

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y TURISMO**

Trabajo de fin de Carrera Titulado:

**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMISAS BORDADAS A MANO,
PROVENIENTES DE LA PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN
IBARRA HACIA EL ESTADO DE NUEVA YORK (EEUU)”**

Realizado por:

DIANA NATALY VALLEJO BENÍTEZ

Director del proyecto:

MG. LIZBETH SUAREZ

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERA COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito, Agosto de 2013

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR

Yo Diana Nataly Vallejo Benítez estudiante de la Universidad Internacional Sek perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Turísticas, declaro bajo juramento que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto de tesis, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera Comercial en Negocios Internacionales, son absolutamente originales, auténticos y personales de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

A través de la declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual, correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Diana Nataly Vallejo Benítez

C.I.: 0401613609

DECLARACION DIRECTOR Y LECTORES

El presente Trabajo de Investigación de fin de carrera, titulado:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMISAS BORDADAS A MANO, PROVENIENTES DE LA PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA HACIA EL ESTADO DE NUEVA YORK (EEUU).

Realizado por:

DIANA NATALY VALLEJO BENÍTEZ

como requisito para la obtención del título de:

INGENIERA COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

dirigido por:

MG. LIZBETH SUAREZ

quien considera que constituye un trabajo original de su autor

Directora

Los profesores informantes

MBA. JOSÉ FLORES

y

MBA. ALEXIS LASCANO

después de revisar el trabajo escrito

lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

DEDICATORIA

Todo lo que se consigue con esfuerzo y dedicación deja plasmada en el alma una gran satisfacción, porque me enseñaron a luchar por mis sueños, superar las dificultades y por todo el amor, comprensión y sacrificio con el que me guiaron día a día, A MIS PADRES:

MILTON Y PATY.

Porque con su ejemplo implantaron en mí el orgullo y la inspiración de cumplir y alcanzar mis metas, A MIS HERMANOS: DARIO Y ALFARO

A ustedes quienes han estado siempre presentes en cada paso que he dado en mi vida dedico la obtención de uno más de mis sueños propuestos, ya que sin ustedes no hubiese sido posible.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mí ser Supremo: Mi Dios, ya que ha derramado en mí sus bendiciones de sabiduría y fortaleza necesarias para terminar mi carrera universitaria.

Me dirijo a todos y cada uno de mis formadores a lo largo de mi trayectoria académica, ya que han implantado en mí sus sabios conocimientos además de tallar mi espíritu de triunfo y emprendimiento.

A mi Directora de Tesis quien supo guiarme y apoyarme durante todo el proyecto hasta culminar el mismo.

Es mi deseo poder hacerles llegar mi especial agradecimiento por encaminarme en el sendero del éxito a mis padres, hermanos y a todas las personas que de una u otra manera han estado presentes.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMISAS BORDADAS A MANO, PROVENIENTES DE LA PARROQUIA LA ESPERANZA, CANTÓN IBARRA HACIA EL ESTADO DE NUEVA YORK (EEUU), tiene como objetivo la puesta en marcha de una empresa dedicada a la exportación de productos textil artesanal (Camisas bordadas a mano) para el mercado de Estados Unidos de Norteamérica, servirá particularmente para promocionar estos productos en Nueva York, y de esta forma direccionar un mayor flujo de ingreso de divisas para la alternativa de negocio planteada.

El Ecuador cuenta con valiosa mano de obra que en muchos de los casos no está siendo aprovechada de la manera adecuada, lo que no permite generar un nivel de vida estable para las familias que realizan este arte, hoy en día se cuenta con el apoyo que está realizando el gobierno como en el caso los artesanos con capacitaciones e incentivos económicos, mediante los cuales pretende mejorar sus procesos productivos, ya que a través de un adecuado aprendizaje pueden conocer el uso de nuevas tecnologías que permitan un desarrollo dentro de la comunidad, de manera que sea factible adaptarse a los cambios competitivos que se dan a nivel nacional e internacional.

Desde los inicios de esta industria en el país, la producción se ha concentrado en pocas regiones del Ecuador principalmente en la sierra esto debido a las condiciones climáticas al encontrarse en un sector montañoso dio lugar a que los pobladores utilicen este medio no solo de subsistencia sino también para el consumo interno, además los artesanos se niegan a dejar de lado sus raíces e incentivan a sus hijos a perdurar su etnia.

La participación de la industria textil ha representado y sigue generando niveles de ingresos al Ecuador según fuentes estadísticas del Banco Central. Se puede mencionar también que los textiles en especial la ropa se encuentra en el punto 16 de los 20 productos con mayor acogida en los EEUU.

El presente plan de negocios de exportación adopta no solo un carácter económico sino también social, además que permite tener una amplia apertura a potencias del mundo haciendo conocer al Ecuador como un país pluricultural y netamente turístico.

SUMMARY

This SHIRTS EXPORT PLAN EMBROIDERED HAND FROM PARROQUIA LA ESPERANZA, IBARRA TO THE STATE OF NEW YORK (USA), have to start a company dedicated to the export of handmade textile products (Shirts hand embroidered) for the U.S. market in North America, will serve to promote these products particularly in New York, and thus address a greater flow of foreign exchange for business alternative posed.

Ecuador has valuable work hand in many cases not being harnessed in the right way, making it impossible to generate a stable living standards for families engaged in this art today has the support that is made by the government as in the case artisans with training and economic incentives, which is obtained by improving their production processes, and that through proper training can learn the use of new technologies that enable development within the community, feasible way to adapt to changes occurring competitive nationally and internationally.

Since the beginning of this industry in the country, production has been concentrated in a few regions of Ecuador mainly in the mountains this due to weather conditions when in a mountainous area led to the villagers used this medium not only for subsistence but also for domestic consumption, and artisans refuse to let go of their roots and encourage their children to endure their ethnicity.

The share of the textile industry has represented and continues to generate income levels to Ecuador according to central bank sources. We should also mention that special textile clothing is in point 16 of the 20 products with greater acceptance in the U.S.

This export business plan assumes not only an economic but also social as well which allows for a wide opening to the world powers by making known to Ecuador as a multicultural and purely touristic.

INDICE

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR	iii
DECLARACION DIRECTOR Y LECTORES	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
SUMMARY	viii
INDICE.....	ix
LISTA DE CUADROS	xxiii
LISTA DE IMAGENES	xxix
LISTA DE GRAFICOS.....	xxx
LISTA DE ANEXOS	xxxii
CAPÍTULO I.....	1
1. ASPECTOS METODOLOGICOS Y CONCEPTUALES.....	1
1.1 El problema de Investigación	1
1.2 Planteamiento del problema de investigación	1
1.3 Pronóstico	6
1.4 Control pronóstico	6
1.5 Formulación del problema.....	7

1.6	Sistematización del problema	8
1.7	Objetivos.....	9
1.7.1	Objetivo General.....	9
1.7.2	Objetivos Específicos	9
1.8	Justificación	9
1.9	Marco teórico.....	11
1.9.1	Antecedentes de la Investigación	11
1.9.2	Fundamentación Teórica	11
1.9.2.1	La Empresa.....	11
1.9.2.2	Clasificación.....	11
1.9.2.3	Camisas	13
1.9.2.4	Bordados.....	14
1.9.2.5	Agujas.....	15
1.9.3	Mercado.....	15
1.9.3.1	Oferta.....	15
1.9.3.2	Demanda.....	15
1.9.3.3	Plan.....	16
1.9.3.4	Clases de Planificación.....	16
1.9.3.5	Ejes del Plan de Negocios	17
1.10	Metodología.....	18
1.10.1	Determinación de los Métodos a Utilizar	18

1.10.1.1	Método inductivo – Deductivo.....	18
1.10.1.2	Método Histórico.....	19
1.10.2	Diseño de la Investigación.....	19
1.10.3	Población y Muestra	19
1.10.3.1	Fórmula de la Muestra.....	19
1.10.3.2	Muestra de los Productores	20
1.10.4	Operacionalización de las Variables.....	21
1.10.5	Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	21
1.10.6	Validez y Confiabilidad de los Instrumentos	22
1.10.6.1	Validez.....	22
1.10.6.2	Confiabilidad	22
1.10.7	Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	22
1.10.8	Caracterización de la Propuesta.....	22
CAPÍTULO II.....		23
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO		23
2.1 Generalidades del Ecuador		23
2.1.1 Análisis de la situación geográfica, demográfica y clima del Ecuador		23
2.1.1.1	Provincia de Imbabura.....	24
2.1.1.2	Cantón Ibarra	24
2.1.2 Análisis de la situación geográfica, demográfica y clima de la Parroquia la Esperanza.....		26

2.1.2.1	Parroquia la Esperanza	26
2.1.2.2	Características de la Parroquia la Esperanza	26
2.1.2.3	Idioma.....	28
2.1.3	Análisis de la población del Ecuador	28
2.1.3.1	Principales etnias del Ecuador.....	28
2.1.3.2	Población de Ibarra.....	29
2.1.3.3	Población de la Esperanza	29
2.2	Análisis PEST-EL.....	30
2.2.1	Factores Políticos:	30
2.2.1.1	Actual gobierno del Ecuador	30
2.2.1.2	Moneda e idioma oficial del Ecuador.....	31
2.2.1.3	Autoridades que representan y administran al Ecuador	31
2.2.2	Factores Económicos	31
2.2.2.1	Balanza Comercial del Ecuador	32
2.2.2.2	PIB del Ecuador.....	33
2.2.2.3	PIB per cápita del Ecuador	35
2.2.2.4	PIB Provincial de Imbabura	35
2.2.3	Factores Sociales	36
2.2.3.1	Población Económicamente Activa (PEA) del Ecuador	37
2.2.3.2	Desempleo en el Ecuador	37
2.2.4	Factores Tecnológicos	37

2.2.5	Factores Ecológicos	38
2.2.6	Factores Legales	38
2.2.6.1	Documentos para calificarse como exportador en Ecuador	38
2.2.6.2	Procedimientos para exportar desde Ecuador	39
2.2.6.3	Documentos a presentar.	39
2.2.6.4	Nandina o partida arancelaria de las camisas bordadas a mano..	40
2.2.6.5	Trámite para exportar	41
2.2.6.6	Entidades relacionadas	42
2.2.7	Análisis de la industria textil en el Ecuador	42
2.2.7.1	El sector textil ecuatoriano en la actualidad	42
2.2.7.2	Empresas textiles en el Ecuador	43
2.2.7.3	El sector textil artesanal	45
2.2.7.4	Crecimiento de las exportaciones textiles en Ecuador	46
2.3	Generalidades de Nueva York, EE UU	49
2.3.1	Análisis de la situación geográfica, demográfica y clima de Estados Unidos	49
2.3.1.1	Nueva York	50
2.3.1.2	Características de Nueva York	51
2.3.2	Análisis de la Población de Estados Unidos.....	52
2.3.3	Análisis económico de Estados Unidos.....	54
2.3.3.2	Principales socios comerciales de Estados Unidos	56

2.3.3.3	La industria textil en Estados Unidos.....	58
2.3.4	Análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos ..	59
2.4	Análisis de relaciones regionales e internacionales de organismos vinculados y acuerdos internacionales del Ecuador.....	60
CAPITULO III		63
3.	ESTUDIO DE MERCADO	63
3.1	Aspectos generales.....	63
3.1.1	Objetivo del estudio de mercado	63
3.1.2	Nivel de estudio.....	63
3.1.2.1	Exploratoria.....	64
3.1.3	Modalidad de investigación.....	64
3.1.3.1	Documental y de campo	64
3.1.3.2	Selección de instrumentos de investigación.....	64
3.2	Definición del grupo a estudiar.....	65
3.3	Demanda de camisas bordadas a mano.....	65
3.3.1	Población de Nueva York a ser estudiada	65
3.3.2	Levantamiento y análisis de datos	67
3.3.2.1	Encuesta a las asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York	67
3.3.2.2	Análisis de datos.....	69
3.4	Determinación de la demanda	75
3.4.1	Segmentación de mercado potencial	75

3.4.2	Demanda Aparente	76
3.4.3	Consumo aparente proyectado	80
3.4.3.1	Análisis de las tendencias de consumo en Nueva York	83
3.4.3.2	Análisis de Canales de distribución.....	83
3.5	Oferta de camisas bordadas a mano.....	85
3.5.1	Población de la Esperanza a ser estudiada.....	85
3.5.2	Levantamiento y análisis de datos	87
3.5.2.1	Encuesta a los productores de la parroquia la Esperanza	87
3.5.2.2	Análisis de datos.....	88
3.5.2.3	Entrevista a los productores de la Parroquia la Esperanza	95
3.6	Determinación de la oferta.....	98
3.7	Interpretación de resultados	99
CAPITULO IV		102
4. PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMISAS BORDADAS A MANO		102
4.1	Marco Jurídico	102
4.1.1	Plan de exportación	102
4.1.2	Términos que generalmente se utilizan en una exportación.....	103
4.1.3	Definición de términos que generalmente se usan en una importación a Estados Unidos	104
4.2	Proceso de exportación desde Ecuador.....	104
4.2.1	Fase de pre-embarque.....	105

4.2.2	Documentos de exportación	106
4.2.3	Fase de Post- embarque	106
4.2.4	Aforo en Ecuador.....	107
4.3	Proceso de importación a Estados Unidos.....	107
4.3.1	Documentos de importación.....	107
4.3.2	Desaduanización o liberación del producto en Aduanas de Estados Unidos 108	
4.3.3	Importaciones de muestras comerciales	109
4.3.4	Sistema de Arancel Armonizado en Estados Unidos	109
4.3.4.1	Clasificación arancelaria para las camisas bordadas a mano ...	110
4.4	Logística de exportación.....	111
4.4.1	Proveedores del producto	111
4.4.1.1	Estandarización del producto a exportar	111
4.4.1.2	Producto a ser exportado	112
4.4.1.3	El bordado	113
4.4.1.4	Características del producto a ser exportado.....	114
4.4.1.5	Materia Prima que se utiliza en el producto	114
4.4.1.6	Maquinaria y equipos	115
4.4.1.7	Proceso de confección del producto.....	115
4.4.1.8	Factores contradictorios para el producto	118
4.4.2	Recepción del pedido.....	119

4.4.3	Etiquetado	122
4.4.3.1	Origen de las camisas bordadas a mano:.....	122
4.4.3.2	Talla de las camisas bordadas a mano.....	122
4.4.3.3	Marca registrada	123
4.4.3.4	Uso de la marca	124
4.4.3.5	Instrucciones de cuidado conservación y símbolos en la etiqueta 125	
4.4.3.6	Número de identificación del producto	126
4.4.3.7	Porcentaje de material utilizado	126
4.4.4	Empaque	126
4.4.4.1	Empaque de cada camisa.....	127
4.4.5	Unitarización	127
4.4.6	Preparación de documentos de exportación	128
4.4.7	Transporte de la mercadería	129
4.4.7.1	Transporte aéreo	129
4.4.7.2	Condiciones de transporte:	130
4.4.8	Notificación de la recepción	130
4.4.9	Retroalimentación.....	131
4.5	Marketing Internacional.....	131
4.5.1	Segmentación del mercado.....	131
4.5.2	Definición de la estrategia de penetración.....	131

4.5.3	Marketing Mix.....	132
4.5.3.1	Producto.....	132
4.5.3.2	Precio.....	133
4.5.3.3	Canales de Distribución.....	134
4.5.3.4	Promoción	135
CAPITULO V		139
5. ESTUDIO TÉCNICO		139
5.1	Tamaño del proyecto	139
5.1.1	Análisis económico del proyecto.....	139
5.1.2	Análisis del espacio físico	141
5.1.2.1	Demanda.....	141
5.1.2.2	Suministros.....	142
5.1.2.3	Maquinaria, herramientas y equipo informático	144
5.1.2.4	Financiamiento	144
5.2	Localización del proyecto.....	144
5.2.1	Macro localización	144
5.2.2	Micro localización	144
5.3	Constitución de la asociación	145
5.3.1	Base legal para la asociación.....	146
5.3.1.1	Requisitos de constitución.....	146

5.3.1.2	Requisitos para la aprobación de corporaciones de primer grado	147
5.3.1.3	Registro de la directiva.....	148
5.3.1.4	Ingreso o salida de miembros, y cambio de directiva	148
5.3.1.5	Disolución de la asociación.....	149
5.3.1.6	Evaluación y control.....	149
5.3.2	Microempresas que pertenecerán a la asociación.....	150
5.4	Organización Administrativa.....	150
5.4.1	FODA	150
5.4.2	ADEPCAB	154
5.4.3	Misión de ADEPCAB	154
5.4.4	Visión	154
5.4.5	Objetivos.....	154
5.4.6	Valores.....	155
5.4.7	Estructura Organizacional	155
5.5	Diseño funcional del proyecto	156
CAPITULO VI.....		158
6. ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....		158
6.1	Inversión del proyecto	158
6.1.1	Inversión inicial	159
6.1.2	Inversión fija.....	159

6.1.3	Activos fijos tangibles	159
6.1.3.1	Terrenos.....	159
6.1.3.2	Construcciones	160
6.1.3.3	Muebles y enseres	161
6.1.3.4	Equipos de oficina.....	162
6.1.3.5	Equipos de computación	162
6.1.3.6	Total de inversión fija tangible.....	163
6.1.4	Activos fijos intangibles	164
6.1.4.1	Total inversión fija intangible	165
6.1.5	Inversión en Capital de Trabajo.....	166
6.2	Financiamiento	167
6.2.1	Amortización de la deuda.....	168
6.3	Costos, gastos e ingresos del proyecto	169
6.3.1	Costos fijos	169
6.3.1.1	Sueldo del personal administrativo	169
6.3.1.2	Provisiones	170
6.3.1.3	Consumo de útiles de oficina	171
6.3.1.4	Servicios generales.....	171
6.3.1.5	Depreciación de Activos Fijos	172
6.3.1.6	Gasto Mantenimiento de Activos Fijos.....	173
6.3.1.7	Amortizaciones.....	174

6.3.1.8	Total gastos administrativos.....	174
6.3.2	Costos Variables.....	175
6.3.2.1	Confección , bordado y etiquetado de camisas	175
6.3.2.2	Materiales directos	176
6.3.2.3	Materiales indirectos	176
6.3.2.4	Mano de obra indirecta.....	177
6.3.2.5	Gasto de ventas.....	178
6.3.2.6	Total gasto publicidad	181
6.3.2.7	Gasto personal de ventas	182
6.3.2.8	Total gasto de ventas	183
6.3.3	Proyección de costos	183
6.3.4	Proyección de ingresos	184
6.4	Evaluación financiera	185
6.4.1	Estado de situación inicial o balance general inicial.....	185
6.4.2	Estado de resultados o pérdidas y ganancias.....	186
6.4.3	Flujo de caja	187
6.4.4	Indicadores de Evaluación.....	188
6.4.4.1	Valor Actual Neto (VAN).....	188
6.4.4.1	Tasa Interna de Retorno (TIR)	189
6.4.4.2	Punto de Equilibrio.....	190
	CAPITULO VII.....	191

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	191
7.1 Conclusiones.....	192
7.2 Recomendaciones	193
8. BIBLIOGRAFIA	194
Sin firma del autor. (Martes 5 de julio del 2011). Exportación, la base es un buen producto. Cuenca. El Comercio. Sección 3: p.2.	197
http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000022	197
Enciclopedia de salud y seguridad. <i>Industria de productos textiles</i>	198
INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.	198
http://inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/imbabura.pdf	198
OTRI, Oficina de transferencia de resultados de investigación.	198

LISTA DE CUADROS

Cuadro N° 1. Resumen del Planteamiento del Problema	7
Cuadro N° 2. Asociación entre Formulación del Problema y Aspectos a Investigar	8
Cuadro N° 3. Operalización de las variables	21
Cuadro N° 4. Regiones del Ecuador	23
Cuadro N° 5. Cantones de la Poviaincia de Imbabura.....	24
Cuadro N° 6. Parroquias de Ibarra.....	25
Cuadro N° 8. Población de Ibarra.....	29
Cuadro N° 9. Población de La Esperanza.....	29
Cuadro N° 10. Autoridades del Estado Ecuatoriano.....	31
Cuadro N° 11. Balanza Comercial de Ecuador.....	32
Cuadro N° 12. Variación del Pib de Ecuador	34
Cuadro N° 13. PIB per cápita de Ecuador	35
Cuadro N° 14. PIB de la provincia de Imbabura	36
Cuadro N° 15. Tasa de desempleo en el Ecuador desde el año 2008 al 2012	37
Cuadro N° 16. Nandina designada para la exportación de camisas bordadas a mano.....	40
Cuadro N° 17. Exportaciones de textiles en toneladas	43
Cuadro N° 18. Principales empresas textiles del Ecuador.....	44
Cuadro N° 19. Exportaciones de textiles en Ecuador por tipo de productos.....	47
Cuadro N° 20. Crecimiento de las exportaciones textiles en Ecuador	48

Cuadro N° 21. Datos generales de Estados Unidos	49
Cuadro N° 22. Estaciones climaticas de Estados Unidos	50
Cuadro N° 23. Comunas de Nueva York.....	51
Cuadro N° 24. Datos del mercado potencial por edades	52
Cuadro N° 25. Población de inmigrantes residentes en Estados Unidos por región en los años 2000 a 2011	53
Cuadro N° 26. PIB de Estados Unidos	54
Cuadro N° 27. Inflación de Estados Unidos	54
Cuadro N° 28.- Balanza Comercial de Estados Unidos.....	55
Cuadro N° 29. Participación porcentual de los principales socios comerciales de EEUU..	56
Cuadro N° 30. Importaciones y Exportaciones de los Principales socios comerciales de EEUU.	57
Cuadro N° 31.- Principales importaciones de textiles y prendas de vestir de EEUU.....	59
Cuadro N° 32. Principales socios comerciales de Ecuador	60
Cuadro N° 33. Organismos Internacionales	61
Cuadro N° 34. Preferencias arancelarias a las que pertenece Ecuador.....	61
Cuadro N° 35. Acuerdos regionales de Ecuador	62
Cuadro N° 36. Principales ciudades de Estados Unidos.....	65
Cuadro N° 37. Población de Nueva York.....	66
Cuadro N° 38 Asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York	68
Cuadro N° 39 Asociaciones Ecuatorianas Radicadas en la ciudad de Nueva York	69

Cuadro N° 40. Pregunta 5. ¿Identifique las tiendas más importantes que venden productos este tipo de productos artesanales en Nueva York?	73
Cuadro N° 41. Pregunta 6 ¿De las tiendas antes mencionadas cuales serian las más indicadas para distribuir el producto?.....	74
Cuadro N° 42 Población de Nueva York por edades.....	76
Cuadro N° 43. Importaciones de camisas de algodón a Nueva York.....	77
Cuadro N° 44. Producción de camisas de algodón para hombre y mujer en.....	78
Nueva York	78
Cuadro N° 45. Exportaciones de camisas de algodón para hombre y mujer desde Nueva York al mundo.....	79
Cuadro N° 46. Cálculo del consumo aparente	79
Cuadro N° 47. Población histórica de Nueva York y tasa de crecimiento	80
Cuadro N° 48. Población proyectada del mercado meta de Nueva York.....	81
Cuadro N° 49. Consumo aparente histórico de camisas de algodón para hombre y mujer Nueva York y tasa de crecimiento.....	81
Cuadro N° 50. Consumo aparente proyectado de camisas de algodón para hombre y mujer de Nueva York.....	82
Cuadro N° 51. Consumo aparente proyectado per cápita de camisas de algodón para hombre y mujer Nueva York.....	82
Cuadro N° 52. Preferencias de tiendas en Estados Unidos.....	85
Cuadro N° 53. Población de Ibarra.....	86
Cuadro N° 54. Población de La Esperanza.....	86
Cuadro N° 55. Oferta de camisas bordadas a mano.....	99

Cuadro N° 56. Requisitos para ser exportador	105
Cuadro N° 57. Nomenclatura del arancel en Estados Unidos	109
Cuadro N° 58. Partida arancelaria de las camisas bordadas a mano para hombre	110
Cuadro N° 59. Partida arancelaria de las camisas bordadas a mano para mujer	110
Cuadro N° 60. Logística de exportación.....	111
Cuadro N° 61. Talla de las camisas bordadas a mano	123
Cuadro N° 62. Producción de camisas bordadas a mano por los socios de ADEPCAB ...	141
Cuadro N° 63. Matriz de análisis FODA	151
Cuadro N° 64. Matriz de priorización de Fortalezas	152
Cuadro N° 65. Matriz de priorización de Debilidades.....	152
Cuadro N° 66. Matriz de priorización de Oportunidades	153
Cuadro N° 67. Matriz de priorización de Amenazas	153
Cuadro N° 68. Cotización de terreno.....	159
Cuadro N° 69. Cotización de construcción.....	160
Cuadro N° 70. Cotización de muebles y enseres	161
Cuadro N° 71. Equipos de oficina	162
Cuadro N° 72. Equipos de computación.....	163
Cuadro N° 73. Inversión activos fijos tangibles	163
Cuadro N° 74. Gastos de constitución	164
Cuadro N° 75. Activos fijos intangibles	165
Cuadro N° 76. Capital de Trabajo	166

Cuadro N° 77. Financiamiento	167
Cuadro N° 78. Flujo de recursos.....	167
Cuadro N° 79. Amortización de la deuda	168
Cuadro N° 80. Sueldos del personal administrativo	170
Cuadro N° 81. Provisiones del personal administrativo	170
Cuadro N° 82. Consumo utiles de oficina	171
Cuadro N° 83. Servicios generales	171
Cuadro N° 84. Depreciación de activos fijos.....	172
Cuadro N° 85. Gasto mantenimiento de activos.....	173
Cuadro N° 86. Amortización de activos intangibles.....	174
Cuadro N° 87. Total gastos administrativos	174
Cuadro N° 88. Compras de camisas a los productores asociados	175
Cuadro N° 89. Materiales directos.....	176
Cuadro N° 90. Materiales indirectos.....	176
Cuadro N° 91. Mano de obra indirecta	177
Cuadro N° 92. Gastos de exportación.....	178
Cuadro N° 93. Costo de exportación por camisa.....	179
Cuadro N° 94. Transporte Internacional DHL.....	179
Cuadro N° 95. Costo unitario de camisa bordada a mano	180
Cuadro N° 96. Costo de muestras gratis	180
Cuadro N° 97. Costo de envío muestras gratis	181

Cuadro N° 98. Costo total del envío muestras gratis	181
Cuadro N° 99. Total gasto publicidad	181
Cuadro N° 100. Total gasto personal de ventas	182
Cuadro N° 101. Total gasto de ventas	183
Cuadro N° 102. Proyección de costos	183
Cuadro N° 103. Proyección de ingresos	184
Cuadro N° 104. Estado de situación inicial	185
Cuadro N° 105. Estado de Resultados	186
Cuadro N° 106. Estado de flujo de caja.....	187
Cuadro N° 107. Tasa de descuento	189
Cuadro N° 108. Calculo del VAN	189
Cuadro N° 109. Punto de Equilibrio	190

LISTA DE IMAGENES

Imagen N° 1. Camisa de mujer bordada a mano.	2
Imagen N° 2. Camisa de hombre bordada por las mujeres de La Esperanza.	3
Imagen N° 3. Bordado.	4
Imagen N° 4. Bienvenidos a la Parroquia la Esperanza. Artesanías en Bordado	26
Imagen N° 5. Productores de indumentarias de la Parroquia la Esperanza.	27
Imagen N° 6. Sol de Oro. Bordado a mano por los productores de la Parroquia la Esperanza.....	112
Imagen N° 7. Diseño condor. Bordado a mano por los productores de la Parroquia la Esperanza.....	113
Imagen N° 8. Diseño de bordado. Por los productores de la Parroquia la Esperanza. ...	113
Imagen N° 9. Telar de algodón. Extraído el 11 de octubre del 2011 desde	115
Imagen N° 10. Camisa base. Extraído el 11 de octubre del 2011 desde	116
Imagen N° 11. Diseño de bordado para mujer. Por los productores de La Esperanza. ..	117
Imagen N° 12. Camisa terminada. Por los productores de la Parroquia La Esperanza. .	117

LISTA DE GRAFICOS

Grafico N° 1. Pregunta 1. ¿Conoce usted acerca de las camisas bordadas a mano que se elaboran en Ecuador?.....	70
Grafico N° 2. Pregunta 2. ¿Las camisas anteriormente mencionadas podrían ser adquiridas por los habitantes de Nueva York?.....	70
Grafico N° 3. Pregunta 3. Los habitantes de Nueva York se verían interesados por las camisas mencionadas que tengan las siguientes características. Escoja cuales:	71
Grafico N° 4. Pregunta 4. Los posibles clientes de las camisas boradadas a mano se encuentran ubicados en las edades de:	712
Grafico N° 5 Pregunta 7. ¿Qué precio deberá tener la camisa bordadas a mano en tela 100% de algodón de buena calidad?	75
Grafico N° 6. Pregunta 1. Edad de los productores de la Parroquia La Esperanza	88
Grafico N°7. Pregunta 2 ¿Cuántas camisas bordadas a mano aproximadamente elabora usted en un mes?.....	89
Grafico N° 8. Pregunta 3¿A quién vende sus camisas bordadas a mano?.....	89
Grafico N°9. Pregunta 4¿Cuál es el precio de venta de las camisas bordadas?	90
Grafico N°10. Pregunta 5¿En que se basa para determinar el precio de venta?.....	91
Grafico N°11. Pregunta 6 ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?	91
Grafico N°12. Pregunta 7. Con los ingresos que usted percibe de sus ventas de camisas bordadas a mano puede cubrir sus necesidades básicas.	92
Grafico N° 13. Pregunta 8. Usted pertenece a alguna asociación de productores de camisas bordadas a mano cual es su nombre.	93

Grafico N°14. Pregunta 9; Le gustaría pertenecer a una asociación que exporte sus camisas bordadas a mano a Nueva York, Estados Unidos y le brinde estabilidad de trabajo e ingresos? 94

Grafico N°15. Pregunta 10. ¿Cuál cree usted que son las formas para mejorar los niveles de ingresos en la actividad de bordados? 95

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1. Encuesta a asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York, EEUU.....	201
ANEXO 2. Encuesta a los productores de la Parroquia La Esperanza.....	203
ANEXO 3. Entrevista a los productores de la Parroquia la Esperanza	205
ANEXO 4. Lista de términos de Comercio Exterior.....	205
ANEXO 5. Registro único de contribuyentes	206
ANEXO 6. Firma electrónica	207
ANEXO 7. Ecuapass	208
ANEXO 8. DAE Declaración Aduanera del Ecuador.....	210
ANEXO 9. Factura comercial original	211
ANEXO 10. Lista de empaque	211
ANEXO 11. Certificado de Origen	213
ANEXO 12. Formulario aduanero7533, manifiesto de entrada de mercancías	215
ANEXO 13. Formulario aduanero7512, manifiesto de entrada de transporte	216
ANEXO 14. Términos internacionales de comercio INCOTERMS.....	217
ANEXO 15. Guía aérea	218
ANEXO 16. DHL Cotización de transporte aéreo	219
ANEXO 17. Contrato de transporte aéreo.....	220
ANEXO 18. Tarifa de transporte aéreo	222
ANEXO 19. Cotización de construcción.....	223

ANEXO 20. Matriz de tasa de interés de la CFN.....	224
--	-----

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS METODOLOGICOS Y CONCEPTUALES

1.1 El problema de Investigación

La investigación científica es una tarea dirigida a la solución de los problemas. La primera etapa es reducir el problema a términos concretos y explícitos. Así lo detalla Selltiz Claire, tomado de Méndez Carlos (2001) citado por Andino P. 2011, Material o Medios Instruccionales.

En consecuencia de lo expuesto anteriormente se debe establecer el planteamiento, formulación y sistematización del problema, para establecer el problema de investigación.

1.2 Planteamiento del problema de investigación

En esta parte se expondrán los síntomas, causas, pronóstico y control pronóstico, en referencia al tema a investigar, a continuación se presentan.

Un encuentro con la historia, costumbres y tradiciones de un pueblo ancestral es la Parroquia La Esperanza ubicada a 8 Km desde Ibarra, pueblo antiguo de influencia española que existió desde antes del devastador terremoto del 16 de agosto de 1868, refugio de los sobrevivientes de esta catástrofe. Antiguamente estaba rodeado de haciendas como la de San Clemente de los Padres Mercedarios y San Juan del ilustre Teodoro Gómez de la Torre. Los propietarios cedían a los trabajadores las tierras que no les servían para que las habitaran, de esta manera se asienta una comunidad indígena que se dedica a la agricultura y ganadería así como al trabajo artesanal de artículos de cuero en el caso de los hombres y los bordados a mano las mujeres.

De acuerdo a un estudio realizado por Mejía Rosa, se obtuvo la siguiente información. En el siglo XIX la oferta artesanal fue notable, donde se empezaron a explorar nuevas herramientas para obtener otros tipos de artesanías.



Imagen N°1. Camisa **de mujer** bordada a mano.

Extraído el 11 /10/2011 desde <https://www.google.com.ec/search?q=camisas+bordadas+a+mano&tbm>

En el siglo XX la transformación demográfica del Ecuador de un país rural a un país urbano ha tenido una fuerte influencia sobre actividades artesanales tradicionales. Al respecto de los bordados son considerados artesanías dentro del mercado ecuatoriano, se presentan una variedad de diseños colores, los mismos que son considerados atractivos turísticos, es el caso de La Parroquia la Esperanza, lugar donde se realiza esta actividad.

Desde hace 50 años nació el arte del bordado en el sector de Zuleta, cuando el ex presidente Galo Plaza Lasso trajo a un grupo de religiosas para que enseñaran a las empleadas una técnica, que no es más que el punto relleno y cruzado. Desde ahí la tradición se iba transmitiendo a otros pueblos como la comunidad La Esperanza en donde las prodigiosas manos de mujeres indígenas elaboran sus propias prendas de vestir, siendo en aquellos tiempos la lana de oveja su materia prima, lo que les permitía tener un ingreso para subsistir.

Las camisas elaboradas por manos esperanseñas usadas por el Presidente de Ecuador, Rafael Correa, diseño Banco Central, camisa manga larga, con puño, botones y bordado autóctono. Ropa de vestir para hombre, camisas prendas bordadas con tela 100% de algodón, con delicados diseños bordados a mano. Ropa de verano especial por la frescura y comodidad que brindan. Textiles artesanales elaborados en Otavalo, Ecuador, para el confort de los caballeros, disponibles para el mundo entero.



Imagen N° 2. Camisa de hombre bordada por las mujeres de La Esperanza.

Extraído el 11/10/2011 desde <https://www.google.com.ec/search?q=camisas+bordadas+a+mano&tbm>

En la comunidad de la Esperanza los bordados han venido siendo elaborados por mujeres indígenas y mestizas quienes convirtieron este arte en una atracción turística, por sus prendas de vestir con llamativos colores y la variedad de accesorios que fabrican como son: manteles, servilletas, toallas, prendas de vestir (camisas bordadas), entre otras. A continuación se exponen los aspectos que tiene este sector:

❖ **Falta de capacitación.**

Se estima que los productores tienen un nivel educativo bajo, solo han terminado la escuela y no están capacitados para poder vender a los compradores directos.

❖ **Limitadas estrategias de comercialización.**

Cuando venden sus productos los días sábados y domingos, no brindan una atención al cliente de buena calidad, es por esta razón que no pueden acceder a nuevos nichos de venta, para mejorar la negociación de los productos.

❖ **Ventas a intermediarios.**

Por lo anteriormente expuesto, los productores son víctimas de los intermediarios, que compran la producción y van a vender a otras partes a un precio más elevado.

❖ **Bajos precios de ventas a los intermediarios.**

De esto se aprovechan los intermediarios para adquirir a un precio sumamente bajo, haciendo que obtengan la mayor ganancia en el proceso de comercialización.

❖ **Carencia de publicidad de los lugares de producción.**

La parroquia está muy alejada de la urbe ibarreña donde se encuentran las empresas que brindan servicio de publicidad y marketing, los productores no tienen la asesoría adecuada en este ámbito y así tener las herramientas necesarias para realizar una exposición de las bondades de las camisas bordadas.

❖ **Precario dinamismo en la imagen del producto.**

Este producto tradicional de este sector no tiene una marca o imagen reconocida en el mercado, para que exista un mayor dinamismo en la economía, con un mejor efecto multiplicador en base a este bien.



Imagen N° 3. Bordado.

Extraído el 11/10/ 2011 desde <https://www.google.com.ec/search?q=camisas+bordadas+a+mano&tbm>

Por esta razón, se presentan las siguientes causas:

➤ **Inestabilidad económica en las familias.**

La economía escuálida de las 2.000 familias que viven en la parroquia, más de la mitad de esas familias se dedican al bordado de diferentes productos como: manteles, paneras, toallas, prendas de vestir (camisas). La venta de estos productos no satisfacen las necesidades básicas de los pobladores.

➤ **Limitados niveles de ingresos.**

Por las causas anteriormente dichas, los niveles de ingresos son bastante bajos, perciben diariamente alrededor de 4 dólares, valor que no les alcanza para sustentar a sus familias, y al no mejorar su comercialización buscando nuevos mercados las camisas no pueden ser vendidas.

➤ **Abandono de la actividad.**

Estas causas generaron un abandono de la actividad productiva tradicional, histórica y cultural del bordado por las mujeres de la Esperanza, dedicándose a otras actividades, para tratar de satisfacer las necesidades de sus familias y poder mantenerlas satisfaciendo en algo la alimentación, educación, salud y vestido.

➤ **Falta de posicionamiento en el mercado internacional.**

Por falta de capacitación, limitadas estrategias de comercialización, ventas a intermediarios, bajos precios de los productos, carencia de publicidad, precario dinamismo en la imagen del producto, carecen de un posicionamiento en el mercado internacional, lo que significa que se debe realizar un plan de negocios para exportar este tipo de producto.

➤ **Restringido acceso a los canales de comercialización.**

Por un desconocimiento de cómo acceder a los canales de comercialización a mercados internacionales, se dificulta el crecimiento de su economía y desarrollo integral de los aspectos sociales.

1.3 Pronóstico

El pronóstico o prospectiva se emplea para establecer un escenario que permite corregir a tiempo los síntomas y se pueda mejorar esa realidad. Es por esta razón que se hace el pronóstico.

Los bordados que se realizan en la Parroquia la Esperanza son de excelente calidad y muy llamativos, pero las estrategias y oportunidades para poder salir con estos productos a otros mercados son muy precarios, ya que en su mayoría la distribución comercial se realiza a través de intermediarios, quienes obtienen mayores ganancias al momento que vender los productos a otros mercados o consumidores a precios competitivos, mientras que a los productores de estas artesanías se les paga precios mínimos lo que genera bajos ingresos y crea inconvenientes en el desarrollo económico de sus hogares, por ende existen limitaciones para obtener un mejor nivel vida.

1.4 Control pronóstico

La alternativa para evitar esa predicción es elaborar un plan de negocios para la exportación de camisas, con el afán de unir a los productores de la parroquia La Esperanza, para posicionarse en el mercado de Nueva York. En base a la asociación de los productores y estableciendo estrategias para impulsar el negocio en el exterior.

En el siguiente cuadro se detalla el resumen del planteamiento del problema:

Cuadro N° 1. Resumen del Planteamiento del Problema

Resumen del Planteamiento del Problema			
Diagnóstico		Pronóstico	Control Pronóstico
Síntomas	Causas		
Falta de capacitación y educación	Inestabilidad económica en las familias.	Los productores se quedaran estancados en un mercado poco llamativo y la intervención de intermediarios hará que la verdadera ganancia sea solo para unos pocos, encareciendo el producto para el consumidor final, sin darse la oportunidad de comercializar en el exterior	Proponer la unificación de los productores de la parroquia La Esperanza
Limitadas estrategias de comercialización.	Limitados niveles de ingresos		Establecer estrategias para estimular el negocio en el exterior.
Ventas a intermediarios a bajos precios	Abandono de la actividad		Impulsar la actividad con precios y ganancias rentables, evitando la venta a intermediarios
Restringido acceso a canales de comercialización y ventas	Carencia de publicidad, promoción y venta		Proponer alternativas de canales de publicidad, promoción y venta
Precario dinamismo en la imagen del producto	Bajo posicionamiento en el mercado internacional		Elaborar un plan de exportación de camisas bordadas a mano con el afán de posicionarse en el mercado de Nueva York (EEUU).

Fuente: Curso Desarrollo de Tesis Oct. 2011.

Elaborado por: La autora

1.5 Formulación del problema

Cuando se desconoce un determinado problema, es necesario un resumen general a manera de una interrogante que contiene aspectos fundamentales de lo que se quiere investigar. (Barreno J. y Otros, 2011, p. 129).

A continuación se estipula la pregunta general:

¿Cuáles son los principales factores para un proceso de exportación de camisas bordadas a mano, elaboradas en la Parroquia la Esperanza, Cantón Ibarra, al mercado de Nueva York en Estados Unidos?

1.6 Sistematización del problema

“La sistematización del problema, preguntas directrices o también llamada preguntas de investigación son las interrogantes básicas que se derivan del planteamiento del problema y/o formulación del problema, las cuales serán respondidas por la investigación.” (Barreno J. y Otros, 2011, p. 129).

- ¿Cuántas camisas bordadas a mano elaboran los productores de la Parroquia la Esperanza?
- ¿Cuál es la demanda y oferta de las camisas bordadas a mano?
- ¿Cómo unir a los productores para elaborar un plan de negocios?
- ¿Qué estrategias se deben utilizar para la elaboración del plan de negocios?
- ¿Qué ejes tendrá el plan de negocios para exportar las camisas bordadas?

Cuadro N° 2. Asociación entre Formulación del Problema y Aspectos a Investigar

FORMULACIÓN PROBLEMA	ASPECTOS A INVESTIGAR
¿Cuántas camisas bordadas a mano elaboran las productoras de la Parroquia la Esperanza?	Cantidad de camisas bordadas a mano.
¿Cuál es la demanda y oferta de las camisas bordadas a mano?	Demanda y Oferta de las camisas bordadas.
¿Cómo unir a los productores para elaborar un plan de negocios?	Establecer las debilidades de los productores.
¿Qué estrategias se deben utilizar para la elaboración del plan de negocios?	Obtención de información sobre las estrategias que se pueden utilizar.
¿Qué ejes tendrá el plan de negocios para exportar las camisas bordadas?	Establecimiento de los ejes para el plan de negocios en base a los hallazgos obtenidos.

Fuente: Curso Desarrollo de Tesis Oct. 2011.

Elaborado por: La Autora

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Elaborar el plan de exportación de camisas bordadas a mano, provenientes de la Parroquia la Esperanza, cantón Ibarra hacia el estado de Nueva York (EEUU).

1.7.2 Objetivos Específicos

- Establecer la cantidad de camisas bordadas a mano que elaboran los productores de la parroquia la Esperanza.
- Determinar la demanda y oferta de las camisas bordadas a mano.
- Buscar los métodos para unir a los productores y elaborar un plan de negocios.
- Establecer las estrategias que se deben utilizar para la elaboración del plan de negocios.
- Elaborar los ejes que tendrá el plan de negocios para exportar las camisas bordadas.

1.8 Justificación

El aspecto social y por ende económico es muy deteriorado en la vida de las familias de la parroquia, ya que la pobreza es generalizada y esto se puede evidenciar por que no tienen casa o vivienda propia, otro indicador es el acceso a la canasta básica, la cual no se puede obtener en su totalidad ya que el salario básico (292 dólares en el 2012 y 318 dólares en el 2013) es solo para los que tienen empleo fijo, pero los habitantes se dedican más al bordado y sus ingresos son menores a ese valor, además los servicios básicos como son: agua potable, alcantarillado, luz eléctrica, vías, no están beneficiados en una buena parte. Es por esas razones que se debe potencializar la comercialización de los bordados para mejorar esta realidad.

La realización de la presente investigación se basa en la necesidad de ayudar a la parroquia La Esperanza para que exista una mayor comercialización de camisas con diferentes bordados según la ocasión o moda que se encuentre en los diferentes momentos.

Se justifica porque es importante impulsar a los productores de camisas bordadas, para establecer cómo podría mejorar la calidad de vida de su familia en alimentación, educación, vivienda y salud, diseñando un plan de negocios, con el propósito de mejorar sus ingresos con el objetivo de exportar a Nueva York, asesoradas por la autora de esta investigación.

Los beneficiarios directos serán los productores de camisas bordadas a mano de la Parroquia la Esperanza y los consumidores de Nueva York, entre los beneficiarios indirectos estarán las entidades públicas como: el SRI y el estado ecuatoriano para recaudar más divisas para el país y mejore la liquidez en la economía ecuatoriana.

Con el conocimiento que el mercado de Nueva York, EEUU es óptimo para este tipo de productos debido a que el costo del trabajo textil (la mano de obra es muy alta) en este país, las estadísticas obtenidas en la Organización Internacional de Trabajo muestran que la hora normal de un trabajador textil o confeccionista se sitúa en un valor de \$15 mientras que en el Ecuador el costo es menos de un dólar la hora. Se ha considerado una gran ventaja para su comercialización ya que en Nueva York, EEUU está destinado a ser un comprador neto de prendas artesanales de vestir. La factibilidad es de carácter social, legal, político, económico-financiero.

Así lo dice la Constitución de la República del Ecuador, en el Título V, Capítulo Cuarto: Soberanía Económica, Sección Séptima; Política Comercial, en el artículo 304.- “La política comercial tendrá los siguientes objetivos, en el numeral 1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo”. (p. 146).

Además, en el Plan existen 12 estrategias y objetivos nacionales, es por esto que en la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES, en la 3^{ra}: Objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, en el III eje Soberanía, Seguridad e Integración: en el segundo inciso estipula: “Comercio e integración: desarrollo del comercio exterior, sin provocar desabastecimiento interno, ni presión sobre los ecosistemas, buscando una incorporación favorable e inteligente en los mercados mundiales” (p. 5).

