen de ventas. En el punto 2.17 y 2.18 Participación del proyecto, se determinó la participación del mismo y el

precio se estableció en el punto 2.19 del capítulo Estudio de mercado, en base a estos resultados se proyectan los ingresos del proyecto

Tabla 6.26. Proyección de ingresos

PROYECCIÓN DE INGRESOS						
AÑOS 2015-2019		AÑO				
BLUSAS		1	2	3	4	5
Cantidad		3360	4560	5760	6960	8160
Precio		57.00	57.00	57.00	57.00	57.00
INGRESOS BLUSAS		191,520.00	259,920.00	328,320.00	396,720.00	465,120.00
MANTELES 4 PUESTOS						
Cantidad		192	312	432	552	672
Precio		75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
INGRESOS MANTELES 4 PUESTOS		14,400.00	23,400.00	32,400.00	41,400.00	50,400.00
MANTELES 6 PUESTOS						
Cantidad		192	312	432	552	672
Precio		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
INGRESOS MANTELES 6 PUESTOS		19,200.00	31,200.00	43,200.00	55,200.00	67,200.00
TOTAL INGRESOS		225,120.00	314,520.00	403,920.00	493,320.00	582,720.00

Fuente: Investigación propia

Autora: Alexandra Andrade

6.6.1 Estado de Resultados

Una vez que se dispone de la información necesaria se procede a estructurar el estado de resultados, el cual es importante porque representa un detalle ordenado de los ingresos y egresos, con el fin de establecer la utilidad resultante en un período determinado. Lo que demuestra el grado de eficiencia en la administración de los recursos disponibles para la exportación de blusas y manteles bordados a mano.

Tabla 6.27 Estado de Resultados Año 2015-2019

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
AÑOS: 2015– 2019					
EN DÓLARES					
RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	225.120,00	314.520,00	403.920,00	493.320,00	582.720,00
- Costo de Producción	175.114,91	239.169,94	303.225,94	367.281,94	431.337,94
= UTILIDAD BRUTA	50.005,09	75.350,06	100.694,06	126.038,06	151.382,06
- Gastos de Administración	18.768,65	18.768,65	18.768,65	18.768,65	18.768,65
- Gastos de Ventas	23.139,23	32.040,00	40.942,00	49.844,00	58.745,00
- Depreciación	3.626,44	3.626,44	3.626,44	3.626,44	3.626,44
- Amortización	222,00	222,00	222,00	222,00	222,00
= UTILIDAD OPERACIONAL	4.248,77	20.692,97	37.134,97	53.576,97	70.019,97
= UTILIDAD ANTES de PARTICIP	4.248,77	20.692,97	37.134,97	53.576,97	70.019,97
- 15% de Participación Trabajadores	637,32	3.103,95	5.570,25	8.036,55	10.503,00
= UTILIDAD ANTES de IMPUEST	3.611,45	17.589,02	31.564,72	45.540,42	59.516,97
22% impuesto a la renta	794,52	3.869,59	6.944,24	10.018,89	13.093,73
= UTILIDAD NETA	2.816,93	13.719,44	24.620,48	35.521,53	46.423,24

Fuente: Investigación propia

Autor: Alexandra Andrade

6.6.2 Flujo de Caja

“El flujo de caja es la expresión de una magnitud económica realizada de una cantidad por unidad de tiempo, es decir entrada o salida de fondos de caja”.¹⁷ El análisis financiero de este instrumento contable es importante por cuanto permite determinar el comportamiento de ingresos y egresos del proyecto de exportación, es decir el movimiento de efectivo. Para su cálculo se proyecta una serie de cinco años, con el objetivo de realizar los cálculos posteriores del VAN y TIR.

Tabla 6.28 Flujo de caja del inversionista.

