

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,  
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL**

“Demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de  
Ambato y su comercialización desde las empresas de Cali-Colombia”

Tesis de grado previa la obtención del título  
de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación  
Comercial Internacional

AUTORA: Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán

ASESOR: Ing. Iván Realpe

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2014

## **CERTIFICADO.**

Certifico que la estudiante Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán con el número de cédula 0401476916 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de Ambato y su comercialización desde las empresas de Cali-Colombia”.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

-----  
Ing. Iván Realpe

Tulcán, 17 de Junio del 2014

## **AUTORÍA DE TRABAJO.**

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía

Yo, Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán con cédula de identidad número 0401476916 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

.....  
Lorena Guerrero

Tulcán, 17 de Junio del 2014

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.**

Yo Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 17 de Junio del 2014

-----  
Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán  
CI 0401476916

## **AGRADECIMIENTO.**

Mi agradecimiento a mis padres por todo su apoyo, comprensión, y preocupación, por estar en cada momento a mi lado y caminar junto a mí para cumplir mis metas.

A mis profesores de universidad que durante todo este tiempo me brindaron sus conocimientos, y experiencias que hicieron de esta profesión mi pasión.

A mi tutor Ingeniero Iván Realpe quien guió mi investigación, por su comprensión, motivación y apoyo durante todo este tiempo.

Al Ingeniero Luis Rosero por todo su apoyo, palabras de aliento y paciencia, por estar a mi lado siempre y hacer este logro suyo.

A mi gran amigo Tomás Sánchez, por sus enseñanzas y compartir conmigo una verdadera amistad.

Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán.

## **DEDICATORIA.**

Dedico este trabajo a mis padres, en cumplimiento al sueño que ellos siempre tuvieron en mí.

A mi hermano Jorge Andrés, por demostrarme que en la vida no existen imposibles, y por estar a mi lado siempre.

A todas las personas que directa o indirectamente colaboraron en este trabajo, aquellas que creyeron en mí, y ahora ven hecho realidad mi sueño, por el que luche y anhele tanto tiempo.

Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán

## ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 1 -
BUSINESS SUMMARY.....	- 2 -
ÑUCAMCHI RIMAIMI MIM.....	- 3 -
INTRODUCCIÓN.....	- 4 -
I. EL PROBLEMA.....	- 6 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 6 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 8 -
1.3. DELIMITACIÓN.....	- 8 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 8 -
1.5. OBJETIVOS.....	- 10 -
1.5.1. Objetivo General.....	- 10 -
1.5.2. Objetivos Específicos.....	- 10 -
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	- 11 -
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 11 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	- 12 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	- 13 -
2.3.1. Vocabulario Técnico.....	- 15 -
2.4. IDEA A DEFENDER.....	- 16 -

2.5.	VARIABLES.....	- 16 -
2.5.1.	Variable Independiente:.....	- 16 -
2.5.2.	Variable Dependiente: .....	- 16 -
III.	METODOLOGÍA.....	- 16 -
3.1.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 16 -
3.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	- 17 -
3.2.1.	Investigación Documental.....	- 17 -
3.2.2.	Investigación Descriptiva .....	- 17 -
3.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 17 -
3.4.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	- 17 -
3.5.	RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	- 20 -
3.6.	PROCESAMIENTO,ANÁLISIS RESULTADOS.....	- 20 -
3.6.1.	Análisis del macro entorno Ecuador .....	- 20 -
3.6.1.1.	Factores socioeconómicos .....	- 20 -
3.6.1.2.	Factores Políticos.....	- 22 -
3.6.1.2.1.	Acuerdo con la Comunidad Andina CAN.....	- 23 -
3.6.1.3.	Factores Legales.....	- 24 -
3.6.1.3.1.	Barreras Arancelarias: .....	- 24 -
3.6.1.3.2.	Barreras no Arancelarias: .....	- 26 -
3.6.1.4.	Factores Geográficos .....	- 29 -
3.6.1.4.	Perfil de oportunidades y amenazas en el medio.....	- 31 -
3.6.2.	El mercado de suelas en Ecuador.....	- 33 -
3.6.2.1.	Perfil del Consumidor.....	- 33 -
3.6.2.1.1.	Empresas fabricantes de calzado en Ecuador...-	- 34 -
3.6.2.1.2.	Potenciales Consumidores .....	- 35 -