1.9 Marco teórico

En esta parte del proyecto se manejarán los antecedentes, fundamentación teórica: conceptos y teorías que permitan analizar, estructurar y estudiar el desarrollo de la investigación, hipótesis caracterización de las variables y definición de términos básicos para ir evidenciando la relación que debe existir entre el problema, los objetivos y preguntas de investigación, esto expone Izquierdo, 2006, citado por (Barreno et al., 2011, p. 80).

1.9.1 Antecedentes de la Investigación

En función a lo expuesto, es necesario impulsar esta investigación, por el alcance que tiene su implementación, averiguando los principales factores para promover la exportación de este producto hecho por manos ecuatorianas como son las camisas bordadas de este sector tan importante para los imbabureños por sus tradiciones y costumbres, La Esperanza, a un mercado importante como lo es Estados Unidos en particular a Nueva York.

1.9.2 Fundamentación Teórica

Se presentan los ejes temáticos básicos necesarios pero fundamentales para sustentar este trabajo, con el cual se puede cohesionar lo teórico con lo práctico obteniendo una sinergia del conocimiento, perfeccionando el contenido y así los lectores puedan comprender mejor lo que se quiere realizar.

1.9.2.1 La Empresa

La empresa, en base al criterio de Sarmiento Rubén (p. 1), “Es una entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades humanas.

1.9.2.2 Clasificación

Al criterio de Sandoval Luis (2011, p. 41): “Las diferentes actividades que cumplen las empresas dan lugar a que existan numerosas diferencias entre ellas, las cuales son por la estructura y organización empresarial, aspectos que toman en cuenta son las siguientes:”

a. Según la Actividad Económica que Desarrollan

✓ Del sector Primario

Es decir, que crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícola, ganadera, pesquera, minera). De este sector la pequeña empresa utiliza la materia prima agrícola que sale del algodón para producir hilo del mismo nombre, de este material se elabora el bordado de las camisas.

✓ Del Sector Secundario

Que centra su actividad al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales, agroindustriales y de la construcción. La empresa es parte de las industriales pero de menor escala, en la cual dan un valor agregado a las camisas con un bordado a mano con ingenio y mucha técnica, que ha pasado de generación en generación.

✓ Del Sector Terciario

Con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo, asesoría. En este sector se va a distribuir el producto a nivel internacional tanto a nacionales como a extranjeros

b. Según su Dimensión

La dimensión es de Microempresa, ya que esta tiene empleados igual o menores a 10 personas, y este tipo de empresa se constituye como la mayor fuente generadora de empleo en país. La microempresas es el modelo que eligen los emprendedores a la hora de organizarse e intentar alcanzar sus metas y objetivos; lo malo es que no cuentan con capital propio, pero las mujeres tienen ese impulso para seguir en el mercado.

c. Según su Ámbito de Actuación

✓ Doméstica

Son aquellas que tienen un mercado interno igual al número de habitantes del país de su domicilio y pueden clasificarse en: locales, regionales y nacionales. La empresa es de carácter local, regional y sin temor a equivocarme a nivel nacional.

✓ Multinacionales

Empresa que posee una filosofía global integrada; que abarca tanto operaciones domésticas como las extranjeras. Este es el objetivo principal de una empresa, llegar a otros países con su producto, en este caso los Estados Unidos, específicamente a New York.

d. Según la Titularidad del Capital

El capital está en manos de particulares. El ejercicio profesional de una actividad económica tiene por finalidad obtener beneficios (ánimo de lucro) intermediando en el mercado de bienes o servicios, mediante la utilización de factores productivos (trabajo, tierra y capital) y con una unidad económica organizada.

e. Según su Forma Jurídica

Existen compañías unipersonales, en nombre colectivo, en comandita simple, en responsabilidad limitada y anónima.

1.9.2.3 Camisas

Prenda de vestir de tejido que cubre el cuerpo desde el cuello hasta más abajo de la cintura con botones y puños y se abre de arriba abajo o una parte por delante.

1.9.2.4 Bordados

El bordado es un arte que consiste en la ornamentación por medio de hebras textiles, de una superficie flexible.

a. Tipos de Bordados

- Por el Relieve

Bordado Blanco.- Que hoy se hace también con colores y que puede ser de plumetis, inglés, festón, madeira, richelieu, colbert, renacentista, etc.

Bordado Calado.- Sistema que se efectúa sacando hilos del propio tejido.

Bordado de Fantasia.- Cuando se usan diversas guarniciones, como algodón, lana, seda, cordoncillos, trencilla, hilo de oro, de plata, de cobre, perlas, lentejuelas, etc. Este tipo de bordado recibe diferentes nombres según su tipo, origen, materias utilizadas, etc. Pueden ser: de canutillo (con el hilo de oro o plata formando canutos), de realce (con los dibujos destacando sobre la tela), sobrepuestos o de aplicación (cuando se borda por separado y luego se cose a la tela), en relieve (generalmente mediante rellenos entre el bordado y la tela), al pasado (cuando las hebras atraviesan la tela de un lado al otro), de espiga, de cadeneta, de incrustaciones, etc.

Bordado de Laminillas Metálicas o Lamé.- Que se realiza con unas agujas especiales.

Bordado de Umbria.- Italiano, con colores vivos y velados con gasa dorada.

Bordado de Lunéville.- Que se realiza a ganchillo sobre un bastidor.

Bordado en Punto de Beauvais.- Otro tipo de bordado también francés.

Bordado Persa.- Realizado con oro y piedras preciosas.

- Por la Forma de las Labores Bordadas

El bordado de contorno, cuando sólo se marcan los contornos y líneas internas principales 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.

1.9.2.5 Agujas

Utilizan agujas para bordar de punta redonda que nos evitarán muchos pinchazos y no rompen la trama del tejido. Las encontramos en varios grosores, eligiendo una u otra dependiendo del tipo de tela sobre la que estemos bordando.

1.9.3 Mercado

Escobar y Cuartas (2006, p. 310) sostuvo que el mercado es “el Conjunto de transacciones que se realiza entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir es un punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista es necesario que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto

1.9.3.1 Oferta

Un autor sostuvo que la oferta “Es una relación que muestra las distintas cantidades de una mercancía que los vendedores estarán dispuestos a vender y serían capaces de poner a la venta a precios alternativos durante un periodo dado de tiempo, suponiendo que todas las demás cosas permanezcan constantes”. (Spencer, 1993 p. 35)

1.9.3.2 Demanda

Es una relación que muestra las distintas cantidades de una mercancía que los consumidores estarán dispuestos a comprar ese bien o servicio.

1.9.3.3 Plan

Se encontró (definición.de, s/f, citado (Barreno et al, 2011, p. 115) el plan es “un modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción, con el objetivo de dirigirla y encauzarla. En este sentido, un plan también es un escrito que precisa los detalles necesarios para realizar una obra”.

1.9.3.4 Clases de Planificación

Existen diversas planificaciones acerca de la planificación. Según (Stoner, citado por Vallejo, 2011, p. 16) los gerentes usan dos tipos básicos de planificación. La planificación estratégica y la planificación operativa.

a. Plan Estratégico

Está diseñada para satisfacer las metas generales de la organización y es a largo plazo, que enfoca como un todo, y está supervisado por los socios y altos directivos.

b. Plan Operativo

Consiste en formular planes a corto plazo que pongan de relieve las diversas partes de la organización. Se utiliza para describir lo que las diversas partes de la organización deben hacer para que la empresa tenga éxito a corto plazo. Existen tres tipos de planificación estratégica: Planificación Administrativa, planificación económica y social, y planificación física y territorial.

- **Planificación Económica y Social**

Se define como el inventario de recursos y necesidades y la determinación de metas y de programas que han de ordenar esos recursos para atender dichas necesidades, propiciando desarrollo económico y al mejoramiento social del país.

- **Planificación Física y Territorial**

Es la adopción de programas y normas adecuadas, para el desarrollo de los recursos naturales, dentro de los cuales se incluyen los agropecuarios, minerales y de energía

eléctrica, etc., y además para el crecimiento de ciudades y colonizaciones o desarrollo regional o rural.

- **Planificación Administrativa**

Esta en cambio es el diseño de un estado futuro deseado para una entidad y de las maneras eficaces de alcanzarlo. Según Cortés, citado por Marco Barahona, manifiesta que se pueden clasificar al interno de la administración, de acuerdo al área funcional responsable de su cumplimiento: plan de producción, plan de mantenimiento, plan de mercado, plan de finanzas, plan de negocios, y según el alcance los planes se pueden clasificar como planes: intradepartamentales, interdepartamentales.

1.9.3.5 Ejes del Plan de Negocios

El plan de negocios debe tener líneas o ejes para desarrollar la propuesta, los componentes son dos: estrategias de competitividad y cambio y planeación estratégica en procesos productivos.

a. Estrategias de Competitividad y Cambio

Estrategias Alternativas

Se busca integrar a los productores de camisas bordadas, con el propósito de unir los esfuerzos, con el fin de obtener una producción mayor y disminuir los costos de exportación.

✓ Estrategias Intensivas

Se debe desarrollar estrategias para incrementar las ventas, llevando el producto a otros países, utilizando la tecnología como lo es el internet con promociones y publicidad.

b. Planeación en el Proceso Administrativo

✓ Expansión

Es necesario expandir el mercado tanto de producción como de los demandantes extranjeros, para cubrir las necesidades de tanto de consumidores como de oferentes, y esto

provoque un efecto multiplicador en la economía, y un desarrollo de las familias esperanseñas, para que puedan cubrir sus necesidades básicas.

- **Extensión**

En el largo plazo, se busca que esta unidad de negocio de los bordados a mano vayan creciendo, por lo que se necesita constantemente la innovación y desarrollo de nuevos modelos que enriquezcan la cartera de productos para exportar.

1.10 Metodología

En base a las necesidades de la investigación se necesita saber cómo se va a investigar, es por esto que se va a determinar los métodos, conocer el diseño, la población o poblaciones, operacionalización de variables, técnicas e instrumentos, validez y confiabilidad, técnicas de procedimientos y análisis de datos y caracterización de la propuesta.

1.10.1 Determinación de los Métodos a Utilizar

Se utilizara los siguientes métodos:

1.10.1.1 Método inductivo – Deductivo

Esto se lo evidencia cuando en función de un problema específico que aqueja a un grupo de personas, para tratar de solucionar con una propuesta general. En base a una teoría general se especifica que se necesita para la investigación.

Partiendo del método deductivo será aplicado al realizar la observación científica, a través de las encuestas con el fin de deducir cuales son los principales problemas que enfrentan los productores de la parroquia la Esperanza y la necesidad de crear una asociación.

Para luego realizar una inducción en los casos particulares a generales, las necesidades de cada caso en particular para lograr un objetivo general de esta forma concluir los requerimientos y necesidades que tienen los productores de camisas bordadas a mano.

1.10.1.2 Método Histórico

Al realizar un estudio del comportamiento del mercado y las distintas etapas que ha venido teniendo el mercado textil artesanal, se pudo deducir las causas y efectos de los problemas suscitados en la comercialización de las camisas bordadas a mano y establecer alternativas de solución, que son la base de la propuesta.

1.10.2 Diseño de la Investigación

El diseño no experimental está orientado a estudios más cualitativos, no presenta hipótesis, en consecuencia no hay manipulación de variables, aunque estas estén implícitas en la investigación. Estudiando la oferta, demanda, precio de las camisas bordadas para poder llegar a un plan de exportación a Nueva York EE.UU.

1.10.3 Población y Muestra

El universo o población de la investigación van a ser los productores de camisas bordadas de la parroquia La Esperanza en total son productores en bordar camisas en aproximadamente 4.417 y la población de Nueva York que le guste este tipo de prendas, pero por la lejanía del mercado se establecerá en función de las exportaciones a Estados Unidos, hoy en día existe aproximadamente uno 8,5 millones de habitantes (Nueva York Turismo).

1.10.3.1 Fórmula de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

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

Datos:

n = Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse.

N = Representa el Universo o la Población a estudiarse, en este caso son las Productoras de camisas bordadas.

σ = Varianza de las poblaciones respecto a una estandarización que se estableció. Es un valor constante que equivale a 0.25.

Z = El valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia, con el que se va a realizar el tratamiento de estimaciones. El nivel de confianza con el que se trabajó es del 95%, entonces: $1 - 0.95 = 0.05$. la distribución normal es de dos colas, entonces tenemos: $0.5 / 2 = 0.025$. Consecuentemente se obtiene: $0.50 - 0.025 = 0.475$ basándonos en la tabla de distribución normal el valor de Z es 1,96.

N-1 = Corrección que se usa para muestras mayores de 30 unidades.

e = Límite aceptable de error de muestra, varía 0,01 – 0,09 (1% y 9%). en nuestra investigación se trabajó con un error muestral del 5%.

1.10.3.2 Muestra de los Productores

$$n = \frac{4.417 \times 0,5 \times 0,5}{(4.417 - 1) \frac{(0,05)^2}{(2)^2} + 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{1.104,25}{(4.416) \frac{0.0025}{4} + 0,25}$$

$$n = \frac{1.104,25}{3,01}$$

$$n = 366,86 \cong 367$$

1.10.4 Operacionalización de las Variables.

Cuadro N° 3. Operalización de las variables

Objetivos	Variable	Indicadores	Fuentes de Información
Cantidad de camisas bordadas a mano	Cantidad	Cantidad óptima para poder exportar	Encuesta
Demanda y Oferta de las camisas bordadas	Mercado	Demanda	Encuesta
		Oferta	Encuesta y observación
Establecer los debilidades de las productoras	FODA	Fortalezas	Observación
		Oportunidades	
		Debilidades	
		Amenazas	
Establecimiento de los ejes para el plan de negocios en base a los hallazgos obtenidos	Plan de Exportación	Resumen	Mixta
		Descripción de Negocio	
		Análisis del Mercado	
		Cuerpo Directivo	
		Operaciones	
		Riesgos Críticos	

Fuente: Curso Desarrollo de Tesis Oct. 2011

Elaborado por: La autora

1.10.5 Técnicas e Instrumentos de Investigación

Por lo general existen tres tipos de instrumentos. Los cuales son: entrevista, encuesta y observación. Para la investigación se va a utilizar estos instrumentos es decir la encuesta y entrevista que se aplicará a los productores del sector y la observación se aplicará al entorno donde ellas se encuentran ubicadas, de igual manera se realizara encuestas para conocer el mercado potencial de Nueva York.

1.10.6 Validez y Confiabilidad de los Instrumentos

1.10.6.1 Validez

La validez consiste en captar, de manera significativa y en un grado de exactitud suficiente y satisfactoria, aquello que es objeto de investigación. Esto a su vez, depende de la adaptación del cuestionario al objeto de investigación y de la validez de los indicadores de las preguntas. Dicho en breve: un cuestionario es válido si los datos obtenidos se ajustan a la realidad sin distorsión de los hechos. Se pondrá a la revisión de expertos en el tema.

1.10.6.2 Confiabilidad

Todo instrumento impreso, como la encuesta, debe ser sometido a un estudio de confiabilidad para satisfacer los requerimientos de información y asegurar la veracidad de los datos obtenidos, la confiabilidad viene dada por el hecho de que debe obtener iguales o similares resultados de grupos con características semejantes.

1.10.7 Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

La técnica que se utilizara para procesar los datos es la manual y utilizando software Excel y para analizar los datos existen dos: la cualitativa ya que en base a las características de la población investigada y luego de lo cual se utilizara la cuantitativa ya que todos esos datos se presentaran en un conjunto de cuadros y gráficos.

1.10.8 Caracterización de la Propuesta

- Resumen
- Descripción de Negocio
- Análisis del Mercado
- Cuerpo Directivo
- Operaciones
- Riesgos Críticos

CAPÍTULO II

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

En este capítulo se desarrollara el análisis del entorno macro y micro del contexto económico, político, social y cultural donde se desenvuelve el proyecto, para lo cual se utilizara la herramienta de análisis PEST-EL, como también la recolección y análisis de datos relevantes relacionados con el estudio del proyecto.

2.1 Generalidades del Ecuador

2.1.1 Análisis de la situación geográfica, demográfica y clima del Ecuador

El Ecuador se encuentra situado en la mitad del mundo sobre la línea ecuatorial, limita al norte con Colombia al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico, cuenta con una extensión territorial de 283570 km^2 , incluida la región insular (Galápagos).

La división territorial del Ecuador está conformada por regiones, provincias, cantones y parroquias rurales. El Ecuador se divide en cuatro regiones que se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 4. Regiones del Ecuador

REGIONES DEL ECUADOR	
Región	Características
Insular o Galápagos	Se encuentran las islas Galápagos un atractivo por su flora y fauna está situada a 1,000 km al oeste de la costa ecuatoriana.
Sierra o Andina	Se encuentra ubicada en la parte central del país, se destaca por conservar ecosistemas únicos en el mundo, además de la artesanía y gastronomía.
Costa	Ocupa todo el litoral bañado por el océano Pacífico, posee un suelo muy fértil, se encuentra la red fluvial más extensa del país.
Oriente	Abarca la Amazonía ecuatoriana entre lo más destacado tiene su exuberante vegetación, sus bosques húmedo-tropicales.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010)

Elaborado: Por la autora

El país se caracteriza por poseer una alta concentración de ríos por kilómetro cuadrado en el mundo y es reconocido por su gran variedad flora, fauna y biodiversidad, lo que lo convierte en un país notablemente turístico. Las principales ciudades del país son Guayaquil, Cuenca y su capital Quito. El Ecuador cuenta con dos estaciones climáticas por su ubicación en el centro del planeta, latitud cero que son invierno y verano o clima húmedo y seco, temperaturas que van desde 0° C a 35° C en las diferentes zonas del país.

2.1.1.1 Provincia de Imbabura

La provincia de Imbabura perteneciente a la región sierra, se encuentra ubicada al norte y centro del Ecuador, limita al norte con la provincia del Carchi, al sur con la provincia de Pichincha, al este la provincia de Sucumbíos y al Oeste se encuentra la provincia de Esmeraldas. Imbabura posee un clima cambiante que está entre los 9,9° C y 22, 9° C.¹, se caracteriza por su diversidad de paisajes y turismo, entre los atractivos turísticos más visitados son sus lagos y cascadas, además se conoce que en sus alrededores se encuentran comunidades indígenas que aun conservan sus tradiciones², reconocida porque los trabajadores del sector textilero con el pasar del tiempo no olvidan las técnicas empleadas para elaborar hilos, lanas, tejidos y bordados.

Esta provincia cuenta con una población aproximada de 450.000 habitantes. Imbabura está integrada por seis cantones, con su capital Ibarra, que se indican en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 5. Cantones de la Povincia de Imbabura

CANTONES DE LA PROVINCIA DE IMBABURA
Ibarra (capital)
Antonio Ante
Cotacachi
Otaválo
Pimampiro
San Miguel de Urcuquí

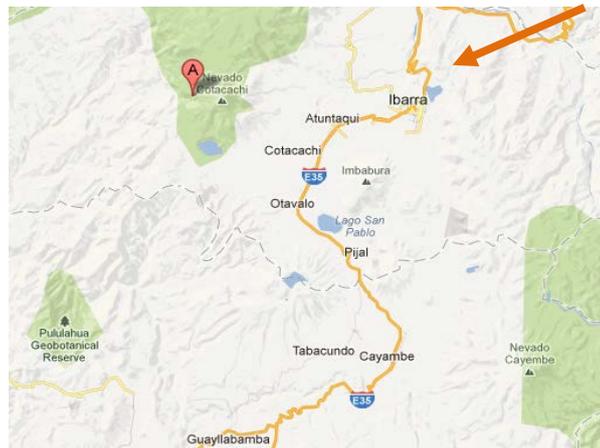
**Fuente: GPI, Gobierno Provincial de Imbabura. (2013)
Elaborado: Por la autora**

2.1.1.2 Cantón Ibarra

¹ GPI, Gobierno Provincial de Imbabura. (2013). *Provincia de Imbabura*. Extraído el 23 de Mayo del 2013 desde http://www.imbabura.gob.ec/?page_id=442

²Ecuale.com.(2010). *Imbabura*. Ibarra. Extraído el 10 de Enero de 2013 desde <http://www.ecuale.com/imbabura/>

Ibarra o conocida también como "la ciudad blanca", es la capital de la provincia de Imbabura, ubicada a 115 Km. al noroeste de Quito (Pichincha) y a 125 Km. al sur de la ciudad de Tulcán (Carchi), se encuentra a 2.225 metros sobre el nivel del mar. Cuenta con un clima seco templado a una temperatura promedio de 18°C.



El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas y siete parroquias rurales, en una superficie de 1.162.22 km².

Cuadro N° 6. Parroquias de Ibarra

PARROQUIAS DE IBARRA	
Urbanas	Rurales
El sagrario	La Esperanza
San Francisco	Ambuquí
Caranqui	Angochagua
Alpachaca	La Carolina
La Dolorosa de Priorato	San Antonio
	Salinas
	Lita

Fuente: (2013).Extraído desde <http://www.ibarra.gob.ec/>

Elaborado: Por la autora

2.1.2 Análisis de la situación geográfica, demográfica y clima de la Parroquia la Esperanza

2.1.2.1 Parroquia la Esperanza

La Esperanza es una parroquia turística rural, que pertenece al cantón Ibarra de la provincia de Imbabura, está ubicada en las faldas del volcán Imbabura (inactivo hace 14000 años), a 8 Km del suroeste de Ibarra y a 2.430 metros sobre el nivel del mar.

El clima de la parroquia es frío debido a la influencia de los volcanes Imbabura y Cayambe, la temperatura está entre 15 y 16 °C.

La Esperanza cuenta con un gobierno autónomo descentralizado, además está conformado por alrededor de cuatro barrios y doce comunidades que viven en un entorno intercultural. Se presenta como un pueblo antiguo de influencia española que existió desde antes del devastador terremoto del 16 de agosto de 1868, sirvió de refugio de los sobrevivientes de esta catástrofe, la población se levantó gracias a la migración de pobladores de Cayambe y Tabacundo.



Imagen N° 4. Bienvenidos a la Parroquia la Esperanza. Artesanías en Bordado

Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

2.1.2.2 Características de la Parroquia la Esperanza

La Esperanza se destaca por la creación, elaboración y diseño de artesanías siendo una de sus actividades con mayor relevancia en la actualidad, la industria textil está considerada como la principal actividad económica de la zona, en la que se destacan los bordados a mano en prendas de vestir para hombres y mujeres, con un atractivo especial, el mismo que ha permitido ser reconocido por turistas nacionales y extranjeros.

En los años ochenta y noventa esta zona tenía como su principal actividad económica la agricultura y ganadería, consecuencia de lo existen al momento un sinnúmero de haciendas con un mismo fin económico es decir lugares donde se cría ganado y se cosechan productos típicos de la zona como alverjas, tomate, entre las principales.³

El trabajo textil artesanal se ha convertido en una tradición, que se ha venido perfeccionando con la habilidad de los artesanos a través de su creatividad y destreza para la producción indumentaria como las camisas bordadas a mano.

Los operarios y costureras siguen utilizando métodos antiguos naturales adoptados por sus ancestros de lo cual se caracteriza la industria textil, que ha venido siendo transmitida de generación a generación.

Sin embargo es necesario generar el plan de exportación, para incentivar la producción y comercialización de productos artesanales tanto a nivel nacional como internacional, ayudando a que las familias que se dedican a esta actividad puedan mejorar sus ingresos.



Imagen N° 5. Productores de indumentarias de la Parroquia la Esperanza.

Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

³ Grijalva Moreno, Esteban Andrés. (2012). *Plan de Desarrollo Turístico para la Parroquia Rural de Esperanza de Ibarra*. Tesis. Universidad Tecnológica Israel. Facultad de Administración "Hotelería y Turismo". Quito.

2.1.2.3 Idioma

La parroquia está conformada por familias indígenas y mestizas que hablan el castellano y el quechua⁴, es importante tener conocimiento de la lengua que utilizan los productores, ya que en este aspecto incluye la factibilidad de relaciones comerciales con la parroquia, sin que el idioma sea un limitante.

2.1.3 Análisis de la población del Ecuador

La población del Ecuador según las proyecciones del INEC en el 2013 alcanzaría los 15'774740 habitantes, en comparación del año 2010 en el cual la población se aproximaba a los 14.483.500 habitantes, teniendo una tasa de crecimiento poblacional anual en el Ecuador de 1,95%.⁵

2.1.3.1 Principales etnias del Ecuador

Es importante mencionar que la población del Ecuador está conformada por diversas razas y grupos indígenas, es por esto que además de la importante flora y fauna que posee el país, es un atractivo turístico por ser un país multiétnico y pluricultural, a continuación se detallará las principales etnias que se presentan en el Ecuador:

Cuadro N° 7. Principales etnias del Ecuador

PRINCIPALES ETNIAS	
Sexo	%
Mestizos	65.0%
Indígenas	25.0%
Blancos	7.0%
Afros	3.0%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010)

Elaborado: Por la autora

⁴Avilés Pino, Efrén. (2012). *La Esperanza Imbabura*. Guayaquil. Extraído el 10 de Enero del 2013 desde www.encyclopediadelecuador.com

⁵ PROECUADOR Instituto de Promoción de exportación e inversiones. (2013). *Guía del Ecuador*. Extraído el 23 de Mayo del 2013 desde <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2013/>

La mayor parte de la población se concentra en los mestizos que son una combinación de blancos y amerindios en un 65%, seguido por grupos indígenas con el 25%, a continuación están los blancos al ser un 7% y los afros que conforman el 3%.

2.1.3.2 Población de Ibarra

Ibarra alcanza a 181.175 habitantes entre los que 93.389 son mujeres y 87.786 son hombres, como se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 8. Población de Ibarra

IBARRA	
Sexo	Porcentaje
Hombre	48.5%
Mujer	51.5%
Total	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010)

Elaborado: Por la autora

2.1.3.3 Población de la Esperanza

La población de la parroquia La Esperanza se encuentra en los 7.363 habitantes divididos en 3.677 mujeres y 3686 hombres.

Cuadro N° 9. Población de La Esperanza

LA ESPERANZA	
Sexo	Porcentaje
Hombre	50,1%
Mujer	49,9 %
Total	100,0 %

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010)

Elaborado: Por la autora

2.2 Análisis PEST-EL

Para realizar un profundo análisis del entorno se ha tomado como herramienta principal el análisis PEST-EL, donde se analizara los factores: políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que se enmarcan en el presente proyecto.

2.2.1 Factores Políticos:

El Ecuador ha experimentado en su historia un sin número de sucesos y cambios políticos, desde los años 70 hasta el día de hoy está gobernado por régimen democrático porque cada cuatro años convocan a elecciones libres, sin embargo el país ha presentado inestabilidad política debido a que solo pocos presidentes han concluido sus períodos presidenciales entre los años 1952 a 1956 Velasco Ibarra, en los años 1984 a 1988 León Febres Cordero, entre 1988 a 1992 Rodrigo Borja, entre 1992 a 1996 Sixto Durán Ballén y en 2007-2013 Rafael Correa. Uno de los problemas que afectado a la política ecuatoriana es la corrupción.⁶

2.2.1.1 Actual gobierno del Ecuador

En el actual gobierno democrático como presidente fue nombrado para un tercer periodo de gobierno al Eco. Rafael Correa Delgado quien impulso la última Asamblea Constituyente, donde por consulta popular se acepto lo que la Asamblea propuso (descentralizar los recursos, dar prioridad a sectores abandonados y mayor inversión social)⁷, lo que ha canalizado recursos económicos a los artesanos de las diferentes parroquias del Ecuador, los mismos que les permitirá sobresalir con sus productos, para generar cambios en el país, tanto a nivel económico, político, social, cultural e inclusive ambiental.

Mediante una consulta popular también se aprobó la creación de la actual Asamblea Constituyente, que como primer objetivo tuvo transformar el marco institucional y elaborar la nueva Constitución de la Republica que entro en vigencia el 20 de octubre del 2008.

⁶ Weisbrot, Mark y Luis Sandoval. (2009). *La economía ecuatoriana en años recientes*. Washington, D.C. EEUU.2009.

⁷ Constitución de la República del Ecuador (Registro Oficial 449, 20 de Octubre del 2008).

2.2.1.2 Moneda e idioma oficial del Ecuador

La moneda oficial en el Ecuador es el dólar y el idioma es el español. El Ecuador está integrado por cinco poderes: función ejecutiva, legislativa, judicial, electoral, transparencia y control social.

2.2.1.3 Autoridades que representan y administran al Ecuador

Las autoridades que administran el país se encuentran señaladas en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 10. Autoridades del Estado Ecuatoriano

AUTORIDADES DEL ESTADO ECUATORIANO	
N°	Dignidades
1	Presidente
1	Vicepresidente
5	Parlamentarios Andinos
23	Prefecto y Viceprefecto
15	Asambleístas nacionales
103	Asambleístas provinciales
6	Asambleístas del exterior
221	Alcaldes municipales
1039	Concejales urbanos
542	Concejales rurales

Fuente: PRO ECUADOR (2013). Guía Comercial del Ecuador.

Elaborado por: La Autora

2.2.2 Factores Económicos

La expansión de mercados y la apertura de libre comercio conocida mundialmente como la globalización “el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico” es un determinante muy importante en las economías de los países, permite alcanzar un nivel más alto de desarrollo principalmente comercial y por ende económico, que genera disminución en la pobreza, sin embargo cabe resaltar que no todos los países poseen las mismas ventajas de industrialización, tecnología, capacidad de competir, entre otros. La globalización es inevitable por lo que los países deben ingresar a ella con mayor

profundidad buscando competitividad y la oportunidad de encontrar nichos de mercado en el exterior.⁸

A lo largo de la historia económica el Ecuador ha sido proveedor de materias primas y en su dinamismo de mercado se han caracterizado productos como el cacao, banano, flores, camarón y petróleo. La economía ecuatoriana es altamente dependiente del comercio internacional y de la evolución de la economía mundial.

2.2.2.1 Balanza Comercial del Ecuador

Para realizar un análisis con mayor profundidad se ha tomado en cuenta indicadores como la Balanza Comercial que a continuación se presenta, con el dinamismo que ha tenido el comercio ecuatoriano, detallando sus exportaciones, importaciones y la balanza comercial generada por Ecuador en los años 2007-2012.

En el cuadro N°11 se reflejan las exportaciones e importaciones totales en los últimos seis años del Ecuador al Mundo y viceversa.

Cuadro N° 11. Balanza Comercial de Ecuador

TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ECUADOR Y EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL			
(Datos en millones de dólares)			
Año	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	Balanza Comercial (BC)
	FOB	FOB	XFOB - MFOB
2007	\$ 14,321.32	\$ 12,895.24	\$ 1,426.08
2008	\$ 18,818.33	\$ 17,551.93	\$ 1,266.40
2009	\$ 13,863.05	\$ 14,071.45	-\$ 208.39
2010	\$ 17,489.92	\$ 19,278.70	-\$ 1,788.78
2011	\$ 22,322.35	\$ 22,945.79	-\$ 623.45
2012	\$ 23,847.76	\$ 24,017.74	-\$ 169.98

Fuente: Banco Central de Ecuador
Elaborado por: la Autora

⁸ Fondo Monetario Internacional (2000). *La globalización amenaza y oportunidad*. Extraído el 7 de Junio del 2012 desde <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>

Con respecto a la Balanza Comercial en los años 2007 y 2008 presentan un superávit y aunque se pueda observar un buen panorama, la Balanza Comercial en los últimos ha registrado en sus cuentas en déficit ya que a partir del 2009 hay saldos negativos debido a la crisis económica que se presentó en este año mundialmente y como resultado de las políticas comerciales que el país maneja.

Es así que en el 2012 las exportaciones alcanzaron los 23,847 millones de dólares, lo que representó 1.525 millones de dólares más que en el 2011. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones ecuatorianas en los últimos seis años ha sido positiva de 11.1%. En el caso de las importaciones la tasa de crecimiento promedio corresponde a 14.4% alcanzando en el 2012 24,017 millones de dólares, es decir 1,071 millones de dólares más respecto del año 2011.

Es necesario también conocer la variación del PIB otro indicador económico que a continuación se va analizar.

2.2.2.2 PIB del Ecuador

El PIB o Producto interno bruto “es el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un periodo determinado”⁹

Esta medida macroeconómica se la utilizado para conocer el valor monetario de la producción de bienes y servicios que ha tenido el Ecuador durante un período determinado que normalmente se genera por un año. El PIB puede mostrar con su cálculo el bienestar material de la sociedad.

El Ecuador tuvo un incremento sostenido en la última década (2000-2010) desde que se adoptó la dolarización con un crecimiento promedio anual del PIB de 4.4 %, es importante señalar que el PIB del Ecuador es bastante sensible en especial en crisis internacionales es por esto que presenta variación de un año a otro, se puede señalar principalmente la variación del precio del petróleo. Para realizar un análisis de los últimos años se ha presentado cifras en el cuadro N° 12 donde se puede observar que en los años 2007, 2009

⁹Parkin, Micha, Gerardo Esquivel y Mercedes Muñoz. (2007). *Macroeconomía versión para Latinoamérica*. México. Pearson Educación. Séptima Edición P:112

y 2010 hay un descenso de PIB, mientras que en el 2008 ,2011 y 2012 hay un crecimiento del mismo.

Cuadro N° 12. Variación del Pib de Ecuador

PIB ECUADOR		
Año	Valor en millones	%
2007	\$ 51,007.8	2.5
2008	\$ 61,762.6	6.5
2009	\$ 61,519.6	1.0
2010	\$ 67,626.5	3.6
2011	\$ 77,699.7	7.8
2012	\$ 84,532.4	5.1

Fuente: Banco Central de Ecuador

Elaborado por: la Autora

El Ecuador el año 2011 alcanzo un PIB de 7.8% siendo el índice más alto en los últimos 3 años, además de mostrarse por encima del crecimiento de países más grandes de la región como Chile (6,3%), Colombia (5,5%) o Brasil (2,9%), esto se genero debido a la implementación de políticas económicas, los altos precios de los bienes básicos y el ingreso de capitales.

En la variación del PIB de Ecuador también se registra un notable crecimiento que se ha obtenido en estos últimos años, esto gracias a que en la actualidad existen organismos que apoyan a las exportaciones y a sus productores con asesoramiento y capacitación incluso con dinero o maquinaria para que los productores se conviertan en exportadores directos como son: PRO ECUADOR, Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, de igual forma el MIPRO Ministerio de industrias y productividad.

Después de una gran acelerada expansión en el 2011 para el año 2012 el crecimiento del PIB bajo a 5.1 %.

2.2.2.3 PIB per cápita del Ecuador

El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales”¹⁰.

En el Ecuador el PIB per cápita correspondiente al año 2011 fue de 1,759 millones de dólares el mismo que al ser comparado con el obtenido en 2010 que es de 1,870 millones de dólares, equivalente a un incremento de 6,3%, en el año 2012 la cifra paso a 1,932 millones de dólares esto debido al dinamismo que ha venido teniendo la economía ecuatoriana.

Cuadro N° 13. PIB per cápita de Ecuador

PIB PERCAPITA DE ECUADOR		
Año	Valor en millones	%
2007	\$ 1,647	2.0%
2008	\$ 1,741	7.2%
2009	\$ 1,722	0.3%
2010	\$ 1,759	3.5%
2011	\$ 1,870	7.7%
2012	\$ 1,932	4.8%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La Autora

2.2.2.4 PIB Provincial de Imbabura

“Son el registro de un conjunto de operaciones económicas a través de estados contables, que sirven para describir y analizar el aporte porcentual que da cada provincia para que su sumatoria de cómo resultado el PIB del país.”¹¹

¹⁰El Banco Mundial. (2011). *PIB per cápita*. Extraído el 12 de febrero de 2012 [1http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD](http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD)

¹¹ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2012) *Consulta cuentas provinciales*. Extraído el 12 de febrero de 2013 desde <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000022>

Como se puede observar en el cuadro se tiene un crecimiento equitativo en los diferentes años lo que ayuda a mirar en un futuro que el proyecto podrá tener éxito.

Cuadro N° 14. PIB de la provincia de Imbabura

PIB DE IMBABURA		
Año	(millones de dólares)	%
2007	300,49	1,7%
2008	1084,79	5,3%
2009	60,10	0,3%
2010	540,89	3,2%
2011	1171,93	4,5%
2012	1316,62	4,8%

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

De acuerdo a la información estadística obtenida de INEC, el PIB del sector textil que aporta la provincia de Imbabura en el 2011 USD 1171,93 millones, es decir este mercado está experimentando un crecimiento positivo del 4,6% anual a comparación de otros años el crecimiento es notorio.

2.2.3 Factores Sociales

La pobreza como fenómeno socioeconómico se mantiene en gran parte de los ecuatorianos y cada vez tiende a expandirse, sobre todo se agudiza en las áreas rurales y marginales urbanas, que es donde se realizará el presente proyecto que influye en el rendimiento de los pobladores de La Esperanza. El subempleo producto de una crisis económica, constituyen un agudo problema para un desarrollo equitativo de las familias que habitan este sector y que el medio de vida existente en que se desenvuelven cada una de ellas, repercute en sus hijos, incidiendo de manera directa tanto en los hogares, como dentro de las diferentes comunidades.

Se ha visto la oportunidad de crear el presente plan de exportación, ya que gran parte de los artesanos no tienen capacitación en temas de comercialización, es así como gracias a la ampliación de su mercado podrán mejorar su estilo de vida.

2.2.3.1 Población Económicamente Activa (PEA) del Ecuador

La población que en el Ecuador se encuentra económicamente activa en el año 2012 represento el 44% de la población total del país es decir supero los 6,7 millones de personas datos según el último censo realizado por el INEC.

2.2.3.2 Desempleo en el Ecuador

Para conocer la situación real de desempleo y según datos tomados de la información que proporciona el Banco Central del Ecuador, se puede observar en el cuadro N°15 a continuación:

Cuadro N° 15. Tasa de desempleo en el Ecuador desde el año 2008 al 2012

TASA TRIMESTRAL DE DESEMPLEO EN ECUADOR					
Desde 2008 a 2012					
Mes/ Año	2008	2009	2010	2011	2012
Marzo	6.9%	8.6%	9.1%	7.0%	4.8%
Junio	6.4%	8.3%	7.7%	6.4%	5.1%
Septiembre	7.1%	9.1%	7.4%	5.5%	4.6%
Diciembre	7.3%	7.9%	6.1%	5.1%	5.0%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La Autora

En el primer trimestre del 2012 se registro una tasa de desempleo de 4,8%, así mismo si se mira en septiembre del mismo año se puede observar que en comparación con septiembre de 2011 el desempleo bajo a 4, 6% una de las más bajas en muchos años que ha tenido el Ecuador.

2.2.4 Factores Tecnológicos

La comunidad no quiere perder sus tradiciones y sobretodo de la forma en que ellos aprendieron a tejer y bordar sus vestimentas, es por esto que muchas veces les es difícil involucrarse en nuevas tecnologías, además que sus técnicas de manufactura fueron tomadas de forma práctica las cuales son herencias de sus ancestros.

Hay que considerar que condiciones precarias en las que viven por sus bajos niveles de ingresos y por ende capacitación, la Parroquia no cuenta con gran acceso a la tecnología, por lo que la innovación de tecnología en el sector textil, traería grandes beneficios que permitan en un periodo determinado tener mayor producción y comercialización, sin dejar de lado tradición ancestral de sus bordados, lo que le hace diferente al producto ofertado.

2.2.5 Factores Ecológicos

Actualmente es un tema de bastante importante y en la mayoría de empresas está tomando en cuenta para generar conciencia del cuidado ambiental, incluso en el actual gobierno ecuatoriano también ha enfatizado su gestión en el ámbito ambiental, motivo por el cual es necesario aprovechar la apertura que brinda para el incremento de nuevas industrias con fundamentos ambientalistas. La elaboración de camisas con bordados a mano no genera daño debido a que el proceso es natural y la elaboración del bordado no requiere de maquinas industriales porque tiene una modalidad manual.

2.2.6 Factores Legales

Con respecto a los factores legales que se encuentran presentes en el entorno de este proyecto de tesis, se van a tomar en cuenta las siguientes normativas que se requieren para un proceso de exportación:

2.2.6.1 Documentos para calificarse como exportador en Ecuador

1. En primer lugar se debe sacar el RUC (Registro Único de Contribuyentes) de exportador, en el SRI (Servicio de Rentas Internas).
2. Luego de haber obtenido el RUC es necesario obtener el certificado digital para la firma electrónica con la autenticación que otorga el Banco Central del Ecuador ¹² y Security data ¹³.
3. Registrar la firma electrónica en el portal de ECUAPASS ¹⁴.

¹²Aduana del Ecuador. (Diciembre 2012).*Sistema aduanero ecuatoriano, firma electrónica*. Extraído el 15 de Enero del 2013 desde <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

¹³Aduana del Ecuador. (Diciembre 2012).*La firma digital del Ecuador*. Extraído el 15 de Enero del 2013 desde <https://www.securitydata.net.ec/>

2.2.6.2 Procedimientos para exportar desde Ecuador

a) Declaración Aduanera de Exportación DAE

Un proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación en el nuevo sistema ECUAPASS la que podrá ser acompañada de una factura o proforma y de documentación adicional con la que se cuente, previo al embarque, “dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) por parte del exportador o declarante”¹⁵.

2.2.6.3 Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador, en el RUC se registra toda la información relativa al contribuyente, entre la que se destaca: su identificación, sus características fundamentales, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.
- Factura comercial original es un documento básico para la exportación, donde constara toda la información de la mercancía que se transportará desde el país de origen (Ecuador) hasta el país de su destino (EE.UU), en esta debe de constar su partida arancelaria¹⁶, cantidad, peso, valor unitario, valor total de la factura, forma de pago, información del comprador, dirección, cláusula de compra y venta pactada por los negociantes.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).

¹⁴Aduana del Ecuador. (Diciembre 2012). *Registrarse en el portal ECUAPASS*. Extraído el 15 de Enero del 2013 desde <https://portal.aduana.gob.ec/>

¹⁵Aduana del Ecuador. (Diciembre 2012). *Procedimiento de Exportación*. Extraído el 15 de Enero del 2013 desde http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

¹⁶Banco Central del Ecuador. (2013). *Consulta de partida arancelaria*. Extraído el 18 de Agosto del 2012 desde http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite) este documento se lo redacta según los acuerdos comerciales y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos en la norma rigen el acuerdo y por ende acogerse a las preferencias arancelarias.
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

2.2.6.4 Nandina o partida arancelaria de las camisas bordadas a mano

La Nandina constituye la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino) (Bolivia, Chile, Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela) y se basa en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. La nomenclatura nandina sirve para identificar el producto o bien de interés, en el caso del proyecto se identifico de la siguiente manera:

Cuadro N° 16. Nandina designada para la exportación de camisas bordadas a mano

NANDINA DE LAS CAMISAS BORADADAS A MANO PARA HOMBRE Y MUJER					
Nandina	Descripción de las mercancías	Partida	Unidad de Medida	Percible	Autorización para Exportar
6105000000	Camisas de punto para hombres o niños	Capítulo	Número de unidades / art. (u)	No	Habilitada
6105100000	De algodón	Subpartida		No	Habilitada
6106000000	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto para mujeres o niñas	Capítulo	Número de unidades / art. (u)	No	Habilitada
6106100000	De algodón	Subpartida		No	Habilitada

Fuente: Banco Central de Ecuador

Elaborado por: la Autora

De lo cual se tomo la partida arancelaria que corresponde camisas para hombre 6105100000 de algodón y camisas para mujer 6106100000 de algodón.

Está conformada por 8 dígitos a continuación el detalle:

61				CAPITULO
	05/06			PARTIDA
		10		SUBPARTIDA
			00	SUBPARTIDA SUBREGIONAL

Si una subpartida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo y octavo serán ceros (00).

2.2.6.5 Trámite para exportar

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

Fase de Pre-embarque¹⁷: la intención previa a exportar, puede realizarlo el exportador o su agente de exportación con la transmisión electrónica de una DAE, según lo señalado anteriormente.

Fase Post-Embarque¹⁸: después de 30 días de la realización del embarque se obtiene el definitivo DAE¹⁹ y para esto se requiere los siguientes documentos: copia de la factura comercial, copia lista de empaque, copia de certificado de origen, copias no negociables de documento de transporte.

¹⁷ Sin firma del autor. (Martes 5 de julio del 2011). Exportación, la base es un buen producto. Cuenca. El Comercio. Sección 3: p.2.

¹⁸ PROECUADOR Instituto de Promoción de exportación e inversiones. (2012). *Guía del exportador: Fase Post-Embarque*. Extraído el 20 de Diciembre del 2012 desde <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/guia-del-exportador/>

¹⁹DAE Declaración Aduanera de Exportación DAE. (2012). Proceso de exportación. Extraído el 20 de Diciembre del 2012 desde http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

2.2.6.6 Entidades relacionadas

Asesoría legal en temas como²⁰:

- Legislación laboral y salarial, societaria, tributaria, bancaria y de seguros.
- Legislación internacional y general.
- Mercado de valores.
- Derecho aduanero.
- Propiedad intelectual.

Asesoramiento y coordinación con organismos responsables de temas de interés jurídico para empresas²¹:

- Consejo Nacional de Salarios
- Consejo Nacional del Trabajo
- Consejo Nacional de Capacitación y formación profesional.

2.2.7 Análisis de la industria textil en el Ecuador

2.2.7.1 El sector textil ecuatoriano en la actualidad

El término industria textil (del latín *texere*, tejer) se refería en un principio al tejido de telas a partir de fibras, pero en la actualidad abarca una amplia gama de procesos.²²

Según la Clasificación Internacional Uniforme, que tiene como objetivo establecer una codificación armonizada a nivel mundial, la fabricación de productos textiles y prendas de vestir son parte de la industria manufacturera.

Ecuador está incursionando en el mercado mundial dando a conocer sus raíces ancestrales, exportando artesanías, textiles, implementos, e indumentaria, creada por manos ecuatorianas, logrando de esta forma dar a conocer al Ecuador como un pueblo el cual no

²⁰ Órgano del gobierno del Ecuador. (2010). Registro oficial. Extraído el 20 de Diciembre del 2012 desde http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf .Pp. 15- 18.