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
INVERSIÓN	20.000,00					
(+) Utilidad neta después de impuestos		2.816,93	13.719,44	24.620,48	35.521,53	46.423,24
(+) Depreciaciones		3.626,44	3.626,44	3.626,44	3.626,44	3.626,44
(+) Capital de trabajo						23.293,79
FLUJO NETO DE CAJ	20.000,00	6.443,37	17.345,88	28.246,93	39.147,97	73.343,47

Fuente: Investigación propia

Autor: Alexandra Andrade

¹⁷ SAPAG, Nassir “Formulación y Evaluación de proyectos”, Ed. Mc Graw Hill, Bogotá, 2003, p.15

Tabla 6.29 Flujo de caja del proyecto

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
INVERSIÓN	-51.185,73					
(+) Utilidad del ejercicio		4.248,77	20.692,97	37.134,97	53.576,97	70.019,97
(+) Depreciaciones		3.626,44	3.626,44	3.626,44	3.626,44	3.626,44
(-) Participación de los trabajadores		637,32	3.103,95	5.570,25	8.036,55	10.503,00
(+) Capital de trabajo						23.293,79
(-) impuesto a la renta		794,52	3.869,59	6.944,24	10.018,89	13.093,73
(-) Reemplazo de computadores					2.401,80	
FLUJO NETO DE CAJA	-51.185,73	6.443,37	17.345,88	28.246,93	36.746,17	73.343,47

Fuente: investigación propia

Autor: Alexandra Andrade

6.7. Determinación del Valor Actual Neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente, de ahí su nombre, de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado.

La obtención del VAN constituye una herramienta fundamental para la evaluación y gerencia de proyectos, así como para la administración financiera.

Los datos de tasas máximas e Inflación han sido tomados del Banco Central del Ecuador.

$$VAN = \sum \left(\frac{M}{(1+i)^n} \right)$$

- Cálculo del costo de oportunidad

El costo de oportunidad permite actualizar los flujos netos de efectivos futuros, trae a valor presente los beneficios económicos que se hubiese tenido en distintos periodos, sus componentes están detallados a continuación:

$i = \text{tasa pasiva (recursos propios)} + \text{tasa activa (recursos de terceros)} + \text{tasa de riesgo país}$

$$i = 4,91\% (39,07\%) + 9,82\% (60,93\%) + 5,46\%$$

$$i = 13.36\%$$

Tabla 6.30. Valor Actual Neto del Proyecto

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años	Flujos Netos	Factor actualización $1/(1+r)^n$	Flujo de Caja Actualizado
1	6.443,37	0,88	5.683,99
2	17.345,88	0,78	13.498,23
3	28.246,93	0,69	19.390,62
4	36.746,17	0,61	22.252,19
5	73.343,47	0,53	39.179,80
Total			48.819,10

Fuente: Investigación Propia.
Autor: Alexandra Andrade

$VAN = -51,185.73 + 100,004.83$

$VAN = 48.819,10$

El proyecto tiene como TIR un valor de 36,70% por lo que es factible llevarlo a cabo ya que este es mayor que la tasa del costo de oportunidad.

6.9. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Este período está determinado por el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión, es decir en donde el flujo acumulado se convierte en positivo a partir de ese momento el proyecto, contaría con los recursos para cubrir los egresos necesarios durante la vida útil del proyecto.

Tabla 6.32 Período de Recuperación de la Inversión del proyecto

Flujos Netos Actualizados			
Años	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados	Recuperación
1	6.443,37	5.683,99	-45.501,74
2	17.345,88	13.498,23	-32.003,51
3	28.246,93	19.390,62	-12.613,89
4	36.746,17	22.252,19	9.634,3
5	73.343,47	39.179,80	48.819,8
Total	162.125,82	100.004,83	

Fuente: Investigación Propia.
 Autor: Alexandra Andrade

El PRI lo obtenemos de restar los flujos netos actualizados de la inversión inicial, esto indica que el plazo para recuperación de la inversión es en el cuarto año.