3.6.2.2.	El producto .....	- 37 -
3.6.2.2.1.	Nivel de aceptación de Productos Importados...	- 37 -
3.6.2.2.2.	Situación de las Exportaciones de suela .....	- 37 -
3.6.2.2.3.	Precios del producto .....	- 38 -
3.6.2.3.	Distribución.....	- 38 -
3.6.2.3.1.	Canal de Distribución.....	- 38 -
3.6.3.	ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO COLOMBIA.....	- 39 -
3.6.3.1.	Factores Socio económico .....	- 39 -
3.6.3.2.	Factores Políticos.....	- 41 -
3.6.3.3.	Factores Legales.....	- 41 -
3.6.3.3.1.	Barreras Arancelarias: .....	- 42 -
3.6.3.3.2.	Barreras no Arancelarias: .....	- 43 -
3.6.4.	ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO COLOMBIA.....	- 44 -
3.6.4.1.	Localización del sector ofertante .....	- 44 -
3.6.4.1.1.	Empresas proveedoras del sector .....	- 45 -
3.6.4.1.2.	Empresa Ofertante .....	- 46 -
3.6.4.2.	El Producto.....	- 47 -
3.6.4.2.1.	Características del Producto.....	- 47 -
3.6.4.2.2.	Costo del producto.....	- 47 -
3.6.5.	PROYECCIONES DEL ESTUDIO .....	- 48 -
3.6.5.1.	Proyección y cálculo de la demanda insatisfecha. ....	- 48 -
3.6.5.2.	Proyección y cálculo de la oferta efectiva. ....	- 50 -
3.6.6.	IDEA DE A DEFENDER .....	- 53 -
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....	- 54 -
4.1.	CONCLUSIONES.....	- 54 -

4.2.	RECOMENDACIONES.....	- 55 -
V.	PROPUESTA.....	- 56 -
5.1.	TÍTULO.....	- 56 -
5.2.	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA .....	- 56 -
5.3.	JUSTIFICACIÓN.....	- 57 -
5.4.	OBJETIVOS.....	- 58 -
5.4.1.	Objetivo General.....	- 58 -
5.4.2.	Objetivos Específicos.....	- 58 -
5.5.	ESTUDIO TÉCNICO.....	- 58 -
5.5.1.	Localización de la Asociación .....	- 58 -
5.5.2.	Tamaño y distribución de la Asociación Luz del Obrero..	- 59 -
5.5.3.	Diseño Organizacional.....	- 60 -
5.5.4.	División de áreas de la Asociación “Luz del Obrero” .....	- 60 -
5.5.5.	Equipamiento del Departamento de Importaciones .....	- 61 -
5.5.6.	Gastos Administrativos .....	- 62 -
5.5.7.	Perfil del Jefe del Departamento de Importaciones .....	- 63 -
5.5.8.	Proceso del Departamento de Importaciones.....	- 64 -
5.6.	INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	- 68 -
5.6.1.	Proceso Logístico .....	- 68 -
5.6.1.1.	DEMANDA .....	- 70 -
5.6.1.2.	CÁLCULO DE CUBICAJE.....	- 71 -
5.6.1.3.	ANÁLISIS DE COSTOS .....	- 72 -
5.6.1.3.1.	Costos directos e indirectos en el país de Exportación.....	- 73 -
5.6.1.3.2.	Total costo de la Distribución Física Internacional (DFI), en el país exportador.....	- 75 -

5.6.1.3.3. Análisis de costos en el Tránsito Internacional..	- 76 -
5.6.1.3.4. Análisis de costos en el país Importador .....	- 77 -
5.6.1.4. GASTOS DE IMPORTACIÓN .....	- 79 -
5.6.1.5. GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	- 80 -
5.6.1.6. PRECIO FINAL SUELA IMPORTADA .....	- 81 -
5.6.2. INVERSIÓN INICIAL.....	- 81 -
5.6.2.1. Financiamiento del capital.....	- 82 -
5.6.3. Estados Financieros .....	- 83 -
5.6.4. Análisis de Ahorro.....	- 84 -
5.7. CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA.....	- 88 -
VI. BIBLIOGRAFÍA Y LINGÜOGRAFÍA .....	- 89 -
VII. ANEXOS .....	- 94 -