²¹ Órgano del gobierno del Ecuador. (2010). *Registro oficial*. Extraído el 20 de Diciembre del 2012 desde http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf .Pp. 32-36.

²² Enciclopedia de salud y seguridad. *Industria de productos textiles*. Extraído el 12 de febrero de 2013 desde <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/89.pdf>

quiere dejar morir a sus raíces, su cultura y creando divisas de trabajo especialmente para el sector indígena.

La producción textil del Ecuador ha ido incrementando con una tasa de crecimiento promedio anual de 6.6%. Para los años 2010 fue de 33.550 toneladas la misma que representó 13,53% del PIB del país, para el año 2011 de 32.627 y 2012 de 39340 toneladas lo representa un crecimiento y beneficio para el país.

Cuadro N° 17. Exportaciones de textiles en toneladas

EXPORTACIONES DE TEXTILES EN MILLONES	
Años	Peso Toneladas
2007	28.208
2008	31.870
2009	28.852
2010	33.550
2011	32.627
2012	39.340

Fuente: INEC

Elaborado: Por la autora

En la actualidad, la mayor parte de la industria textil ecuatoriana se produce para beneficio interno. El cantón Ibarra ha sido uno de los principales productores de textiles, en donde destacan poblaciones como Otavalo, San Pablo, La Esperanza entre otros, no sólo por sus tejidos, sino también, artesanías, bordados, entre otros.

2.2.7.2 Empresas textiles en el Ecuador

Al momento no se tiene un conocimiento total de empresas o microempresas que se dediquen a la producción de camisas con la idea particular de los bordados manuales, por lo que se ha tomado como referente la oferta de camisas en general, que estaría representado por las diferentes empresas que se dedican a la confección de dichas prendas, pero no existe información completa sobre productos manufacturados pero se tiene conocimiento de fábricas que no se encuentran legalmente constituidas, o personas

naturales que se dediquen a comercialización informal. Sin embargo, en base a los datos proporcionados por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), se ha realizado el siguiente cuadro de las principales empresas que producen camisas:

Cuadro N° 18. Principales empresas textiles del Ecuador

PRINCIPALES EMPRESAS TEXTILES DEL ECUADOR	
N°	Empresas
1	Apolo confecciones industrial
2	Conefrent S.A. (Cholo machine)
3	Atex Confecciones
4	A30
5	Camisas Szimon
6	Cornejotex
7	Alazan Cia Ltda.
8	Garcontex
9	Haro Colleccion
10	Mega Exprecion
11	Confecciones Nicos
12	Printextil
13	D best
14	Indutexgema
15	Confecciones Iman Cia Ltda.
16	Publi-Confec
17	Pintex S.A.
18	Shoock Sport
19	Comitex
20	Comertex S.A.

Fuente: MIPRO

Elaborado por: La autora

Entre las empresas mencionadas en el anterior cuadro se tiene una producción aproximada de 10.000 camisas mensuales, esto daría una sumatoria de 120.000 camisas al año por cada empresa, se estima entonces que existe una oferta de 2'400.000 camisas anuales que son tanto para el consumo interno en su mayoría y una parte para exportar a sitios donde se conocen las marcas.

Ecuador tiene una comercialización bastante dividida en el sector textil, aunque en los últimos años esta tendencia se está cambiando, debido a que ha tenido acogida en los centros comerciales en las principales ciudades del país.

También la manera de comercializar textiles y prendas de vestir en el Ecuador es a través de franquicias de ropa internacional, como principales distribuidores de textil en Ecuador se encuentra a: Casa Tosi, De Prati, ETA Fashion, Rose, Pinto o Pasa. Una nueva tendencia es la ropa que se vende en Megamaxi y Mi Comisariato (A través de Rio Store). Adicional se pueden mencionar las tiendas de ropa importada desde China, prendas que tienen precios asequibles para la clase media-baja y baja.

2.2.7.3 El sector textil artesanal

“De artesanía a industria, inicialmente, la producción textil era una actividad artesana propia del medio rural en la que también participaban pequeños grupos de artesanos hábiles. Con el desarrollo tecnológico nacieron las grandes empresas textiles, cuya influencia económica se dejó sentir con especial fuerza en el Reino Unido y los países de Europa occidental”²³.

Los textiles ecuatorianos se fabrican de diferentes productos provenientes de todo tipo de fibras, como el algodón que se utiliza en las camisas bordadas a mano de exportación, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda.

Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente²⁴.

El trabajo textil artesanal representa un sustento de muchas familias del Ecuador, como en el caso de las familias de la Parroquia la Esperanza, sin embargo necesita un empuje para generar mayores ingresos y dar un mejor nivel de vida, además es un trabajo que se

²³ Enciclopedia de salud y seguridad. *Industria de productos textiles*. Extraído el 12 de febrero de 2013 desde

<http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/89.pdf>.

²⁴AITE, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2012). *Industria Textil. Historia y Actualidad*. Extraído el 16 de febrero de 2013 desde http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=12.

ha ido transmitiendo de generación a generación y debe ser más valorado.

Entre los principales productos elaborados se encuentran: sacos, chales, chalinás, bufandas, cobijas, cortinas, tapices, tapetes, bolsos, esteras, prendas de vestir con o sin bordados.

En la actualidad se puede observar demanda que existe a nivel internacional de este producto, ha provocado que estas prendas sean vendidas por intermediarios de quienes dependen los productores. Estos intermediarios en su mayoría son personas que tienen la facilidad de ingresar a países extranjeros para ofertar los productos confeccionados en el país. La inexistencia de empresas que facilite la exportación directa ha generado bajo desarrollo de la Parroquia la Esperanza en este caso, lo que implica también un estancamiento en la innovación, abaratamiento del producto, bajos índices de inversión en el negocio.

2.2.7.4 Crecimiento de las exportaciones textiles en Ecuador

Como anteriormente se detalló a nivel interno la mayor parte de las ventas que realizan las empresas de textiles y prendas de vestir del Ecuador son en el mercado interno, sin embargo es importante señalar que a partir de la década de los 90, las exportaciones textiles fueron creciendo y han ido generando mayor fuentes de empleo y han logrado ayudar a otras industrias por medio de esta, los textiles del mercado ecuatoriano sufrieron algunas caídas en los años 1998 y 1999.

A partir del 2000, año en el Ecuador acogió a la dolarización como moneda, refleja que ayudó al sector notoriamente y marco una tendencia creciente así logro en el año 2004 exportar cerca de 90 millones de dólares.²⁵

A continuación se muestra en el cuadro las exportaciones históricas por grupo de productos textiles desde el años 2007 al 2012.

²⁵AITE. Asociación de Industrias Textiles del Ecuador. (2012). Industria Textil. Extraído el 12 de febrero de 2013 desde http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=12

Cuadro N° 19. Exportaciones de textiles en Ecuador por tipo de productos

EXPORTACIONES DE TEXTILES EN ECUADOR						
Exportaciones por tipo de Producto/ Valor Fob en millones de dólares						
Productos / Años	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Prendas de vestir	\$ 30.810	\$ 26.651	\$ 21.385	\$ 21.953	\$ 23.870	\$ 24.881
Manufacturas	\$ 27.012	\$ 63.991	\$ 87.640	\$ 64.992	\$ 44.041	\$ 42.138
Tejidos	\$ 14.412	\$ 25.937	\$ 22.431	\$ 23.317	\$ 31.789	\$ 50.022
Hilados	\$ 11.807	\$ 12.777	\$ 9.395	\$ 13.784	\$ 65.984	\$ 15.957
Materias Primas	\$ 9.329	\$ 14.407	\$ 12.975	\$ 13.284	\$ 11.584	\$ 17.579
Productos Especiales	\$ 617	\$ 1.220	\$ 25.432	\$ 91.648	\$ 54.145	\$ 4.682
Total General	\$ 93.990	\$ 144.984	\$ 179.261	\$ 228.981	\$ 181.333	\$ 155.260

Fuente: AITE. Asociación de Industrias Textiles del Ecuador

Elaborado por: La Autora

La exportación de productos textiles en el Ecuador se encuentra en constante aumento, como lo indica el cuadro N° 19. La demanda existente exige nuevas tendencias y productos de mejor calidad esto se impone como un reto para los productores textiles artesanales ya que mediante este plan de negocios internacionales se pretende generar una apropiada capacitación y mejor manejo de recursos, por ende esto incentiva mayor producción y una adecuada comercialización.

La exportación de textiles ha sido parte importante de la economía de Ecuador teniendo un crecimiento significativo durante los años 2008, 2009 y 2010. En 2011 y 2012 se puede ver que hubo una caída, lo que da a conocer que es una industria que falta explotarla y permitir que genere mayores ingresos, así como hay que tomar en cuenta que necesita mayor apoyo e inversión para exportar productos competitivos y de calidad. Hay que reconocer que la industria se enfrenta al desafío de ser competitivo con productos de origen externo en particular los de China con precios bajos.

Cuadro N° 20. Crecimiento de las exportaciones textiles en Ecuador

EXPORTACIONES TEXTILES ECUATORIANAS		
Año	Datos en millones de dólares	% Crecimiento
2007	\$ 93.989	
2008	\$ 144.984	54.3%
2009	\$ 179.261	23.6%
2010	\$ 228.981	27.7%
2011	\$ 181.333	-20.8%
2012	\$ 155.261	-14.4%

Fuente: Banco Central de Ecuador

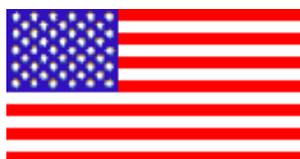
Elaborado por: la Autora

La apertura hacia nuevos mercados a nivel internacional se presenta como una real necesidad y verdadera propuesta comercial y económica para varias empresas e instituciones nacionales e internacionales con el fin de incrementar sus utilidades, ya que las exportaciones generan mayores ingresos que permiten obtener un nivel económico y social más estable para los involucrados directa e indirectamente como en el caso del presente proyecto los involucrados directamente serian las familias que producen estas camisas bordadas a mano y por ende el estado ecuatoriano, en el periodo del presente gobierno (2007-2013) se ha dado mayor apertura a los pequeños productores y se ha incentivado el trabajo y mano de obra ecuatoriana, para que se abran puertas en el mercado internacional por lo que en el 2010 se creó el ya mencionado Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones de Ecuador, PRO ECUADOR, adscrito a la Cancillería según Registro Oficial No. 351, con el fin de promover las exportaciones e inversiones del país.

El sector textil ha tenido un crecimiento promedio anual de 1.3% entre los años 2000 y 2008, su participación dentro del PIB Industrial No Petrolero en los últimos siete años ha disminuido de 18.79% obtenido en 2009 a 13.53% en 2011. Sin embargo se ha mantenido como el segundo sector en importancia para la generación de PIB Industrial después de la industria de alimentos y bebidas.

2.3 Generalidades de Nueva York, EE UU

2.3.1 Análisis de la situación geográfica, demográfica y clima de Estados Unidos



Estados Unidos se encuentra ubicado en la parte norte del continente americano, cuenta con una superficie de 9,372.614 km², siendo el tercer país más grande del mundo, limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, al oeste con el Océano Pacífico. Está conformado por 50 estados y un distrito federal.

Su capital Washington DC (Distrito de Columbia), se ha convertido a través de los años en una de las potencias económicas mundiales. Las ciudades más pobladas son: Nueva York, Florida, California, Texas. En el siguiente cuadro se detallaran datos generales del país:

Cuadro N° 21. Datos generales de Estados Unidos

DATOS GENERALES DE EEUU	
Nombre oficial	Estados Unidos de América
Capital	Washington DC
Presidente actual	Barack Obama
Idioma oficial	Inglés
Moneda	(USD) dólares americanos
Población	313.914.040 millones de personas (estimación 2012). 308.747.508 millones de personas (censo 2010).
TC poblacional	1.7%
Composición actual	50 estados federales y el distrito de Columbia
Economía	Una de las más grandes del mundo.
PIB mundial	23,6 % (FMI 2012)
Mercado hispano	52 millones de personas

Fuente: United States Census. <http://www.census.gov/>

Elaborado por: la Autora

Estados Unidos cuenta con cuatro estaciones climáticas:

Cuadro N° 22. Estaciones climáticas de Estados Unidos

ESTACIONES CLIMATICAS DE ESTADOS UNIDOS	
Clima	Duración
Invierno	Diciembre a marzo
Primavera	Marzo a junio
Verano	Junio a septiembre
Otoño	Septiembre a diciembre

Fuente: United States Census. <http://www.census.gov/>

Elaborado por: la Autora

2.3.1.1 Nueva York



El estado de New York se encuentra ubicado al noreste del país a 380 km de la capital de Estados Unidos, Washington DC, en el atlántico medio, una zona que cuenta con grandes lagos. Su capital es Albany, limita al oeste con New Jersey, al noroeste con Connecticut y al sureste con Long Island.

El clima de Nueva York es variable, pero tiene bien definido sus inviernos y veranos, durante el verano puede llegar hasta 37°C, depende de la zona donde se encuentre si es en la zona costera el clima es más cálido que en la parte baja, donde se presentan fuertes fríos.

El estado de Nueva York se divide en cinco comunas que en el siguiente cuadro se detallara:

Cuadro N° 23. Comunas de Nueva York

DIVICIÓN POLÍTICA Y ADMINISTRATIVA DE NUEVA YORK	
Comuna	Condado
Manhattan	condado de Nueva York
Bronx	condado de Bronx
Brooklyn	condado de Kings
Staten Island	condado de Richmond
Queens	condado de Queens

Fuente: United States Census. <http://www.census.gov/>

Elaborado por: la Autora

2.3.1.2 Características de Nueva York

New York, es una de las ciudades más pobladas de Estados Unidos conocida también a nivel mundial como “La Gran Manzana”, además de ser uno de los centros mundiales del comercio y las finanzas, se puede destacar que sus influencias a nivel mundial le permiten dar paso al comercio global y sobre todo a la influencia artística y cultural.

A lo largo de la historia de Nueva York, ha refugiado gran parte de inmigrantes provenientes de todo el mundo, incluyendo naciones latinoamericanas.

Nueva York es un atractivo turístico para todo el mundo y esto representa una importante fuente de ingresos ya que cuenta con innumerables encantos, como: espectáculos musicales, museos, teatros, restaurantes, parques, entre otros, además de ser uno de los

preferidos para ir de compras. Las Cataratas del Niágara también permiten tener gran parte de turistas por especial atractivo natural.

El sector económico se concentra básicamente en la elaboración de productos lácteos, ganadería y cría de animales como también el cultivo de vegetales y manzanas. Entre sus principales industrias están los equipos eléctricos, maquinaria, imprentas, editoriales, manufactura de instrumentos científicos y productos químicos.

La tendencia de consumo artesanal de Nueva York esta inclinada hacia los productos que reflejen la cultura y tradición de los países además de valorar la creatividad del artesano, como la mano de obra, tienen particular interés por las prendas de vestir típicos, productos de madera y muebles especialmente para ambientes exteriores, entre otros.

Nueva York da la gran oportunidad de que los productos sean conocidos a nivel mundial ya que se concentran turistas de todas partes del Mundo.

2.3.2 Análisis de la Población de Estados Unidos

Estados Unidos tiene aproximadamente 313 millones de personas (estimación 2012), destacando que los hispanos ocupan el 18 % de la población, en el siguiente cuadro N°24 se muestra porcentajes de la distribución poblacional por edades con el fin de reconocer el mercado potencial:

Cuadro N° 24. Datos del mercado potencial por edades

POBLACIÓN DE EEUU POR EDADES	
Datos en porcentajes	
Menores de 5 años	6.4%
5 a 14 años	13.1%
15 a 19 años	6.9%
20 a 24 años	7.1%
25 a 44 años	26.4%
45 a 64 años	26.5%
Mayores de 65 años	13.2%

Fuente: United States Census. (2010).

<http://www.census.gov/population/age/data/2011.html>

Elaborado por: La Autora

La continua inmigración justifica el crecimiento demográfico de este país, dando a la población una variedad, de religión, gustos, costumbres, necesidades en especial un gran cambio en el aspecto cultural en parte importante de la historia de Estados Unidos que lo convierte en un mercado de gran oferta competitiva.

Estados Unidos a partir del año 2006 permite que gran parte de los inmigrantes legales se registren como residentes permanentes esto debido a los beneficios económicos, el crecimiento del empleo, los patrones de asentamiento, el impacto sobre la movilidad social ascendente, los niveles de delincuencia, lealtades políticas, los valores morales y hábitos de trabajo lo que genero que el número de inmigrantes asciende a 40,3 millones de personas en el 2011 como se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 25. Población de inmigrantes residentes en Estados Unidos por región en los años 2000 a 2011

POBLACIÓN DE INMIGRANTES RESIDENTES EN ESTADOS UNIDOS POR REGIÓN EN LOS AÑOS 2000 Y 2011				
Valor en millones				
País inmigrante	2000	2011	%	%
México	9,163	11,692	29.4	29.0
Asia meridional y oriental	7,196	10,183	23.1	25.2
Caribe	2,955	3,770	9.5	9.3
Centroamérica	2,029	3,086	6.5	7.6
América del Sur	1,920	2,703	6.2	6.7
Medio Oriente	1,138	1,475	3.7	3.7
Todos los demás	6,732	7,473	21.6	18.5
Total	31,133	40,382	100.0	100.0

Fuente: Pew Hispanic Center. Tabulaciones del Censo 2000 y en 2011

La Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense. (2013) Extraído de <http://www.pewhispanic.org/topics/immigration/2012/>

Elaborado por: La Autora

2.3.3 Análisis económico de Estados Unidos

La economía estadounidense es la mayor del mundo, a continuación se va a exponer datos Producto Interno Bruto (PIB) y la inflación de este país, para analizar con mayor profundidad su economía.

Cuadro N° 26. PIB de Estados Unidos

PIB DE ESTADOS UNIDOS		
Años	Valor en miles de millones	%
2006	13,130	2.7
2007	13,780	1.9
2008	14,260	-0.4
2009	14,120	-3.5
2010	14,660	3.0
2011	15,290	1.7
2012	15,650	2.2

Fuente: Banco Mundial.

Elaborado por: La Autora

En el cuadro N° 26 se puede observar que la economía de Estados Unidos en el 2011 alcanzo un PIB del 1,7% y en el 2012 2,2%, se mira la tendencia de crecimiento desde el año 2009, tras la salida de la recesión económica, con la inyección de dinero público que genero demanda y el gasto de los consumidores. Esto indica que es una economía que crece constantemente y es un buen mercado para la oferta del producto.

Cuadro N° 27. Inflación de Estados Unidos

INFLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS	
Periodo	inflación
enero 2006	3,9 %
enero 2007	2,0 %
enero 2008	4,2 %
enero 2009	0,0 %
enero 2010	2,6 %
enero 2011	1,6 %
enero 2012	2,9 %
enero 2013	1,5 %

Fuente: Global-Rates. Extraído desde <http://es.global-rates.com/estadisticas-economicas/inflacion/indice-de-precios-al-consumo/ipc/estados-unidos.aspx>

Elaborado por: La Autora

En el cuadro N° 27 muestra que el moderado incremento del consumo puede generar un descenso de la inflación, como se estima para el año 2013, además se puede observar que en los últimos años la inflación tenido un promedio de 2,4%. Este indicador permite estimar que la inflación seguirá escasa, lo que genera que se mantenga la política monetaria del país.

2.3.3.1 Balanza comercial estadounidense

La balanza comercial de Estados Unidos durante los últimos años ha venido siendo negativa, con un mayor descenso en el 2008 y 2009 por la crisis económica mundial sufrida, en los años siguientes si tuvo un aumento, debido a la disminución de exportaciones y la demanda local es más alta en los bienes extranjeros.

Cuadro N° 28.- Balanza Comercial de Estados Unidos

TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS Y EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL			
(Datos en millones de dólares)			
Año	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	Balanza Comercial (BC)
2007	\$ 1,162.71	\$ 2,017.39	\$ (854.68)
2008	\$ 1,300.14	\$ 2,165.99	\$ (865.86)
2009	\$ 1,056.93	\$ 1,603.57	\$ (546.63)
2010	\$ 1,277.50	\$ 1,968.12	\$ (690.62)
2011	\$ 1,480.55	\$ 2,564.99	\$ (784.43)
2012	\$ 1,353.21	\$ 2,251.10	\$ (897.89)

Fuente: United State. International Trade Commission.

Elaborado por: La Autora

Las exportaciones en el 2012 bordearon los 1,353,2 millones de dólares, durante el período 2007-2012 se registró una TCPA de 2.51%, con respecto a las importaciones muestran que disminuyeron el monto a partir del 2009, pero en el año 2012 aumentaron a 2,251,1 millones de dólares.

2.3.3.2 Principales socios comerciales de Estados Unidos

Al analizar las principales relaciones comerciales de Estados Unidos claramente se puede observar que los primordiales destinos de exportación son Canadá y México, el segundo es una competencia directa para el presente proyecto, seguido por China un país que ha acrecentado sus ventas a Estados Unidos en estos últimos años, luego tenemos a Japón y Alemania.

De la misma forma se puede observar en el cuadro N° 29 que los principales proveedores con mayores importaciones a Estados Unidos tenemos a China, Canadá y México sus mismos destinos de exportaciones, de manera que estos países se convierten en sus más importantes socios comerciales, uniendo lazos de comercio muy relevantes.

Cuadro N° 29. Participación porcentual de los principales socios comerciales de EEUU.

PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE EE.UU.			
Porcentaje de participación			
	País socio	2012	
		Export.(X)	Import.(M)
1	Canadá	18.00%	14.40%
2	China	7.60%	18.90%
3	México	12.90%	12.30%
4	Japón	4.80%	6.40%
5	Alemania	3.20%	4.70%
6	United Kingdom	3.60%	2.40%
7	Corea	3.00%	2.60%
8	Brasil	2.80%	1.40%
9	Taiwán	1.60%	1.70%
10	Francia	2%	2%
	Todos los demás	40%	33%
	Total:	100%	100%

Fuente: United State. International Trade Commission.

http://dataweb.usitc.gov/scripts/cy_m3_run.asp

Elaborado por: La Autora

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las importaciones y exportaciones realizadas por los principales socios comerciales de Estados Unidos en los años 2010-2012, se puede observar como las exportaciones y las importaciones han ido incrementado, lo que demuestra que es un país en constante crecimiento, que busca gran demanda en el mercado internacional.

Cuadro N° 30. Importaciones y Exportaciones de los Principales socios comerciales de EEUU.

BALANZA COMERCIAL DE LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE EE.UU.										
Años 2010-2012										
Valores en millones de dólares										
	País socio	2010			2011			2012		
		(X)	(M)	BC	(X)	(M)	BC	(X)	(M)	BC
1	Canadá	205,956	275,536	-69,580	233,774	316,397	-82,623	244,199	323,925	-79,726
2	China	85,746	364,047	278,301	96,898	398,467	301,569	103,508	424,874	-321,366
3	México	131,602	228,824	-97,222	159,910	262,671	102,761	175,159	276,408	-101,249
4	Japón	55,727	119,938	-64,211	61,409	127,901	-66,492	64,599	144,538	-79,939
5	Germania	44,391	80,886	-36,495	44,240	96,539	-52,299	43,676	105,084	-61,408
6	United Kingdom	44,005	49,293	-5,288	49,984	51,045	-1,061	48,293	54,497	-6,204
7	Corea	36,836	47,914	-11,078	41,311	56,006	-14,695	40,004	57,874	-17,870
8	Brasil	30,157	23,402	6,755	37,275	30,368	6,907	37,252	31,720	5,532
9	Taiwán	23,904	35,568	-11,664	23,775	41,213	-17,438	21,832	38,722	-16,890
10	Francia	24,421	38,241	-13,820	25,361	39,596	-14,235	27,491	41,099	-13,608
	Todos los demás	439,386	634,963	195,577	525,240	766,748	241,508	547,198	752,294	-205,096
	Total:	1,122,131	1,898,612	776,481	1,299,177	2,186,951	887,774	1,353,211	2,251,035	-897,824

Fuente: United State. International Trade Commission. http://dataweb.usitc.gov/scripts/cy_m3_run.asp

Elaborado por: La Autora

Se puede mencionar que los productos no petroleros que más demanda Estados Unidos son en su mayoría productos tecnológicos como vehículos, máquinas, celulares, unidades de memoria. Pero cabe recalcar que existen prendas de vestir como suéteres, camisas, camisetas son parte de los productos extranjeros que demandan los consumidores estadounidenses.

2.3.3.3 La industria textil en Estados Unidos

La industria textil estadounidense es una de las más importantes en el mundo ya que abarca el 23% de las importaciones mundiales en 2012 de textiles y prendas de vestir, la demanda es bastante amplia y esto lo convierte en uno de los principales compradores a nivel internacional junto a la Unión Europea (43% de las importaciones mundiales en 2012), uno de los mayores proveedores de textiles hacia EE UU es México un país en vías de desarrollo quien ha liderado por varios años a nivel internacional la industria textil y de vestido,²⁶ cuenta con fábricas de marca y compañías comercializadoras capaces de proveer a su gran demanda.

Sin embargo en los últimos años China ha ido incrementado su exportación de textiles por lo que se ha convertido en el principal exportador de textiles y prendas de vestir a nivel mundial. Las exportaciones mundiales de textiles y prendas de vestir aumentaron un 17 % en 2012 con respecto al 2011 y el orden de los diez principales exportadores no ha cambiado en estos últimos años, esto se refleja en el cuadro N°31.

La industria textil ha sido históricamente una parte vital de la economía Estados Unidos emplea a más de 600.000 estadounidenses sólo en 2005, la industria contribuyó con \$ 23 mil millones del producto interno bruto del país. “A comparación del 2006 con un aporte del 24.2 mil millones y hasta ahora en los últimos años (2011) se ve un incremento notorio de 32 mil millones”²⁷.

En el período 1997 a 2010, 1.298 fábricas textiles se cerraron en los Estados Unidos, de acuerdo con el Consejo Nacional de Organizaciones Textiles²⁸. Esto se debió a la implementación de la política del gobierno americano de eliminar las restricciones de importación, lo que ha permitido la presencia de importaciones de productos textiles con precios más competitivos procedentes de países de Latinoamérica en los cuales la mano de obra es más barata y por ende los precios sufren una variación considerable.

²⁶ CANAIVE. Cámara Nacional de La Industria del Vestido. (2013). *Participación global de la Industria textil y del vestido México*. Extraído el 17 de febrero del 2013 desde www.canaive.org.

²⁷Sistema Integrado De Información De Comercio Exterior (2009). *Datos históricos de la industria textil de Estados Unidos*.

²⁸A. Escorcía& G. Duque. (2005).*Comportamiento del sector textiles y confecciones en Colombia*, Universidad Andina. Colombia

Cuadro N° 31.- Principales importaciones de textiles y prendas de vestir de EEUU

IMPORTACION DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR DESDE ESTADOS UNIDOS					
Datos en millones de dólares					
País/ Año	2010	2011	2012	TCPA	% Partic. 2012
China	1,083.0	1,240.0	1,182.0	4.6%	6.5%
México	3,680.0	4,075.0	3,925.0	3.3%	21.6%
Vietnam	41.0	43.0	66.0	30.5%	0.4%
India	141.0	162.0	148.0	2.5%	0.8%
Canadá	3,386.0	3,675.0	3,622.0	3.5%	19.9%
Indonesia	113.0	131.0	141.0	12.4%	0.8%
Bangladesh	8.0	20.0	28.0	125.0%	0.2%
Honduras	1,469.0	1,848.0	1,464.0	-0.2%	8.1%
Paquistán	55.0	40.0	31.0	-21.8%	0.2%
Cambodia	6.0	6.0	7.0	8.3%	0.0%
Todos los demás	7,369.0	8,192.0	7,571.0	1.4%	41.6%
Total:	17,350.0	19,433.0	18,184.0	2.4%	100.0%

Fuente: United State. International Trade Commission.

http://dataweb.usitc.gov/scripts/cy_m3_run.asp

Elaborado por: La Autora

2.3.4 Análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos

Estados Unidos se ha convertido en uno de los principales socios comerciales para el sector exportador ecuatoriano esto se debe a varios factores como la capacidad de compra que poseen, su tamaño y el dinamismo del mercado que da paso a diversidad de gustos, necesidades y por ende productos. En el Cuadro N° 32 se puede apreciar que luego del mercado estadounidense tenemos a Chile, Perú, Venezuela, Rusia e Italia, entre los principales socios comerciales de Ecuador.

Cuadro N° 32. Principales socios comerciales de Ecuador

BALANZA COMERCIAL TOTAL DEL ECUADOR CON SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES						
Valor FOB en millones de dólares						
	ene- dic 2011			ene- dic 2012		
País	EXP (X)	IMP (M)	BC	EXP (X)	IMP (M)	BC
EEUU	9,770.8	5,782.6	3,988.2	10,698.3	6,496.7	4,201.6
Chile	1,106.2	588.7	517.5	2,013.3	597.1	1,416.2
Perú	1,766.3	1,096.0	670.3	1,991.8	1,087.9	903.9
Venezuela	1,474.5	904.8	569.7	1,010.0	222.4	787.6
Rusia	700.8	96.6	604.2	694.3	115.2	579.1
Italia	582.1	268.7	313.4	501.8	268.4	233.4

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La Autora

2.4 Análisis de relaciones regionales e internacionales de organismos vinculados y acuerdos internacionales del Ecuador

El presente gobierno ha ido manejando sus relaciones internacionales con países que no buscan acabar o desequilibrar la economía ecuatoriana, por lo general son países que manejan una economía o ideología bastante parecida a la del Ecuador, sin embargo no se debe descuidar las relaciones comerciales que se han venido dando con países adelantados tanto en su tecnología como en su economía y se mantenga un equilibrio entre las nuevas negociaciones y las antiguas, porque las dos son un beneficio para el país.

Las relaciones con países como EEUU, un país que cuenta con una economía próspera en el mundo, al cual se exporta más del 50% de productos ecuatorianos, por lo que es importante para el Ecuador continuar con la ley de preferencias arancelarias “ATPDEA”.

Ecuador forma parte de organismos internacionales como se presenta en el cuadro que se muestra a continuación:

Cuadro N° 33. Organismos Internacionales

ORGANISMOS INTERNACIONALES	
Siglas	Nombre del Organismo
OMC	Organización Mundial de Comercio
FMI	Fondo Monetario Internacional
CAF	Corporación Andina de Comercio
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CEPAL	Comisión económica para América latina y el Caribe
FAO	Fondo de las Naciones Unidas para la agricultura y alimentación
OEA	Organización de Estados Americanos
ONU	Organización de Naciones Unidas
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo

Fuente: PRO ECUADOR. (2013).

Elaborado por: la Autora

A continuación se detallara en el siguiente cuadro los tratados, acuerdos, preferencias arancelarias a los que el Ecuador pertenece:

Cuadro N° 34. Preferencias arancelarias a las que pertenece Ecuador

PREFERENCIAS ARANCELARIAS				
Nombre	Descripción	Acuerdo	# de productos	Países
ATPDEA	Ley de promoción del comercio de los países andinos y erradicación de la droga	Franquicia arancelaria a un gran grupo de productos. Sistema unilateral cuya elegibilidad depende del país otorgante, permite el ingreso libre de arancel a cerca de 4180 productos	Cerca de 4180 productos	Ecuador, Colombia, Perú
GSP	Sistema generalizado de preferencias o generalized system of preferences	Es un programa comercial de EEUU, en el cual ciertos países ayudan a naciones en desarrollo a mejorar su condición económica, con ingreso de productos sin aranceles. Se renueva anualmente	A más de 5000 productos	Están listados en el Manual del SGP perteneciente a USTR (Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos)

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Promoción de Exportaciones e inversiones. (2013).

Elaborado por: la Autora

A continuación se detallaran los acuerdos regionales a los que pertenece Ecuador:

Cuadro N° 35. Acuerdos regionales de Ecuador

ACUERDOS REGIONALES	
Siglas	Nombre de los acuerdos
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
CAN	Comunidad Andina de Naciones
ALBA	Alternativa Bolivariana para las Américas
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas
MERCOSUR	Mercado Común del Sur

Fuente: PRO ECUADOR. (2013).

Elaborado por: la Autora

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Aspectos generales

El presente capítulo es de vital importancia para el desarrollo del proyecto de exportación, representa el primer paso para llegar a determinar la viabilidad del proyecto, al momento de realizar un adecuado estudio de mercado se identificará la demanda y la oferta de las camisas bordadas a mano elaboradas en la parroquia la Esperanza, para vender en el mercado de Nueva York, EEUU.

La evaluación confiable del estudio de mercado también permitirá que los siguientes capítulos del proyecto puedan realizarse de manera eficiente en base a los resultados del estudio y obtener una evaluación óptima.

3.1.1 Objetivo del estudio de mercado

De la realización del estudio de mercado se pretende recopilar la información y resultados necesarios para la determinación cuantitativa de:

- Demanda: número de potenciales clientes de las camisas bordadas a mano.
- Oferta: cantidad de camisas bordadas a mano a producir en la Esperanza.
- Precio: que el mercado estadounidense estaría dispuesto a pagar por las camisas bordadas a mano.

A continuación se detallará la modalidad que se determinó para la presente investigación:

3.1.2 Nivel de estudio

El nivel de estudio que se tomó en cuenta para la investigación fue exploratorio, porque permite explicar el fenómeno de estudio y en qué situación se encuentra, su característica indaga, recopila, examina y explora información sobre el tema y el problema a resolver.

3.1.2.1 Exploratoria

Para el presente proyecto de tesis se aplicara la investigación exploratoria, ya que se desea conocer la situación actual que está generando que los productores de camisas bordadas a mano tengan un bajo nivel de vida y las posibilidades de incursionar en un mercado extranjero de economía próspera, una potencia mundial.

3.1.3 Modalidad de investigación

En el caso del plan de exportación de camisas bordadas a mano, provenientes de la parroquia la Esperanza, cantón Ibarra hacia el estado de Nueva York (EEUU), es necesario evaluar los intereses, comportamientos, modalidades y necesidades relacionadas con el tema.

3.1.3.1 Documental y de campo

Para la profundización del estudio de este proyecto de tesis se ha tomado en cuenta dos modalidades documental y de campo, la primera para obtener información de elementos impresos, digitales, audiovisuales y electrónicos donde se encontrara entre los documentos de investigación primarios: fuentes del gobierno, aduana, tesis de proyectos relacionados con el presente tema, estadísticas históricas y realizar lectura analítica.

En el caso de la modalidad de campo para indagar el objeto de estudio, a través de instrumentos confiables que permita obtener datos y resultados reales y como se pueden proyectar en un futuro con la implementación del plan de exportación de camisas bordadas a mano.

3.1.3.2 Selección de instrumentos de investigación

Los ejes que se tomaran en cuenta para obtener los datos y la información serán los siguientes instrumentos: encuesta, entrevista y observación del investigador, por medio de estos se lograra la recolección de datos necesarios no bibliográficos, para lograr resultados confiables y esperados.

3.2 Definición del grupo a estudiar

Para la definición del grupo a estudiar se tomo en cuenta por una parte el mercado de Nueva York, EEUU que en este caso se convierte en el importador (demanda) y los productores de camisas bordadas a mano de la Esperanza, Ecuador que viene a ser la parte exportadora (oferta).

Para este estudio principalmente se obtuvieron datos históricos estadísticos tanto de Ecuador el país oferente y de Estados Unidos el país demandante de las camisas bordadas a mano.

3.3 Demanda de camisas bordadas a mano

Después de analizar el entorno de Nueva York, EEUU en el II capítulo, lo cual muestra una favorable economía para que el producto sea ofertado en este mercado tan interesante con gran demanda para todo tipo de productos es importante segmentarlo para tener mayor asertividad al momento de exportar las camisas bordadas a mano.

3.3.1 Población de Nueva York a ser estudiada

Para determinar la población que será estudiada como la demanda, se realizara un análisis de datos estadísticos de Estados Unidos y específicamente de Nueva York. A continuación se va a mostrar la población de las principales ciudades de EEUU, donde se encuentra el segmento a estudiar:

Cuadro N° 36. Principales ciudades de Estados Unidos

PRINCIPALES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS	
Ciudad	Población
Nueva York	8,175,136
Los Ángeles (California)	3,792,621
Chicago (Illinois)	2,695,598
Houston, Texas	2,099,451
Phoenix, Arizona	1,445,632
Filadelfia, Pensilvania	1,526,006
San Diego, Texas	1,307,402

Fuente: United States Census. (2010). <http://www.census.gov/>

Elaborado por: La Autora

Nueva York está dividido en cinco comunas en el cuadro N°37 se detalla conjuntamente con la población y tasa de crecimiento.

Cuadro N°37. Población de Nueva York

POBLACIÓN DE NUEVA YORK POR CONDADOS				
Comuna	Condado	Habitantes 2010	Habitantes 2012*	% TC
Manhattan	condado de Nueva York	1,585.873	1,619.090	2.1%
Bronx	condado de Bronx	1,385.108	1,408.473	1.7%
Brooklyn	condado de Kings	2,504.700	2,565.635	2.4%
Staten Island	condado de Richmond	468.730	470.728	0.4%
Queens	condado de Queens	2,230.725	2,272.771	1.9%
TOTAL		8,175.136	8,336.697	1.0%

Fuente: United States Census. (2010).

<http://quickfacts.census.gov/qfd/states/36000.html>

Elaborado por: La Autora

Los datos muestran que la población de Nueva York tiene una tendencia creciente son más las personas que van a vivir a Nueva York, que las que se van. Según los datos del censo realizado en Estados Unidos la población llega a 8,336.697 habitantes una de las cifras más altas en la historia de Nueva York. La población ha aumentado en alrededor de 1,7%, es decir 161.564 habitantes más, con respecto al último censo de 2010.

Nueva York es una ciudad estable donde sus niveles de delincuencia son realmente bajos, además de los altos niveles de empleo, entre estos y otros factores positivos son lo que lleva que la gente se establezca en la ciudad, y muchas de las empresas a nivel mundial busquen mercado aquí.

3.3.2 Levantamiento y análisis de datos

3.3.2.1 Encuesta a las asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York

“Es un instrumento de la investigación de mercados que consiste en obtener información de las personas encuestadas mediante el uso de cuestionarios diseñados en forma previa para la obtención de información específica.”²⁹.

Es necesario considerar la situación del objeto de estudio en una realidad concreta, pues las situaciones no son iguales en diferentes escenarios y entornos, además se debe tener presente el análisis de población y muestra³⁰. Entre objetivos que tiene el presente proyecto es determinar la demanda de camisas bordadas a mano y para realizar un análisis profundo del mercado de Nueva York se utilizaron varias fuentes de información.

Se elaboro una encuesta (ver anexo N°1) , la misma que contiene siete preguntas, que se permitieron recopilar información relevante del segmento al que se va a direccionar las camisas bordadas a mano, estas encuestas fueron realizadas a personas que forman parte de asociaciones ecuatorianas radicadas en la ciudad de Nueva York.

Luego de haber realizado las encuestas a través de llamadas telefónicas, correo electrónico, facebook, medios que permiten la comunicación a nivel mundial, el estudio de la demanda se direcciono a 19 asociaciones radicadas en Nueva York que a continuación se detalla en el cuadro:

²⁹ Thompson, Ivan. (Septiembre 2010). *Definición de Encuesta*. Extraído el 16 de febrero de 2013 desde <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>.

³⁰ Barreno, Juan, Luis Rosero, Verónica Valenzuela. (2011). *Manual de Orientación en investigación*. Ibarra-Ecuador. Taller libertario. Pp. 28-29.

Cuadro N°38 Asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York

ASOCIACIONES ECUATORIANAS EN NUEVA YORK		
	Asociación	Contacto
1	Asociación Chimborazo	Sr. Jaime Coronel Balarezo
2	Asociación Manabita	Sr. Franco Vera
3	Asociación América de Quito inc.	Sr. Jorge Barahona
4	Cámara de comercio ecuatoriana NJ & NY	Sr. Eddie García
5	CENINY casa de la cultura ecuatoriana núcleo internacional en Nueva York	Sra. Cecil Villar
6	Círculo de periodistas ecuatorianos de New York	Sra. Jenny Moncayo
7	Confederación nacional de periodistas ecuatorianos capitulo de nueva york	Sr. Rafael Rodríguez
8	Confraternidad musical de artistas ecuatorianos en N.Y.	Sra. Carmita Barroso.
9	Defensoría de los pueblos y nacionalidades Indígenas del Ecuador en América (DEPIEA)	Lic. Nicolás Chango
10	ERE Ecuatorianos residentes en el exterior	Lic. Josep Gavilanes
11	Federación de instituciones de pichincha	Gioconda Rodríguez
12	Frente Unido de Inmigrantes Ecuatorianos	Sr. Julio Lema C.
13	Fundación Cultural Sisa Pakari	Fanny Guadalupe
14	Grupo Folk. Alma Ecuatoriana	Sr. Víctor Pacheco
15	Grupo Folklórico internacional Ecuador Sumag Llacta	Henry Aviles
16	Junta cívica de Guayaquil-New York	Sr. Washington Cedeño
17	Movimiento cívico internacional Ecuador eterno	Héctor Pauta Pignataro
18	Radio onda satelital en internet con 24 horas de música ecuatoriana y latina.	Edwin Patino
19	Sociedad tungurahueses en Nueva York	Mr. Humberto Manjares

Fuente: Ecuatoriana net.com. Revista Cultural Ecuatoriana de Nueva York

<http://ecuatoriano.homestead.com/asociaciones.html>

Elaborado por: la autora

3.3.2.2 Análisis de datos

De las asociaciones antes mencionadas se obtuvo respuesta de ocho de ellas. En la primera parte de la encuesta se pide los datos generales de la persona encuestada y la asociación a la que pertenece. Los mismos que están detallados en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 39 Asociaciones Ecuatorianas Radicadas en la ciudad de Nueva York

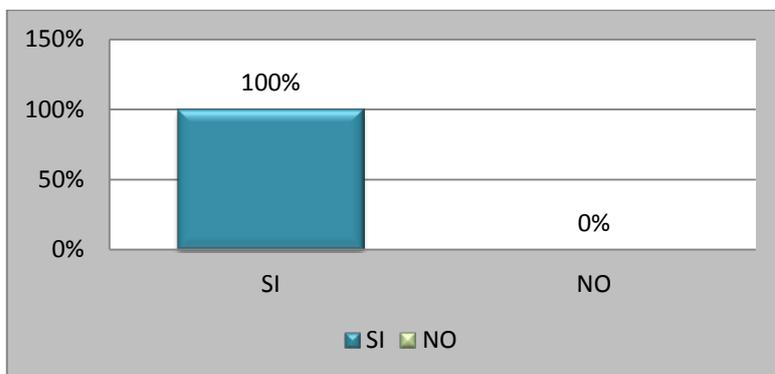
ASOCIACIONES ENCUESTADAS					
N°	Asociación	Contacto	Función	Dirección	Teléfono/ dirección de correo
1	Cámara de comercio ecuatoriana New jersey & New york	Eddie Garcia	Presidente	61 Main Street, Hackensack NJ 0601	201-343-0138
2	Confederación nacional de periodistas ecuatorianos capitulo de nueva york	Rafael Rodriguez	Presidente	595 Madison, Ave FI39, NY 10022	cnpe.capitulonuev ayork@facebook.c om
3	Confraternidad musical de artistas ecuatorianos en N.Y.	Carmita Barroso	Presidenta	1811, Quentin Road 7A Brooklyn NY, 11229	718-216-5042
4	Defensoría de los pueblos y nacionalidades Indígenas del Ecuador en América (DEPIEA)	Nicolas Chango	Director	90 Roosevelt Ave Suite 11, Corona NY, 11368	718- 810-7565
5	ERE Ecuatorianos residentes en el exterior	Josep Gavilanes	Presidente	47-61-41 St Sunnyside NY, 11104	718-392-7495
6	Fundación Cultural Sisa Pakari	Rolando Manzano	Director de eventos culturales	50W 47 Street Suite 504 NY 10037	718- 414-9558
7	Movimiento cívico internacional Ecuador Eterno	Hector Pauta Pignataro	Director	P:O: BOX. 720331, Queens, NY 11374	718-476-7162
8	Sociedad Tungurahuenses en Nueva York	Mauricio Andagana	Presidente	34-39 Francis Lewis Boulevard Laurelton, NY 11413	201-779-9085

Fuente: encuesta 2013. Archivo personal (anexo 1)

Elaborado por: la autora

Para siguientes preguntas se pidió que elija con una X en lo que corresponda. Así es como en el siguiente gráfico se detallara la primera pregunta y lo que contestaron los encuestados:

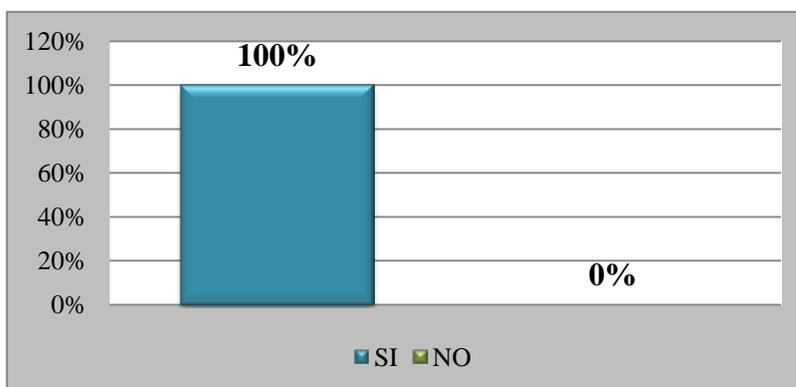
Grafico N° 1. Pregunta 1. ¿Conoce usted acerca de las camisas bordadas a mano que se elaboran en Ecuador?



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Mayo 2013)
Elaborado por: La autora

En el grafico N° 1 se puede observar que el 100% de las personas encuestadas pertenecientes a las asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York contestaron que si conocen las camisas bordadas a mano que se elaboran en Ecuador, lo que genera un valor importante para la exportación, son personas que viven en Nueva York por varios años y pueden dar las referencias e información necesarias para el estudio que se está realizando en la encuesta.