PRI: 4 año

6.10. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es por lo tanto el nivel que tiene que alcanzar una variable dada para obtener un equilibrio entre ingresos y gastos, sin beneficio ni pérdida y se calcula por medio de la siguiente fórmula:

$$VE = \frac{F}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

- VE= Punto de equilibrio
- F= Costo fijo
- CVT= Costo variable total
- VT= Venta total

Aplicando la fórmula para cada producto y reemplazando valores se obtiene lo siguiente:

Tabla 6.33 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO					
	2015	2016	2017	2018	2019	
COSTOS FIJOS	8,605.94	8,605.94	8,605.94	8,605.94	8,605.94	
COSTO VARIABLE TOTAL	189,648.20	262,604.00	335,562.00	408,520.00	481,477.00	
VENTAS TOTALES	218,400.00	305,400.00	392,400.00	479,400.00	566,400.00	
PUNTO DE EQUILIBRIO	65,371.11	61,413.54	59,413.96	58,206.65	57,397.92	

Fuente: Investigación Propia.
 Autor: Alexandra Andrade

Tabla 7.37 Indicadores Financieros

Permite medir la estabilidad de la empresa, la capacidad de endeudamiento, el rendimiento y las utilidades de la empresa.

Para el proyecto se trabajó los siguientes indicadores financieros.

- **Rentabilidad bruta**= utilidad bruta en ventas/ ventas totales

INDICADOR FINANCIERO	2015	2016	2017	2018	2019
RENTABILIDAD BRUTA	0,02	0,07	0,09	0,11	0,12

Esto nos indica que el proyecto es rentable y se lo puede llevar a cabo.

- **Rentabilidad neta**= Utilidad neta/ Ventas totales

INDICADOR FINANCIERO	2015	2016	2017	2018	2019
RENTABILIDAD NETA	0,01	0,04	0,06	0,07	0,08

El proyecto tendrá rentabilidad en los 5 años posteriores por lo que es factible.

- **Endeudamiento**= pasivo total/ activo total (Año 1)

INDICADOR FINANCIERO	2015
ENDEUDAMIENTO	0,61

El riesgo de endeudamiento que tiene el proyecto es aceptable por lo que el proyecto es rentable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Tomando en cuenta todos los factores para el desarrollo del proyecto se determina que el proyecto es factible y se puede realizar la exportación de confecciones y productos de mantelería bordados a mano hacia la ciudad de Madrid.
- El estudio financiero realizado para la empresa Analex S.A fue desarrollado de forma minuciosa, utilizando procedimientos científico-técnicos, los cuales permitieron tener una apreciación clara y de fácil comprensión de la situación económico-financiera de la Empresa y de sus proyecciones en el proyecto que se llevará a cabo.
- El presupuesto de ventas fue elaborado, basándose en un estudio del mercado y de sus datos estadísticos, los mismos que fueron el resultado de dicho estudio. Los datos presentados en este balance mostraron una gran aceptación del producto, lo cual fue corroborado por la inmediata acogida de las muestras entregadas a clientes.
- El estado de flujo de caja se lo desarrolló basándose en el presupuesto de ventas anual que representan los ingresos de la Empresa Analex S.A, sus inversiones, gastos operativos así como los gastos de ventas y de comercialización, y los costos de producción directa e indirecta; este estado financiero proyectado es el que permite la elaboración del cuadro que lleva su mismo nombre (cuadro de flujo de caja) que revela todos aquellos ingresos y egresos proyectados en los que incurrirá la Empresa durante el periodo de estudio que en este caso es de 1 año.
- Estos valores (tanto el VAN como el TIR y la relación benefició-costos) dejan ver muy en claro que el proyecto es en su totalidad factible y que por ende puede y debe realizarse.

Recomendaciones

- El desarrollo del proyecto nos permitirá contribuir económicamente al sector de Zuleta generando fuentes de trabajo debido a que el proyecto es factible.
- Es urgente la ejecución del Plan de Marketing en el menor tiempo posible, que permita captar la oportunidad de negocios derivada del prestigio, calidad y el precio que actualmente tienen los productos bordados elaborados a mano sumado que se trata de un producto con un excelente calidad y diseño
- Se sugiere aplicar todas las estrategias planteadas en el Plan de Marketing para impulsar y promocionar los nuevos productos bordados a mano, lo que sin duda alguna garantizará el éxito de la marca e incrementará las ventas.
- Es necesario seguir con la innovación y desarrollo de nuevos productos con el fin de ampliar y diversificación el portafolio de productos de la empresa para ser más competitiva en el mercado nacional e internacional. Puesto que el consumidor está más informado y más educado en la calidad de los productos que adquiere.