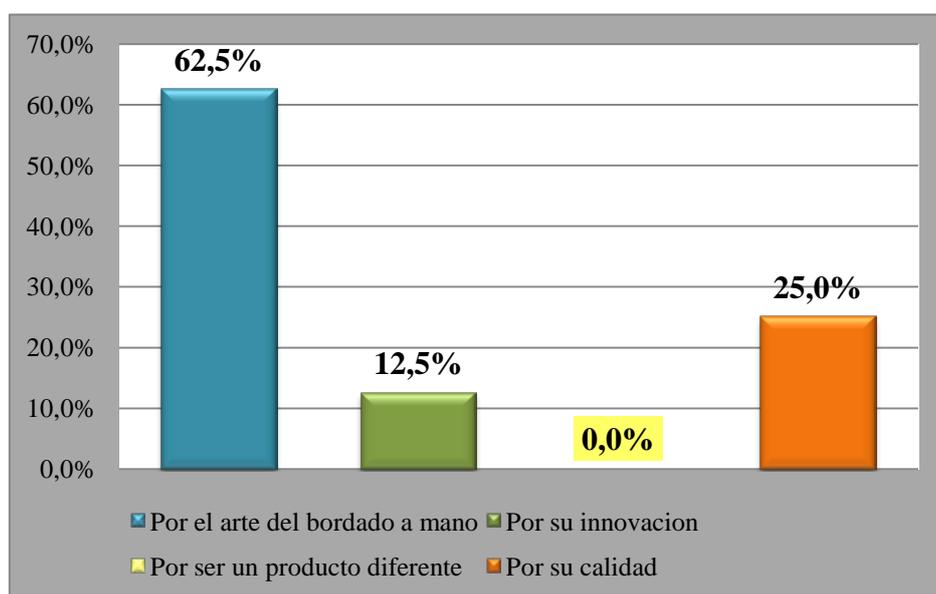
Grafico N° 2. Pregunta 2. ¿Las camisas anteriormente mencionadas podrían ser adquiridas por los habitantes de Nueva York?



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Mayo 2013)
Elaborado por: La autora

A fin de conocer la percepción que tienen los encuestados si a los habitantes de Nueva York les gustaría adquirir las camisas bordadas a mano se obtuvo una respuesta bastante positiva y optimista ya que todos los encuestados contestaron sí, lo que muestra claramente que las camisas bordadas a mano llamaran la atención de los habitantes de Nueva York y da paso a que el proyecto de tesis tenga factibilidad en cuanto a la adquisición de las camisas para poder llevar a cabo la exportación de las mismas.

Grafico N° 3. Pregunta 3. Los habitantes de Nueva York se verían interesados por las camisas mencionadas que tengan las siguientes características. Escoja cuales:

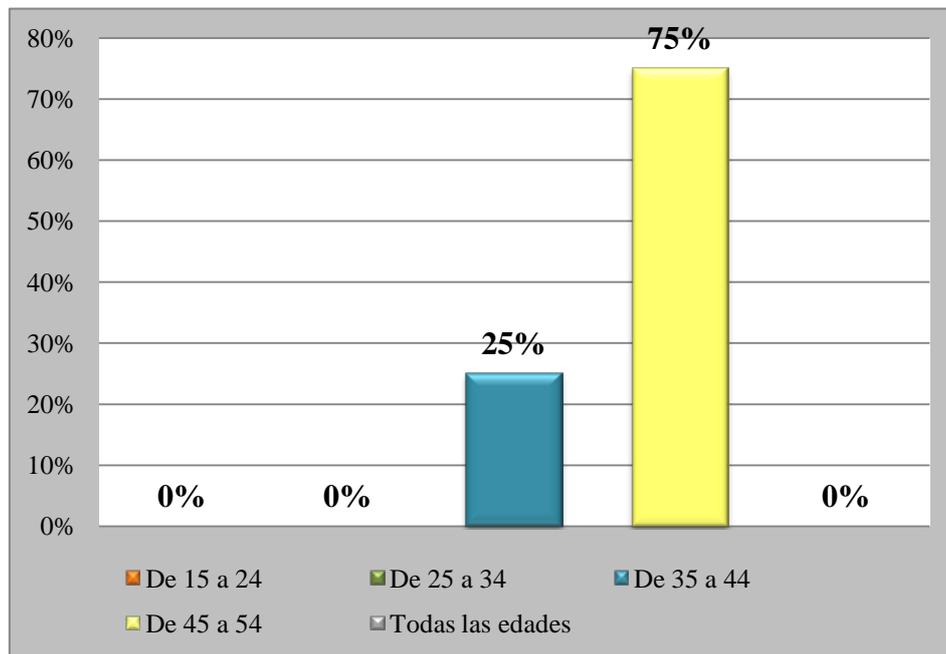


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Mayo 2013)

Elaborado por: La autora

La tercera pregunta se encuentra dirigida para obtener información de que características les gustaría a los potenciales clientes de Nueva York que contenga la camisa y el 62.5% de los encuestados contestaron que la característica que deberá ser enfocada en la camisa es el arte del bordado, seguido por su calidad con el 25 % y continua la innovación con un 12.5%. Datos importantes que se tomaran en cuenta para la producción de las camisas bordadas a mano.

Grafico N° 4. Pregunta 4. Los posibles clientes de las camisas bordadas a mano se encuentran ubicados en las edades de:



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Mayo 2013)

Elaborado por: La autora

Conociendo que Nueva York es un mercado bastante extenso con la característica que cuenta con la visita de turistas a nivel mundial y las diversas culturas que posee, es importante determinar grupo meta al cual se va a dirigir las camisas bordadas a mano y según la encuesta realizada se obtuvo que los potenciales consumidores se encontrarían en las edades de 45 a 54 años con el 75% y de 35 a 44 años con el 25%. El mismo que permite definir claramente el segmento al cual se enfocara las camisas bordadas a mano ya que las personas jóvenes de edades de 15 a 34 años suelen variar su forma de vestir de acuerdo a la moda que se establezca al momento y hay muchas tiendas que les ofrecen este tipo de productos.

Luego de haber realizado un estudio del mercado meta al que se van a direccionar las camisas bordadas a mano es importante un análisis de las tiendas que podrían distribuir el producto, es por esto que a continuación se estipulo la siguiente pregunta:

Cuadro N° 40. Pregunta 5. ¿Identifique las tiendas más importantes que venden productos este tipo de productos artesanales en Nueva York?

TIENDAS IMPORTANTES EN NUEVA YORK	
N°	Tiendas
1	Panama Hat
2	Kuero Nica
3	Agape Threads
4	Gota Knit
5	Century 21
6	Macy's
7	DSW
8	Saks
9	Store Deparments
10	Burlinton
11	Anthropologie
12	TJ- MAX
13	Bloomingdale's
14	Zara
15	Gap

Fuente: Encuesta realizada por la autora (Mayo 2013)

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la encuesta realizada en la pregunta N° 5 se pidió al encuestado identificar las tiendas más importantes del estado de Nueva York donde se puede realizar la venta del productos y se obtuvo los nombres de las tiendas señaladas en el cuadro anterior, en esto se puede claramente ver que en Estados Unidos no existe gran cantidad de tiendas reconocidas por el arte en vestimenta, únicamente se diferencian sus tiendas por las marcas que venden, es decir el marketing de cada producto es lo más esencial para ellos.

Cuadro N° 41. Pregunta 6 .¿De las tiendas antes mencionadas cuales serian las más indicadas para distribuir el producto?

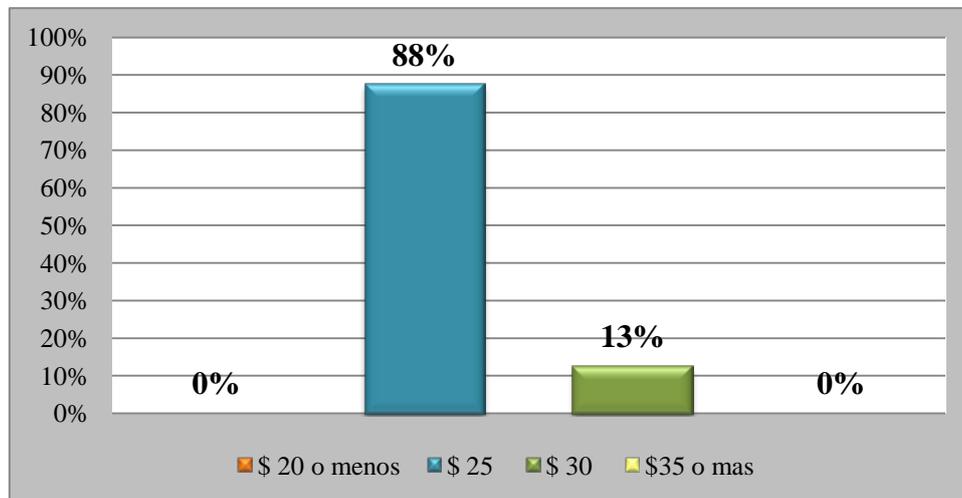
POSIBLES TIENDAS PARA DISTRIBUIR LAS CAMISAS BORDADAS A MANO	
N°	Tiendas
1	Panama Hat
2	Kuero Nica
3	Century 21
4	Macy's
5	Anthropologie
6	Zara

Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

Una pregunta esencial que va de la mano con la anterior, luego de conocer varias de las posibles tiendas donde se podría distribuir el producto se puede conocer que según los datos estadísticos obtenidos en las encuestas y por orden de importancia se detallo cuales pueden ser las distribuidoras de las camisas bordadas a mano en la que en primer lugar se encuentra Panama hat tienda que vende sombreros de paja toquilla que son originalmente fabricados en Ecuador, pero para ganar reconocimiento se utilizo el nombre de un país más conocido y popular al momento de sacar a la venta el producto. En segundo lugar esta Kuero Nica igualmente es una tienda donde se realizan vestimenta y accesorios de cuero sin embargo útilmente se está innovando con tela y el bordado en ella. Son tiendas reconocidas por el mercado de Nueva York debido a su gran publicidad y el haber sido utilizadas sus prendas por autoridades reconocidas y turistas que visitan el país. De igual manera ha sido recomendado que el producto se encuentre en tiendas como Century 21, Macy's, Anthropologie, Zara.

Grafico N° 5 Pregunta 7. ¿Qué precio deberá tener la camisa bordadas a mano en tela 100% de algodón de buena calidad?



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

En el gráfico N°5 se observa claramente que la mayoría de los encuestados respondieron que un precio adecuado para las camisas bordadas a mano es 25 dólares a ello contestaron el 88% y con un precio de 30 dólares únicamente el 13% de los mismos. Lo que definitivamente un precio adecuado para las camisas bordadas a mano poder exportar a Nueva York sería 25 dólares, no un precio menor para posicionarse como una camisa de calidad en sus características y tampoco muy cara para ingresar al mercado de una manera competitiva.

3.4 Determinación de la demanda

3.4.1 Segmentación de mercado potencial

De los datos antes expuestos se tomara como la población base de 8,336.697 habitantes del año 2012 de Nueva York, para realizar la segmentación del mercado meta.

Cuadro N° 42 Población de Nueva York por edades

POBLACION DE NUEVA YORK POR EDADES (2012)		
Edad	Habitantes	%
Menores de 5 años	500.201	6.0%
5 a 14 años	1,025.414	12.3%
15 a 24 años	1,200.484	14.4%
25 a 34 años	1,142.127	13.7%
35 a 44 años	1,125.454	13.5%
45 a 54 años	1,233.831	14.8%
Las demás edades	2,109.184	25.3%
Total	8336.697	100.0%

Fuente: <http://www.census.gov/> (2012)

Elaborado por: La autora

De acuerdo a la encuesta efectuada y específicamente en la pregunta N° 4 se puede determinar la segmentación de mercado, los potenciales consumidores de las camisas bordadas a mano se encuentran en las edades de 45 a 54 años, y según datos obtenidos del censo de Estados Unidos este rango de edad tiene el 14.8% de la población de Nueva York que corresponde a 1,233.831 habitantes que son el mercado meta del proyecto.

3.4.2 Demanda Aparente

El segmento meta es Nueva York, EEUU, para poder realizar el estudio de la demanda se utilizara la herramienta de cálculo consumo aparente:

$$C.A. = M + PN - X$$

Datos:

C.A.= Consumo aparente

M= Importaciones

P.N.= Producción Nacional (local Nueva York)

X= Exportaciones

Para obtener el consumo aparente del mercado de Nueva York de camisas de algodón para hombres y mujeres a continuación se muestra la información de importaciones mas la producción local y menos las exportaciones, es así que esta oferta de prendas de vestir en Nueva York en el año 2012 alcanzo 93.658 millones de dólares y tiene una tendencia creciente. A continuación se detalla los datos correspondientes para el cálculo del consumo aparente:

Cuadro N° 43. Importaciones de camisas de algodón a Nueva York

IMPORTACIONES DE CAMISAS DE ALGODÓN PARA HOMBRE Y MUJER A NUEVA YORK			
Año	Valor en miles de dólares	Valor en docenas	% TC
2005	364.075	1,025.478	
2006	372.300	1,048.645	2.3%
2007	378.250	1,065.404	1.6%
2008	413.175	1,163.776	9.2%
2009	423.325	1,192.365	2.5%
2010	455.025	1,281.654	7.5%
2011	474.975	1,337.846	4.4%
2012	497.500	1,401.292	4.7%

Fuente: United State. International Trade Commission

<http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

En el cuadro N°43 se muestra las importaciones que ha realizado desde el mundo a Nueva York en los años 2005 al 2012, se puede ver que los habitantes de Nueva York tienen tendencia a consumir camisas de algodón, se puede observar que en año 2009 existe un declinación de las importaciones esto debido a la crisis que se presento en el mundo, en el año 2010 ya existe un crecimiento notable de las importaciones y se mantiene en los siguientes años con una tendencia creciente.

Las principales importaciones de camisas de algodón y en general de prendas de vestir vienen desde los países: China, Vietnam, India y México.

La producción local de Nueva York tenido una tendencia decreciente como se muestra en el cuadro N°44, ya que como se puede observar el cuadro expuesto cuenta con una tasa de crecimiento negativa, y se ha querido exponer datos desde el año del 2005 para tener una mejor observación de cómo ha venido disminuyendo año tras año la producción local, en Nueva York y en general Estados Unidos.

Cuadro N° 44. Producción de camisas de algodón para hombre y mujer en Nueva York

PRODUCCIÓN DE CAMISAS DE ALGODÓN PARA HOMBRE Y MUJER EN NUEVA YORK			
Año	Valor en miles de dólares	Cantidad de docenas	% TC
2005	427.825	320.869	
2006	308.975	231.731	-27.8%
2007	232.175	174.131	-24.9%
2008	105.400	79.050	-54.6%
2009	123.225	92.419	16.9%
2010	116.625	87.469	-5.4%
2011	114.075	85.556	-2.2%
2012	108.125	81.094	-5.2%

Fuente: United State. International Trade Commission

<http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

Después de realizar un análisis de la producción de camisas es importante también considerar las exportaciones de prendas de vestir de Nueva York para el mundo, las mismas que se muestran en el siguiente cuadro N°45, los datos reflejan que han tenido un crecimiento notable, se puede ver claramente que en el año 2009 por la crisis económica sufrida a nivel mundial, hay una baja de las exportaciones con una tasa de -4.2%, sin embargo a medida de que la economía se ha ido estabilizando las exportaciones de vestido han tenido una tendencia positiva.

Cuadro N° 45. Exportaciones de camisas de algodón para hombre y mujer desde Nueva York al mundo

EXPORTACIONES DE CAMISAS DE ALGODÓN PARA HOMBRE Y MUJER DE NUEVA YORK AL MUNDO			
Año	Valor en miles de dólares	Cantidad en docenas	% TC
2005	140375	36498	
2006	138400	35984	1.4%
2007	125700	32682	10.1%
2008	130025	33807	3.4%
2009	124600	32396	-4.2%
2010	140875	36628	13.1%
2011	158300	41158	12.4%
2012	177925	46261	12.4%

Fuente: United State. International Trade Commission

<http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

Luego de conocer todos los datos necesarios para efectuar el cálculo del consumo aparente de camisas de algodón en el mercado de Nueva York, a continuación se va a detallar los resultados obtenidos:

Cuadro N° 46. Cálculo del consumo aparente

CALCULO DE LA CONSUMO APARENTE DE CAMISAS DE ALGODÓN PARA HOMBRE Y MUJER EN NUEVA YORK					
Datos en docenas					
Año	M	PL	X	CA = M+PL- X	Consumo de la población de 45 a 54 años (14.8 %) CA = M+PL-X mercado objetivo
2005	1,025.478	320.869	36.498	1,309.849	194.513
2006	1,048.645	231.731	35.984	1,244.392	184.792
2007	1,065.404	174.131	32.682	1,206.853	179.218
2008	1,163.776	79.050	33.807	1,209.020	179.539
2009	1,192.365	92.419	32.396	1,252.388	185.980
2010	1,281.654	87.469	36.628	1,332.495	197.876
2011	1,337.846	85.556	41.158	1,382.245	205.263
2012	1,401.292	81.094	46.261	1,436.125	213.265

Fuente: United State. International Trade Commission. <http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

3.4.3 Consumo aparente proyectado

La obtención del consumo aparente proyectado es uno de los elementos más importantes y relevantes en el presente proyecto, suponiendo que el comportamiento que ha venido teniendo el mercado se siga manteniendo en el futuro, es por esto que para tener datos mucho más confiables a continuación se analizara tendencias de consumo de los habitantes de Nueva York y sus expectativa actuales, así como las características que el producto posee.

Para poder obtener los datos de la demanda proyectada es necesario primero obtener los datos de la población proyectada del mercado estudiado en este caso Nueva York que se detalla a continuación:

Cuadro N° 47. Población histórica de Nueva York y tasa de crecimiento

POBLACION DE NUEVA YORK			
2007-2012			
Año	Población	% edad entre 45 y 54 años	Tasa de crecimiento
2008	7,887.489	1,167.348	
2009	8,036.159	1,189.352	1.88%
2010	8,175.133	1,209.920	1.73%
2011	8,244.910	1,220.247	0.85%
2012	8,336.697	1,233.831	1.11%
SUMA TC			5.58%
Tasa de Crecimiento Promedio			1.12%

Fuente: <http://www.census.gov/>

Elaborado por: La autora

Se ha tomado como base únicamente el porcentaje de población que se encuentra en edades entre 45 y 54 años, para realizar la segmentación del mercado meta, es así como se obtiene la proyección que para el año 2017 se incrementara la población de esta edad a aproximadamente 1,304.246 habitantes, como se observa en el cuadro N°48 a continuación:

Cuadro N° 48. Población proyectada del mercado meta de Nueva York

POBLACION PROYECTADA DE MERCADO META DE NUEVA YORK		
2013-2017		
Año	Población base	Población proyectada
2013	1,233.831	1,247.603
2014		1,261.529
2015		1,275.610
2016		1,289.849
2017		1,304.246

Fuente: <http://www.census.gov/>

Elaborado por: La autora

En el siguiente cuadro se expondrán los datos históricos de consumo que han tenido las camisas de algodón tanto para hombre como de mujer en Nueva York.

Cuadro N° 49. Consumo aparente histórico de camisas de algodón para hombre y mujer Nueva York y tasa de crecimiento

CONSUMO HISTORICO APARENTE Y TASA DE CRECIMIENTO			
2013-2017			
Año	CA en docenas	CA unidades	TC
2008	179539	2154473	
2009	185980	2231756	3.59%
2010	197876	2374506	6.40%
2011	205263	2463160	3.73%
2012	213265	2559175	3.90%
SUMA			17.61%
Tasa de crecimiento			3.52%

Fuente: United State. International Trade Commission

<http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

Para obtener las unidades de camisas bordadas a mano se ha tomado los datos históricos de docenas que han consumido los habitantes de Nueva York que se encuentran en las edades de 45 y 54 años, en el cuadro N°49, el mismo que presenta una tasa de crecimiento promedio de 3.52%, con tendencia creciente.

Cuadro N° 50. Consumo aparente proyectado de camisas de algodón para hombre y mujer de Nueva York

CONSUMO APARENTE PROYECTADO		
2013-2017		
Año	CA base	CA proyectado
2013	2559174	2649334
2014		2742670
2015		2839294
2016		2939322
2017		3042875

Fuente: United State. International Trade Commission

<http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

En el cuadro N°50 se puede ver el consumo aparente proyectado el mismo que refleja una tendencia creciente en base al comportamiento histórico del mercado, que puede variar según los factores que se presenten.

Cuadro N° 51. Consumo aparente proyectado per cápita de camisas de algodón para hombre y mujer Nueva York

CONSUMO APARENTE PROYECTADO			
Año	CA proyectado en unidades	Población Proyectada	CA per cápita
2013	2649334	1247603	2.12
2014	2742670	1261529	2.17
2015	2839294	1275610	2.23
2016	2939322	1289849	2.28
2017	3042875	1304246	2.33

Fuente: United State. International Trade Commission

<http://dataweb.usitc.gov>

Elaborado por: La autora

Adicional en el estudio realizado se ha visto la necesidad de conocer a profundidad como es el comportamiento de compra de camisas de algodón para hombres y mujeres que se encuentran en edades de 45 a 54 años y claramente se puede observar que al menos en cada año cada persona comprara de 2 a 3 camisas aproximadamente y que el consumo tiende a crecer, datos positivos y relevantes para el producto que se espera inducir en el mercado ya mencionado.

3.4.3.1 Análisis de las tendencias de consumo en Nueva York

Según datos obtenidos en el Departamento de Comercio de Estados Unidos (United States Department of Commerce), la ropa o prendas de vestir que consumen los habitantes estadounidenses pertenecen el 97% a importaciones, debido a que la producción nacional es escasa y la dependencia de esto permite que el gobierno tenga políticas de libre arancel para este tipo de productos, además el 1 de abril del presente año (2013) en Nueva York se eliminó el 4% de impuesto para ropa y zapatos que tengan un valor menor de \$ 110,00, política que las autoridades aplican para incentivar el consumo de estos productos, lo que favorece al producto que se quiere inyectar al potencial mercado.

3.4.3.2 Análisis de Canales de distribución

Luego de conocer mucho más de cerca las preferencias de los consumidores de Nueva York, se ha visto la importancia de indagar mucho más acerca de las tiendas que existen en esta ciudad, además de reconocer que es una de las ciudades preferidas por muchos turistas para ir de compras, simplemente por el hecho de que se puede encontrar de todo y a diferentes precios.

Las tiendas de marca de Nueva York se encuentran en su mayor parte, en la Quinta Avenida cerca del Central Park, además esta ciudad tiene bastante definido los tipos de tiendas que tienen a la hora de comprar es por esto que se va a detallar como actúan los habitantes de Nueva York al momento de ir de compras de prendas de vestir:

1. Grandes almacenes (edificios)

Son edificios donde se puede encontrar todo tipo de ropa, incluso marcas conocidas y también ropa de diseñadores, como su nombre lo indica son tiendas grandes generalmente

de varios pisos. Ejemplo de este tipo de tiendas: MACY's, Bloomingdale's, Bergdorf Goodman, Henri Bendel, Lord and Taylor, Barneys, Saks.

2. Tiendas de descuentos

Las tiendas que se caracterizan por su descuento durante todo el año, debido a factores como gran producción o ropa de marca de que ya ha pasado. En estas tiendas se destacan: Century 21, Burlington, DSW, Filene's Basement, TJ-Maxx.

3. Boutiques de Lujo

Son tiendas que ofertan marcas reconocidas o famosas, estas tiendas se las puede encontrar en la Quinta Avenida y Madison.

4. Cadena de Tiendas

Son tiendas que ofrecen ropa de no tan alta calidad como: ZARA o GAP

5. Tiendas de ropa antigua

Tiendas donde normalmente se vende ropa antigua fabricada en años pasados, tienen precios bastante altos por su calidad en los materiales confección.

6. Tiendas de ropa usada

Se compra ropa que ya ha pertenecido a alguien mas no tienen mayor costo.

7. Tiendas Outlets

Tiendas que se pueden encontrar en las afueras de Nueva York, en estas tiendas se puede conseguir ropa de marca a precios más económicos.

8. Tiendas Fashion

Tienen ropa muy moderna, calidad media y baja.

A continuación en el siguiente cuadro se va a detallar la preferencia de tiendas en Estados Unidos a la hora de ir a comprar, según datos del censo (2010)

Cuadro N° 52. Preferencias de tiendas en Estados Unidos

PREFERENCIAS DE TIENDAS EN ESTADOS UNIDOS	
Tienda	%
Grandes Almacenes	22%
Cadena de tiendas	15%
Tiendas Fashion	16%
Tiendas de descuentos	26%
E-commerce	10%
Otros	11%
Total	100%

Fuente: <http://www.census.gov/>

Elaborado por: La autora

En el cuadro se puede observar como los estadounidenses prefieren las tiendas donde hay descuentos, seguido por los grandes almacenes donde pueden escoger de variedad de ropa y marcas, luego se encuentran las tiendas fashion o tiendas que ofrecen ropa de moda, como también las cadenas de tiendas.

3.5 Oferta de camisas bordadas a mano

3.5.1 Población de la Esperanza a ser estudiada

Para establecer un universo o población de la oferta de camisas bordadas a mano se ha tomado en cuenta los siguientes datos de importancia que permitirán llegar a determinar la muestra del estudio, como se había indicado en el capítulo I.

Los datos de habitantes de Ecuador en el 2010 según fuentes de INEC, en el censo nacional de población se registraron 14.483.499 millones de habitantes, de los cuales Ibarra alcanza a 181.175 habitantes entre los que 93.389 son mujeres y 87.786 son hombres, que se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 53. Población de Ibarra

IBARRA		
Sexo	Habitantes	%
Hombre	87786	48.5%
Mujer	93389	51.5%
Total	181175	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010)

Elaborado: Por la autora

Además se debe tener claro el gran porcentaje de personas que se dedican a esta industria en el Ecuador que según estimaciones AITE, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles y aproximadamente 200.000 lo hacen de forma indirecta³¹.

En el caso de este proyecto se tomara en cuenta únicamente la población de la Parroquia La Esperanza que se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 54. Población de La Esperanza

LA ESPERANZA		
Sexo	Habitantes	Porcentaje
Hombre	3.686	50,1%
Mujer	3.677	49,9 %
Total	7.363	100,0 %

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2010)

Elaborado: Por la autora

³¹AITE, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. (2012). *Industria Textil. Historia y Actualidad*. Extraído el 16 de febrero de 2013 desde http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=12 .

De los 7.363 habitantes de la Parroquia la Esperanza se toma el universo o población a ser investigada que son las personas directamente involucradas en el proyecto, los productores de camisas bordadas a mano de la parroquia La Esperanza que son aproximadamente 4.417 de donde después de aplicar la fórmula establecida en el capítulo I, se obtuvo la muestra de 367 a quienes se realizó una encuesta.

3.5.2 Levantamiento y análisis de datos

Los encuestadores del proyecto fueron seleccionados a quienes se les indicó la razón y objetivo de la encuesta para que puedan obtener información real por parte de los productores y que respondan a cualquier inquietud con respecto a las encuestas, en la que hubo dirección y gran participación de la autora

3.5.2.1 Encuesta a los productores de la parroquia la Esperanza

Para la recopilación de datos en la Parroquia la Esperanza en el mes de Septiembre de 2012, se utilizó la encuesta, la entrevista y la observación, en el caso de la encuesta (anexo N°2) se utilizó preguntas abiertas y cerradas que consta de 10 preguntas: que fueron diseñadas para obtener el nivel de vida actual de los productores de la parroquia La Esperanza, el número de camisas bordadas a mano que realizan mensualmente, en qué precio son vendidas y a quienes, además de conocer la aceptación del proyecto.

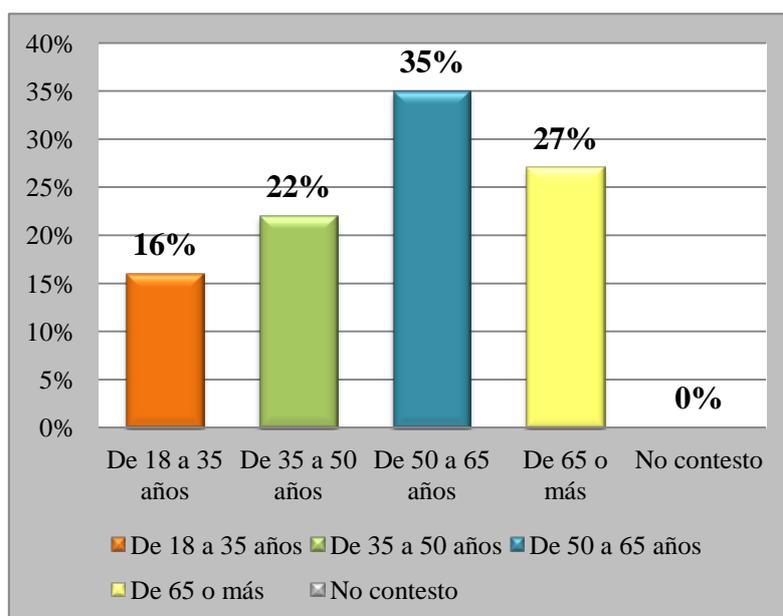
Para esto primero se ejecutó una prueba piloto que ayudó a modificar y a conocer de manera real los datos que se necesitaba obtener, las preguntas fueron editadas de tal manera de que se mejore el entendimiento de las mismas por parte de los participantes, existieron simplificación de preguntas, así como preguntas cortas pero profundas en el sistema de información de la encuesta.

Luego de haber realizado las encuestas a los productores de camisas bordadas a mano en el proyecto constan como los oferentes del producto se ha procedido a su tabulación para obtener los resultados y realizar el análisis de cada una de las preguntas.

3.5.2.2 Análisis de datos

En la encuesta se pide que el encuestado elija su respuesta según corresponde. Así es como en primera pregunta se les dio a escoger su edad en un rango determinado como se muestra en el siguiente gráfico:

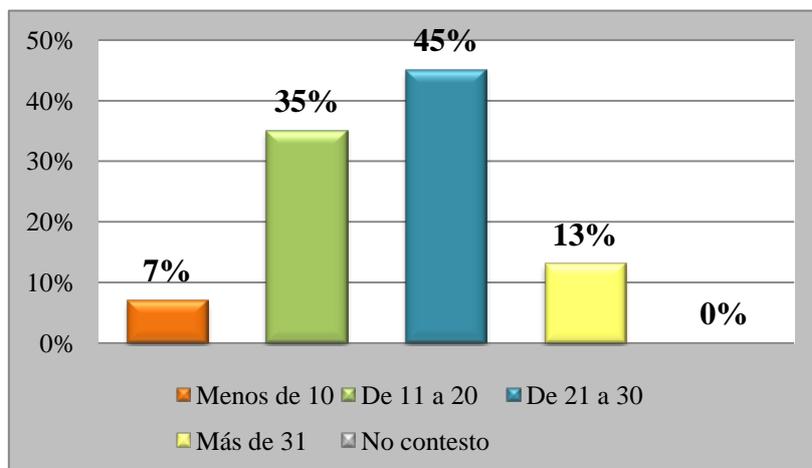
Grafico N° 6. Pregunta 1. Edad de los productores de la Parroquia La Esperanza



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)
Elaborado por: La autora

En el gráfico se puede observar que las personas que se dedican a la producción de camisa bordadas a mano se encuentran en la edad de 50 a 65 años en un porcentaje de 35%, seguido por 27% de personas en la edad de 65 años o más, luego se tiene a las personas de 35 a 50 años con un 22%, es decir que debido al precario dinamismo del mercado, las personas más jóvenes están dejando esta tradición como se observa que en la edad de 18 a 35 años únicamente hay un porcentaje de 16%, se ve la importancia de mostrar una estabilidad en este trabajo y abrir puertas a talentos que ayuden a conservar la tradición y costumbres de la Parroquia.

Grafico N°7. Pregunta 2 ¿Cuántas camisas bordadas a mano aproximadamente elabora usted en un mes?

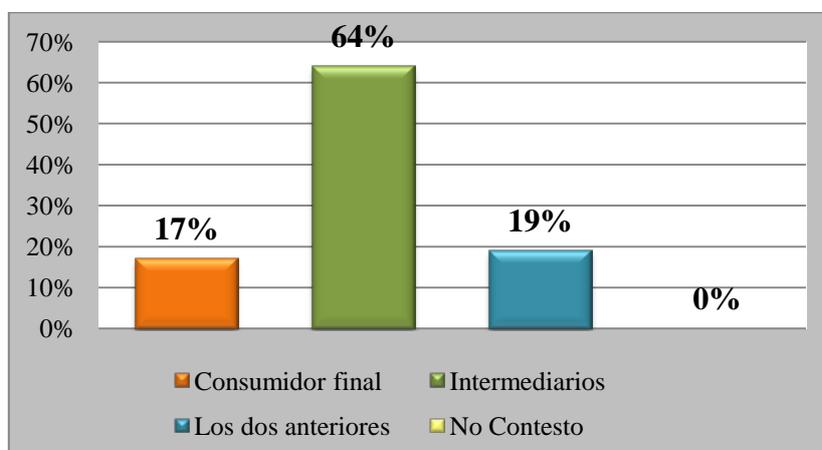


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

Con el fin de conocer la capacidad de producción mensual de camisas bordadas a mano y la oferta de las mismas al mercado extranjero se obtuvo los siguientes resultados, el 45% de los productores encuestados pueden elaborar de 21 a 30 camisas bordadas mensualmente, el 35% de 11 a 20 camisas, seguido por el 13% que puede realizar más de 31 camisas y por ultimo un 7% que haría menos de 10 camisas en un mes. Lo que permite conocer que la oferta del mercado es amplia.

Grafico N° 8. Pregunta 3¿A quién vende sus camisas bordadas a mano?

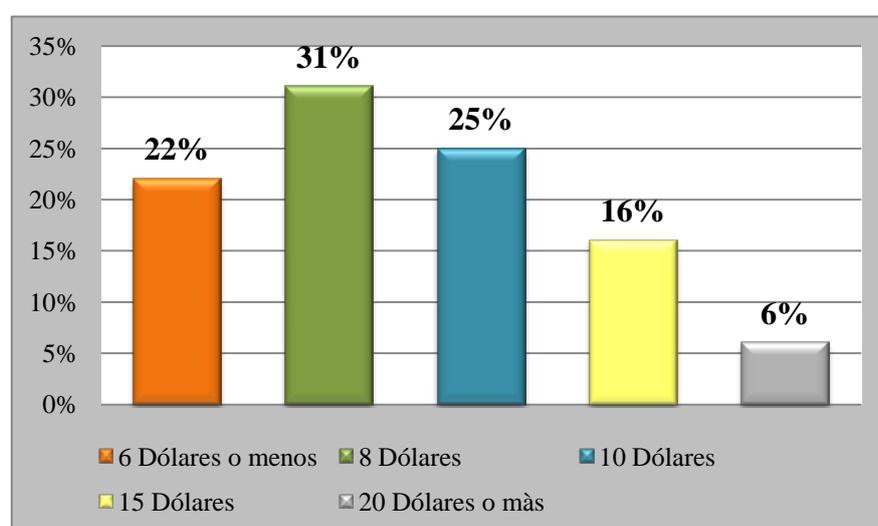


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

La tercera pregunta se encuentra dirigida para obtener los datos e información de a quien los productores de camisas bordadas a mano actualmente venden sus productos y efectivamente se obtuvo que la mayor parte de sus ventas las realizan a intermediarios contestó el 64% de los encuestados, mientras que únicamente el 17% de los productores logran llegar sus ventas al consumidor final, además se agregó una tercera opción de los productores que venden a intermediarios así como al consumidor final conociendo que son turistas que llegan a la zona.

Grafico N°9. Pregunta 4;Cuál es el precio de venta de las camisas bordadas?

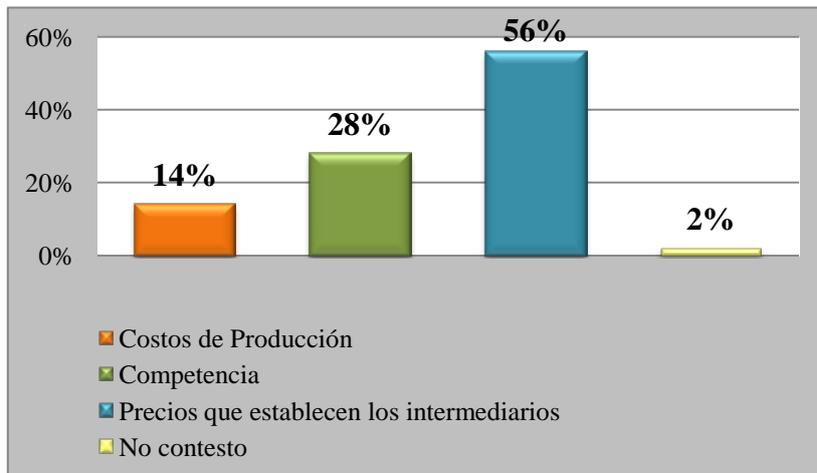


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

Para determinar varios factores del precio que venden las camisas bordadas a mano, conociendo en la anterior pregunta que sus ventas mayormente están dirigidas a intermediarios son al por mayor se encuentran en el rango de \$6 \$8 y \$10 dólares que representa el 22%,31% y 25% respectivamente de los encuestados que venden a este precios, es por esto que se conoce que el trabajo realizado en cada una de las camisas no es valorado también por la alta oferta que existe y en muchos de los casos no cubren los costos . Se puede observar que solo un 15 % logra vender sus camisas a 15 dólares y un 6% que equivale a 23 encuestados han vendido sus camisas a \$20 que en este caso si les representa ingresos.

Grafico N°10. Pregunta 5: ¿En que se basa para determinar el precio de venta?

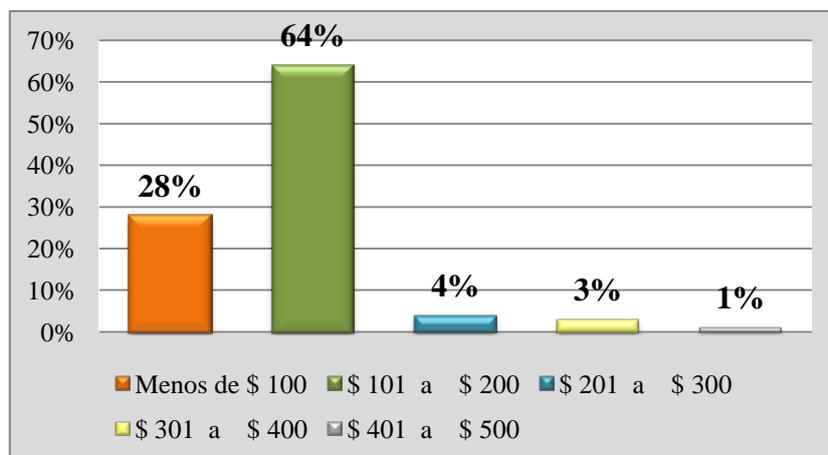


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

Una pregunta esencial que va de la mano con la anterior para conocer justamente en que se basan los productores para poner el precio a sus prendas textil artesanal es el mayor problema que ellos ven, la poca posibilidad del llegar al consumidor final lo que les conduce a poner precios según lo establecen los intermediarios contestaron un 56%, seguido por la competencia con un 28% , solamente un 14% mira los costos que le incurre la confección de la camisa y en esta pregunta se obtuvo un 2% que no supo que contestar, da la posibilidad que no conoce o no tiene definido el factor para determinar el precio.

Grafico N°11. Pregunta 6 ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?



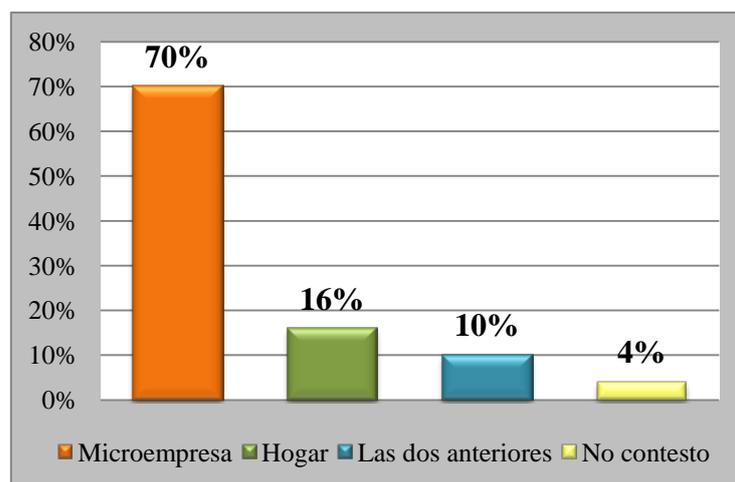
Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

En el proyecto de tesis se trata de conocer en qué nivel de vida se encuentran los productores de este arte como es la camisa bordada a mano, ya que se pretende mejorarlo con la propuesta. Se puede observar en el grafico N°6 tiene un ingreso de 100 a 200 dólares mensuales el 64% de los encuestados que es un ingreso muy bajo si se toma como referencia el sueldo básico que en el 2012 estuvo en 292 dólares y en 2013 ascendió a \$318. El 28% de los productores reciben al mes menos de \$100, ingresos sumamente bajos que no les permite tener una vida digna. Y muy pocos encuestados tienen un ingreso de 201 a 300 dólares que es el 5%, de 301 a 400 dólares un 3% y solo un 1% tiene un ingreso de 401 a 500 dólares, lo cual muestra los pocos ingresos que obtienen realizando su actividad textil artesanal.

Es decir que los datos estadísticos obtenidos en las encuestas los ingresos que perciben mensualmente los productores de camisas bordadas a mano no logra cubrir sus necesidades básicas, en la siguiente pregunta se conoce que es lo que los productores logran cubrir con estos ingresos obtenidos.

Grafico N°12. Pregunta 7. Con los ingresos que usted percibe de sus ventas de camisas bordadas a mano puede cubrir sus necesidades de:

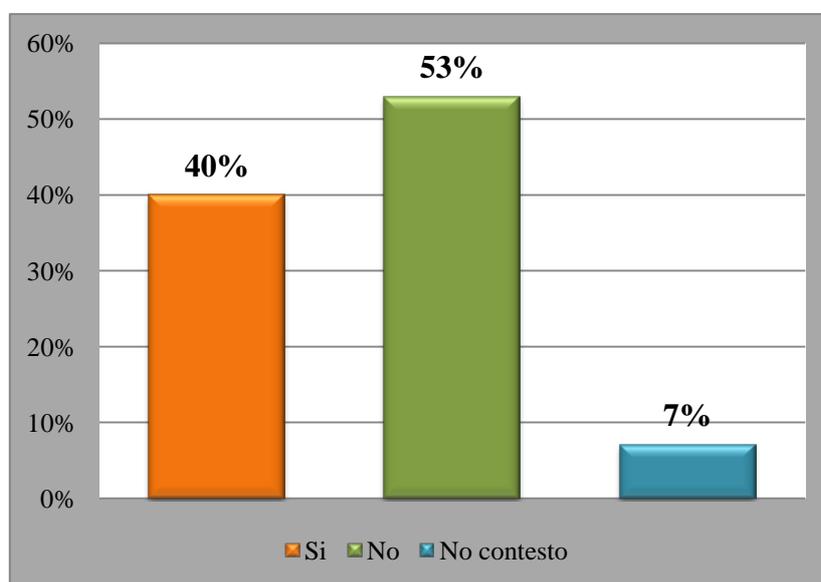


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

En el gráfico N°12 se observa que los ingresos del 70% de los productores sirven para realizar una nueva inversión para su microempresa, ya que los precios en lo que son vendidos sus productos no logran obtener una buena utilidad factor que se encuentra directamente relacionado con el de su venta a intermediarios, un 16% cubre las necesidades de su hogar, y solo un 10% cubre los dos gastos que equivale únicamente a 14 encuestados.

Grafico N° 13. Pregunta 8. Usted pertenece a alguna asociación de productores de camisas bordadas a mano cual es su nombre.

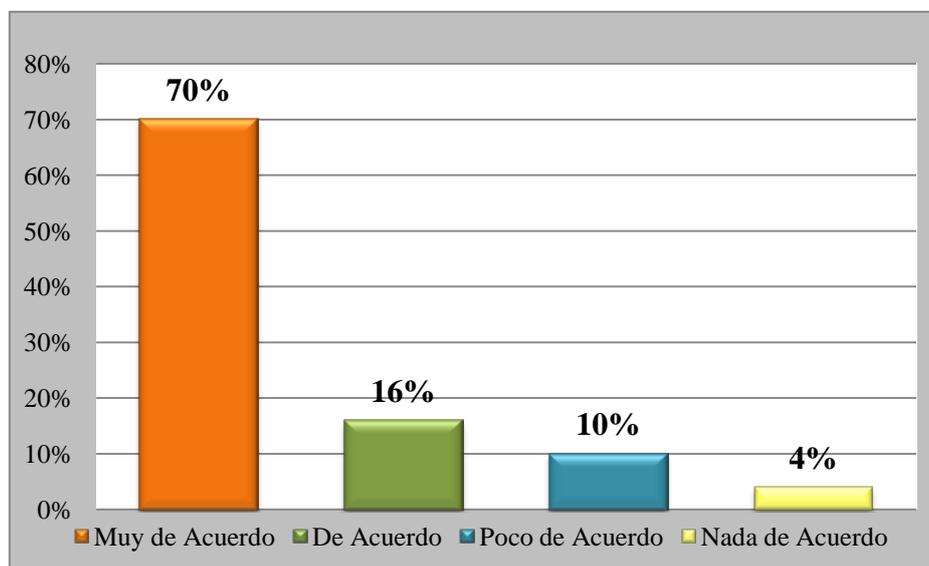


Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

En la pregunta N° 8, se realizó un análisis de cuantos de los productores estaban asociados a alguna empresa que se dediquen a la producción de camisas bordadas a mano, y con los resultados obtenidos se puede conocer que el 53% de los encuestados no se encuentra asociado a ninguna empresa, entidad u organización, el 40% de ellos se encuentran asociados con sus propios familiares para poder obtener mayores ingresos y no dejar que solo los intermediarios obtengan las ganancias. Un 7% de los encuestados no contesto la pregunta.