BIBLIOGRAFÍA

- Baena, V (2011); *Fundamentos de marketing: Entorno, consumidor, estrategia e investigación*. (Mex).
- Borja, P (2009); *Merchandising. Teoría, práctica y estrategia*. (Madrid); Edit.ESIC
- Charles W, LambCarlD, M, (2006); *Fundamentos de marketing*.(8ª Edición). (Mex); Edit. Thompson.
- David, F. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. México. Décima Primera Edición. Pearson Educación. Página 13.
- Díaz de Santos (1994). *El Plan de Negocios. Guía de la Gestión de la Pequeña Empresa*. España. Primera Edición. Edigrafos S.A. Página 158.
- Fisher, L. y Espejo, J. (2002). Mc Graw Hill Interamericana. página 85 al 89.
- Jiménez, S; (2012); *Distribución comercial aplicada*, (España); Edit. Ocus.
- Kotler y Armstrong. (2002). *Fundamentos de Marketing*. México. Sexta Edición. Pearson Educación. Página 5.
- Kotler, P. (2006). *Dirección de Mercadotecnia*. Octava Edición. Prentice Hall. Página 11 y 12.
- Kotler, P, Armstrong, G, (2003); *Fundamentos de marketing*.(6ª Edición); (México); Edit.Pearson.
- Kotler, P,LaneKeller, K (2009). - *Dirección de Marketing*. (12avaEdición); (México); Edit.PearsonEducation.
- Muñoz, M, (2004); *Merchandising: cómo mejorar la imagen de un establecimiento comercial*. (Madrid);Edit.ESI
- Malhotra, J, (2004); *Investigación de mercados*. (4ª Edición); (México); Edit. Pearson Educación
- Mankiw, G. (2004). *Principios de Economía*. Tercera Edición. Mc Graw Hill. Páginas 42, 198.
- Rodríguez, I. (2006). *Principios y Estrategias de Marketing*. España. Primera Edición. Editorial UOC. Página 37.
- Romero, R. (2000). *Marketing de Ricardo Romero*. Editora Palmir E.I.R.L. Páginas 58 y 59.
- Serna, G. (1994). *Planeación y Gestión Estratégica*. Colombia. Legis Editores S.A. Universidad de los Andes. Página 20.

- Salvador Ml. Parra, F;(2008):_ *Distribución Comercial*. (6ª Edición);(Españ), Edit. ESIC
- Schiffman, L: (2005):_ *Comportamiento Del Consumidor* (8 Edición; (México);Edit Pearson.
- Rodríguez, I. (2006). *Principios y Estrategias de Marketing*. España. Primera Edición. Editorial Eureka Media S.L.
- , Zigmund, W, Babin, J, (2008):_ *Investigación de Mercados*. (9ª Edición); (Mex D.F); Edit. CengageLearning.

ANEXOS

PROFORMA MÁQUINAS DE COSER



La Bobina
CORP.
Distribuidor Autorizado

Máquinas de Coser y Bordar
Domésticas e Industriales

Equipos • Servicios • Técnico • Accesorios • Repuestos

www.labobina.net



brother
Estamos a tu lado



LA BOBINA CORP. S.A.
RUC: 17831707991

- BORDADORAS DOMESTICAS
- BORDADORAS INDUSTRIALES
- 1-2-4-6 CABEZAS
- OVERLOCKS
- ZIG ZAG
- OJALADORAS
- RECUBRIDORAS
- RECTAS
- MAQUINAS PARA GUAANTES
- CORTADORAS LASER

MANTENIMIENTO & REPUESTOS

COTIZACIÓN **Nº 000792**

Cliente: **Alexandro Andrade**

Dirección: **La Gasca.**

Email:

Fecha: **25/11/2014**

Teléfono: **602264**
0998771669

MODELO	CANT	DESCRIPCIÓN	P. UNIT	TOTAL
	2	Reola Brother	680.00	
	1	Overlock 5 hilos Brother	1700.00	
	1	Planchar Industrial Zige	550.00	
	1	Recto Zige	440.00	
	1	Overlock 5 hilos	695.00	
	1	Recubridora	1095.00	
	1	Cortadora 6,8,10 pulgadas.	598.00	
			SUBTOTAL	NA