Grafico N°14. Pregunta 9: ¿Le gustaría pertenecer a una asociación que exporte sus camisas bordadas a mano a Nueva York, Estados Unidos y le brinde estabilidad de trabajo e ingresos?



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

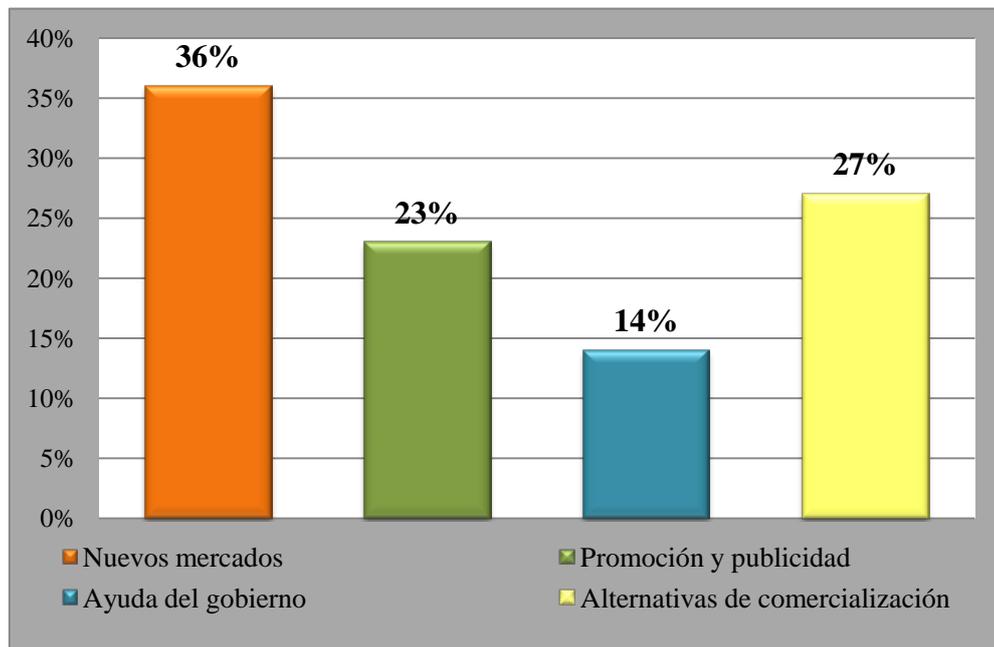
Elaborado por: La autora

Para conocer el nivel de aceptación que tenga la propuesta del presente proyecto se ejecuto la pregunta N° 9 poniendo a consideración si está o no de acuerdo en la asociación de camisas bordadas a mano de la Parroquia La Esperanza en lo que se obtuvo un nivel de 70% de personas que se encuentran muy de acuerdo , seguido por un 16% que está de acuerdo, y un 10% poco de acuerdo , 4% que esta nada de acuerdo los últimos dos porcentajes representan a personas que tienen miedo a que se realice un cambio con su actividad y prefieren seguir como han venido trabajando.

La pregunta N° 10, es la última pregunta de esta encuesta, la misma con la que se quiso conocer la opinión de los productores para hacer mayor énfasis en el proyecto y de acuerdo a la experiencia de ellos sacar mayor provecho al producto.

En el siguiente grafico se muestran los resultados obtenidos:

Grafico N°15. Pregunta 10. ¿Cuál cree usted que son las formas para mejorar los niveles de ingresos en la actividad de bordados?



Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

Se obtuvo que: el 36% de los encuestados recomiendan buscar nuevos mercados, el 27% les gustaría tener mayores alternativas de comercialización, el 23% responde que en elemento importante es dar a conocer el producto con promoción y publicidad y un 14% respondió que es importante la ayuda del gobierno, se muestra en el siguiente grafico los resultados expuestos:

3.5.2.3 Entrevista a los productores de la Parroquia la Esperanza

“Es un dialogo entre el entrevistador y el entrevistado donde las preguntas deben ser concretas y concisas, con relación al objeto de estudio, generalmente se estructuran previamente y no en abundancia, se realiza con el fin de conocer la forma de pensar, experiencias importantes, en si para conocer temas de interés para el estudio.”³².

³² Barreno, Juan, Luis Rosero, Verónica Valenzuela. (2011). *Manual de Orientación en investigación*. Ibarra-Ecuador. Taller libertario. Pp. 32-33.

Se pretende adquirir la información necesaria de conversaciones para el presente proyecto. Esta herramienta será de gran ayuda para facilitar la obtención de información del tema y de experiencias del entrevistado. Se efectuaron entrevistas a los productores para obtener opiniones más profundas. Para llevar a cabo las entrevistas se utilizó un guión de preguntas.

Luego de haber obtenido información las entrevistas por parte de la autora a productores de camisas bordadas a mano de la Parroquia la Esperanza que se encontraban en el parque de la Parroquia la Esperanza donde exponen sus productos bordados en diferentes prendas como manteles, pañuelos y también se encuentran las camisas bordadas a mano, se procedió a la tabulación para obtener la información necesaria, se realizaron 10 entrevistas 7 mujeres y 3 hombres a las siguientes personas:

Elena Tiche, Miriam Pacari, Rosa Pacari, Gina Gualan, Andrea Machai, Carmen Chamba, Rosa Andagana, Manuel Neacato, Mario Tenelema, Inocencio Pilamunga. A quienes se les entrevisto con una guía de preguntas ANEXO 4, para poder obtener una tabulación de las mismas, sin embargo alguna información relevante que surgió de las entrevistas también se tomo en cuenta, se hizo una consolidación de los datos obtenidos.

1. ¿Que materiales utiliza para la confección de la camisa bordada a mano y qué cantidad?

- ✓ 1 Maquina recta
- ✓ 1 Maquina zigzag
- ✓ 1 Maquina overlock
- ✓ 2 Planchas
- ✓ 3 Tijeras
- ✓ Varios hilos de todo color
- ✓ Agujas de mano
- ✓ Lápiz: para generar el dibujo del bordado
- ✓ Tela (compran por pieza \$120, cada una contiene 50 metros y esto les alcanza para la confección 25 a 30 camisas).

2. ¿Precio de cada material utilizado en el producto final con todos los gastos?

- ✓ Tela por camisa mas confección \$ 4
 - ✓ Bordado (Mano de obra + hilo) \$ 3
 - ✓ Gastos (agua, luz, otros) \$ 0,50
 - ✓ Gastos adicionales utilizados en la confección y venta (transporte entre otros) \$1
-
- Costo inversión por camisa \$ 7 para la venta, sin tener utilidad.

3. ¿A quienes ven como sus principales competencias directas (a nivel local como regional) en el lugar donde se desenvuelve la actividad?

A nivel local tienen una competencia directa que está ubicada a pocos kilómetros de la Esperanza, es en Zuleta otra parroquia donde practican esta actividad como forma de comercio y trabajo.

A nivel nacional tienen competencias en la plaza de Otavalo y Cuenca ciudades más comerciales donde los clientes potenciales tienen mayor acceso.

4. ¿En que se basan diseños de las camisas con los bordados?

Los bordados son diseños originales, pueden realizar cualquier diseño que se les requiera: como referencia tienen modelos de su cultura que se utilizan actualmente por el gobierno, específicamente el sol de oro que usa el presidente Rafael Correa.

5. ¿Salario mano de obra (incluyendo niños) de cada persona según su cargo?

Esta valorado en \$ 3 por persona pero no hay un valor real ya que las personas que confeccionan son integrantes de la familia, lo que una de las entrevistadas dijo: Rosa Pacari “todos en la familia colaboramos para realizar el trabajo del bordado en la camisa y luego llevar a venderla.”. Sin embargo se debe tomar en cuenta que los niños no deben trabajar sino estudiar, ya con la asociación propuesta se incentivara que los padres envíen a sus hijos a estudiar.

6. ¿Proceso productivo (desde que compran la tela hasta la venta del producto)?

Según la descripción que los entrevistados mencionaron como se realiza el proceso de confección de camisas bordadas a mano y se detalló de la siguiente manera:

1. Compra de tela
2. Corte, planchado y confección de las camisas
3. Dibujo del bordado
4. Bordado
5. Venta de las camisas

7. ¿Principales inconvenientes que tienen para la confección de camisas bordadas a mano?

Entre sus tres principales necesidades mencionaron la falta de agua, luz, fuentes de comercialización (ventas) y transporte.

3.6 Determinación de la oferta

Al conocer el estudio realizado a los productores de camisas bordadas a mano de la Parroquia la Esperanza, se ha determinado en la pregunta N°2 de la encuesta efectuada , ¿cuántas camisas bordadas a mano aproximadamente elabora usted en un mes?, se obtuvo los siguientes resultados:

El 45% de los productores encuestados pueden elaborar de 21 a 30 camisas bordadas mensualmente, el 35% de 11 a 20 camisas, seguido por el 13% que puede realizar más de 31 camisas y por ultimo un 7% que haría menos de 10 camisas en un mes.

Tomando como base a los productores de camisas bordadas a mano que son 4417, se puede demostrar en el siguiente cuadro la producción actual y proyectada a 5 años de camisas bordadas a mano:

Cuadro N° 55. Oferta de camisas bordadas a mano

OFERTA DE CAMISAS BORDADAS A MANO				
Productores	Promedio de camisas elaboradas en un mes por productor	Capacidad de producción mensual	Capacidad de producción Anual	Capacidad de producción en 5 años
309	20	6.184	74.206	371.028
108	30	3.246	38.958	194.790
49	35	1.704	20.453	102.265
6	45	2.85	3.419	17.093
4417	130	11.420	137.035	685.175

Fuente: Encuesta realizada por la autora (Septiembre 2012)

Elaborado por: La autora

En la determinación de la oferta se puede observar que la capacidad de los proveedores es bastante amplia por lo que el mercado interno se encuentra saturado, se tiene la capacidad de ingresar los productos y satisfacer la demanda insatisfecha del mercado de Nueva York, la misma que podrá ser cubierta, y se mantiene con un margen de error ,ya que la producción puede llegar a ser mucho más alta , debido a los procesos que se quiere implementar en el proyecto que permitirá tanto eficiencia como calidad.

3.7 Interpretación de resultados

El comercio internacional se ha venido desarrollando a través de los años, y cada vez se vuelve más importante debido a que es uno de los factores más significativos para el crecimiento de las economías de los países ya que ahora la producción y apertura comercial es bastante compleja por la evolución en tecnología, cultura, ambiente y psicología que presenta cada país y esto puede generar ventajas y desventajas frente a los demás.³³

Los niveles de pobreza y el desempleo son factores que afectan a la mayoría de países y son las principales preocupaciones de los gobiernos, afectado mayormente a América Latina, en el caso del Ecuador no hay diferencia tanto anteriores gobiernos como el actual

³³ Carla Zambrano, María Isabel Sánchez (2003). *El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: antecedentes y perspectivas*. Tesis. Universidad Central del Ecuador. Facultad de Economía. Quito

gobierno han venido luchando contra el desempleo o por lo menos en mantenerlo bajo, ya que esto permite generar el bienestar económico y por ende social.³⁴

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), según su informe en el año 2012 señaló que el desempleo en América Latina obtuvo una tasa de 6,4 %, es decir 0,3 puntos porcentuales menos que en el año 2011, sin embargo hay que tomar en cuenta que el crecimiento económico bajó a un 3,2 % frente al 4,3 % que se alcanzó en 2011. Adicional es importante analizar que aun con la disminución que se ha obtenido, estos países deben seguir luchando para ayudar a los 167 millones de habitantes que se encuentran en esta difícil situación que equivale a 28.8%, un porcentaje bastante considerable³⁵

Ecuador se encuentra entre los siete países que tienen una tendencia de disminuir la pobreza de la región, entre ellos tenemos a Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Colombia quienes consiguieron también una reducción de la pobreza.

La importancia de buscar alternativas de negocios para generar mayores fuentes de trabajo hace falta en el país y particularmente en la provincia de Imbabura con la finalidad de dinamizar la economía local que se encuentra saturada y que además las ventas de sus productos son en su mayoría a intermediarios con limitadas estrategias de comercialización. Ya que considerando que el salario básico ha sido incrementado de 264 dólares en 2011 a 292 dólares en 2012 este no abastece para cubrir la canasta básica familiar, con los ingresos actuales de los productores de camisas bordadas a mano.

El presente proyecto pretende crear la oportunidad de generar una alternativa de negocio internacional, con la finalidad de contrarrestar el desempleo abriendo un nicho de mercado en Nueva York (EEUU) conociéndolo como un mercado potencial de economía próspera, potencia mundial y donde existen personas muy amantes del arte manual y ecológico. Se

³⁴ Jumbo, Bolívar.(2002). *Desempleo en el Ecuador*. Extraído el 17 de Julio del 2012 desde <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/desemecuador.htm>

³⁵ CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2012). *La pobreza sigue a la baja en América Latina*. Extraído el 15 de Diciembre del 2012 desde <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/8/48458/P48458.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

pretende destacar el atractivo tradicional e identidad que se ofrece en las camisas bordadas a mano.

El resultado de la investigación y evaluación de datos e información obtenida muestran viabilidad del proyecto en cada uno de los escenarios planteados. Mientras que el resultado de la investigación cualitativa es la identificación de los factores críticos de éxito y fracaso que se deben tomar en cuenta para que el proyecto de lleve a cabo.

Con los datos se puede deducir el volumen de ventas anual para cubrir todos los costos asociados. Se podrán elaborar los estados financieros proyectados: estado de ganancias y pérdidas, flujo de caja y balance general, en función a la investigación realizada se presentan las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

De acuerdo a los estudios de mercado del sector textil, los importadores americanos toman en cuenta el compromiso social corporativo de sus proveedores en aspectos ambientales y laborales al momento de desarrollar sus actividades productivas y comerciales.

Para el proyecto con todos los parámetros analizados se considera emplear equipos de tecnología para las tareas de corte, perforación de los productos, con el fin de estandarizar la calidad del producto y optimizar la productividad del centro donde se desarrolle la actividad. Actualmente en nuestro país, algunos de los principales talleres artesanales de confección, cuentan con equipos que en su mayoría son artesanales o de tecnología antigua debido a que en sus procesos de producción no hay un control adecuado.

Después del análisis de los diferentes datos se puede determinar qué:

La ciudad de New York es un buen mercado debido a su importante acogida de habitantes de diferentes lugares del mundo, personas de diferentes culturas que valoran el trabajo a mano. Al formar alianzas con empresas especializadas en importación se puede garantizar el envío del producto.

CAPITULO IV

4. PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMISAS BORDADAS A MANO

El plan de exportación de camisas bordadas a mano, es generar una alternativa de negocio internacional, abriendo un nicho de mercado en Nueva York (EEUU) donde según estadísticas obtenidas por la Organización Internacional de Trabajo en 2012 muestran que la hora normal de un trabajador textil o confeccionista se sitúa en un valor de US \$15, mientras que en el Ecuador el costo es menos de US \$ 4 la hora, por lo que representa una gran ventaja³⁶.

Además a través del presente plan de exportación de camisas bordadas a mano, provenientes de la parroquia la Esperanza, cantón Ibarra hacia el estado de Nueva York (EEUU), se busca generarles una alternativa de negocio con estrategias de comercialización viables para estimular las ventas en el exterior, posicionar el producto, evitando que sean vendidos a intermediarios y sus ingresos sean mayores, de esta forma permitir el crecimiento económico y social de la Esperanza, destacando el atractivo tradicional e identidad que se ofrece en las camisas bordadas a mano.

4.1 Marco Jurídico

4.1.1 Plan de exportación

Es una herramienta de apoyo al exportador o empresa exportadora, que sirve como guía para conocer las oportunidades que se encuentran de un producto o servicio en el exterior, el mismo que presenta el proceso de exportación, análisis de mercado, situación actual,

³⁶ Organización Internacional del Trabajo

forma de comercialización y distribución todo esto encaminado en las normas legales de venta de los productos o servicios.³⁷

Principales características del Plan de Exportación:

- Sirve como guía del exportador
- Ayuda en el proceso de internacionalización de la empresa frente a la aceleración y dinamismo que actualmente tiene el comercio internacional.
- Permite conocer estrategias asertivas de comercialización, para aprovechar las oportunidades existentes.

La exportación es uno de los elementos claves para lograr el desarrollo y crecimiento de las economías de los países, especialmente cuando el mercado interno es pequeño y está saturado como en el caso del Ecuador y los textiles artesanales de la Provincia de Imbabura. Sin embargo, se debe reconocer que la exportación exige mayor competitividad, para que de esta manera las exportaciones crezcan, paulatinamente se diversifiquen y se ofrezcan a nuevos mercados.³⁸

4.1.2 Términos que generalmente se utilizan en una exportación

En la lista a continuación se considerara varios términos usados en una exportación que con detalle se encuentra en el anexo 4:

- Definición de exportación
- Definición de exportador
- RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- DAE (Declaración Aduanera de Exportación)
- ECUAPASS (Sistema Aduanero Ecuatoriano)

³⁷ Morales Troncoso, Carlos Morales Troncoso, Jorge Alberto Moreno (2007). *Manual de exportación: Elabore usted mismo su plan de negocio*. México. Tax Editores Unidos. Pp51.

³⁸ Paillacho, Darwin y Wilson Torres.(2004). *Proyecto de creación de una empresa de servicios integrados para la exportación de plátano en la ciudad de Tulcán*. Tesis. Universidad Tecnológica América. Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales. Tulcán

4.1.3 Definición de términos que generalmente se usan en una importación a Estados Unidos

A continuación se enlistara a los términos que es necesario reconocerlos para importación en Estados Unidos (ver anexo 4).

- Customs Broker o Agente afianzado de aduanas
- U.S. CBP Customs and Border Protection o Aduana y Protección Fronteriza de Estados Unidos
- U.S. ITC United States International Trade Commission o Comisión de Comercio Internacional en Estados Unidos
- HTSUS Harmonized Tariff Schedule of the United States o arancel armonizado de Estados Unidos
- Bonos de Aduana

4.2 Proceso de exportación desde Ecuador

Para un proceso de exportación es necesario conocer las normativas a las que debe registrarse el presente proyecto de tesis como ya se había contemplado en el II capítulo, dentro de factores legales los requisitos para ser calificado como exportador y el procedimiento para exportar a Nueva York, EEUU a continuación se detalla de forma específica como se va a manejar en el proyecto:

- Fase de pre-embarque
- Documentos de exportación
- Fase de post-embarque
- Aforo en Ecuador

4.2.1 Fase de pre-embarque

Fase de Pre-embarque³⁹: la intención previa a exportar, puede realizarlo el exportador o su agente de exportación con la transmisión electrónica de una DAE (Declaración Aduanera de Exportación), a continuación se detalla su proceso.

Cuadro N° 56. Requisitos para ser exportador

REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR		
Servicio de Rentas Internas	Banco Central/ Security data	Aduana del Ecuador
1.-Ruc (registro único de contribuyente)	2.-Firma digital	3.-Ecuapass
Anexo 5	Anexo 6	Anexo 7

Fuente: Aduana del Ecuador

Elaborado por: La autora

Luego de contar con el RUC de exportador y la firma electrónica que otorga el Banco Central y Security Data, es decir los documentos necesarios para realizar un proceso de exportación, que inicia con la DAE (anexo 8), la misma que se efectúa en el sistema ECUAPASS, adicional incluye los documentos digitales de la factura o proforma y documentación con la que se cuente el producto (camisas bordadas a mano) previo al embarque.

Los datos que se entregan a ECUAPASS son⁴⁰:

- Del exportador o declarante
- Descripción del producto por ítem de factura
- Destino de la carga (Nueva York, EEUU)
- Cantidades
- Peso y demás datos relativos al producto

³⁹ Sin firma del autor. (Martes 5 de julio del 2011). Exportación, la base es un buen producto. Cuenca. El Comercio. Sección 3: p.2.

⁴⁰Aduana del Ecuador. (Diciembre 2012). *Procedimiento de Exportación*. Extraído el 15 de Enero del 2013 desde http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

4.2.2 Documentos de exportación

- RUC de exportador
- Factura comercial original (anexo 9), donde constará toda la información de las camisas bordadas a mano: cantidad, peso, valor unitario, valor total de la factura, forma de pago, información del comprador, dirección, cláusula de compra y venta pautada por los negociantes.
- Lista de empaque (anexo 10), es el documento que contiene el detalle de las unidades contenidas en las cajas embaladas.
- Certificado de Origen (anexo 11) es el documento que certifica el país de origen, en este caso Ecuador, permite acreditar que el producto (camisas bordadas a mano), ha sido fabricado en este país, además permite reconocer si se acoge o no a regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles.
- Registro como exportador en el SENA E Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte (vía marítima documento: Bill of lading, vía terrestre documento: Carta de porte internacional (CPI) y vía aérea es la Guía Aérea).
- Información adicional: que la Aduana del Ecuador se reserva el derecho en caso de necesitarlo.

4.2.3 Fase de Post- embarque

Fase Post-Embarque⁴¹: después de la realización del embarque se obtiene el definitivo DAE⁴² cada DAE caduca en 30 días máximo, si se sobrepasa este tiempo se debe realizar uno nuevo, para obtener el definitivo DAE se requiere los siguientes documentos:

- Copia de la factura comercial
- Copia lista de empaque
- Copia de certificado de origen
- Copias no negociables de documento de transporte.

⁴¹ PROECUADOR Instituto de Promoción de exportación e inversiones. (2012). *Guía del exportador: Fase Post-Embarque*. Extraído el 20 de Diciembre del 2012 desde <http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/guia-del-exportador/>

⁴²DAE Declaración Aduanera de Exportación DAE. (2012). Proceso de exportación. Extraído el 20 de Diciembre del 2012 desde http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

4.2.4 Aforo en Ecuador

Al ser ya aceptada la DAE el producto ingresara a un depósito temporal que lo almacena previo a su exportación. Al momento de exportar se notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental: es una revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada.
- Canal de Aforo Físico Intrusivo: es una inspección física de la carga, verificando igualmente la documentación.
- Canal de Aforo Automático: autorización de salida.

4.3 Proceso de importación a Estados Unidos

El proceso de legalización de una importación a Estados Unidos empieza en el momento en que la mercancía llega territorio norteamericano:

- Documentos de importación
- Desaduanización mediante del Sistema de Arancel Amortizado de Estados Unidos

4.3.1 Documentos de importación

Las importaciones a Estados Unidos deberán ser acompañadas por los siguientes documentos, todos los documentos deben encontrarse también en idioma inglés o con una traducción precisa.

1. El manifiesto de ingreso de mercancías o entry manifest, que se detalla en el formulario aduanero 7533 (anexo 12).
2. Documento de transporte o la prueba de derecho de ingreso de las mercancías que se describe en el formulario 7512 (anexo 13) documento que es tramitado por el agente de transporte internacional.
3. Factura Comercial (anexo 9) debe contener la información necesaria como para que el oficial del USCBP pueda determinar si el producto es admisible, para luego proceder a la

clasificación correcta en el Sistema Arancelario Armonizado de Estados Unidos y determinar el arancel que debe ser cancelado. La factura debe contener la siguiente información:

- Descripción clara del artículo, cantidad y peso.
- Valor del producto (en dólares de Estados Unidos)
- País de origen y lugar de compra
- Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía
- Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía
- Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del
- Importador
- Dirección en Estados Unidos de la persona o empresa a la que los productos son enviados.
- Si son varias facturas en una misma importación, es necesario adjuntar todos los anexos de cada una.

4. Lista de empaque o packing list (anexo 10) es el documento que indica el número de items que contiene cada paquete, incluyendo los pesos y dimensiones.

4.3.2 Desaduanización o liberación del producto en Aduanas de Estados Unidos

Cumpliendo con todos los documentos necesarios y requerimientos formales por parte del importador de la Aduana estadounidense y la USCBP (Aduanas y Protección Fronteriza)⁴³ del país, el producto puede ser liberado en alrededor de uno o dos días aproximadamente, todo depende de la agilidad de los tramites.

Para que la realización de un trámite aduanero en Estados Unidos sea efectivo es importante que:

- El importador del producto cuente con un agente aduanero en el puerto de entrada.

⁴³ US Customer and Border Protection. *Security American's Borders*. Extraído el 20 de Junio del 2013 desde <http://www.cbp.gov/>

- El producto (camisas bordadas a mano) se encuentre empaquetado de manera correcta.
- Los documentos cumplan con todos los requerimientos y estén entregados debidamente.
- Además que el importador tenga historial y buena reputación con aduana.

4.3.3 Importaciones de muestras comerciales

Se ha tomado en cuenta la normativa que rige a muestras comerciales, debido a que al ingresar a un nuevo nicho de mercado es importante dejar conocer el producto a los posibles compradores y alianzas comerciales, es por esto que para ingresar estas muestras con libre paso de aranceles, en el Sistema de Arancel Armonizado de Estados Unidos el producto se encontrara en las partidas para consumo del Capítulo 98 del HTSUD.

4.3.4 Sistema de Arancel Armonizado en Estados Unidos

El Sistema Armonizado se encuentra constituido por 22 secciones y cada sección está dividida en capítulos más específicos y éstos están integrados por partidas, las mismas que contienen sub-partidas arancelarias como se muestra a continuación:

Cuadro N° 57. Nomenclatura del arancel en Estados Unidos

NOMENCLATURA DEL ARANCEL EN EEUU					
Heading/ Sub Heading	Stat Suffix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty	
				General	Special
Partidas y subpartidas arancelarias		Descripción de las Mercancías	Unidad de medida	Tasas de Impuestos	
				arancel que aplica para las relaciones de comercio	aplica a los programas de tratamiento preferencial

Fuente: <http://hts.usitc.gov/>

Elaborado por: La autora

4.3.4.1 Clasificación arancelaria para las camisas bordadas a mano

Para conocer el arancel que deberán pagar las exportaciones de las camisas bordadas a mano se detallara a continuación su partida arancelaria:

Cuadro N° 58. Partida arancelaria de las camisas bordadas a mano para hombre

ARANCEL DE LAS CAMISAS BORDADAS A MANO PARA HOMBRE					
Partida	Sub	Descripción de las Mercancías	Unid. de medida	Tasas de Impuestos	
				General	Especial
62.05		Camisas para hombres o niños	docena	8.7%	Free (libre arancel) (BH,CA,CL,CO,E,IL,JO,KR,MA, MX,OM,P,PA,PE,SG) 7.8% (AU)
62.05	20	de algodón			
62.05	20.10	Productos de artesanía a mano			

Fuente: <http://hts.usitc.gov/>

Elaborado por: La autora

En donde las camisas bordadas a mano para hombres al ser importadas a Estados Unidos desde Ecuador pagaran un arancel de 8,7%, ya que no se encuentra dentro de ningún tratamiento preferencial.

Cuadro N° 59. Partida arancelaria de las camisas bordadas a mano para mujer

ARANCEL DE LAS CAMISAS BORDADAS A MANO PARA MUJER					
Partida	Sub	Descripción de las Mercancías	Unid. de medida	Tasas de Impuestos	
				General	Especial
62.06		Camisas y blusas para mujeres y niños	docena	9.0%	Free (libre arancel) (BH,CA,CL,CO,E,IL,JO,KR,MA, MX,OM,P, PA,PE,SG) 8% (AU)
62.06	30	de algodón			
62.05	30.10	Productos de artesanía a mano			

Fuente: <http://hts.usitc.gov/>

Elaborado por: La autora

El cuadro refleja que las camisas bordadas a mano para mujeres al ser importadas a Estados Unidos desde Ecuador pagaran un arancel de 9.0%, ya que no se encuentra dentro de ningún tratamiento preferencial.

4.4 Logística de exportación

Cuadro N° 60. Logística de exportación

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN				
1.- Proveedores del producto	2.-Recepción del pedido	3.- Etiquetado	4.- Empaque	5.- Unitarización
	6.- Preparación de documentos de exportación	7.- Transporte de la Mercadería	8.- Notificación de la recepción	9.- Retroalimentación

Fuente: Proecuador, Instituto de promoción de exportaciones e inversiones

Elaborado por: La autora

4.4.1 Proveedores del producto

La logística que se llevará a cabo en el presente proyecto depende en gran parte de los productores de camisas bordadas a mano de la Parroquia la Esperanza, quienes se convertirán en los proveedores, realizaran las camisas bordadas a mano de acuerdo a los pedidos obtenidos desde Nueva York.

Los bordados a realizarse en las camisas serán con aprobación de la persona de contacto directo con el cliente y la gerencia ya que se cumplirá con los requerimientos y características exigidas en la negociación para evitar riesgos en la acción comercial, cumpliendo con la calidad que diferencia al producto.

4.4.1.1 Estandarización del producto a exportar

De acuerdo a las necesidades de emprender este proyecto con expectativas de incursionar a mercado externos en este caso Nueva York, es necesario definir y tener claro cómo será el producto a ser exportado, su confección y bordado para estandarizar su producción con el fin de brindar a sus clientes un producto único, de optima calidad, es muy importante

sobre todo los primeros envíos, como también mantener de igual forma los siguientes que sean realizados cumpliendo las expectativas de los consumidores ya que así a futuro permitirá tener mayor demanda y por ende producción, es por todo esto que a continuación se detallara la descripción de lo que consta en el producto.

4.4.1.2 Producto a ser exportado

Las Camisas elaboradas a mano son prendas bordadas con delicados diseños hechos en tela 100% de algodón, ropa de vestir para hombres y mujeres que tiene mayor acogida en la estación de verano por su contextura, se elaboran en la parroquia la Esperanza, además hoy en día han causado interés especialmente en los hombres como es el caso del actual Presidente de la República del Ecuador, Rafael Correa, quien en su mayoría usa el diseño el sol de oro, pieza arqueológica e inigualable, que es parte de la cultura y tradición del Ecuador y además es utilizado como insignia del Banco Central del Ecuador.⁴⁴

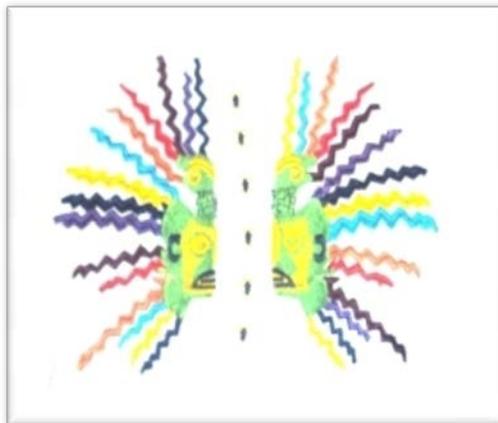


Imagen N°6. Sol de Oro. Bordado a mano por los productores de la Parroquia la Esperanza.

Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

⁴⁴ Cordero Jaramillo, Leoncio. (Domingo 23 de enero de 2011). *Historia y Arte, El sol de oro del Banco Central del Ecuador*. Cuenca. El Mercurio. Sección Cultura. p.2.

4.4.1.3 El bordado

En la comunidad de la Esperanza estos bordados han venido elaborando las mujeres indígenas y mestizas que además de una forma de trabajo se considera una atracción turística, por sus prendas de vestir con llamativos colores.



Imagen N°7. Diseño condor. Bordado a mano por los productores de la Parroquia la Esperanza.

Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

El bordado es reconocido como un arte que consiste en la decoración de hebras textiles en una superficie flexible. Los hilos de colores que se aplican para realizar el bordado son los mismos que sirven para el tejido, se utilizan los varios tipos de tela de algodón, seda, lana y lino. Los bordados tienen una finalidad tanto funcional como puramente decorativa.



Imagen N°8. Diseño de bordado. Por los productores de la Parroquia la Esperanza.

Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

Los bordados artesanales son lo que hacen la diferencia del producto y lo caracterizan por la obra de arte realizada a mano, en el mercado ecuatoriano se presentan con una variedad de diseños y colores, los mismos que son catalogados como atractivos turísticos, este es el caso de La Parroquia la Esperanza, lugar donde se realiza esta actividad.

4.4.1.4 Características del producto a ser exportado

Las camisas son confeccionadas y se realiza el bordado a mano, es elaborada con insumos 100% nacionales, son para uso casual en varios colores y tallas XS, S, M, L, X, XL, XXL, confeccionadas con tela 100% algodón con las siguientes características:

- 15 puntadas x pulgada
- Pie de cuello, cuello, puño y letilla fusionadas
- Mangas con costura francesa
- Cerrado maquina de doble aguja
- Ojal de arranque

Características que pueden variar dependiendo del modelo a realizarse, pero se basan a partir del modelo base.

En cuanto a los bordados son diseños originales, los productores pueden realizar cualquier bordado que se les requiera, como referencia tienen modelos de su cultura.

4.4.1.5 Materia Prima que se utiliza en el producto

- Tela
- Hilo
- Entretela (solo si es necesario depende del bordado)
- Alfiler
- Varilla
- Fija cuello
- Varios hilos de todo color para el bordado
- Botones

4.4.1.6 Maquinaria y equipos

- ✓ Máquina recta
- ✓ Máquina zigzag
- ✓ Máquina overlock
- ✓ Plancha
- ✓ Tijera
- ✓ Aguja de mano
- ✓ Lápiz: para generar el dibujo del bordado

4.4.1.7 Proceso de confección del producto

El proceso de confección de las camisas bordadas a mano se enmarca en los siguientes pasos:

1. Obtención del telar 100% algodón :

El telar se pone en portatelares manuales de madera para su fácil manejo y corte.



Imagen N°9. Telar de algodón. Extraído el 11 de octubre del 2011 desde

<https://www.google.com.ec/search?>

2. Moldería

La moldería de las camisas bordadas a manos consiste en la fabricación de moldes exactos de las partes de la camisa.

3. Tizado

El tizado consiste en es el ordenamiento de todos los moldes de la curva de talle tratando de ocupar el menor espacio posible en la tela. En este proceso se debe considerar:

- El consumo de Tela por prenda
- Alineado del eje de la moldería (evitando prendas torcidas)
- Tensión adecuada de la tela durante el tendido para evitar el encogimiento en la prenda si es en exceso y de ser escasa, genera arrugas.

4. Corte

Tras haber colocado el tizado en la tela se procede a cortar con tijeras manuales para obtener un corte perfecto. Durante el corte se debe tener en cuenta:

- Tener en cuenta el cortar de las capas en las dimensiones correctas.
- Evitar cortes que dañen la forma de la camisa.

5. Confección de las camisas

La creación del modelo base: confección de la camisa (Ejemplo: camisa manga larga, con puño, botones)



Imagen N°10. Camisa base. Extraído el 11 de octubre del 2011 desde

<https://www.google.com.ec/search?>

6. Dibujo del bordado y bordado

Creación del bordado artesanal a mano: se diseña el bordado en cada una de las camisas. Los hilos utilizados para bordar deben tener una composición 100% algodón de fibra larga de la mejor calidad, de acuerdo a los requerimientos y el diseño que realice el cliente.



Imagen N°11. Diseño de bordado para mujer. Por los productores de La Esperanza.
Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

7. Terminado y planchado

Se efectúa un control final del corte, la solidez de las costuras, limpieza de hilos, etc. Al finalizar las prendas bordadas son pre-lavadas y pre-encogidas para su óptima calidad, con el fin de garantizar una prenda de vestir sin defectos.

Tras ello se plancharán y doblarán las prendas antes del embalaje definitivo. Luego de realizar el proceso anteriormente detallado se obtiene el producto terminado



Imagen N°12. Camisa terminada. Por los productores de la Parroquia La Esperanza.

Fotografía archivo personal (Septiembre 2012).

4.4.1.8 Factores contradictorios para el producto

Las principales características de una prenda de vestir son la tenacidad y la flexibilidad. Es importante cuidar el deterioro de las fibras textiles que se puede medir por el grado de resistencia o de vida útil ya que el tipo de material que se utiliza en las camisas es de algodón.

Las causas comunes del deterioro son:

- la luz
- las temperaturas extremas
- el oxígeno
- la humedad
- la contaminación atmosférica
- los insectos y los microorganismos.

El calor y humedad fomentan el desarrollo de seres vivos dañinos como las larvas de polillas y escarabajos, y de ciertos microorganismos como los mohos. Estos bichos viven en la oscuridad, el calor y crean manchas o perforaciones que afean el aspecto de las prendas de vestir como son las camisas bordadas a mano.

La humedad también resulta ser un degradante de los textiles, provoca debilidad y decoloración. Se pueden producir una serie de reacciones que reblandecen y debilitan las fibras.

La aparición de manchas por lo general está asociada a la producción de ácidos, enzimas y pigmentos de los hongos y bacterias durante sus procesos de metabolismo.

Todos estos factores pueden generar una mala apariencia en las camisas bordadas a mano, es por esto que se debe evitar dejarlas guardadas durante largo tiempo, o en la oscuridad, humedad o en un cajón durante una temporada, afectaría notablemente a la prenda.

4.4.2 Recepción del pedido

Para obtener la recepción de pedido por parte del importador, quien pedirá una cotización del producto, esto lo puede realizar vía internet o por teléfono. La cotización es el documento de respaldo para el pedido y constará de:

- Objeto de cotización: es el producto a ser exportado, en esta parte el importador definirá el número de camisas bordadas a mano, la talla, si es para hombre o mujer, y todos los detalles de su pedido en el producto. La asociación definirá el pedido mínimo que puedan realizar los importadores.
- Formas y condiciones de pago: en la cotización constara la modalidad de pago que el cliente haya escogido, indagando en ella el historial que el cliente tenga para evitar una mala negociación o el no pago, si es necesario se debe realizar un contrato de compra venta internacional, para contar con la seguridad del pago. Para el presente proyecto se ha definido las siguientes formas de pago:
 - ✓ Por medio de una carta de crédito irrevocable confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, la misma que es una promesa de pago que realiza un banco emisor.
 - ✓ Transferencia bancaria, esta forma de pago se concederá ya a clientes conocidos, ya que los documentos se envía directamente al importador y al momento que el reciba los documentos realizara la respectiva transferencia, como respaldo para ella se puede contar con el contrato de compra- venta internacional.
- Entrega del producto: en esta parte de la cotización se debe hacer constar la fecha de entrega de las camisas, según los acuerdos comerciales que se realice además del punto de entrega con el que se acuerde la negociación para ello se tomara el tipo de INCOTERM o Términos Internacionales de Comercio⁴⁵ (anexo 13) que definen los derechos y obligaciones tanto del importador como del exportador en que a continuación se explicaran (incoterms actualizados al 2010):

⁴⁵PROEcuador Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones (2013). INCOTERMS Términos Internacionales de Comercio. Extraído el 20 de Enero del 2013 desde <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

- ✓ EXW (En fábrica).- El vendedor no tiene obligación ni de transporte ni seguro, pero si debe proporcionar la información necesaria al comprador, la obligación del vendedor termina en la entrega de la mercancía al comprador cubriendo costos hasta el embalaje.
- ✓ FCA (Franco porteador).- El vendedor está obligado a entregar la mercancía al transportista o a la persona designada por el comprador en el punto acordado y dentro del plazo acordado.
- ✓ CPT (Transporte pagado hasta).- El vendedor está obligado a realizar y asumir el costo del trámite de exportación del producto, además debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado y asumirá los costos, no está obligado a realizar contrato de seguro.
- ✓ CIP (Transporte y seguro pagado hasta).- el vendedor de asumir los tramites de exportación y el costo de los mismos, además de contratar transporte y contratar seguro y pagar al menos una cobertura mínima de acuerdo al contrato.
- ✓ DAT (Entregada en terminal).- El vendedor está obligado a asumir los tramites de exportación, el costo de los mismos y contratar el transporte hasta el lugar de destino designado en el puerto, no está obligado a contratar seguro
- ✓ DAP (Entregada en el lugar).- El vendedor deberá asumir los tramites de exportación, el costo de los mismos y contratar el transporte hasta el lugar de destino designado, y además debe entregar la mercancía descargada.
- ✓ DDP (Entregada derechos pagados).- el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos, además de los trámites aduaneros de importación de la mercancía como: derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados. También debe contratar el transporte hasta el lugar de destino designado hasta que la mercancía esté entregada y preparada para su descarga donde el comprador.

Para el transporte marítimo se agregan los siguientes INCOTERMS que se deben considerar:

- ✓ FAS (Franco al costado del buque).- el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos, no tiene obligación de transporte y

seguro la mercancía será entregada al comprador al costado del buque designado por el comprador.

- ✓ FOB (Franco a bordo).- el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos, no tiene obligación de transporte ni seguro, las obligaciones del vendedor terminan cuando la mercancía estará a bordo del buque designado por el comprador.
 - ✓ CFR (Costo y flete).- el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos, está obligado a contratar transporte y la obligación del vendedor termina al momento de entregar la mercadería al bordo del buque.
 - ✓ CIF (Costo, seguro y flete).- el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía y asumir los costos, está obligado a contratar transporte y seguro al menos una cobertura mínima de acuerdo al contrato. Las obligaciones del vendedor terminan al momento de entregar la mercadería a bordo del buque al comprador.
- Aplicación de políticas de ventas

Todo pedido estará sujeto a la aceptación de la empresa, constará con original y copia de la solicitud de pedido con el sello de confirmación. La solicitud de pedido tendrá datos establecidos de precios, plazo de entrega, datos del requerimiento.

- a) Una vez confirmado el pedido no se podrá cambiar ni cancelar sin consentimiento de ambas partes, y si ya se hubiera comenzado a fabricar, su valor correrá por cuenta del comprador.
- b) Se efectuará la venta de la mercadería conforme a las características indicadas por el cliente y anotadas en el pedido es decir según los diseños, colores, cantidad y calidad acordados.
- c) El producto a ser vendido será de calidad, evitando defectos en material y mano de obra, una vez entregada la mercadería, no se aceptarán devoluciones, a menos que sean por causa justa, en un plazo máximo de 30 días y previa autorización de una persona que sea responsable de la venta, asumiendo el cliente el costo del transporte.
- d) Si la entrega de la mercadería es postergada por deseo del cliente, se facturará la cantidad fabricada como recibida, se reserva el derecho de cobrar al cliente dicha

factura, incluyendo el cargo por almacenaje, quedando dicha mercadería por cuenta y riesgo del cliente.

- e) Si entrare a regir alguna disposición legal, gubernamental o administrativa, que aumente directa o indirectamente el costo de producción o venta de los artículos descritos en el presente pedido, éstos estarán sujetos al alza en su precio por la cantidad equivalente a dicha disposición.

4.4.3 Etiquetado

El proceso de etiquetado empezara al momento de tener las camisas bordadas a mano elaboradas por los productores de la parroquia la Esperanza, de esta parte se le encargara el área logística.

Para poder realizar la exportación a Nueva York, EEUU es necesario cumplir con las normas y regulaciones para los productos exportados a este país es por esto que los requisitos de etiquetado para los productos textiles se detallan a continuación:

4.4.3.1 Origen de las camisas bordadas a mano:

La etiqueta permite identificar la marca del producto además de contener algunos datos como el país de origen que se debe mostrar legible “Made in Ecuador”, esta etiqueta va adherida a la parte interior del cuello de la camisa.

4.4.3.2 Talla de las camisas bordadas a mano

La talla de la camisa ira representada por: XS, S, M, L, M, XL, XXL, se debe reconocer que las tallas americanas cuentan en ocasiones con distinción en las medidas con las que se usan en el mundo, cada marca tiene sus propias tallas, sin embargo se ha tomado en cuenta referencias de marcas reconocidas para tomar las tallas de las camisas bordadas a mano, que en el siguiente cuadro se detalla:

Cuadro N° 61. Talla de las camisas bordadas a mano

TALLA DE LAS CAMISAS					
Hombre			Mujer		
Contorno de pecho	Talla		Contorno de pecho	Talla	
80-84 cm	XS	40-42	80-82 cm	XS	38-40
88-92 cm	S	44-46	86-89 cm	S	42-44
96-100 cm	M	48-50	93-97 cm	M	46-48
104-108 cm	L	52-54	101-105 cm	L	50-52
112-116 cm	XL	56-58	109-113 cm	XL	52-54
120-124 cm	XXL	60-62	117-121 cm	XXL	56-58

Fuente: Guía de tallas <http://es.privalia.com/microsites/sizeguide>

Elaborado por: La autora

4.4.3.3 Marca registrada

“Una marca es un signo que distingue un servicio o producto de otros de su misma clase o ramo. Puede estar representada por una palabra, números, un símbolo, un logotipo, un diseño, un sonido, un olor, la textura, o una combinación de estos”.⁴⁶

La marca del producto debe estar debidamente registrada en el IEPI Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, la protección del sistema de derecho de autor se basa en la potestad de autorizar o prohibir el uso de su obra, en este caso de las camisas bordadas a mano con la marca: **HC Shirts (hand crafts shirts)**, habrán diseños de bordados que se registrarán para que sea de uso exclusivo de la producción por la Asociación de Productores de camisas bordadas a mano ADEPCAB.

Requisitos para registrar una marca:

- Puede registrar una marca una persona natural o jurídica, nacional o extranjera.
- Se puede registrar como marca un signo que permita distinguir los productos o servicios que se oferte, de los que ya existen, puede representarse gráficamente.

⁴⁶ IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. (2013). *Marca*. Extraído el 19 de junio de 2013 desde <http://www.iepi.gob.ec/index.php/propiedad-intelectual/propiedad-industrial/signos-distintivos>.

- Antes de enviar la solicitud de marca al IEPI es necesario verificar que no existan marcas similares o parecidos, para evitar inconvenientes de registro.
- Se envía la solicitud al IEPI y si no existe inconveniente registran la marca el costo de registro se encuentra entre \$116 y \$336 dólares, dependiendo del tipo de marca.

“Según el Instituto de Propiedad Intelectual solo el autor podrá autorizar o prohibir:

- La producción o fijación de cualquier medio o por cualquier procedimiento de la obra.
- La comunicación pública de la obra
- La distribución de ejemplares de la obra
- La traducción, adaptación, arreglo u otra transformación de la obra”⁴⁷

4.4.3.4 Uso de la marca

Se ha realizado un manual de marca, que permitirá que la marca definida para las camisas bordadas a mano sea bien usada, de esta manera lograr crear una imagen en el consumidor y no distorsionar los colores ni el mensaje que se quiere lograr en ellos.



1. La imagen

El loro es un símbolo de Ecuador, sus colores representan la variedad de culturas y biodiversidad del país para que el Ecuador sea reconocido en el mercado internacional, buscando ser atractivo y llamar la atención de los consumidores, se encuentra ubicado

⁴⁷ IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual. (2013). *Marca*. Extraído el 19 de junio de 2013 desde <http://www.iepi.gob.ec/index.php/propiedad-intelectual/derecho-de-autor-y-derechos-convexos>.

en la T de shirts para que muestre la imaginación que tienen los bordados de las camisas. HC significa hand crafts shirts o camisas artesanales, lo que diferencia a las camisas de las demás que se encuentran en el mercado.

2. Los colores

Los colores que se han usado en la marca son verde, rojo, tomate, azul y negro. Debido a la representatividad de la vida tienen estos colores y que dan los bordados a la camisa, además de ello especialmente los colores verde y amarillo representan el verano donde mayormente se generara las ventas.

3. Tipografía

El nombre de la marca se escribirá con: Curlz MT

4. Como se debe usar

La marca se va a usar para las camisas bordadas a mano, según el registro que se haga en el IEPI. No se podrá usar la marca en blanco y negro por el significado que representan los colores del loro de igual manera debe siempre esta adherido al nombre para que se dé el mensaje claramente. Únicamente se va a usar con los colores dados. No está permitido cambiar el tipo de loro o de tipo de letra.

5. Usos Incorrectos

No se permite que se cambie la marca en lo ancho, alto y los colores, ya que distorsionaría la imagen.

4.4.3.5 Instrucciones de cuidado conservación y símbolos en la etiqueta

Para tener mayor durabilidad en la prenda de vestir se le indicara al consumidor la forma de cuidado de la prenda, es importante que conozca las principales causas del deterioro de las camisas bordadas a mano:

- la luz (en exceso)
- las temperaturas extremas

- el oxígeno (en exceso)
- la humedad (en exceso)
- la contaminación atmosférica (en exceso)
- los insectos y los microorganismos.

Los símbolos que se usaran en la etiqueta de la prenda se muestran a continuación:



4.4.3.6 Número de identificación del producto

Las camisas bordadas contarán con número de identificación o código, para poder llevar el control de cada una de ellas, y es un requisito en la etiqueta para que este ingrese a Estados Unidos.

4.4.3.7 Porcentaje de material utilizado

Las camisas bordadas a mano se confeccionarán con puro algodón es por esto que en la etiqueta mostrara 100% algodón (100% Cotton)

4.4.4 Empaque

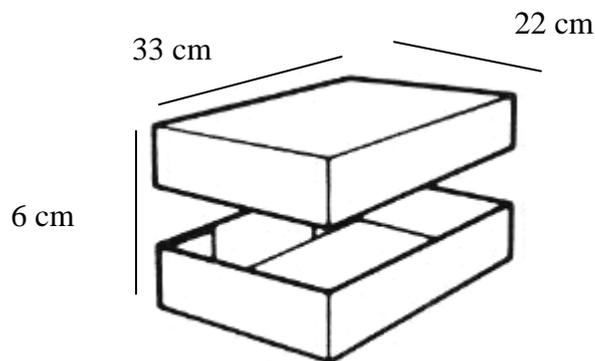
Para que el producto cuente con calidad en su presentación se utilizará el empaque que se detalla a continuación:

4.4.4.1 Empaque de cada camisa

El empaque para cada una de las camisas será una caja de cartón corrugado formado por la unión de tres papeles, los cuales se denominan: el externo tapa o cara, el intermedio onda y el interno contratapa o contracara, este tipo de corrugado con una sola onda corresponde al denominado "simple onda".

También llevara un envolvente que se encontrara en contacto directo con el producto con el fin de proteger sus características y mantener la calidad, que será de papel seda.

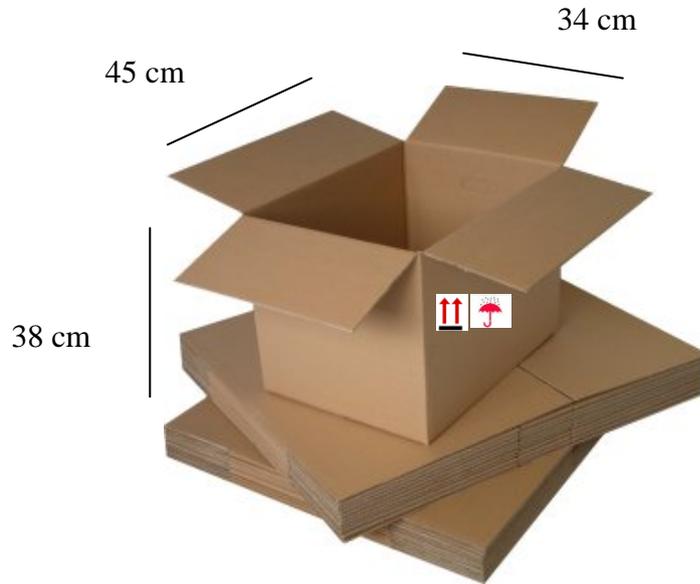
El empaque contará con las siguientes medidas externas de alto 6cm, largo 33cm y ancho 22cm que se utilizará para la exhibición del producto con elementos impresos gráficos en el cartón, donde se detallara información que va en la etiqueta agregándole los beneficios del producto.



4.4.5 Unitarización

Para la exportación se realizará un empaque en cajas de cartón donde se podrá contener 12 unidades en cada una de las cajas de envío, la caja tendrá especificación de daños contra luz y humedad, para que al momento de transportar puedan tomar en cuenta y cuidar el producto, de lo contrario se puede hacer reclamos al transportista o al seguro dependiendo del daño ocasionado.

La caja de cartón de envío de mercancía contará con las siguientes medidas externas de alto 38cm, largo 45cm y ancho 34cm, con un peso por caja de aproximadamente 1Kilo.



Se realizará la unitarización y el marcado en las cajas, que deben las mismas que deben contener la información necesaria para la exportación, según las normas ISO 7000:

- Nombre común del producto
- Tamaño y clasificación del producto, indicando número de unidades por peso.
- Cantidad y peso neto
- Especificaciones de calidad,
- País de origen
- Nombre de la marca con logo
- Nombre y dirección del empacador
- Nombre y dirección del distribuidor
- En el costado opuesto del empaque se destina sólo para información sobre transporte y manejo del producto
- Pictogramas, acorde a la norma internacional ISO 780, se utilizan símbolos gráficos

4.4.6 Preparación de documentos de exportación

En esta parte del proceso ya se debe contar con todos los documentos anteriormente mencionados en orden, este proceso empezara en el documento de pedido por parte del importador, donde llega a los acuerdos entre las partes y según esto se procede a preparar el producto y los documentos de respaldo que a continuación detallo:

1. Elaborar el DAE (Declaración aduanera de exportación)
2. Elaborar la factura comercial

3. Elaborara la lista de empaque o packing list.
4. Elaborara el certificado de origen
5. Elaborar el documento de transporte
6. Obtener el definitivo DAE
7. Pasar por el aforo designado

4.4.7 Transporte de la mercadería

La forma de transporte de la mercadería va a depender de la negociación internacional que se realice con el importador o comprador de las camisas bordadas a mano y básicamente para el transporte se tomará en cuenta el término comercio internacional o incoterm (anexo 13) que se acuerde en el contrato.

Si en la negociación internacional el exportador se hace cargo del transporte para el proyecto se recomienda el servicio de transporte aéreo el mismo que debe presentar el documento de transporte: la guía aérea.

4.4.7.1 Transporte aéreo

El transporte aéreo se caracteriza por la rapidez con la que se va a encontrar la mercadería en el destino indicado, además se cuenta con mayor frecuencia de servicios y accesibilidad en el mercado, sin embargo se debe tomar en cuenta que el costo de envío es más alto que en las otras modalidades de transporte.

El transporte aéreo se tardaría en su tránsito aproximadamente 5 a 6 días a llegar a su destino, la mercadería saldrá desde el Aeropuerto Mariscal Sucre (Tababela) principalmente, debido a su cercanía a las bodegas de la Asociación.

El documento de transporte de esta modalidad es la guía aérea (anexo 15), instrumento que no es negociable, sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por la empresa de transporte aéreo. La guía aérea contiene la siguiente información:

- Exportador
- Nombre del destinatario
- Número de vuelo y destino
- Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.

- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.
- Importe del flete.
- Número de guía aérea.
- Fecha de emisión
- Cláusulas generales de contratación del servicio de transporte.

Los tipos de transporte aéreo que ofrecen la mayoría de empresas en Ecuador son:

- Servicio regular

Son itinerarios fijos y programados que tienen las aerolíneas.

- Servicio arrendado o chárter

Servicio de itinerario que las aerolíneas realizan a petición específica del cliente diferente a los itinerarios regulares, las tarifas en esta modalidad son negociadas.

- Split chárter

Este servicio lo pueden tomar dos o más usuarios se unen para una variante de los vuelos chárter, al contratar un solo vuelo chárter. Un agente de carga puede realizar esto.

4.4.7.2 Condiciones de transporte:

Luego de que la camisa se encuentre lista para su transporte se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Evitar causar deterioro o daño al producto con mucha luz, temperaturas extremas, humedad, contaminación atmosférica o insectos y los microorganismos.
- Transportar con productos similares, de preferencia textiles.

4.4.8 Notificación de la recepción

En las cláusulas de contrato de comercio internacional, constará la de notificación de recepción del pedido por parte del importador o comprador, de acuerdo al lugar donde se haya acordado la entrega de la mercadería, además el importador rectificará la mercadería comprobando los ítems descritos en la factura comercial y el packing list. Así es como el

exportador podrá solicitar el pago de la obligación comercial, de acuerdo a lo establecido en la negociación internacional.

4.4.9 Retroalimentación

El proceso de logística de una exportación debe terminar con una retroalimentación , la misma que permite conocer el grado de satisfacción que ha tenido el cliente si se ha cumplido con lo acordado en el contrato de comercio internacional como: tiempo de entrega, calidad del producto, los diferentes bordados , todo lo que lleva el proceso logístico, lo que permitirá cada vez mejorar y ser más eficientes.

4.5 Marketing Internacional

4.5.1 Segmentación del mercado

De acuerdo al estudio realizado en el III capítulo se determinó que las camisas bordadas a mano están dirigidas a damas y caballeros de 45 a 54 años de edad que buscan comodidad, innovación, y clase en las prendas que usan pagando un precio justo por la calidad que se ofrece.

Las camisas presentan la forma casual o manera informal de vestir, una tendencia heredada de Estados Unidos a varios países del mundo, la razón que existió para que se genere esta forma de vestir fue por suavizar las jerarquías que existen dentro de las organizaciones, lo que se ha venido manteniendo.

4.5.2 Definición de la estrategia de penetración

Actualmente la estrategia competitiva es la base para el buen desempeño, fortalecimiento y crecimiento de una empresa, ya que los mercados en general se enfrentan cada vez más a un mundo globalizado y competitivo, en el presente plan se propone crear una ventaja competitiva, lo cual generará acogida e interés por parte de los potenciales consumidores.

Después de haber analizado claramente el comportamiento de los consumidores, se ha tomado en cuenta que se dará una diferenciación en las camisas bordadas a mano que tienen un valor bastante importante en los potenciales clientes quienes aprecian el trabajo artesanal, lo cual va a permitir penetrar en los mercados internacionales:

Ventaja competitiva que se detallara:

- Producto 100% natural
- Elaborado a mano
- Producto ecológico
- Bordados exclusivos e innovadores

4.5.3 Marketing Mix

4.5.3.1 Producto

“El producto es un elemento clave de la oferta de mercado. La planificación de marketing mix comienza con la formulación de una oferta que genera valor a los consumidores y que satisface sus necesidades. Esta oferta se convierte en el eje en torno al cual la empresa construye relaciones rentables con los clientes”.⁴⁸

El producto que se oferta son *camisas bordadas a mano para damas y caballeros*, para vestir casual o informal, se presentara en colores y tallas variadas, confeccionadas con la mejor combinación de materiales en telas 100% algodón, las características pueden variar dependiendo del modelo a realizarse, pero se basan a partir del modelo base.

Los bordados que se diseñan en las camisas son originales, los productores pueden realizar cualquier bordado que se les solicite, sin embargo presentan diseños llamativos provenientes de su imaginación y cultura que han venido heredando. El bordado es una labor de adorno en la tela en este caso de la camisa mediante dibujos y es realizado con hilos y una aguja.

Dentro de la mercadotecnia la producción de camisas bordadas a mano se clasifica en “Producto de consumo” el cuál se compra para satisfacer las necesidades del individuo.

⁴⁸Kotler, Philip, Gary Armstrong e Ignacio Cruz (2004). Marketing. *Marketing Mix, Producto*. Madrid. Pearson Educación. Décima Edición P: 289.

Características del Producto:

- Las camisas son de manga larga que cubre por completo el brazo hasta la muñeca, se confeccionan con el puño francés o doble puño.
- Una camisa clásica debe llevar "canesú", que es una costura vertical por la parte posterior de la camisa, también suelen tener unas varillas o refuerzos en el cuello para que éste se mantenga siempre bien rígido, de acuerdo a los pedidos de los clientes.
- Una camisa moderna, se confeccionara con modelos atractivos, innovadores y juveniles de acuerdo a los diferentes pedidos que se obtenga.
- Las puntadas mientras más sean, mejor "vida" tendrá la camisa.
- El puño de la camisa consta de pliegues, dos botones y los ojales dispuestos de forma horizontal.

4.5.3.2 Precio

El objetivo del análisis del precio está orientado a maximizar la rentabilidad de la empresa, lo que significa establecer precios para que el ingreso total sea rentable y justo, se tratara de buscar un rendimiento sobre la inversión para lograr un mejor posicionamiento en el mercado.

La estrategia de fijación de precios que se aplicará es asignar el precio de acuerdo a los diferentes factores internos, el costo de producción de las camisas bordadas a mano, los gastos administrativos, financieros, esto significa que el precio que se establecerá para obtener las utilidades no necesariamente sea alto, sino que depende del entorno competitivo en el mercado americano, como se analizo en el estudio del mercado y se estableció un precio de acuerdo a las exigencias del mercado, conociendo los costos que implica la confección de una camisa.

Es a partir de esta base que el precio de las camisas bordadas a mano está definido en el mercado de Nueva York a 25 dólares americanos c/u.

Las camisas bordadas a mano van a tener un costo similar al de sus productos sustitutos por lo que se tratara de posicionarse en la mente del cliente como un indicador de buena

calidad, sin embargo a medida de que el producto sea reconocido y su marca sea diferenciada se podrá generar un aumento.

4.5.3.3 Canales de Distribución

Las camisas elaboradas a mano se encontraran disponibles por medio de las tiendas comercializadoras o distribuidores mayoristas con los que se hará negociaciones internacionales en Nueva York, EEUU o directamente por pedidos vía correo electrónico o en la página web que será una tienda virtual o facebook con los que contara la asociación.

Las tiendas más importantes referidas para el proyecto y según el estudio de mercado realizado se encuentran Panama hat y Kuero Nica con quien se hará un acercamiento sobre los beneficios y la oportunidad de generar un nuevo ingreso con este producto, sin embargo no se puede descargar otras tiendas interesadas en distribuir el producto analizando.

Los canales de distribución adicionales a los ya mencionados que se recomienda para el producto son los eventos y ferias especializadas en artículos artesanales o productos únicos con diferenciación e innovación, varios que se pueden dar en Ecuador para extranjeros o en Nueva York, como los diferentes eventos que organizan las asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York, EEUU por el acercamiento que se tuvo del proyecto con varias de las asociaciones ecuatorianas, se comprometieron al realizarse el lanzamiento de las camisas bordadas a mano apoyarán al producto, haciendo conocer al consumidor americano por medio de sus eventos.

La organización tendrá todos los derechos de las camisas elaboradas a mano, es decir controlar la calidad de la mercancía, los términos de venta, los precios y los tiempos de entrega (los tiempos de entrega se llegara a acuerdos según la facilidad que se tenga en la exportación y volumen de pedido) esta forma de distribución facilitará el movimiento de las camisas elaboradas a mano desde el fabricante hacia el mercado internacional.

La distribución de camisas elaboradas a mano en un inicio va a ser un poco limitada hasta que la empresa y el producto sean conocidos, cabe recalcar que los esfuerzos van hacer

inmensos y al principio se tendrán márgenes de descuento que serán necesarios para atraer a los importadores.

✓ Funciones de Distribución

Para facilitar la comercialización de las camisas elaboradas a mano entre los productores y el mercado americano se va seguir los siguientes pasos:

- Contacto y promoción: se establecerá contacto con las tiendas distribuidoras para la elaboración de las camisas bordadas a mano y procesar los pedidos.
- Negociación: se determina los términos de negociación, el tipo de transporte que se utilizara en el envío del pedido, la fecha de entrega y las formas de pago.
- Asumir Riesgos: en referencia a tiempos de entrega
- Financiamiento: se puede extender el crédito dependiendo del volumen de compra.

4.5.3.4 Promoción

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se presenta una oportunidad en el mercado estadounidense de comercializar las camisas bordadas a mano con innovadores diseños y defendiendo la premisa de la protección al medio ambiente. La intención de la empresa está en la creación y posicionamiento de la marca HC shirts a través de un concepto único que lo hace diferente al resto de camisas.

✓ Diferenciación del producto:

La diferenciación de un producto consiste en una característica diferente con la cuenta un producto, que lo distingue de los demás productos similares. En el caso de las camisas bordadas a mano se quiere plasmar:

- Su durabilidad ya que cuenta con materia prima de calidad.
- Exclusivos modelos con llamativos e interesantes bordados.

✓ Posicionamiento

El posicionamiento de un producto es la manera en la que los consumidores definen un producto a partir de sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa el producto en la mente de los clientes en relación de los productos de la competencia:

La diferenciación en su elaboración, es una camisa 100% natural ya que está elaborado por fibras naturales como es la lana de oveja y su tejido es a mano por lo que se convierte en un producto altamente Ecológico.

Estrategia de posicionamiento:

La estrategia está basada en los beneficios que ofrece el producto, al ser un producto altamente ecológico, así posicionarse en la mente del cliente como camisas elaboradas a mano que no destruyen al medio ambiente utilizando la frase.

your life, your way of dressing

✓ *Propuesta de Valor*

La propuesta de valor del producto está basada en el diseño, que puede ser una parte importante del valor que tiene el producto. En la actualidad tenemos ejemplos como Apple muestra que muchas veces no es tan importante la novedad, si no un buen diseño para diferenciarse y entregar valor al cliente.

En el producto lo novedoso son bordados a mano lo que representaría algo novedoso para el cliente o consumidor final y se podría asegurar un mercado ya que la novedad atrae al potencial cliente, conjuntamente con el valor que tiene la elaboración a mano.

La promoción se realizará a través de:

- ✓ Una página Web

Por medio de la pagina web www.hcshirts.org, permitirá que el producto pueda ser visitado y conocido en Nueva York, tanto compradores directos como las tiendas interesadas en tener las camisas bordadas a mano como un nuevo producto, el medio tecnológico hoy en día es tan importante que permite ingresar a nuevos mercados a menores costos.



- ✓ Por medio de posicionamiento de un buscador

Tratar de posicionarse entre las primeras opciones de camisas de algodón innovadoras, para de esta manera crear una imagen de calidad en el consumidor, esto será un trabajo a mediano plazo.

- ✓ Por la red social facebook

En la red social de facebook, se buscará encontrar seguidores interesados en el producto, de igual manera buscando generar una buena imagen en el potencial consumidor. En

primera instancia se creara un facebook gratuito para abaratar costo y de acuerdo a la evolución del proyecto, se pensara en crear un facebook empresarial, con los beneficios que presenta.

- ✓ Se entregará a potenciales clientes muestras gratuitas del producto

Las muestras del producto a potenciales clientes no pagan aranceles y se enviara al iniciar para llamar la atención de los posibles consumidores, para que puedan reconocer la diferenciación y calidad de las camisas bordadas a mano.

CAPITULO V

5. ESTUDIO TÉCNICO

En el capítulo V se va realizar la elaboración del estudio técnico debido a la necesidad de determinar la producción óptima en tiempo y calidad analizando todas las alternativas que existe en el mercado para la elaboración de camisas bordadas a mano. El proyecto funcionará a través de la asociación de productores de camisas bordadas a mano de la parroquia La Esperanza ADEPCAB.

En el estudio se tomará en cuenta el costo de la mano de obra hombre, la maquinaria que se utilizará y el espacio físico que demanda la elaboración de camisas bordadas a mano de esta manera considerar la localización correcta, el proceso de operación adecuado, para la excelente funcionalidad del proyecto.

5.1 Tamaño del proyecto

Para analizar el tamaño del proyecto se van a tomar en cuenta dos factores:

- El factor económico: se analizará la elaboración óptima de las camisas bordadas a mano, se tomará en cuenta el promedio de tiempo que toma elaborarlas y el costo de cada una de ellas, así como los insumos utilizados en ella, también se analizará el proceso de etiquetado y empaquetado para su exportación.
- El factor espacio físico: se determinará adecuado espacio físico para el almacenamiento (bodegas), etiquetado, empaquetamiento, unitarización de las camisas bordadas a mano, la maquinaria y el área administrativa de la ADEPCAB.

5.1.1 Análisis económico del proyecto

Luego de haber realizado el estudio de mercado del presente proyecto, se puede determinar el tamaño que el proyecto va a tener, uno de los objetivos del proyecto de tesis es unificar a los productores de camisas bordadas a mano, con la finalidad de mejorar su calidad de vida

y de cada una de sus familias. Por medio de la microempresa que ellos han tenido a través de los años van a poder ser parte de la Asociación de Productores de Camisas Bordadas a Mano ADEPCAB de la parroquia La Esperanza, y por ende van a poder tener beneficios para realizar la producción de las camisas.

Al analizar el factor económico del proyecto de lograr el menor costo unitario que tendrán las camisas bordadas a mano, se seleccionara a los proveedores mayoristas de telas como de hilos que permitan bajar el costo de las prendas, sin que esto influya en bajar la calidad, de manera que se pueda generar mayores ingresos para todos los socios de la ADEPCAB.

Para determinar la producción adecuada de las camisas bordadas a mano, se ejecuto el estudio de mercado realizado en el III capítulo del proyecto, donde se puede conocer que el mercado de Nueva York es bastante amplio contando con una población de más de un millón de personas que se encuentran en el segmento de mercado meta escogido para el proyecto, se ha determinado que si existe un alto interés por este tipo de camisas, además de valorar el bordado a mano que lo hace un producto muy especial, a un precio conveniente para beneficio del consumidor y productor.

La parroquia la Esperanza tiene un total de productores de 4417, de los cuales a 367 se realizó la encuesta, la misma que en la pregunta N° 9 se puso a consideración el pertenecer a una asociación que exporte sus camisas bordadas a mano a Nueva York, EEUU, que le brinde estabilidad de trabajo e ingresos, a lo que ellos contestaron estar muy de acuerdo en 70%, de acuerdo 16% poco de acuerdo 10% y un 4% que no está de acuerdo.

Al conocer que los productores de la parroquia La Esperanza cuentan con barreras en su educación, capacitación y miedo a los cambios que pueden producirse se ha tomado en cuenta que para un inicio se contara con 60 microempresas familiares de la Esperanza asociadas a ADEPCAB, teniendo consideración a que cada microempresa contara de 3 a 5 productores, teniendo un promedio de 240 productores de camisas bordadas a mano.

En el cuadro que se muestra a continuación también se detallara la producción con la que en un inicio podría contar la Asociación:

Cuadro N° 62. Producción de camisas bordadas a mano por los socios de ADEPCAB

PRODUCCIÓN DE LOS SOCIOS DE ADEPCAB					
Total de productores La Esperanza	Microempresas asociadas ADEPCAB	Productores de ADEPCAB	Promedio de camisas elaboradas en un mes por microempresa	Promedio de camisas elaboradas en un mes	Total de camisas elaboradas anualmente
4417	60	240	50	3000	36000

Fuente: Oferta de camisas bordadas a mano. Estudio de oferta III capítulo

Elaborado por: la autora

5.1.2 Análisis del espacio físico

El espacio físico contará con un volumen de 120 metros cuadrados de los cuales 30 metros se utilizara para las oficinas del área administrativa, 30 metros para el área de etiquetado y empaquetado, 10 metros para unitarización y marcado y, además 20 metros para la bodega, adicionalmente se contara con un espacio de parqueo.

La bodega podrá almacenar hasta 800 cajas, cada caja llevará 12 camisas, es decir la bodega tiene una capacidad de almacenamiento de 9600 camisas listas para la exportación.

Para analizar el espacio físico que necesitan las camisas bordadas a mano, también se tomara otros factores como:

5.1.2.1 Demanda

El producto terminado está orientado para los habitantes hombres y mujeres de 45 a 54 años, que representan el 14.8% de la población de Nueva York llegando a 1,233.831 habitantes que según las estimaciones realizadas en el estudio de mercado de la demanda, cada habitante adquiere anualmente 2 camisas elaboradas en puro algodón consumo que se encuentra en tendencia positiva, de aquí que se prevé que como introducción en el mercado se comercializará el total de 3000 camisas mensuales que representa un porcentaje menor a 1 % del mercado meta, se puede claramente conocer que la demanda aparente del mercado

americano es bastante amplio, que al posicionarse en la mente de los potenciales consumidores permitirá tener mayor pedidos y de esta manera mayor producción.

5.1.2.2 *Suministros*

Cada microempresa asociada proveerá a la ADEPCAB de las camisas en las tallas XS, S, M, L, X, XL, XXL de acuerdo al cuadro N° 57 de tallas establecido en el IV capítulo, tanto para hombres y mujeres de acuerdo al detalle de pedidos de las tiendas distribuidoras de Nueva York (importadores), las microempresas se encuentran dentro de la parroquia La Esperanza, por lo que el traslado de la mercadería no tendrá complicaciones, ya que la asociación estará ubicada en lugar céntrico fácil de llegar.

Para la parte de etiquetado, empaquetamiento y unitarización se utilizará:

- Etiquetado

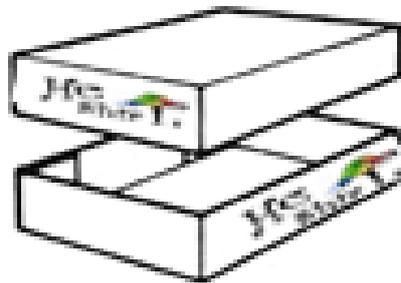
Para el etiquetado se utilizara cartón de etiqueta diseñada, como el ejemplar que se muestra a continuación, la de fondo azul será para hombres y la de fondo naranja para mujeres que ira adherida a la camisa, con la talla respectiva de la camisa.

Además se realizara el etiquetado adherido en la parte interior del cuello de la camisa, con toda la información requerida en la normativa estadounidense de textiles y prendas de vestir que se detalla en la parte de etiquetado en el IV capítulo.



- Empaque

Para el empaque de cada una de las camisas será una caja de cartón corrugado formado por la unión de tres partes: el externo tapa o cara, el intermedio onda y el interno contratapa o contracara, con medidas externas de alto 6cm, largo 33cm y ancho 22cm con elementos impresos gráficos en el cartón, donde se detallara información que va en la etiqueta agregándole los beneficios del producto.



- Unitarización

Para la unitarización y marcado se realizará en cajas de cartón con medidas externas de alto 38cm, largo 45cm y ancho 34cm, cada caja podrá contener 12 unidades de camisas.



5.1.2.3 Maquinaria, herramientas y equipo informático

Dentro de las instalaciones de la asociación se contará con el departamento de etiquetado, empaquetamiento y unitarización, para esto se tendrá la marca registrada del producto “HC shirts”, se adquirirá maquinaria para sublimar la marca, así como también las herramientas necesarias para el etiquetado y empaquetamiento exigido para la exportación de textiles a Estados Unidos, de esta manera el producto estará listo para la exportación.

Para la parte administrativa se utilizarán equipos informáticos que respaldarán la comercialización de las camisas bordadas a mano, así como su venta.

5.1.2.4 Financiamiento

El financiamiento será a partir del aporte de todos los socios una parte, y la otra a partir de las fuentes de financiamiento bancos, cooperativas de estado o privados, de este punto se hablara más adelante acerca de financiamiento e inversiones.

5.2 Localización del proyecto

El estudio de la localización se realizara en dos partes, la primera a nivel macro, y la segunda a nivel micro es decir el lugar exacto donde se realizará el proyecto, para ello se deberá tener en cuenta el transporte desde el punto hasta el sitio del abordaje de nuestro producto.

Se debe denotar que la localización del proyecto se encuentra analizada en base a obtener el menor costo de inversión para la asociación, cerca de los proveedores del producto que son las microempresas asociadas.

5.2.1 Macro localización

El proyecto se ubicará en la provincia de Imbabura, ciudad de Ibarra, parroquia La Esperanza.

5.2.2 Micro localización

Se ubicará en el centro de la parroquia La Esperanza, barrio San Francisco, Lote N.458, desde este punto a la ciudad de Ibarra en camioneta lleva 15 minutos a un costo de 3

dólares el alquiler de una, dependiendo de la cantidad transportada, desde la ciudad de Ibarra al terminal de Quito toma aproximadamente 2:30 horas a un costo de 15 dólares, posterior a esto se llevara al aeropuerto de Quito para su exportación a un costo de 15 dólares por flete, el costo de exportación desde Ecuador a Nueva York, depende del transporte y empresa que se elija de acuerdo a la negociación con el cliente.

5.3 Constitución de la asociación

La economía mundial se basa en la apertura de mercados y el flujo constante de dinero por la dinámica de los negocios existentes, en todos los países, principalmente por países de la Unión Europea, los Estados Unidos y actualmente los países Asiáticos.

Dentro de este proceso de cambio y globalización de la economía de negocios, las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador han sido hasta cierto punto “flexibles”, adaptándose continuamente a los cambios tecnológicos, y financieros que demanda esta gran economía mundial.

El rol incursionar en mercados internacionales para el Ecuador representa la generación de empleo y mayor producción de bienes, y servicios.

La necesidad de crear la asociación de camisas bordadas a mano se basa en las aumentar las actividades productivas para los productores de la parroquia la Esperanza, ciudadanos que demandan una mano de obra para poder producir un sustento de vida para sus familias.

La conformación de la asociación se realizará a través de personas naturales que vivan en la parroquia La Esperanza que son microempresas constituidas por familias con niveles bajos de inversión.

Las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador se clasifican en:

- a. Microempresas: Se caracteriza por tener hasta 10 trabajadores, y su capital hasta 20 mil dólares.
- b. Talleres artesanales: no puede sobrepasar los 20 operarios y un capital hasta 27 mil dólares.
- c. Pequeña Industria: no más de 50 obreros

- d. Mediana Industria: se caracteriza por tener no menos de 50 y no más de 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar 120 mil dólares.

5.3.1 Base legal para la asociación

“Es una sociedad constituida por personas que se asocian con el fin de realizar actividades empresariales con estructura y funcionamiento democrático”⁴⁹. Para esto se constituirá mediante inscripción en el Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, con el fin de adquirir personalidad jurídica con sus estatutos, capital social mínimo necesario para poder constituirse y funcionar como asociación.

La asociación que se formará unificando los productores de la Parroquia la Esperanza se encontrará bajo las leyes y reglamentos que el estado ecuatoriano exige para que se forme en el ámbito legal:

5.3.1.1 Requisitos de constitución

a.- Acta de la Asamblea Constitutiva de la Asociación en formación, donde debe constar la decisión de participar en la asociación por todos los miembros fundadores, además el acta debe contener:

- “Nómina de la directiva provisional.
- Nombres completos, nacionalidad, números de cédula y domicilio de los miembros fundadores.
- La indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, con la información completa: calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, o dirección de correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.

2.- Copia del estatuto que deberá tener la certificación del secretario provisional, con fechas de estudio y aprobación del mismo.

3.- Copia certificada del documento en que conste la nómina de la directiva y el documento que acredite la representación legal.

⁴⁹ OTRI, Oficina de transferencia de resultados de investigación.(2012) Extraído el 16 de mayo de 2013 desde <http://otri.ugr.es/creacion-de-empresas-basadas-en-el-conocimiento/tipos-de-empresasformas-juridicas/>

4.- Copia certificada del acuerdo ministerial o instrumento legal que acredite la personería jurídica, y de existir, la última reforma del estatuto, legalmente aprobada.”⁵⁰

5.3.1.2 Requisitos para la aprobación de corporaciones de primer grado

Las corporaciones de primer grado son aquellas que agrupan a las personas naturales, donde constan las asociaciones.

1.- “Oficio dirigido al Ministro (a), solicitando la Aprobación de Estatutos.

2.- Petición de certificación de nombre.

3.- Especificar cuál es su SEDE o domicilio, con referencia a la calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, y correo electrónico en caso de tenerlo.

4.-Acta de Constitución de la Corporación en original y copia debidamente certificada, donde deben constar los nombres y apellidos, nacionalidad, estado civil, profesión y ocupación de los socios fundadores, firma y número del documento de identidad.

5.-Certificación del Secretario Provisional de la Corporación en formación de que las firmas y rúbricas o las huellas digitales según el caso, correspondan efectivamente a los socios fundadores.

6.- Contar con mínimo 5 socios mayores de edad, adjuntar copias de los documentos de cedula de identidad y papeleta de votación.

7.- Dos copias del Estatutos de la asociación de productores de camisas bordadas a mano ADEPCAB de la parroquia La Esperanza deberá contener, al menos lo siguiente:

- ✓ Nombre, domicilio y naturaleza jurídica de la Corporación
- ✓ Objetivo y fines específicos, los mismos que deben coincidir con las competencias del Ministerio de Industria y Productividad
- ✓ Fuentes de ingreso
- ✓ Clase de socios
- ✓ Derechos y obligaciones de los socios

⁵⁰ Ministerio de Relaciones Laborales. (2013). Extraído el 18 de junio de 2013 desde <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>

- ✓ Régimen disciplinario
- ✓ Régimen de solución de controversias
- ✓ Causales para la pérdida de la calidad de socio
- ✓ Estructura y organización interna (directiva provisional)
- ✓ Régimen económico
- ✓ Causas para la disolución y procedimiento de liquidación.

8.- Una cuenta de integración de capital a nombre de la Corporación, por un mínimo de USD 400,00 dólares de los Estados Unidos, o acreditar un patrimonio por el mismo valor.”⁵¹,

Para el presente proyecto se determinará en uno de los estatutos que el valor de ingreso de los socios será de \$1000 dólares, para financiar la inversión necesaria.

5.3.1.3 Registro de la directiva

Cuando la ADEPCAB obtenga personería jurídica, se debe poner en conocimiento del Ministerio de Relaciones Laborales la nómina de la directiva, en los quince días posteriores a la fecha de elección de la directiva.

Requisitos para el registro de la directiva solicitados por el Ministerio de Relaciones Laborales:

1. “Convocatoria
2. Acta de la Asamblea General en donde eligen la Directiva definitiva de la Organización, con la firma de todos los socios asistentes
3. Copia simple del Acuerdo Ministerial en donde se les otorgó personería jurídica”

⁵².

5.3.1.4 Ingreso o salida de miembros, y cambio de directiva

⁵¹ Ministerio de Industria y Productividad. (2013). Consulta personal realizada el 17 de junio de 2013.

⁵² Ministerio de Relaciones Laborales. (2013). Extraído el 18 de junio de 2013 desde <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>

Para el ingreso o salida de socios de la asociación se deberá solicitar al MIPRO el registro de la inclusión o exclusión de miembros, como también cambios de directiva, con la siguiente documentación:

- a) Solicitud de registro, firmada por el representante legal de la asociación.
- b) Convocatoria a la asamblea
- c) Acta de asamblea donde se eligió la Directiva o se aprobó la inclusión o exclusión de socios, haciendo constar los nombres y firmas de los socios asistentes, debidamente certificados por el secretario de la organización.

5.3.1.5 Disolución de la asociación

Son causales de disolución, bajo este régimen, a más de las cláusulas establecidas en el Estatuto Social, las siguientes:

- a) Incumplir o desviar los fines para los cuales fue constituida la organización.
- b) Comprometer la seguridad del Estado.
- c) Disminuir el número de miembros a menos del mínimo establecido.

5.3.1.6 Evaluación y control

La asociación se debe ajustar a los siguientes controles:

- Control de funcionamiento a cargo del Ministerio de Industrias y Productividad, el que controlaría los documentos, el cumplimiento del objeto y fines de la asociación, el registro de directiva y la nómina de socios.
- Control de utilización de recursos públicos por parte de los organismos de control del Estado y de la institución a través de la cual se transfiere los recursos públicos.
- Control tributario a cargo del Servicio de Rentas Internas.

La asociación está obligada a proporcionar en las actas de asambleas, informes económicos, informes de auditoría y memorias aprobadas, o cualquier otra información que se refieran a sus actividades.

“Si la asociación recibiera recursos públicos deberá inscribirse en el Registro Único de las Organizaciones de la Sociedad Civil y acreditarse ante las correspondientes instituciones del Estado responsables de los recursos públicos y deberá presentar anualmente informe de actividades, reportes financieros e informes de auditoría a la entidad que le otorgó la acreditación”⁵³.

5.3.2 Microempresas que pertenecerán a la asociación

Los pequeños microempresarios de la Parroquia la Esperanza según el S.R.I. (servicio de rentas internas) menciona que no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

5.4 Organización Administrativa

Al realizar el presente proyecto de negocios internacionales relacionado con la comercialización de camisas bordadas a mano por productores de la Parroquia la Esperanza para exportarlas al mercado de Nueva York en EEUU, es importante definir estrategias que permitan llegar a cumplir con los objetivos que se buscan en el proyecto.

De manera que para generar los resultados esperados, después de haber realizado un análisis la situación actual de los involucrados en el presente plan de negocios internacionales de forma directa: los ofertantes productores de camisas bordadas a mano y la demanda los habitantes de Nueva York (EEUU) que se encuentran en las edades de 45 a 54 años, se ha generado el siguiente análisis FODA:

5.4.1 FODA

Se ha considerado la utilización de esta herramienta, desde el enfoque de la investigación a través de encuestas a los productores de la Parroquia la Esperanza y el análisis situacional

⁵³ Ministerio de Relaciones Laborales. (2013). Extraído el 18 de junio de 2013 desde <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>

que viven, añadiendo las oportunidades de abrirse a nuevos mercados potenciales como es el caso de Nueva York por lo que se generó el siguiente cuadro de análisis:

Cuadro N° 63. Matriz de análisis FODA

ANALISIS FODA			
Análisis interno		Análisis externo	
FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1.- Tradición de los bordados	1.- Falta de capacitación	1.-Capacitar al capital humano	1.- Limitada productividad por falta de apoyo.
2.- Atractivo turístico	2.- Limitadas estrategias de comercialización	2.-Mayor conocimiento de bordados e innovadores modelos de acuerdo al mercado potencial	2.-Carencia de nuevas tecnologías
3.-Reconocimiento nacional y extranjero	3.-Ventas a intermediarios	3.-Colocación de distribuidores estratégicos para posicionarse en el mercado internacional.	3.-Bajo posicionamiento de imagen y marca
4.-Variedad de bordados	4.- Bajos precios de ventas a intermediarios	4.-A través de variedad incrementar la demanda.	4.-Baja rentabilidad en el comienzo del proyecto.
5.-Iniciativa de buscar nuevos mercados	5-Falta de implementación de tecnologías.	5.-Mejorar los niveles de ingresos	5.-Bajo volumen de ventas, hasta posicionarse en el mercado internacional.
6.-Disponibilidad de capital humano	6.-Mala distribución de los espacios de comercialización	6.-Colocar precios competitivos	6.- Falta de apertura al cambio por parte de los productores.
7.- Espacio físico para la producción		7.- Apoyo del gobierno con políticas favorables para emprender este proyecto.	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 64. Matriz de priorización de Fortalezas

ORD.	FORTALEZAS	PRIORIZACION		
		ALTA	MEDIA	BAJA
		5	3	1
F1	Tradicion de los bordados	X		
F2	Atractivo turistico	X		
F3	Reconocimiento nacional y extranjero		X	
F4	Variedad de bordados	X		
F5	Iniciativa de buscar nuevos mercados		X	
F6	Disponibilidad de capital humano	X		
F7	Espacio fisico para la produccion	X		

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 65. Matriz de priorización de Debilidades

ORD.	DEBILIDADES	PRIORIZACION		
		ALTA	MEDIA	BAJA
		5	3	1
D1	Falta de capacitación	X		
D2	Limitadas estrategias de comercialización		X	
D3	Ventas a intermediarios	X		
D4	Bajos precios de ventas a intermediarios	X		
D5	Falta de implementación de tecnologías.		X	

D6	Mala distribución de los espacios de comercialización	X		
----	---	---	--	--

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 66. Matriz de priorización de Oportunidades

ORD.	OPORTUNIDADES	PRIORIZACION		
		ALTA	MEDIA	BAJA
		5	3	1
O1	Capacitar al capital humano	X		
O2	Mayor conocimiento de bordados e innovadores modelos de acuerdo al mercado potencial	X		
O3	Colocación de distribuidores estratégicos para posicionarse en el mercado internacional.	X		
O4	A través de variedad incrementar la demanda.		X	
O5	Mejorar los niveles de ingresos		X	
O6	Colocar precios competitivos			X
O7	Apoyo del gobierno con políticas favorables para emprender este proyecto.		X	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 67. Matriz de priorización de Amenazas

ORD.	AMENAZAS	PRIORIZACION		
		ALTA	MEDIA	BAJA
		5	3	1
A1	Limitada productividad por falta de apoyo.	X		
A2	Carencia de nuevas tecnologías	X		
A3	Bajo posicionamiento de imagen y marca		X	

A4	Baja rentabilidad al emprender el proyecto.		X	
A5	Bajo volumen de ventas, hasta posicionarse en el mercado internacional.			X
A6	Falta de apertura al cambio por parte de los productores.		X	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

5.4.2 ADEPCAB

La Asociación de Productores de Camisas Bordadas a Mano es una empresa exportadora, de la parroquia la Esperanza, cantón Ibarra, de la provincia de Imbabura, sus socios producen y exportan camisas bordadas a mano cumpliendo con las normas de calidad y etiquetado establecidas para el mercado de Nueva York, EEUU.

Se ha constituido con el fin de unir a los productores de la parroquia, buscando mejorar su nivel de vida social y económica.

La Asociación en su iniciación contara con 60 microempresas socias y 260 productores de camisas bordadas a mano. Los productos se exportaran con la marca registrada: HC shirts.

5.4.3 Misión de ADEPCAB

Exportar camisas bordadas a mano, cumpliendo con todas las normas de calidad para exportar y satisfacer las necesidades del mercado internacional, particularmente Nueva York.

5.4.4 Visión

Llegar al mercado internacional y posesionarse como una de las principales empresas exportadoras camisas bordadas a mano.

5.4.5 Objetivos

Posesionar a la empresa de camisas bordadas a mano en el mercado internacional, a través de la satisfacción de los consumidores, manteniendo la calidad y el buen servicio, así como innovadores diseños en bordados.

Objetivos Específicos

- Realizar encuestas de satisfacción al cliente
- Atender a todas las quejas por parte del cliente
- Enviar todos los pedidos a tiempo
- Mantener la calidad de las camisas bordadas a mano

5.4.6 Valores

- **Compromiso:** con la empresa, con los socios productores, con nuestros clientes.
- **Calidad:** cada día con trabajo y esmero brindar a nuestros clientes productos de calidad.
- **Eficiencia:** utilizar los recursos al máximo y valorar el tiempo.
- **Trabajo en equipo:** suma de esfuerzos y colaboración, con el fin de lograr las expectativas y metas planteadas.

5.4.7 Estructura Organizacional

La estructura interna de la ADEPCAB, para la realización del proyecto se iniciará con cuatro colaboradores: gerente general, contador, jefe comercial y de exportación y el jefe logístico.

Funciones de los funcionarios:

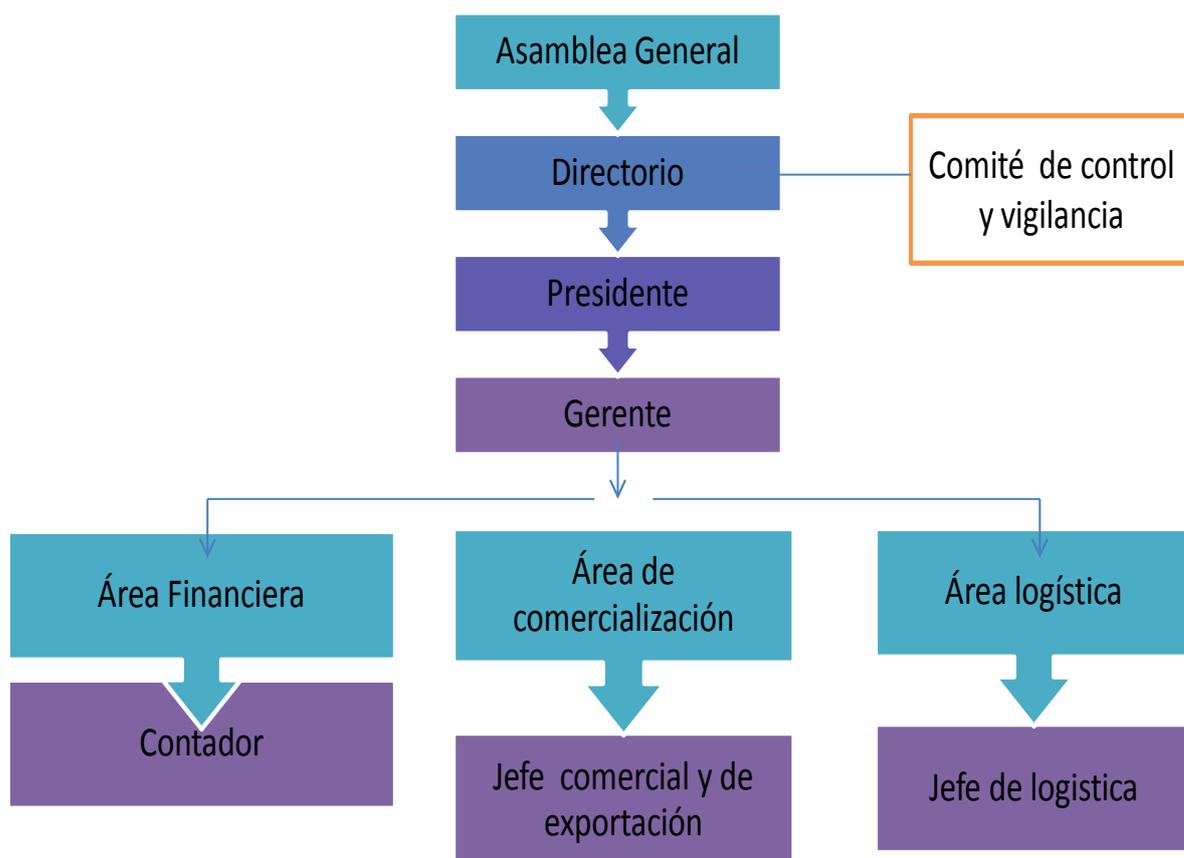
Gerente general: es el representante legal de la asociación, y entre las principales funciones que tiene es dirigir, coordinar y supervisar el eficiente desarrollo de las actividades de la asociación conforme al cumplimiento de las políticas adoptadas en los estatutos y por la Asamblea General.

Contador: entre las principales funciones que tendrá el contador son clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad el cumplimiento del fin que

tiene la asociación y el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, además de realizar la facturación correspondiente de la mercadería a exportar.

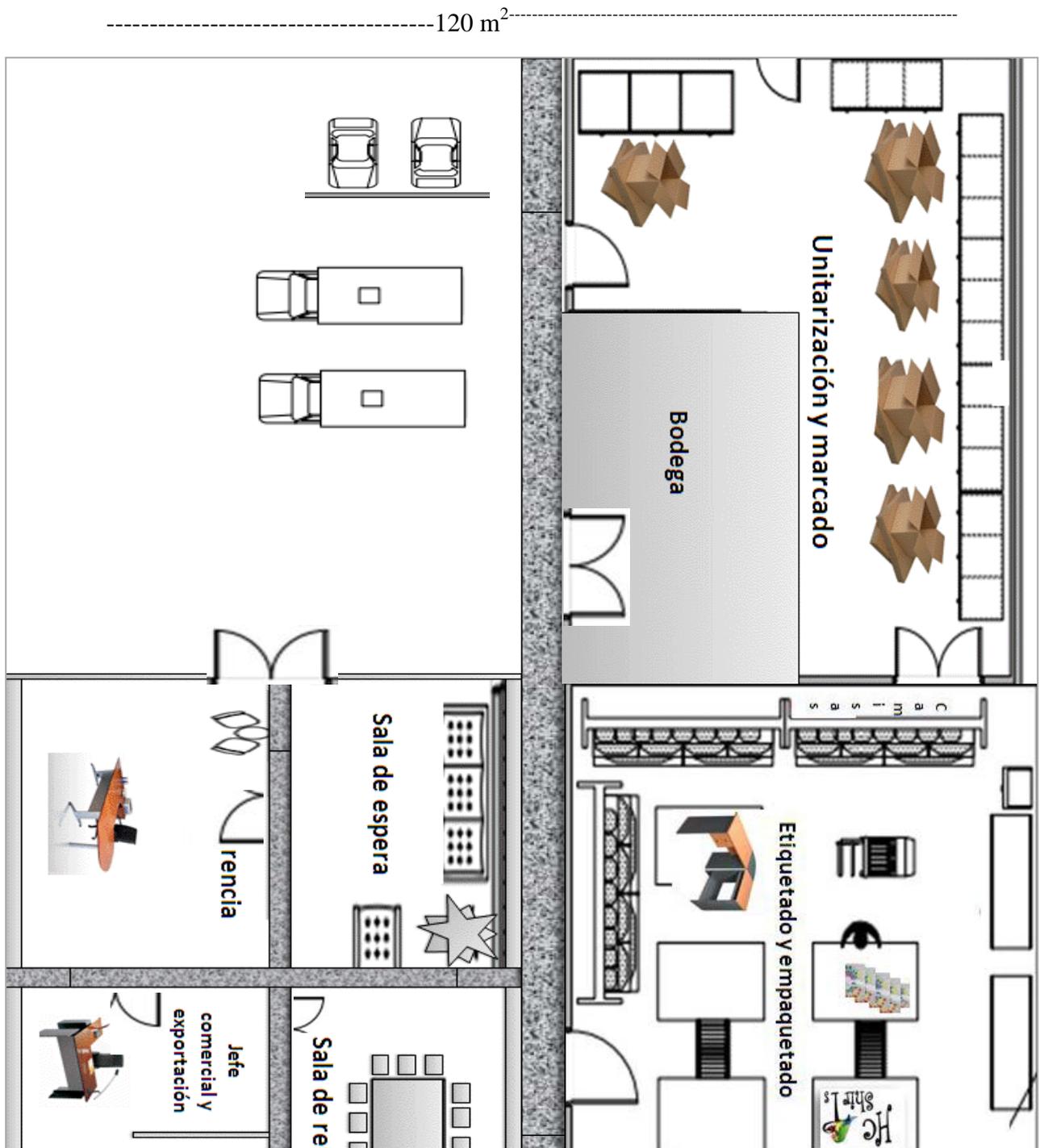
Jefe comercial y de exportación: se le otorgara las obligaciones comerciales internacionales, como la búsqueda de potenciales clientes, negociación, venta de camisas bordadas a mano y todo lo referente a documentación de la exportación.

Jefe logístico: se encargara recibir y revisar que las camisas bordadas a mano cuenten con todos los requerimientos de los diferentes pedidos, coordinar con las microempresas asociadas la parte del etiquetado, empaquetado y unitarización que se realizará en la instalaciones de la asociación por parte de los productores con el fin de facilitarles la maquinaria y material necesario.



5.5 Diseño funcional del proyecto

Para el presente proyecto se ha propuesto una instalación de sus oficinas, bodega y proceso de etiquetado, empaquetado y unitarización para el funcionamiento de la empresa, a continuación se muestra la distribución física de la planta, se recomienda que para los diseños definitivos será indispensable la participación de expertos en cada área, sin embargo se presenta una propuesta por la autora del proyecto:



CAPITULO VI

6. ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.

Para la evaluación del proyecto, es indispensable determinar las inversiones necesarias para la ejecución del presente plan de exportación, toda organización debe llevar un manejo serio y responsable de los ingresos y egresos, además de conocer si el financiamiento a realizar es factible, es por esto que se ha elaborado el presente capítulo.

Esta información será la base para realizar las proyecciones necesarias y luego obtener una posterior evaluación.

6.1 Inversión del proyecto

La inversión en la que se debe incurrir en primera instancia está determinada por la capacidad instalada con la que se ha planteado en el IV capítulo, para ingresar al mercado de Nueva York.

La cantidad de inversiones necesarias para poner en marcha el presente proyecto se determinará por la inversión inicial que corresponde a activos fijos, activos intangibles y

capital de trabajo que se requieren para ejecutar las actividades previstas para la operación de la empresa.

6.1.1 Inversión inicial

Para el que presente proyecto pueda efectuar sus operaciones es necesario contar con la adquisición de varios factores y medios que permita dar paso al funcionamiento de la asociación de productores de camisas bordadas a mano de la parroquia La Esperanza ADEPCAB y exportar su producto. En el proyecto se contará con inversión fija y la inversión en capital de trabajo.

6.1.2 Inversión fija

“Esta inversión se refiere a la asignación de recursos para la adquisiciones de bienes, que al momento de ser ya comprados son parte del patrimonio del proyecto, por lo general se adquieren por un largo plazo y no ser vendidos posteriormente.”⁵⁴ La inversión fija se divide en tangible e intangible.

6.1.3 Activos fijos tangibles

Los activos fijos son propiedad de la empresa y se utilizará en la ejecución del negocio con el fin de generar ingresos.

6.1.3.1 Terrenos

Para el presente proyecto se hará una adquisición de un terreno alrededor de 120 metros cuadrados, donde se distribuirá el espacio físico mencionado en el V capítulo el mismo que según el costo actual de “los terrenos en la Esperanza esta en un valor de \$ 26 el m², es decir alrededor de \$4000 el terreno que se requiere”⁵⁵, como se muestra a continuación:

Cuadro N° 68. Cotización de terreno

⁵⁴ Sáenz, Rodrigo (2007). Manual de Gestión Financiera. *Inversiones*. Editorial Primera edición. Quito. Pp. 19-20

⁵⁵ Plusvalia. *Terrenos en venta (Parroquia la Esperanza)*. Extraído el 12 de Junio de 2013 desde http://www.plusvalia.com/propiedades/terreno_venta/terreno-urbano_948090.html

TERRENO			
Terreno urbano	Unidad de medida	Cantidad	Valor
1 terreno	m ²	120	\$ 4,000
Subtotal			\$ 4,000
Imprevisto 3.52%			\$ 140
Total terrenos			\$ 4,140

Fuente: http://www.plusvalia.com/propiedades/terreno_venta/terreno-urbano_948090.html

Elaborado por: la autora

6.1.3.2 Construcciones

Para la adecuación de las instalaciones del proyecto como se había presentado en el análisis físico del mismo, se distribuirá de la siguiente manera:

El espacio físico tendrá alrededor de 120 metros cuadrados de los cuales 30 metros se utilizara para las oficinas del área administrativa, 30 metros para el área de etiquetado y empaquetado, 10 metros para unitarización y marcado, además 20 metros para la bodega, adicionalmente se contará con un espacio de parqueo. Para la distribución adecuada de las instalaciones se detallará a continuación el valor cotizado de cómo será la estructura de la construcción a realizarse:

Cuadro N° 69. Cotización de construcción

CONSTRUCCIÓN	
Descripción	Valor
Área administrativa	\$ 5,214
Área de etiquetado y empaquetado	\$ 5,114
Área de Unitarización y marcado	\$ 3,491
Bodega	\$ 1,925
Parqueadero	\$ 1,348
Subtotal	\$ 17,092
Imprevistos 3.52%	\$ 602

Total Construcción	\$ 17,694
--------------------	-----------

Fuente: Arq. Tatiana Tene R. Anexo 19

Elaborado por: la autora

En el anexo 19 se puede observar con mayor detalle la cotización de la construcción con los materiales a utilizarse: en paredes mampostería de bloque de 20, el techo con cubierta metálica, ventanas de vidrio, en divisiones mampostería de bloque 15.

6.1.3.3 Muebles y enseres

Para realizar la inversión en muebles y enseres se analizó las necesidades que se tienen en cada área es por esto que se destinó para el área administrativa: 4 modulares de oficina para el gerente, contador y jefe comercial y de exportación, un modular para el jefe logístico y de la misma forma se asignó cuatro archivadores uno se ubicara en cada una de las áreas.

Para el área administrativa se vio la necesidad de adquirir una mesa de reunión donde se realizará las respectivas reuniones de trabajo, con clientes, empleados, socios y assembleístas. La sala de espera es parte importante para dar un buen servicio tanto al cliente interno como externo.

Para la operatividad del negocio se encuentran las mesas de etiquetado para el área de etiquetado y empaquetado y estantes para el bodegaje de las camisas bordadas a mano Adicional sillas auxiliares para los diferentes departamentos. En el cuadro a continuación se encuentra la respectiva cotización.

Cuadro N° 70. Cotización de muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Modulares de oficina	4	\$ 250	\$ 1,000
Archivadores	4	\$ 125	\$ 500
Mesa de reuniones	1	\$ 180	\$ 180
Sala de espera	1	\$ 350	\$ 350
Sillas auxiliares	6	\$ 25	\$ 150

Mesas para el etiquetado	2	\$ 150	\$ 300
Estantes para bodega	4	\$ 165	\$ 660
Subtotal			\$ 3,140
Imprevistos 3.52 %			\$ 111
Total muebles y enseres			\$ 3,251

Fuente: Proforma Modulares e ideas. Arq. Martha Terán

Elaborado por: La autora

6.1.3.4 Equipos de oficina

Para iniciar el proyecto se ha presentado la necesidad de adquirir 3 teléfonos y un fax que servirá para el funcionamiento administrativo y operativo de la asociación.

Cuadro N° 71. Equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Teléfono	3	\$ 50	\$ 150
Fax	1	\$ 180	\$ 180
Subtotal			\$ 330
Imprevistos 3.52 %			\$ 12
Total equipos de oficina			\$ 342

Fuente: Proforma Ecuacompu

Elaborado por: La autora

6.1.3.5 Equipos de computación

Se adquirirá cuatro equipos de computación para los diferentes colaboradores con el fin de tener la tecnología de apoyo necesaria, además de dos multifuncionales como: impresora, copiadora y escáner, para los diferentes trabajos necesarios y tener toda la documentación al momento de realizar la exportación.

Cuadro N° 72. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadoras	4	\$ 680	\$ 2,720
Impresoras con copiadora y escáner	2	\$ 200	\$ 400
Subtotal			\$ 3,120
Imprevistos 3.52 %			\$ 110
Total equipos de computación			\$ 3,230

Fuente: Proforma Ecuacompu.

Elaborado por: La autora

6.1.3.6 Total de inversión fija tangible

Luego de haber realizado la cotización de la inversión fija tangible se obtuvo el total de este rubro como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 73. Inversión activos fijos tangibles

TOTAL DE INVERSION FIJA TANGIBLE	
Descripción	Valor
Terreno	\$ 4,141
Construcción	\$ 17,694
Muebles y enseres	\$ 3,251
Equipos de oficina	\$ 342
Equipos de computo	\$ 3,230

Total Inversión Fija	\$ 28,656
-----------------------------	------------------

Fuente: Varias proformas

Elaborado por: La autora

6.1.4 Activos fijos intangibles

Las inversiones que se van a realizar en activos intangibles, los mismos que representan a los activos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, son amortizables a un plazo de cinco años. A continuación se detalla los rubros del proyecto que se encuentran dentro de los activos fijos intangibles:

En el siguiente cuadro se detallaran los gastos que se tienen que incurrir en constitución de la asociación ADEPCAB:

Cuadro N° 74. Gastos de constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Descripción	Valor total
Escritura de constitución y notariación	\$ 200
Publicación en la prensa	\$ 150
Inscripción en el MIPRO	\$ 45
Registro de la marca	\$ 116
Inscripción de nombramientos	\$ 15
Honorarios	\$ 500
Subtotal	\$ 1,026
Imprevistos 3.52 %	\$ 36
Total	\$ 1,062

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

6.1.4.1 Total inversión fija intangible

La evaluación de la inversión fija intangible se generó a través de los gastos de constitución de la asociación, del registro del RUC, registro de exportador, los diseños definitivos de las instalaciones que tendrá la asociación para su funcionamiento.

Se invertirá en capacitación de los empleados y socios para el desempeño eficiente del proyecto y el manejo que tendrá, adicional los gastos de instalación en este rubro se encuentran los gastos que se deben incurrir en instalación de redes telefónicas e internet, como también servicios básicos: agua, luz, teléfono.

Cuadro N° 75. Activos fijos intangibles

ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	
Descripción	Valor total
Gastos de constitución	\$ 1,062
Registro único de exportación	\$ 75
Registro de empresa exportadora	\$ 45
Diseños definitivos de las instalaciones	\$ 116
Gastos de Capacitación	\$ 2,500
Gastos de Instalación	\$ 1,000
Página web de la empresa	\$ 600
Programa de exportación	\$ 1,400
Subtotal	\$ 6,798
3.52 % Imprevistos	\$ 239
Total	\$ 7,037

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

6.1.5 Inversión en Capital de Trabajo

Es capital de trabajo se emplea para atender los desembolsos exigidos para el funcionamiento del proyecto, un monto necesario para dar inicio al ciclo productivo del proyecto y garantizar la fase de operación o funcionamiento. Es decir, será el capital con el que contará el proyecto antes de obtener los primeros ingresos de la operación del negocio

Es importante tener en cuenta la periodicidad del ciclo de venta del producto, para esto y como referencia del cobro a los clientes será de 30 días plazo. El coeficiente de reposición de inventarios será: 360 días del año dividido para los 30 días de plazo de cobro a clientes.

COEFICIENTE DE REPOSICIÓN		
Plazo de cobro a clientes	Días anuales	Coeficiente del proyecto
30	360	12

Para la inversión del proyecto en capital de trabajo se toma en cuenta todos los recursos necesarios para la operación y ejecución del mismo, cada rubro tomado en cuenta se encontrara detallado en posteriores páginas:

Cuadro N° 76. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Descripción	Valor total o anual
Confección , bordado y etiquetado de camisas	\$ 144,000
Materiales directos	\$ 108,000
Materiales indirectos	\$ 67,680
Mano de obra indirecta	\$ 10,993
Gastos Administrativos	\$ 23,429
Gastos Ventas	\$ 117,998

Subtotal de capital de trabajo	\$ 472,100
Periodos de reposición de inventario	\$ 12
Total	\$ 39,342

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

6.2 Financiamiento

El financiamiento del proyecto se determinara en base a la inversión inicial total que se debe hacer como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 77. Financiamiento

FINANCIAMIENTO			
Inversión fija tangible	Inversión fija intangible	Capital de trabajo+ imprevistos	Inversión total
\$ 28,656	\$ 7,037	\$ 39,342	\$ 75,036
		\$ 4,964	
\$ 28,656	\$ 7,037	\$ 44,306	\$ 80,000

Elaborado por: La autora

Para el financiamiento del proyecto se utilizara las fuentes internas y externas:

Entre las fuentes internas se tendrá el aporte de ingreso de los socios que tiene un valor de \$1000,00 dólares que en primera instancia únicamente se van a inscribir 60 socios, por lo que se obtendrá un valor de \$ 60000 dólares, que representa el 75 % de la inversión total.

Para el valor restante de \$ 20000 dólares que representa el 25% se contara con el financiamiento de la CFN o Corporación Financiera Nacional.

Cuadro N° 78. Flujo de recursos

FLUJO DE RECURSOS					
Descripción	Valor	Recursos propios		Recursos financiados	
		%	Valor USD	%	Valor USD
Terreno	\$ 4,141	0%	\$ -	100%	\$ 4,141
Construcción	\$ 17,694	10%	\$ 1,834.44	90%	\$ 15,859

Muebles y enseres	\$ 3,251	0%	\$ 3,251	0%	\$ -
Equipos de oficina	\$ 342	65%	\$ 342	0.00%	\$ -
Equipos de computo	\$ 3,230	0%	\$ 3,230	0%	\$ -
Activos fijos intangibles	\$ 7,037	100%	\$ 7,037	0%	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 44,306	100.00%	\$ 44,306	0.00%	\$ -
Total	\$ 80,000	100%	\$ 60,000	100%	\$ 20,000

Elaborado por: La autora

6.2.1 Amortización de la deuda

El préstamo se solicitará a 5 años plazo a la CFN, esta Corporación se encuentra apoyando a los nuevos emprendedores como es el caso del presente proyecto. La CFN tiene facilidad de financiar proyectos al sector productivo, de mayor envergadura y con mayores plazos.

La CFN dispone lo siguiente “podrá financiar la adquisición de inmuebles para proyectos nuevos o de ampliación por un monto equivalente al valor de la escritura de compra-venta actual o el determinado en el informe técnico.

Para el caso de proyectos nuevos se podrá financiar la compra del bien inmueble siempre y cuando el cliente evidencie que ha efectuado el pago respectivo al vendedor del inmueble por el monto correspondiente a su aporte, previo al desembolso de CFN, o de lo contrario la inversión en capital de trabajo”⁵⁶

La Amortización o forma de pago de la CFN puede ser realizado cada 30, 90 ó 180 días y para todos los casos se podrá establecer un día de pago fijo. La tasa anual para este tipo de proyectos se encuentra establecida según el plazo, para este proyecto está en 10,57%. La CFN concede préstamos desde \$50000 en adelante, sin embargo en este tipo de nuevos proyectos está ayudando con montos más bajos desde \$10000, dependiendo de las garantías que se ofrezcan y la propuesta del proyecto. Para el presente proyecto se necesita un préstamo de \$ 20000 con pagos semestrales (Anexo 20) a 5 años plazo y un año de gracia como se muestra en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 79. Amortización de la deuda

⁵⁶ CFN Corporación Financiera Nacional. (2013). Consulta personal realizada el 10 de julio de 2013.

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA					
Período	Deuda Inicio	Interés	Amortización/ Capital	Cuota	Saldo final
1	20,000.00	1,058.00	-	3,130.81	20,000.00
2	20,000.00	1,058.00	-	3,130.81	20,000.00
3	20,000.00	1,058.00	2,072.81	3,130.81	17,927.19
4	17,927.19	948.35	2,182.46	3,130.81	15,744.72
5	15,744.72	832.90	2,297.92	3,130.81	13,446.81
6	13,446.81	711.34	2,419.48	3,130.81	11,027.33
7	11,027.33	583.35	2,547.47	3,130.81	8,479.86
8	8,479.86	448.58	2,682.23	3,130.81	5,797.63
9	5,797.63	306.69	2,824.12	3,130.81	2,973.51
10	2,973.51	157.30	2,973.51	3,130.81	(0.00)

Elaborado por: La autora

6.3 Costos, gastos e ingresos del proyecto

Para determinar los costos en los que debe incurrir el proyecto, con el fin de darle operatividad a las funciones que tendrá la asociación, para esto se ha clasificado en costos fijos y costos variables.

6.3.1 Costos fijos

Los costos fijos son los que permanecen invariables ante cambios que se puedan ocasionar en la producción.

6.3.1.1 Sueldo del personal administrativo

Entre los costos fijos se encuentran el pago de sueldos, el mismo que está regido de acuerdo a lo que exige el IESS y el “Ministerio de Relaciones Laborales, considerando que el salario básico unificado para el año 2013 se encuentra en \$318 dólares mensual, el

aporte personal que equivale 9.35% y el aporte patronal esta en 11.15%”⁵⁷, como se muestra en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 80. Sueldos del personal administrativo

SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO					
Cargo	Sueldo	Aporte personal al IESS 9.35%	Total deducciones	Liquido apagar	Aporte Patronal al IESS 11.15%
Gerente	\$ 900	\$ 84	\$ 84	\$ 816	\$ 100
Contador	\$ 400	\$ 37	\$ 37	\$ 363	\$ 45
Subtotal mensual	\$ 1,300	\$ 122	\$ 122	\$ 1,178	\$ 145
Subtotal anual				\$ 14,141	\$ 1,739
Imprevistos 3.52%				\$ 283	\$ 61
Total gasto sueldos				\$ 14,424	\$ 1,801
Total gasto sueldos más aporte patronal					\$ 16,225

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales. 2013

Elaborado por: La autora

6.3.1.2 Provisiones

Cuadro N° 81. Provisiones del personal administrativo

PROVISIONES					
Cargo	Sueldo	Decimo tercer sueldo al 30 de noviembre	Decimo cuarto sueldo	Vacaciones	Fondos de reserva
Gerente	\$ 900	\$ 900	\$ 318	\$ 450	\$ 900
Contador	\$ 400	\$ 425	\$ 318	\$ 213	\$ 425
		\$ 1,325	\$ 636	\$ 663	\$ 1,325
Subtotal anual					\$ 3,949
Imprevistos 3.52%					\$ 139
Total provisiones					\$ 4,087

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales. 2013

Elaborado por: La autora

⁵⁷ Ministerio de Relaciones Laborales. (2013). Consulta personal realizada el 10 de julio de 2013.

6.3.1.3 Consumo de útiles de oficina

Cuadro N° 82. Consumo utiles de oficina

CONSUMO DE UTILES DE OFICINA				
Descripción	Unidades	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Papel	cajas de 10 resmas (500 hojas c/u)	10	\$ 30	\$ 300
Esfero	cajas de 12 unidades	3	\$ 2	\$ 6
Grapadora	unidad	3	\$ 4	\$ 12
Carpeta	unidad	200	\$ 1	\$ 100
Sobres	paquete de 500 sobres	2	\$ 10	\$ 20
Clips	caja de 100 u.	3	\$ 2	\$ 6
Grapas	caja de 100 u.	3	\$ 3	\$ 9
Subtotal anual				\$ 453
Imprevistos 3.52%				\$ 16
Total gasto útiles de oficina				\$ 469

Fuente: Proforma Papelería Aurita

Elaborado por: La autora

6.3.1.4 Servicios generales

Cuadro N° 83.Servicios generales

SERVICIOS GENERALES		
Descripción	Consumo mensual	Consumo anual
Agua	\$ 10	\$ 120
Luz eléctrica	\$ 30	\$ 360
Teléfono	\$ 90	\$ 1,080
Internet	\$ 45	\$ 540
Subtotal anual		\$ 2,100
Imprevistos 3.52%		\$ 74
Total servicios generales		\$ 2,174

Fuente: Proformas obtenidas de TV cable

Elaborado por: La autora

6.3.1.5 Depreciación de Activos Fijos

Los activos fijos ya anteriormente mencionados se deprecian debido que con el pasar del tiempo van perdiendo su valor, de acuerdo a su vida útil, técnica y contable, los porcentajes de depreciación lo determina la ley de régimen tributario interno el mismo que se muestra a continuación:

“(I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual”⁵⁸.

En el siguiente cuadro se mostrara las depreciaciones para cada uno de los activos fijos que serán parte del proyecto:

Cuadro N° 84. Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
Año/ Descripción	Construcción 5 %	Muebles y enseres 10%	Equipos de oficina 10%	Equipos de computo 33%	Total Dep.
Año 0	\$ 17,694	\$ 3,251	\$ 342	\$ 3,230	
Año 1	\$ 885	\$ 325	\$ 34	\$ 1,077	\$ 2,321
Año 2	\$ 885	\$ 325	\$ 34	\$ 1,077	\$ 2,321
Año 3	\$ 885	\$ 325	\$ 34	\$ 1,077	\$ 2,321
Año 4	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244
Año 5	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244

⁵⁸ Servicio de Rentas Internas SRI. (2013). *Depreciación de activos fijos*. Extraído el 14 de julio de 2013 desde <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelerada-de-activos-fijos>.

Año 6	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244
Año 7	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244
Año 8	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244
Año 9	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244
Año 10	\$ 885	\$ 325	\$ 34		\$ 1,244
Año 20	\$ 885				\$ 885

Fuente: Régimen tributario interno. 2013

Elaborado por: La autora

6.3.1.6 Gasto Mantenimiento de Activos Fijos

Se aprovisiona un porcentaje de mantenimiento para los activos fijos debido a que puede ocasionarse algún daño, es por esto que en el siguiente cuadro se detalla:

Cuadro N° 85. Gasto mantenimiento de activos

GASTO MANTENIMIENTO DE ACTIVOS			
Nombre del activo	Valor del activo	Porcentaje	Valor del gasto del activo
Construcción	\$ 17,694	2%	\$ 354
Muebles y enseres	\$ 3,251	1%	\$ 33
Equipos de oficina	\$ 342	2%	\$ 7
Equipos de computo	\$ 3,230	2%	\$ 65
Subtotal anual			\$ 458
Imprevistos 3.52%			\$ 16

Total gasto mantenimiento de activos	\$ 474
--------------------------------------	--------

Elaborado por: La autora

6.3.1.7 Amortizaciones

Las empresas al constituirse legalmente incurren en gastos de alto valor económico, como son los gastos de constitución los mismos que se pueden amortizar a 5 años y al 20% anual, según lo dispone el régimen tributario interno.

Cuadro N° 86. Amortización de activos intangibles

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES			
Años	Total activos fijos intangibles	Cuotas	Valor residual
1	\$ 7,037	\$ 1,407	\$ 5,630
2	\$ 5,630	\$ 1,407	\$ 4,222
3	\$ 4,222	\$ 1,407	\$ 2,815
4	\$ 2,815	\$ 1,407	\$ 1,407
5	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ -

Fuente: Régimen tributario interno. 2013

Elaborado por: La autora

6.3.1.8 Total gastos administrativos

Cuadro N° 87. Total gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Descripción	Valor total o anual
Sueldos	\$ 16,225
Provisiones	\$ 4,087
Consumo de útiles de oficina	\$ 469
Servicios generales	\$ 2,174
Mantenimiento de activos fijos	\$ 474
Total	\$ 23,429

6.3.2 Costos Variables

Luego de haber analizado los costos fijos del presente proyecto, se realizará de igual manera el análisis de los costos variables los mismos que como su nombre lo indica van a variar de acuerdo los productos que se van a exportar:

6.3.2.1 Confección , bordado y etiquetado de camisas

Esta parte comprende las compras que se van a realizar a las diferentes microempresas asociadas a ADEPCAB, los mismos que confeccionaran la camisa con su bordado, quienes recibirán de parte de la asociación toda la materia prima directa e indirecta, es por esto que el valor de la compra de la camisa se encontrará en 3 dólares, adicional el proceso de etiquetado y empaquetado por cada camisa se reconocerá 1 dólar por lo que el costo de la misma quedará como se detalla a continuación.

Cuadro N° 88. Confección , bordado y etiquetado de camisas

CONFECCIÓN , BORDADO Y ETIQUETADO DE CAMISAS			
Descripción	Valor por unidad	Valor por 3000 camisas o valor de producción mensual	Valor total o anual
Confección , bordado y etiquetado de camisas	\$ 4	\$ 12,000	\$ 144,000
Total confección , bordado y etiquetado de camisas			\$ 144,000

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

6.3.2.2 Materiales directos

A continuación se detallaran los materiales directos que se utilizan en la elaboración de la camisa bordada a mano:

Cuadro N° 89. Materiales directos

MATERIALES DIRECTOS				
Detalle	Producto	Cantidad utilizada	Precio	Total
Materia Prima 1	Tela	1/6 m	\$ 2	\$ 2
Materia Prima 2	Varios hilos de todo color para el bordado	diferentes hilos de cada color	\$ 1	\$ 1
Valor por unidad				\$ 3
Valor por 3000 camisas mensuales				\$ 9,000
Valor total de materiales directos				\$ 108,000

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: La autora

6.3.2.3 Materiales indirectos

Se ha considerado todos los materiales indirectos que se utilizan en la confección de la camisa como se muestra a continuación:

Cuadro N° 90. Materiales indirectos

MATERIALES INDIRECTOS				
Detalle	Producto	Cantidad utilizada	Precio por unidad	Total (cantidad por precio)
Materia Prima 3	Fija cuello	1	0.10	\$ 0.10
Materia prima 4	Botones	4	0.02	\$ 0.08

Materia prima 5	Hilo (por conos)	1 tubo	0.20	\$ 0.20
Materia prima 6	Etiqueta	1	0.50	\$ 1
Materia prima 7	Empaquetado	1	1.00	\$ 1
Valor por unidad				\$ 2
Valor por 3000 camisas mensuales				\$ 5,640
Valor total de materiales indirectos				\$ 67,680

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

6.3.2.4 Mano de obra indirecta

En esta parte, al ser la iniciación de la asociación únicamente se va a contratar a una persona jefe de logística quien se va a encargar de controlar que la mercadería este en buen estado y con todos los requerimientos del cliente, todos los productores al momento de entregar el producto se encargaran del etiquetado, empaque, embalaje, unitarización y marcado, para ser más fácil su realización y evitar que los socios tengan que incurrir gastos se adecuara estas aéreas en las oficinas de ADEPCAB. Es por esto que el gasto de mano de obra indirecta se detalla a continuación:

Cuadro N° 91. Mano de obra indirecta

MANO DE OBRA INDIRECTA					
Descripción	Sueldo	Aporte personal al IESS 9.35%	Total deducciones	Aporte Patronal al IESS 11.15%	Liquido apagar
Jefe de logística	\$ 700	\$ 65	\$ 65	78	635
Sueldo anual				937	7615
Decimo tercer sueldo					700
Decimo cuarto					318
Vacaciones					350
Fondos de Reserva					700
Subtotal					10619
Imprevistos 3.52%					374

Total mano de obra indirecta anual	\$ 10,993.0
------------------------------------	-------------

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: La autora

6.3.2.5 Gasto de ventas

En los gastos de venta se encontraran todos los gastos incurridos en la comercialización y venta de las camisas bordadas a mano, como el proceso de exportación y para esto en necesario realizar el cálculo dependiendo del Incoterm negociado con el cliente de tal modo que se consideren todos los costos que se generen en el proceso de exportación.

a) Proceso de exportación

Es importante considerar en el gasto de ventas los costos de exportación los mismos que se efectúan según el incoterm negociado sin embargo tomando en cuenta varios factores del proceso de exportación se saco el promedio de gasto por camisa como se muestra a continuación:

Cuadro N° 92. Gastos de exportación

Gasto exportación		
Descripción	Valor mensual	Valor anual
Agente afianzado	\$ 400	\$ 4,800
Transporte interno de la mercadería	\$ 500	\$ 6,000
Documentación	\$ 200	\$ 2,400
Copias de documentación	\$ 100	\$ 1,200
Movilización	\$ 200	\$ 2,400
Transporte internacional	\$ 7,018.75	\$ 84,225
Subtotal	\$ 8,419	\$ 101,025

Imprevistos 3.5%	\$ 247	\$ 2,965
Total de gastos exportación	\$ 8,666	\$ 103,990

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

Costo unitario de exportación mensual y anual:

Cuadro N° 93. Costo de exportación por camisa

Costo unitario de exportación por camisa		
Descripción	Valor mensual	Valor anual
3000 camisas mensuales	\$ 2.89	\$ 34.66

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 94. Transporte Internacional DHL

TRANSPORTE INTERNACIONAL DHL				
Cajas	Descripción	Costos	Unidad	Costo Total
250	Una caja de cartón con 12 unidades de camisas de algodón bordadas a mano	28.08	kilo/ cu	\$ 7,018.75

Fuente: DHL (anexo 16)

Elaborado por: La autora

b) Gasto de publicidad

Dentro del gasto de publicidad se encuentra los costos en los que se incurre para la promoción y publicidad del producto:

- Muestras gratuitas del producto

Después de haber analizado al mercado meta y al comportamiento de los posibles consumidores, es claro que en Estados Unidos las marcas se vuelven reconocida por su calidad en el producto que cumpla con las expectativas que tienen, es por esto que para poder ingresar al mercado se ha tomado como estrategia de promoción el entregar muestras

gratuitas del producto para que el mismo genere la confianza que se necesita para realizar el comercio internacional.

Cuadro N° 95. Costo unitario de camisa bordada a mano

Costo de una camisa bordada a mano				
Detalle	Producto	Cantidad utilizada	Precio por unidad	Total (cantidad por precio)
Materiales directos				
Materia Prima 1	Tela	1/6m	\$ 2	\$ 2.00
Materia Prima 2	Varios hilos de todo color para el bordado	diferentes hilos de cada color	\$ 1.00	\$ 1.00
Total materiales directos				\$ 3.00
Materiales indirectos				
Materia Prima 3	Fija cuello	1 fija cuello	0.10	\$ 0.10
Materia prima 4	Botones	4	0.02	\$ 0.08
Materia prima 5	Hilo (por conos)	1 tubo	0.20	\$ 0.20
Materia prima 6	Etiqueta	1	0.50	\$ 0.50
Materia prima 7	Empaquetado	1	1.00	\$ 1.00
Total materiales indirectos				\$ 1.88
	Confección, bordado y etiquetado de la camisa	1		\$ 4
Camisa bordada a mano	Valor total de la camisa sin gastos administrativos y de ventas	1		\$ 8.88

Elaborado por: La autora

La empresa prevé enviar 12 muestras para las diferentes tiendas distribuidoras interesadas en comprar el producto, se realizaran 3 envíos gratis en el año.

Cuadro N° 96. Costo de muestras gratis

COSTOS DE MUESTRA GRATIS			
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
6	camisas bordadas a mano para hombre	\$ 8.88	\$ 53
6	camisas bordadas a mano para mujer	\$ 8.88	\$ 53
Subtotal			\$ 107

Tres envíos anuales	320
Total sin costo de transporte	320

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 97. Costo de envío muestras gratis

TRANSPORTE INTERNACIONAL DHL				
Cantidad	Descripción	Costos	Unidad	Costo Total
3 cajas	Una caja de cartón con 12 unidades de camisas de algodón bordadas a mano	\$28.08	kilo/ c.u.	\$84.23

Fuente: DHL

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 98. Costo total del envío muestras gratis

COSTO TOTAL DE ENVÍO MUESTRAS GRATIS	
Costo de mercadería	\$ 320
Costo de exportación	\$ 96
Costo de transporte	\$ 84
Total costo envío muestra	\$ 415

Elaborado por: La autora

- Promoción vía internet

Como se había explicado para el plan de promoción por el internet se utilizara la página web, el posicionamiento en el buscador y el facebook de forma estratégica para la promoción del producto:

6.3.2.6 Total gasto publicidad

Cuadro N° 99. Total gasto publicidad

TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD	
Descripción	Valor mensual
Pagina web	\$ 600
Posicionamiento en el buscador	\$ 1,500
Facebook (imagen, monitoreo)	\$ 500
Envío de muestras	\$ 415
Subtotal	\$ 3,015
Imprevistos 3.52%	\$ 106
Total gasto publicidad	\$ 3,015

Elaborado por: La autora

6.3.2.7 Gasto personal de ventas

Dentro del gasto al personal de venta se registrara la jefe del área comercial y de exportación quien directamente estará encargado de realizar las negociaciones internacionales por ende las ventas del producto, es por esto que en cuadro a continuación se detalla el sueldo que percibirá como las provisiones de decimo tercero, decimo cuarto sueldo así como también vacaciones y fondos de reserva.

Cuadro N° 100. Total gasto personal de ventas

GASTO PERSONAL COMERCIAL Y EXPORTACIÓN					
Descripción	Sueldo	Aporte personal al IESS 9.35%	Total deducciones	Aporte Patronal al IESS 11.15%	Liquido apagar
Jefe comercial y de exportación	\$ 700.00	\$ 65.45	\$ 65.45	78.05	\$ 634.55
Sueldo anual				\$ 936.60	\$ 7,614.60
Decimo tercer sueldo					\$ 700.00
Decimo cuarto					\$ 318.00

Vacaciones	\$ 350.00
Fondos de Reserva	\$ 700.00
Subtotal	\$ 10,619.20
Imprevistos 3.52%	\$ 373.80
Total mano de obra indirecta anual	\$ 10,993.00

Elaborado por: La autora

6.3.2.8 Total gasto de ventas

Cuadro N° 101. Total gasto de ventas

TOTAL GASTOS DE VENTAS	
Descripción	Valor anual
Gasto exportación	\$ 103,990
Gastos de publicidad	\$ 3,015
Gastos de personal de ventas	\$ 10,993
Total gasto de ventas	\$ 117,998

Elaborado por: La autora

6.3.3 Proyección de costos

La proyección de costos se realizará tomando en cuenta una tasa promedio de inflación de Ecuador de 3.52% promedio a junio del 2013, según datos del Banco Central del Ecuador.

PROYECCION DE COSTOS					
Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Costo Variable	\$ 423,670	\$ 438,583	\$ 454,021	\$ 470,003	\$ 486,547

Confección, bordado y etiquetado de camisas	\$ 144,000	\$ 149,069	\$ 154,316	\$ 159,748	\$ 165,371
Materiales directos	\$ 108,000	\$ 111,802	\$ 115,737	\$ 119,811	\$ 124,028
Materiales indirectos	\$ 67,680	\$ 70,062	\$ 72,529	\$ 75,082	\$ 77,724
Gasto exportación	\$ 103,990	\$ 107,650	\$ 111,439	\$ 115,362	\$ 119,423
Costo Fijo	\$ 51,733	\$ 53,239	\$ 54,449	\$ 54,591	\$ 55,815
Publicidad	\$ 3,015	\$ 3,122	\$ 3,231	\$ 3,345	\$ 3,463
Gasto venta	\$ 10,993	\$ 11,380	\$ 11,781	\$ 12,195	\$ 12,624
Depreciación	\$ 2,321	\$ 2,321	\$ 2,321	\$ 1,244	\$ 1,244
Amortizaciones	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ 1,407
Mantenimiento	\$ 474	\$ 491	\$ 508	\$ 526	\$ 544
Gasto Administrativo	\$ 23,429	\$ 24,254	\$ 25,108	\$ 25,991	\$ 26,906
Mano de obra indirecta	\$ 10,993	\$ 11,380	\$ 11,781	\$ 12,195	\$ 12,624
Gastos financieros	\$ 2,116	\$ 2,006	\$ 1,544	\$ 1,032	\$ 464
Costo Total	\$ 475,403	\$ 491,822	\$ 508,470	\$ 524,593	\$ 542,361

Cuadro N° 102. Proyección de costos

Elaborado por: La autora

6.3.4 Proyección de ingresos

La proyección de ingresos se ha realizado de acuerdo al análisis del mercado americano el mismo que muestra una tendencia creciente en su consumo aparente histórico de 3,52%, es así como se ha obtenido la proyección del ingresos anual de camisas bordadas a mano, datos que pueden variar de acuerdo a los cambios en factores que afecten directamente al consumo del producto, como se muestra en el cuadro a continuación:

Cuadro N° 103. Proyección de ingresos

PROYECCION DE INGRESOS DE CAMISAS BORDADAS A MANO					
Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
Costo Total	\$ 475,403	\$ 491,822	\$ 508,470	\$ 524,593	\$ 542,361

Cantidad vendida	\$ 36,000	\$ 37,267	\$ 38,579	\$ 39,937	\$ 41,343
Costo unitario	\$ 13.21	\$ 13.20	\$ 13.18	\$ 13.14	\$ 13.12
Margen de utilidad	\$ 6.79	\$ 6.80	\$ 6.82	\$ 6.86	\$ 6.88
Precio de venta	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 20	\$ 20
Ingreso total	\$ 720,000	\$ 745,344	\$ 771,580	\$ 798,740	\$ 826,855

Elaborado por: La autora

6.4 Evaluación financiera

Después de haber realizado un profundo estudio financiero, en esta parte se procederá a efectuar la evaluación financiera del proyecto con toda la información ya antes analizada se puede conocer si el proyecto tiene factibilidad para su ejecución y por esto es de vital importancia la realización de la evaluación financiera.

Se contara con las herramientas de evaluación financiera como son:

- El Estado de Situación Inicial
- El Estado de Resultados y
- El Flujo de Caja.

6.4.1 Estado de situación inicial o balance general inicial

El estado de situación inicial representa permite evaluar la inversión realizada y en que se aplico la inversión, así como las fuentes de financiamiento utilizadas para cubrir las diferentes inversiones.

Se presentan las cuentas de activo fijo como la de activo corriente que es constituida por el capital de trabajo. El pasivo a largo plazo junto con el patrimonio forma el capital permanente con el que cuenta la asociación.

Adicionalmente el balance general refleja los fondos o dinero con que cuenta la empresa en el inicio de su actividad.

A continuación se presenta el Estado de Situación inicial con que arrancara el proyecto:

Cuadro N° 104. Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACION INICIAL					
Activos			Pasivos		
Activos corrientes			\$ 44,306	Pasivo corriente	-
Caja- bancos				Cuentas por pagar a C/P	0
Capital de trabajo			\$ 44,306		
Activo fijo			\$ 35,694	Pasivos a largo plazo	20,000.00
Activo fijo tangible			\$ 28,656	Préstamo a largo plazo	20,000.00
Terrenos	4,141				
Construcciones	17,694				
Muebles y enseres	3,251			Patrimonio	60,000.00
Equipos de computación	3,230			Recursos propios	60,000.00
Equipos de oficina	342			Capital social	60000
Activo fijo intangible		7,037			
Total Activos			80,000	Total Pasivo + Patrimonio	80,000

Elaborado por: La autora

6.4.2 Estado de resultados o pérdidas y ganancias

Este estado de análisis de resultados como su nombre lo indica permite verificar el resultado que esta tenido la empresa en sus operaciones, adicional de conocer la eficiencia con la que se está manejando los recursos en un periodo determinado por lo general es un año.

Cuadro N° 105. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	\$ 720,000	\$ 745,344	\$ 771,580	\$ 798,740	\$ 826,855
(-) Costo del producto vendido (sin deprec. y amortizac)	\$ 471,675	\$ 488,094	\$ 504,742	\$ 521,942	\$ 539,710

Depreciación	\$ 2,321	\$ 2,321	\$ 2,321	\$ 1,244	\$ 1,244
Amortización	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ 1,407	\$ 1,407
Costo de ventas	\$ 475,403	\$ 491,822	\$ 508,470	\$ 524,593	\$ 542,361
Utilidad bruta en ventas	\$ 244,597	\$ 253,522	\$ 263,110	\$ 274,146	\$ 284,494
(-) Gastos de ventas	\$ 117,998	\$ 122,152	\$ 126,451	\$ 130,903	\$ 135,510
(-) Gastos de administración	\$ 23,429	\$ 24,254	\$ 25,108	\$ 25,991	\$ 26,906
Utilidad operacional	\$ 103,170	\$ 107,117	\$ 111,551	\$ 117,252	\$ 122,077
(-) Gastos financiero (interés pagado)	\$ 2,116	\$ 2,006	\$ 1,544	\$ 1,032	\$ 464
(=) Utilidad de ejercicio, antes del impuesto a la renta	\$ 101,054	\$ 105,111	\$ 110,007	\$ 116,221	\$ 121,613
(-) 22 % impuesto a la renta	\$ 22,232	\$ 23,124	\$ 24,202	\$ 25,569	\$ 26,755
(=) Utilidad Neta	\$ 78,822	\$ 81,986	\$ 85,806	\$ 90,652	\$ 94,858

Elaborado por: La autora

Por la naturaleza de la organización sin fines de lucro la ley establece que no se reparta utilidad a trabajadores, es por esto que de la utilidad neta se tomara para beneficio de los asociados como en los estatutos los dice. Todos estos ingresos de utilidad servirán para capacitaciones, compra de maquinarias para los productores, entre otros beneficios necesarios. El estado muestra que el proyecto cuenta con una utilidad operacional.

6.4.3 Flujo de caja

Cuadro N° 106. Estado de flujo de caja

ESTADO DE FLUJO DE CAJA						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						

Ventas	\$ -	\$ 720,000	\$ 745,344	\$ 771,580	\$ 798,740	\$ 826,855
Crédito CFN	\$ 20,000					
Aporte Asociados	\$ 60,000					
TOTAL INGRESOS	\$ 80,000	\$ 720,000	\$ 745,344	\$ 771,580	\$ 798,740	\$ 826,855
DESEMBOLSOS						
Costo de Ventas sin deprec.		\$ 471,675	\$ 488,094	\$ 504,742	\$ 521,942	\$ 539,710
Gastos de ventas		\$ 17,998	\$ 122,152	\$ 126,451	\$ 130,903	\$ 135,510
Gastos Administrativos		\$ 23,429	\$ 24,254	\$ 25,108	\$ 25,991	\$ 26,906
Gastos financieros		\$ 2,116	\$ 2,006	\$ 1,544	\$ 1,032	\$ 464
Impuesto a la renta		\$ 22,232	\$ 23,124	\$ 24,202	\$ 25,569	\$ 26,755
Pago de capital de la deuda		\$ 4,146	\$ 4,255	\$ 4,717	\$ 5,230	\$ 5,798
INVERSIONES						
Terrenos	\$ 4,140					
Construcción	\$ 17,694					
Muebles y Enseres	\$ 3,251					
Equipos de Oficina	\$ 342					
Equipos de Cómputo	\$ 3,230					
Gastos Diferidos	\$ 7,037					
Capital de trabajo	\$ 44,306					
TOTAL DESEMBOLSOS	\$ 80,000	\$ 641,596	\$ 663,885	\$ 686,764	\$ 710,666	\$ 735,143
FLUJO NETO GENERADO	\$ 0	\$ 78,404	\$ 81,459	\$ 84,816	\$ 88,074	\$ 91,712
Saldo inicial de caja	\$ -	\$ 0	\$ 78,405	\$ 159,864	\$ 244,680	\$ 332,754
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 0	\$ 78,405	\$ 159,864	\$ 244,680	\$ 332,754	\$ 424,466

Elaborado por: La autora

6.4.4 Indicadores de Evaluación

6.4.4.1 Valor Actual Neto (VAN)

El cálculo Valor Actual Neto se realiza para conocer los valores presentes de los proyectados en el flujo de caja aplicando una tasa de descuento.

Fórmula VAN:

$$VAN = \sum \frac{FCN}{(1+I)^n}$$

Donde :

VAN= Valor actual neto

FCN= Flujo de caja neto

i= tasa de descuento

n= periodos

Cuadro N° 107. Tasa de descuento

TASA DE DESCUENTO	
Tasa de interés anual	10.85%
Inflación	3.52%
Total tasa de descuento	14.37%

Elaborado por: La autora

Cuadro N° 108. Calculo del VAN

VALOR ACTUAL NETO (VAN)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ (80,000)	\$ 68,553	\$ 62,275	\$ 56,695	\$ 51,475	\$ 46,867

Elaborado por: La autora

$$\text{VAN} = 285,865.23$$

Cuando el VAN es mayor a 0 ($\text{VAN} > 0$) un proyecto se considera rentable, como en el presente caso.

6.4.4.1 Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$TIR = \frac{\sum VAN}{Inversión}$$

$$TIR = 285,865.23 / 80000$$

$$TIR = 73\%$$

Esto quiere decir que el rendimiento efectivo de los recursos invertidos en el presente proyecto es de 73%.

6.4.4.2 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio sirve para conocer cuál es el punto en que la asociación no perderá ni ganará, es decir que los costos fijos más los variables son iguales a los ingresos del proyecto.

Formula:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{51733}{1 - \frac{423670}{720000}}$$

$$PE = \$ 125679$$

El punto de ventas de equilibrio para el proyecto se encuentra en \$ **125679** es decir que la asociación no puede bajar de este valor, ya que se generara pérdidas.

Cuadro N° 109. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por ventas	\$ 720,000	\$ 745,344	\$ 771,580	\$ 798,740	\$ 826,855
Costos Fijos	\$ 51,733	\$ 53,239	\$ 54,449	\$ 54,591	\$ 55,815

Costos Variables	\$ 423,670	\$ 438,583	\$ 454,021	\$ 470,003	\$ 486,547
Costo Total	\$ 475,403	\$ 491,822	\$ 508,470	\$ 524,593	\$ 542,361
Punto de Equilibrio	\$ 125,697	\$ 129,355	\$ 132,295	\$ 132,640	\$ 135,614

Elaborado por: La autora

Se ha calculo el punto de equilibrio para cada uno de los años, conociendo que sobre este valor la asociación lograra una ganancia y por debajo de estos valores perdida.

Es cada una de las herramientas de análisis financiero se puede conocer que en general el proyecto tiene una factibilidad ya que los resultados son positivos y muestran la viabilidad del proyecto.

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente capítulo expone las conclusiones y recomendaciones obtenidas a lo largo del estudio de tesis.

7.1 Conclusiones

Después del estudio de tesis realizado se concluye:

- Los productores microempresarios de camisas bordadas a mano de la parroquia la Esperanza, han sido absorbidos por los intermediarios comercializadores, que subestiman los precios reales del mercado, pagando a los microempresarios por su producción valores inferiores, causando de esta manera una depresión económica en las miles de familias que se dedican a esta actividad.
- La ciudad de New York, es un mercado, en el que radican culturas de varios países, siendo una puerta para el mundo de los negocios de pequeña y gran escala, por lo cual se ha podido definir que el negocio de las artesanías es muy apreciado por propios y extraños del lugar.
- En el estudio de mercado se determinó el segmento de clientes potenciales, que se encuentra comprendido en las edades de 45 a 54 años, los mismos que están dispuestos a pagar 25 dólares por el producto ofertado, adicionalmente se pudo determinar la capacidad productiva de los productores de la parroquia la Esperanza.
- Para definir el proceso de exportación a New York, se debe cumplir con las normas de etiquetado y empaquetado, documentación reglamentaria en dos idiomas el de origen de producción y del país de destino, así como también se debe cumplir con las condiciones de negociación internacional efectuadas con los clientes potenciales.
- El estudio técnico, define la factibilidad de la creación de la asociación de camisas bordadas a mano ADEPCAB, permitiendo que se beneficien 60 microempresas productoras de camisas bordadas a mano, bajo una estrategia administrativa, que

genere un crecimiento económico e influya en el mejoramiento de la calidad de vida de los asociados.

- El estudio financiero, luego del cálculo de VAN, TIR, Flujo de Caja, Balances Financieros, han generado valores positivos, determinando de esta forma la viabilidad del proyecto, para su implementación.

7.2 Recomendaciones

Al conocer las conclusiones obtenidas en el presente proyecto de tesis a continuación se expone las recomendaciones:

- Para evitar a los intermediarios quienes son los que se benefician al momento de comercializar las camisas bordadas a mano, es necesario que los microempresarios busquen nuevos mercados a nivel internacional.
- Exportar las camisas bordadas a mano a Nueva York, lugar que ha sido estudiado y analizado donde sus consumidores son exigentes pero saben valorar el trabajo a mano, es por esto que se considera un potencial cliente, a medida que la marca de las camisas y las camisas sean reconocidas la demanda del producto incrementará notablemente, generando mayores fuentes de trabajo en la Esperanza.
- Aplicar las estrategias de comercialización y venta como se presenta en este plan de exportación, para que la marca de las camisas bordadas a mano tenga un reconocimiento de buena imagen y calidad, rescatando las características de las cuales goza este interesante producto, aprovechando el estudio de mercado realizado para llegar al potencial cliente de Nueva York.
- Familiarizarse con los procesos de comercialización internacional o exportación, como se describen en la presente tesis para que la venta del producto en el exterior no tenga ningún inconveniente, cumpliendo con todos los requerimientos de etiquetado, empaquetado y documentación necesaria que exige Estados Unidos a sus productos textiles importados.

- A los productores de la Esperanza se les invita a ser parte de la asociación de productores de camisas bordadas a mano, que tiene como finalidad ayudar a familias emprendedoras que no pierden sus costumbres y tradiciones demostrando su arte y creatividad en cada prenda, para que puedan obtener los diferentes beneficios y generar mayores ingresos para sus familias.
- Tener un control absoluto en cada uno de los procesos administrativos además de determinar las políticas de venta que permita evitar cualquier inconveniente al momento de recuperar el dinero invertido, para que ninguno de los involucrados directa o indirectamente salgan afectados.

8. BIBLIOGRAFIA

LIBROS CONSULTADOS

Andino P. 2011, *Material o Medios Instruccionales*, Quito – Ecuador.

Barreno J. Benalcázar M. Puentestar, M. Rosero, L. y Valenzuela V., 2011, *Manual de Orientación en Investigación*, TheHouse of Project, Taller Libertario, Ibarra – Ecuador.

Escobar, E. y Cuartas, V. (2006) *Diccionario Económico Financiero* (Tercera Edición). Medellín – Colombia.

Kotler, Philip, Gary Armstrong e Ignacio Cruz (2004). Marketing. *Marketing Mix, Producto*. Madrid. Pearson Educación. Décima Edición

Morales Troncoso, Carlos Morales Troncoso, Jorge Alberto Moreno (2007). *Manual de exportación: Elabore usted mismo su plan de negocio*. México. Tax Editores Unidos.

Parkin, Micha, Gerardo Esquivel y Mercedes Muñoz. (2007). *Macroeconomía versión para Latinoamérica*. México. Pearson Educación. Séptima Edición

Sáenz, Rodrigo (2007). Manual de Gestión Financiera. *Inversiones*. Editorial Tercera edición.

Sarmiento R. W (2000) *Contabilidad General*. Editorial PUBLINGRAF, Quito – Ecuador.

Spencer, M. (1993). *Economía Contemporánea*. Barcelona - España. Reverté S.A.

Weisbrot, Mark y Luis Sandoval. (2009). La economía ecuatoriana en años recientes. Washington, D.C. EEUU.20009.

TESIS CONSULTADAS

Carla Zambrano, María Isabel Sánchez (2003). *El rol del comercio internacional en el crecimiento económico del Ecuador: antecedentes y perspectivas*. Tesis. Universidad Central del Ecuador. Facultad de Economía. Quito

Grijalva Moreno, Esteban Andrés. (2012). *Plan de Desarrollo Turístico para la Parroquia Rural de Esperanza de Ibarra*. Tesis. Universidad Tecnológica Israel. Facultad de Administración "Hotelería y Turismo". Quito.

Mejía, R., “Los Intermediarios en el mercado artesanal de bordados y su incidencia económica de las productoras, en la Parroquia la Esperanza – Provincia de Imbabura”. Universidad Técnica del Norte. Septiembre 2010.

Paillacho, Darwin y Wilson Torres.(2004). *Proyecto de creación de una empresa de servicios integrados para la exportación de plátano en la ciudad de Tulcán*. Tesis. Universidad Tecnológica América. Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales. Tulcán- Ecuador

Vallejo, R. (2011). *Plan de auditoría de gestión aplicada a los procesos de la compañía “tramacoexpress” cía. Ltda. Ubicada en la ciudad de Quito, ejercicio contable 2011*. Trabajo de Grado. Quito – Ecuador.

INSTITUCIONES VISITADAS

IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual

MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad

Ministerio de Relaciones Laborales

PROECUADOR Instituto de Promoción de exportación e inversiones

Secretaria Nacional del Migrante

SRI Servicio de Rentas Internas

NORMAS LEGALES

Constitución de la República del Ecuador (Registro Oficial 449, 20 de Octubre del 2008).

Organización Internacional del Trabajo

ARTICULO DE DIARIO O PERIODICO

Cordero Jaramillo, Leoncio. (Domingo 23 de enero de 2011). *Historia y Arte, El sol de oro del Banco Central del Ecuador*. Cuenca. El Mercurio. Sección Cultura. p.2.

Escorcia & G. Duque. (2005). *Comportamiento del sector textiles y confecciones en Colombia*, Universidad Andina. Colombia

Jumbo, Bolívar. (2002). *Desempleo en el Ecuador*. Extraído el 17 de Julio del 2012 desde <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/desemecuador.htm>

Sin firma del autor. (Martes 5 de julio del 2011). Exportación, la base es un buen producto. Cuenca. El Comercio. Sección 3: p.2.

FUENTES ELECTRONICAS

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

Aduana del Ecuador. <https://www.securitydata.net.ec/>

Aduana del Ecuador <https://portal.aduana.gob.ec/>

Aduana del Ecuador. http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

AITE, Asociación de Industriales Textiles del Ecuador. http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=12 .

Avilés Pino, Efrén, [http:// www.encyclopediadelecuador.com](http://www.encyclopediadelecuador.com)

Banco Central del Ecuador

<http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000022>

Banco Central del Ecuador

http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

Banco Mundial

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>

CANAIVE. Cámara Nacional de La Industria del Vestido. www.canaive.org.

CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe .<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/8/48458/P48458.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl>

Ecuale.com. <http://www.ecuale.com/imbabura/>

Enciclopedia de salud y seguridad. *Industria de productos textiles*.
<http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/89.pdf>

Fondo Monetario Internacional

<http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>

GPI, Gobierno Provincial de Imbabura. http://www.imbabura.gob.ec/?page_id=442

IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual
<http://www.iepi.gob.ec/index.php/propiedad-intelectual/propiedad-industrial/signos-distintivos>

IEPI, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.
<http://www.iepi.gob.ec/index.php/propiedad-intelectual/derecho-de-autor-y-derechos-convexos>

INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
http://inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/imbabura.pdf

Ministerio de Relaciones Laborales. <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/fundaciones-corporaciones-y-microempresas-asociativas/>

Órgano del gobierno del Ecuador

http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf

OTRI, Oficina de transferencia de resultados de investigación. <http://otri.ugr.es/creacion-de-empresas-basadas-en-el-conocimiento/tipos-de-empresasformas-juridicas/>

PROEcuador Instituto de Promoción de exportación e inversiones
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2013/>

PROEcuador Instituto de Promoción de exportación e inversiones.
<http://www.proecuador.gob.ec/servicio-al-exportador/guia-del-exportador/>

Thompson, Ivan. <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>.

US Customer and Border Protection. *Security American's Borders*. Extraído el
<http://www.cbp.gov/>

PROEcuador Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>

Plusvalia. http://www.plusvalia.com/propiedades/terreno_venta/terreno-urbano_948090.html

Servicio de Rentas Internas SRI. <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>

ANEXOS

**ANEXO 1. Encuesta a asociaciones ecuatorianas radicadas en Nueva York,
EEUU**

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y TURÍSTICAS

Encuesta dirigida a las asociaciones radicadas en el estado de Nueva York

Estados Unidos

Objetivo: Conocer el mercado potencial de Nueva York, EEUU para elaborar el plan de exportación de camisas bordadas a mano, provenientes de la Parroquia la Esperanza, Ecuador.

Datos generales

Nombre _____
A qué asociación pertenece _____
Cuál es su función en la asociación _____
Dirección de la asociación _____
Teléfono _____

Contestar las siguientes preguntas con una X en lo que corresponda.

1. ¿Conoce usted acerca de las camisas bordadas a mano que se elaboran en Ecuador?

Si () No ()

2. ¿Las camisas anteriormente mencionadas podrían ser adquiridas por los habitantes de Nueva York?

Si () No () Porque _____

3. Los habitantes de Nueva York se verían interesados por camisas que tengan las siguientes características. Escoja cuales:

Por el arte del bordado a mano ()

Por su innovación ()

Por ser un producto diferente ()

Por su calidad ()

Porque _____

4. Los posibles clientes de las camisas bordadas a mano se encuentran ubicados en las edades de:

Todas las edades ()

De 15 a 24 ()

De 25 a 34 ()

De 35 a 44 ()

De 45 a 54 ()

5. ¿Identifique las tiendas más importantes que venden productos este tipo de productos artesanales en Nueva York?

6. ¿De las tiendas antes mencionadas cuales serian las más indicadas para distribuir el producto?

Porque _____

7. ¿Qué precio deberá tener la camisa bordadas a mano en tela 100% de algodón de buena calidad?

20 Dólares o menos ()

25 Dólares ()

30 Dólares ()

35 Dólares o más ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 2. Encuesta a los productores de la Parroquia La Esperanza

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y TURÍSTICAS

Encuesta dirigida a los productores de camisas bordadas a mano de la Parroquia La Esperanza

Objetivo: Elaborar el plan de exportación de camisas bordadas a mano, provenientes de la Parroquia la Esperanza, cantón Ibarra hacia el estado de Nueva York (EEUU), que va a permitir que los productores mejoren su nivel de vida social y económico.

Contestar las siguientes preguntas con una X en lo que corresponda.

1. **Su edad:** De 18 hasta 35 años ()
De 36 a 50 años ()
De 51 a 65 años ()
De 66 o más ()

2. **¿Cuántas camisas bordadas a mano aproximadamente elabora usted en un mes?**
Menos de 10 ()
De 11 hasta 20 ()
De 21 hasta 30 ()
Más de 31 ()

3. **¿A quién vende sus camisas bordadas a mano?**
Consumidor final () Intermediarios () Los dos anteriores ()

4. **¿Cuál es el precio de venta de las camisas bordadas?**
6 Dólares o menos () 15 Dólares ()
8 Dólares () 20 Dólares o más ()
10 Dólares ()

5. **¿En que se basa para determinar el precio de venta?**
Costos de Producción ()
Competencia ()
Precios que establecen los intermediarios ()

6. Cuáles son sus ingresos mensuales

- Menos de \$ 100 () \$ 301 a \$ 400 ()
\$ 101 a \$ 200 () \$ 401 a \$ 500 ()
\$ 201 a \$ 300 () \$ 501 o más ()

7. Con los ingresos que usted percibe de sus ventas de camisas bordadas a mano puede cubrir sus necesidades de:

- Microempresa ()
Hogar ()
Las dos anteriores ()

8. Usted pertenece a alguna asociación de productores de camisas bordadas cual es su nombre.

- Si ()
No ()
-

9. ¿Le gustaría pertenecer a asociación que exporte sus camisas bordadas a mano a Nueva York, Estados Unidos y le brinde estabilidad de trabajo e ingresos?

- Muy de Acuerdo ()
De Acuerdo ()
Poco de Acuerdo ()
Nada de Acuerdo ()

10. ¿Cuál cree usted que son las formas para mejorar los niveles de ingresos en la actividad de bordados?

- Nuevos mercados ()
Promoción y publicidad ()
Ayuda del gobierno ()
Alternativas de comercialización ()

Gracias por su colaboración.

ANEXO 3. Entrevista a los productores de la Parroquia la Esperanza

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y TURÍSTICAS

Entrevista dirigida a los productores de camisas bordadas a mano de la Parroquia La Esperanza

Objetivo: Elaborar el plan de exportación de camisas bordadas a mano, provenientes de la Parroquia la Esperanza, cantón Ibarra hacia el estado de Nueva York (EEUU), que va a permitir que los productores mejoren su nivel de vida social y económico.

1. ¿Que materiales utiliza para la confección de la camisa bordada a mano y qué cantidad?
2. ¿Precio de cada material utilizado en el producto final con todos los gastos?
3. ¿A quienes ven como sus principales competencias directas (a nivel local como regional) en el lugar donde se desenvuelve la actividad?
4. ¿En que se basan diseños de las camisas con los bordados?
5. ¿Salario mano de obra (incluyendo niños) de cada persona según su cargo?
6. ¿Proceso productivo (desde que compran la tela hasta la venta del producto)?
7. ¿Principales inconvenientes que tienen para la confección de camisas bordadas a mano?

ANEXO 4. Lista de términos de Comercio Exterior

LISTA DE TERMINOS DE COMERCIO EXTERIOR

Definición de exportación

Según el Art. 56 de la Ley Orgánica de Aduanas. La exportación a consumo es “el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior”.

Definición de exportador

Persona natural o jurídica que efectúa exportaciones legales de bienes, servicios y tecnología.

RUC (Registro Único de Contribuyentes)

Se debe sacar el RUC (Registro Único de Contribuyentes) de exportador, en el SRI (Servicio de Rentas Internas), para las operaciones de exportación en el Ecuador

DAE (Declaración Aduanera Ecuatoriana)

Un proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación en el sistema ECUAPASS, es una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) por parte del exportador o declarante

ECUAPASS (Sistema Aduanero Ecuatoriano)

Es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Customs Broker o Agente afianzado de aduanas

Se puede contratar una persona que está debidamente autorizada por la USCBP para poder realizar la nacionalización de las mercaderías a nombre del importador, es recomendable debido a la complejidad que lleva realizar un trámite de importación en Estados Unidos, sin embargo no es un requisito.

U.S. CBP Customs and Border Protection o Aduana y Protección Fronteriza de Estados Unidos

Se encarga de procesar las declaraciones de importación. (<http://www.cbp.gov>).

U.S. ITC United States International Trade Commission o Comisión de Comercio Internacional en Estados Unidos

Es la entidad responsable de la publicación del (HTSUD) Arancel Armonizado de los Estados Unidos. (<http://www.usitc.gov>).

HTSUS Harmonized Tariff Schedule of the United States o arancel armonizado de Estados Unidos

Es la institución responsable de administrar el régimen arancelario (<http://hts.usitc.gov>).

Bonos de Aduana

Las importaciones que superan los \$2000 se manejan con bonos de aduana, es decir, una garantía para cubrir si es el caso de tasas, aranceles, y también posibles sanciones. El valor del bono depende del monto de la mercancía más lo que se estime de arancel.

ANEXO 5. Registro único de contribuyentes

RUC: REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

Servicio de Rentas Internas - Ecuador

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES



NUMERO RUC: 1768152640001
RAZON SOCIAL: ADEPCAB ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CAMISAS BORDADAS A MANO
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION: AROSEMENA ROBLES ENRIQUE JUAN
CONTADOR:
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 29/12/2009 FEC. CONSTITUCION: 29/12/2009
FEC. INSCRIPCION: 28/01/2010 FECHA DE ACTUALIZACIÓN:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

EXPORTADOR

DIRECCIÓN PRINCIPAL:

Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: BENALCAZAR Calle: SAN SALVADOR Número: E6-49
Intersección: AV. ELOY ALFARO Referencia ubicación: A UNA CUADRA DE PETROCOMERCIAL Telefono Trabajo:
023970850 Email: enrique.rosemena@ecljadorv.ec

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001

JURISDICCION: \ REGIONAL NORTE PICHINCHA

ABIERTOS:

SRI SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
DIRECCION REGIONAL NORTE

COD. 28 ENE. 2010

SERVICIOS TRIBUTARIOS
QUITO

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MRGM150505

Lugar de emisión: QUITO/PAEZ 655 Y RAMIREZ Fecha y hora: 28/01/2010

Página 1 de 2

SRI.gov.ec

ANEXO 6. Firma electrónica

FIRMA ELECTRONICA

Banco Central del Ecuador

REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DIGITAL DE **FIRMA ELECTRÓNICA Y TOKEN**

En aras de brindar mayor seguridad y agilidad a los procesos de comercio exterior, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en sus artículos 99 y 101, en concordancia con la Resolución No. 481-20-2008, perfilan la utilización del Certificado de la Firma Electrónica (token).

El token es un dispositivo móvil donde se almacena el certificado de firma electrónica, fácil de usar y brinda el más alto nivel de seguridad, su vida útil aproximadamente es de 10 años.



Para la obtención del certificado digital de firma electrónica y token, se deben seguir los siguientes pasos:

1.- REGISTRO DE EMPRESAS O COMPAÑÍAS:

Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú "Certificación Electrónica", opción "Firma Electrónica", dar clic en "Registro Empresa u Organización", y proceder a llenar los campos solicitados sobre información de la empresa y adjuntar los archivos requeridos en formato .pdf, para luego esperar el correo electrónico de confirmación de registro y correo electrónico de aprobación en la cuenta de la empresa o el correo ingresado al momento del registro.

2.- REGISTRO DE PERSONAS EN FUNCIÓN DE DEPENDENCIA DE EMPRESAS O COMPANIAS:

Ingresar a la página web del Banco central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú "Certificación Electrónica", opción "Firma Electrónica", y dar clic en la opción "Solicitud de Certificado".

Esooger la opción "Ingresar la Solicitud" de Persona Jurídica, y llenar los campos solicitados, para luego enviar la solicitud e imprimirla para realizar el respectivo pago. (Esta opción es para funcionarios o representantes de empresas registradas previamente. Se debe descargar y llenar el formato del oficio de Autorización y luego firmarlo por el representante de la empresa, el mismo que se deberá entregar al momento de efectuar el pago).

Esperar el correo de aprobación de la solicitud y acercarse a las oficinas del Banco Central más cercanas (Guayaquil, Cuenca, Quito) a efectuar el pago del certificado y el token cuya tarifa vigente es de \$56 + iva (\$30 Emisión del Certificado + \$26 Dispositivo portable o Token). Una vez realizado el pago, acercarse al analista en el BCE a presentar el comprobante de pago y oficio de autorización para que este proceda a la inscripción y la entrega del token (Clave y Dispositivo) al respectivo usuario.

3.- REGISTRO DE PERSONAS NATURALES:

Ingresar a la página web del Banco central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú "Certificación Electrónica", opción "Firma Electrónica", y dar clic en la opción "Solicitud de Certificado".

Esooger la opción "Ingresar la Solicitud" de Persona Natural, y llenar los campos solicitados, para luego enviar la solicitud e imprimirla para realizar el respectivo pago.

Esperar el correo de aprobación de la solicitud y acercarse a las oficinas del Banco Central más cercanas (Guayaquil, Cuenca, Quito) a efectuar el pago del certificado y el token cuya tarifa vigente es de \$56 + iva (\$30 Emisión del Certificado + \$26 Dispositivo portable o Token). Una vez realizado el pago, acercarse al analista en el BCE a presentar el comprobante de pago y oficio de autorización para que este proceda a la inscripción y la entrega del token (Clave y Dispositivo) al respectivo usuario.

ECUAPASS

SENAE Aduana del Ecuador



Instalación y revisión del programa indispensable para el uso del portal de ECUAPASS

Pasos	Nombre del proceso	Verificar	Ayuda
Paso 1	Java Script	OK	Cuando indica "No", haga clic en "ayuda" para la configuración Internet Explorer Mozilla Firefox Google Chrome
Paso 2	Java Runtime Environment	OK	Cuando indica "No", haga clic en: Descargar para sistemas operativos Windows 32 Bits: JRE Windows x86 Online 0.86 MB [Descargar e instalar] La versión recomendada es la JRE versión 7 update 15. Si muestra "NO" : Desinstale y re-instale JAVA Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 3	Programación de Log in del PKI	No	"NO" : Desinstale y re-instale JAVA 1. Desinstalación de JAVA [haga clic] 2. Instalación de JAVA [haga clic] "Nuevo" 3. Instalación de programa de Certificado Digital [haga clic] [Descarga 1] o [Descarga 2] Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.
Paso 4	Adobe Flash Player Install	OK	Cuando indica "No" o "Nuevo", haga clic en [Descargar e instalar] para la configuración Por favor, instale el programa, cierre el browser e ingrese nuevamente.

ANEXO 8. DAE Declaración Aduanera del Ecuador

DAE DECLARACION ADUANERA DEL ECUADOR

SENAE Aduana del Ecuador (proecuador)

REPUBLICA DEL ECUADOR		DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION	
Consulta del detalle de la declaración de exportación			
Número de DAE	028-2012-40-00009727		
Información de general			
Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACION DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692
Información de Exportador			
Nombre del exportador	CAFE ECUATORIANO S.A.	Telefono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Numero de documento de	RUC 120244753003	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFE EN GRANO	Numero de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCION		
Codigo de forma de pago	GIRO DIRECTO	Codigo de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
Informacion de carga			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A.		
Dirección del	VIII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacen de lugar de	[0505025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
Pais de destino final	ARGENTINA		
Totales			
Codigo de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transaccion(FOB)	662.01	Cantidad de item	1
Peso neto total	6328	Peso total	6328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Codigo de la mercancia de desnacho urgente		Codigo de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Item

ANEXO 9. Factura comercial original

FACTURA COMERCIAL				
Realizado por la autora				
ADEPCAB Dirección: Barrio San Francisco, parroquia La Esperanza Teléfono: 062-503269 E-mail.... adepcap@hotmail.com			RUC: 0401613609001 FACTURA N°0000214422	
Señores		Nombre de contacto: Sr. Carlos Wagner		
EMPRESA IMPORTADORA..... Panama hat		N° de cliente:		
Dirección: Nueva York, NY		N° orden de pedido:		
Fecha: 03/07/2013				
La mercancía ha sido enviada en:				
Dimensiones		Peso Bruto		
Marca		Peso Neto		
País de origen	Ecuador			
			Valor	
Partida Arancelaria	Descripción	Cantidad	Unitario	Total
6105100000	Camisas de algodón para hombre	560 docenas	\$ 25.00	\$ 151,800.00
6106100000	Camisas de algodón para mujer	430 docenas	\$ 25.00	\$ 102,000.00
Incoterm: FOB		Total valor facturado		\$ 253,800.00

ANEXO 10. Lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE

Realizado por la autora

ADEPCAB

Dirección: Barrio San Francisco, parroquia La Esperanza

Teléfono: 062-503269

E-mail.... adepcap@hotmail.com

Señores

Nombre de contacto: Sr. Carlos Wagner

EMPRESA IMPORTADORA..... Panama
hat

Nº de cliente:

Dirección: Nueva York, NY

Nº orden de pedido:

Fecha: 03/07/2013

DETALLE DE EMBALAJE

Nº de caja	Descripción de la mercadería	Cantidad	Kilos	
			Bruto	Neto
560	Camisas de algodón para hombre	6720 unidades	1200	1680
430	Camisas de algodón para mujer	5160 unidades	900	1290
990		11880 unidades	2100	2970

Marca

Embalaje 500 paletas

Vía Marítima/ aérea

Factura comercial : N°0000214422

ANEXO 11. Certificado de Origen

CERTIFICADO DE ORIGEN

SENAE Aduana del Ecuador





Proceso de trámite de soporte de Usuario | [Página Web de SENAE](#) | [Guía del uso](#) | [Mi página](#) | [Cerrar sesión](#)

 **Tramites operativos****Servicio de Informacion****Soporte al Cliente****Ventanilla Única** 

Menu IzquierdoVentanilla Única > 4.4 Elaboración de CO**Soporte de Usuario** 

Solicitud Tramites

NIPRO

Certificados de Origen SGP	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Certificados de Origen ATPDEA	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Certificados de Origen CAN/ALADI	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Certificados de Origen CAN/MERCOSUR	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Certificados de Origen ACE65	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Certificados de Origen Terceros Países	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Certificados de Origen Acuerdo de Cartagena	<input type="button" value="Seleccionar"/>
Modulo de Subida en Lote Para Certificados de Origen	<input type="button" value="Seleccionar"/>

CERTIFICADO DE ORIGEN

MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No. A			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		 GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in _____ (country) <small>See notes overleaf</small>			
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criteria (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in _____ (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ (marking country).		
Place and date, signature and stamp of certifying authority			Place and date, signature of authorized signatory		

ANEXO 13. Formulario aduanero 7512, manifiesto de entrada de transporte

ENTRADA DE TRANSPORTE /TRANSPORTATION ENTRY AND MANIFEST OF GOODS SUBJECT TO CBP INSPECTION AND PERMIT

Aduana y Protección Fronteriza de Estados Unidos/ U.S.CB P: Formulario N° 7512

19 CFR 10.60, 10.61, 123.41, 123.42		TRANSPORTATION ENTRY AND MANIFEST OF GOODS SUBJECT TO CBP INSPECTION AND PERMIT			OMB No. 1651-0003 Exp. 02/28/2014	
Entry No. _____ Port _____ Date _____		U.S. Customs and Border Protection PORT CODE NO. _____ FIRST U.S. PORT OF UNLADING _____ PORT OF _____ DATE _____			Entry No. _____ Class of Entry _____ (I.T.) (T.E.) (WD,1E) (Drawback, etc.)	
Entered or imported by _____ Importer/IRS # _____ to be shipped in bond via _____ (C.H.L. number) _____ (Vessel or carrier) _____ (Car number and initial) _____ (Pier or station) _____ consigned to CBP Port Director _____ Final foreign destination _____ (For exportations only)						
Consignee _____ (At CBP port of exit or destination)						
Foreign port of lading _____ B/L No. _____ Date of sailing _____ (Above information to be furnished only when merchandise is imported by vessel)						
Imported on the _____ (Name of vessel or carrier and motive power) Flag _____ on _____ (Date imported) via _____ (Last foreign port)						
Exported from _____ (Country) on _____ (Date) Goods now at _____ (Name of warehouse, station, pier, etc.)						
Marks and Numbers of Packages	Description and Quantity of Merchandise Number and Kind of Packages (Describe fully as per shipping papers)	Gross Weight in Pounds	Value (Dollars only)	Rate	Duty	
G.O. No. _____ <input type="checkbox"/> Check if withdrawn for Vessel supplies (19 U.S.C. 1309)						
CERTIFICATE OF LADING FOR TRANSPORTATION IN BOND AND/OR LADING FOR EXPORTATION FOR _____ (Port) WITH THE EXCEPTIONS NOTED ABOVE, THE WITHIN-DESCRIBED GOODS WERE: Delivered to the Carrier named above, for delivery to the CBP Port Director at destination sealed with CBP seals Nos. _____ or the packages (were) (were not) labeled, or corded and sealed.			I truly declare that the statements contained herein are true and correct to the best of my knowledge and belief. Entered or withdrawn by _____ _____ _____ _____ To the Inspector: The above-described goods shall be disposed of _____ _____ _____ Received from the Port Director of the above CBP location the merchandise described in this manifest for transportation and delivery into the custody of the CBP officers at the port named above, all packages in apparent good order except as noted hereon.			
_____ (Inspector) _____ (Date)			_____ (Inspector) _____ (Date) _____ Attorney or Agent of Carrier _____			
CBP Form 7512 (02/12)						

ANEXO 14. Términos internacionales de comercio INCOTERMS

INCOTERMS TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO											
Proecuador											
Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

	Vendedor		Comprador		Vendedor / Comprador
--	----------	--	-----------	--	----------------------

ANEXO 16. DHL Cotización de transporte aéreo

COTIZACION DE TRANSPORTE					
DHL Solicitud de Credito y Servicio Express					
FO-FV-01					
SOLICITUD DE CREDITO Y SERVICIO EXPRESS					
Exportación:	<input type="checkbox"/>	Import Express:	<input type="checkbox"/>	Doméstico:	<input type="checkbox"/>
I. DATOS GENERALES					
Nombre o Razón Social:	<input style="width: 100%;" type="text"/>				
Representante Legal:	<input style="width: 100%;" type="text"/>				
Dirección:	<input style="width: 100%;" type="text"/>				
Ciudad:	<input style="width: 100%;" type="text"/>				
Teléfono:	<input style="width: 50%;" type="text"/>	R.U.C.:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Fax:	<input style="width: 50%;" type="text"/>	E-mail:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Sector al que pertenece:	Estatral <input type="checkbox"/>	PYMES <input type="checkbox"/>	Exportador <input type="checkbox"/>	Comercial <input type="checkbox"/>	
Servicios:	<input type="checkbox"/>	Financiero <input type="checkbox"/>	Agroindustria <input type="checkbox"/>	Importador <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>	
Especifique su actividad:	<input style="width: 100%;" type="text"/>				
Ventas anuales:	<input style="width: 50%;" type="text"/>	Activos:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Patrimonio:	<input style="width: 50%;" type="text"/>	Pasivos:	<input style="width: 100%;" type="text"/>		
Local Propio:	<input type="checkbox"/>	Local alquilado:	<input type="checkbox"/>	# de trabajadores:	<input style="width: 50%;" type="text"/>
Oficinas en otras ciudades que requieran el servicio:					
Ciudad	Dirección	Teléfono	Contacto	E-mail	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>		

ANEXO 17. Contrato de transporte aéreo

CONTRATO DE TRANSPORTE	
DHL Contrato	
IV. CONTRATO DE PORTE	
Primera: Comparecientes.- Comparecen a la suscripción del presente contrato de porte: PERSONA NATURAL: a. 1) Por un lado _____ por sus propios y personales derechos; parte a la que en adelante se le llamará simplemente "el remitente", y, PERSONA JURIDICA: a. 2) Por un lado _____ en su calidad de _____ y representante legal de _____ parte a la que en adelante se le llamará simplemente "el remitente"; y, b) Por otro lado _____ en su calidad de Gerente General y representante legal de DHL Express (Ecuador) S.A., en adelante llamada simplemente "DHL".	
Segunda: Objeto.- Por medio de este instrumento, las partes celebran un contrato de transporte de conformidad con las cláusulas aquí establecidas. Se deja constancia de que los términos y condiciones del servicio de transporte ofrecidos por DHL están a disposición de los consumidores. El remitente declara expresamente conocer y aceptar dichos términos y condiciones, así como los términos del presente instrumento y de la guala aérea que acompañará cada uno de los envíos, antes de contratar los servicios de DHL. Todos estos términos y condiciones también cubren a cualquier persona que DHL contrate para recolectar, transportar o entregar el envío del remitente. Las estipulaciones del presente contrato serán aplicables a todos los envíos encomendados por el remitente a DHL durante el tiempo de vigencia del presente contrato.	
Tercera: Carácter mercantil de este contrato.- El presente contrato es de carácter mercantil. Las partes declaran que no existe relación laboral entre DHL y el remitente o viceversa, ni entre el personal de DHL y el remitente o viceversa. Cada una de las partes será responsable de sus propias obligaciones laborales, contractuales, tributarias y de cualquier naturaleza frente a terceros.	
Cuarta: Aduanas, exportaciones e importaciones.- El remitente contrata a DHL para que a su nombre (como su representante) efectúe desaduanización e ingresos y certifica que DHL es el destinatario, con el único y exclusivo fin de designar a un agente de aduanas.	
Quinta: Envíos no aceptables.- Habida cuenta que el remitente declara conocer a información completa sobre los envíos que DHL considera inaceptables, declara también en el presente instrumento que su envío no se encuentra entre aquellos no aceptados. De forma general, se deja constancia de que un envío se considera inaceptable si: <ul style="list-style-type: none">• Está clasificado como sustancia tóxica, mercancía peligrosa, artículos prohibidos o restringidos por la International Air Transport o International Civil Aviation Organization, o por cualquier otro organismo del gobierno apropiado u otra organización pertinente.• No ha sido objeto de declaración aduanera cuando lo exija normativa aplicable• DHL decide que no puede transportarlo de forma segura o legal (dichos artículos incluyen pero no están limitados a: animales, oro en lingotes, efectivo, instrumentos negociables al portador, metales y piedras preciosas, armas, piezas de las mismas y municiones, restos humanos, pornografía y narcóticos/drogas ilegales).	
El remitente pagará o reembolsará a DHL todos los cargos del envío, almacenamiento, derechos aduaneros e impuestos adeudados por los servicios prestados o incurridos por DHL en nombre del remitente, destinatario o de cualquier tercero y todos los gastos por reclamaciones, daños, perjuicios, multas y otros conceptos incurridos si el envío se considera inaceptable.	
Sexta: Inspección.- Las partes convienen en que DHL podrá abrir e inspeccionar los envíos encomendados por el remitente, en cualquier momento y por el motivo que fuere, sin necesidad de notificación previa al remitente, sin que esto implique renuncia de ninguno de los derechos del consumidor.	
Séptima: Precio, facturación y forma de pago.- DHL y el remitente acuerdan que el precio por el envío será establecido de acuerdo a su peso real o volumétrico, lo que resulte superior. DHL se reserva el derecho de verificar el peso real o volumétrico de cada envío, y de ser éste superior al declarado, el remitente deberá pagar la diferencia. En cada envío, DHL emitirá una guía aérea.	
El remitente ha solicitado a DHL la apertura de una línea de crédito, a efectos de que el importe correspondiente a los envíos realizados durante un mes calendario sean cancelados a final de mes, en lugar de ser cancelados por cada envío en forma individual. Si analizada la información consignada en la solicitud de apertura de línea de crédito, DHL otorga la línea de crédito, DHL se compromete a emitir a nombre del remitente un comprobante de venta mensual, junto con un detalle-liquidación de los servicios prestados durante el período que se factura, de conformidad con el tarifario vigente y que se adjunta a este contrato.	

CONTRATO DE TRANSPORTE

DHL Contrato

Décima Séptima: Declaraciones del Remitente.- El Remitente declara lo siguiente:

- Que toda la información facilitada por el Remitente o sus representantes es completa y exacta,
- Que los envíos serán preparados por el remitente o por personal de su confianza, bajo condiciones adecuadas de seguridad;
- Que el remitente protegerá el envío contra interferencias no autorizadas durante su preparación, almacenamiento y transporte a DHL;
- Que cumplirá con todas las normas aplicables de aduanas, importación, exportación y similares;
- Que la guía de embarque será firmada por un representante autorizado del remitente y los términos y condiciones constituyen obligaciones vinculantes y exigibles al remitente.

El remitente mantendrá indemne a DHL por cualquier pérdida o daño que se derive del incumplimiento o inexactitud de estas declaraciones.

Décima Octava: Ruta.- El Remitente está de acuerdo con toda ruta y desviación, incluida la posibilidad de que el Envío pueda transportarse pasando por lugares de escala intermedia.

Décima Novena: Convenio arbitral.- Las partes, por su propia voluntad, y luego de haber declarado expresamente que no ha existido imposición alguna para someterse a la jurisdicción convencional, someten la resolución de todas las controversias originadas en la interpretación, aplicación y cumplimiento de este contrato al arbitraje administrado por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito. El arbitraje pactado en este instrumento deberá ser de derecho y los árbitros de dicho Centro quedan facultados para dictar medidas cautelares necesarias. La legislación aplicable será la correspondiente al país de envío.

Quito, ____ de _____ de 20__

Por DHL.

El Remitente

Declaración.- Las partes, y especialmente el remitente o consumidor, una vez que han leído y entendido el presente contrato así como los derechos que le otorga a éste último la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, declaran y manifiestan de modo expreso su pleno consentimiento y conformidad con sus estipulaciones y con el convenio arbitral contenido en la anterior cláusula, al que se han sometido libremente.

Quito, ____ de _____ de 20__

Por DHL.

El Remitente

ANEXO 18. Tarifa de transporte aéreo

TARIFA DE TRANSPORTE AEREO								
DHL TARIFAS								
EXPORTACIÓN								
DHL EXPRESS WORLDWIDE OB								
TARIFA BASE	Peso	ZONAS						
	kilos	1	2	3	4	5	6	7
DOCUMENTOS	0.5	34.60	42.05	37.40	50.05	51.30	64.00	77.40
	1.0	51.50	53.10	56.15	68.80	72.15	86.65	101.40
	1.5	80.10	68.05	86.65	98.20	98.15	116.65	131.40
	2.0	108.70	83.00	117.15	127.60	124.15	146.65	161.40
	2.5	130.95	91.90	140.10	148.20	153.25	174.70	197.00

NOTA: Una vez que ya tengamos la cuenta, se analizará un descuento. Esto en base a la proyección de envíos que usted tenga. Por la información que me adelantó, es muy posible que el descuento de inicio esté alrededor del 50% a las tarifas públicas, cuadro que también le adjunto, es muy fácil de manejarlo, en su caso, los envíos serían a Nueva York, que corresponde a la zona 3.

ANEXO 20. Matriz de tasa de interés de la CFN

MATRIZ DE TASAS DE INTERES A PRESTAMOS

Corporación Financiera Nacional (01-31 de julio de 2013)

SEGMENTO: PYMES						
TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0 - 1	1	2	3	4	5
TASA BASE DE REAJUSTE	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%
TASA ANUAL	9.7500%	10.5000%	10.5000%	10.8500%	10.8500%	10.8500%
NOMINAL SEMESTRAL	9.5233%	10.2380%	10.2380%	10.5707%	10.5707%	10.5707%
NOMINAL TRIMESTRAL	9.4125%	10.1102%	10.1102%	10.4346%	10.4346%	10.4346%
NOMINAL MENSUAL	9.3396%	10.0262%	10.0262%	10.3451%	10.3451%	10.3451%
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL						
SEGMENTO: EMPRESARIAL						
TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0 - 1	1	2	3	4	5
TASA BASE DE REAJUSTE	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%
TASA ANUAL	9.0000%	9.2500%	9.2500%	9.4500%	9.4500%	9.4500%
NOMINAL SEMESTRAL	8.8061%	9.0454%	9.0454%	9.2367%	9.2367%	9.2367%
NOMINAL TRIMESTRAL	8.7113%	8.9454%	8.9454%	9.1325%	9.1325%	9.1325%
NOMINAL MENSUAL	8.6488%	8.8796%	8.8796%	9.0638%	9.0638%	9.0638%
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL						
SEGMENTO: CORPORATIVO						
TODOS LOS SECTORES CLIENTES A Y B CALIFICACIÓN/PLAZO (HASTA)	0 - 1	1	2	3	4	5
TASA BASE DE REAJUSTE	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%	4.5300%
TASA ANUAL	8.0000%	8.0500%	8.0500%	8.1000%	8.1000%	8.1000%
NOMINAL SEMESTRAL	7.8461%	7.8942%	7.8942%	7.9423%	7.9423%	7.9423%
NOMINAL TRIMESTRAL	7.7706%	7.8178%	7.8178%	7.8650%	7.8650%	7.8650%
NOMINAL MENSUAL	7.7208%	7.7674%	7.7674%	7.8140%	7.8140%	7.8140%
LA TASA BASE PARA REAJUSTE ES LA TASA PASIVA REFERENCIAL Y TIENE VIGENCIA MENSUAL						

01 al 31 de Julio de 2013