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: DELIMITACIÓN .....	- 8 -
TABLA 2: FUNDAMENTACIÓN LEGAL .....	- 12 -
TABLA 3: TEORÍAS ECONÓMICAS .....	- 14 -
TABLA 4: POBLACIÓN Y MUESTRA.....	- 17 -
TABLA 5: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES .....	- 18 -
TABLA 6: INDICADORES ECUADOR.....	- 20 -
TABLA 7: ACUERDOS COMERCIALES .....	- 22 -
TABLA 8: TRIBUTOS APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR .....	- 25 -
TABLA 9: PRINCIPALES PUERTOS AEROPUERTOS Y FRONTERAS DEL ECUADOR.....	- 29 -
TABLA 10 .....	- 31 -
TABLA 11 PRODUCCIÓN NACIONAL DE CALZADO .....	- 35 -
TABLA 12: INDICADORES COLOMBIA.....	- 39 -
TABLA 13: CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	- 42 -
TABLA 14: EMPRESAS REGISTRADAS EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE CALI (2011).....	- 44 -
TABLA 15: EMPRESAS PROVEEDORAS .....	- 45 -
TABLA 16: DATOS EMPRESA LA MARAVILLA S.A.....	- 46 -
TABLA 17: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO .....	- 47 -
TABLA 18: PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL DE SUELAS EMPRESA LA MARAVILLA S.A.....	- 48 -
TABLA 19: POBLACIÓN MASCULINA.....	- 48 -
TABLA 20: POBLACIÓN MASCULINA POR RANGO DE EDAD .....	- 49 -
TABLA 21: DEMANDA TOTAL .....	- 49 -
TABLA 22: OFERTA ACTUAL.....	- 51 -
TABLA 23: OFERTA EFECTIVA ASOCIACIÓN .....	- 52 -
TABLA 24: OFERTA EFECTIVA ASOCIACIÓN PROYECTADA.....	- 53 -
TABLA 25: DIVISIÓN DE ÁREAS.....	- 61 -
TABLA 26: EQUIPAMIENTO .....	- 62 -

TABLA 27: GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	- 63 -
TABLA 28: PERFIL JEFE DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES.....	- 63 -
TABLA 29: FLUJO COMPRA DE PRODUCTO SUELA .....	- 65 -
TABLA 30: FLUJO DE TRANSPORTE Y EXPORTACIÓN .....	- 66 -
TABLA 31: FLUJO DE IMPORTACIÓN ECUADOR-DESTINO FINAL.....	- 67 -
TABLA 32: DATOS BÁSICOS .....	- 68 -
TABLA 33: DEMANDA PROYECTADA .....	- 70 -
TABLA 34: CÁLCULO DEL CUBICAJE .....	- 71 -
TABLA 35: USO DE LA CAPACIDAD DE LA UNIDAD DE CARGA .....	- 72 -
TABLA 36: ANÁLISIS DE COSTOS .....	- 72 -
TABLA 37: REGISTRO IMPORTADOR.....	- 78 -
TABLA 38: GASTOS DE IMPORTACIÓN .....	- 79 -
TABLA 39: GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	- 80 -
TABLA 40: INVERSIÓN INICIAL .....	- 81 -
TABLA 41: FINANCIAMIENTO.....	- 82 -
TABLA 42: BALANCE GENERAL.....	- 83 -
TABLA 43: DETALLE COSTOS Y AHORRO .....	- 84 -
TABLA 44: PROYECCIONES DE PRECIOS MERCADO DE ECUADOR....	- 85 -
TABLA 45: PROYECCIONES DE PRECIO IMPORTACIÓN.....	- 86 -
TABLA 46: AHORRO EN CADA PAR DE SUELAS.....	- 86 -
TABLA 47: COMPARACIÓN DEL AHORRO.....	- 87 -

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: CONTROL PREVIO.....	- 27 -
GRÁFICO 2 PROCESO DE OBTENCIÓN REGISTRO DEL IMPORTADOR- MIPRO .....	- 28 -
GRÁFICO 3: RUTA CALI-PUENTE DE RUMICHACA.....	- 31 -
GRÁFICO 4: IMPORTACIONES DE ECUADOR DEL PRODUCTO SUELAS (P.A. 6406.20.00.00).....	- 33 -
GRÁFICO 5: INGRESO POR VENTA DE BIENES DE LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS MANUFACTURAS EN EL CANTÓN AMBATO (MILLONES DE DÓLARES) (2011) .....	- 35 -
GRÁFICO 6: CANAL DE DISTRIBUCIÓN ACTUAL DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO” .....	- 38 -
GRÁFICO 7: COBERTURA DE LA DEMANDA .....	- 50 -
GRÁFICO 8: CAPACIDAD INSTALADA ACTUAL.....	- 51 -
GRÁFICO 9: CAPACIDAD INSTALADA PROYECTADA .....	- 52 -
GRÁFICO 10: LOCALIZACIÓN AMBATO ESPECÍFICA DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO” .....	- 59 -
GRÁFICO 11: DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS EN LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO” VISTA LATERAL .....	- 59 -
GRÁFICO 12: ORGANIZACIÓN INTERNA .....	- 60 -
GRÁFICO 13: REPRESENTACIÓN DEL AHORRO AÑO 2013 .....	- 85 -

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

El sector productivo del calzado en el Ecuador, ha logrado grandes avances dentro del área industrial, los pequeños fabricantes localizados en la ciudad de Ambato quienes se dedican a una producción artesanal, han logrado cubrir parte de la demanda nacional, con un producto de calidad y precios accesible.

Este sector se ve afectado por varios factores como es el ingreso de calzado asiático al mercado, sin embargo el gobierno desde el año 2009 fijó aranceles mixtos a las importaciones de calzado para fomentar el crecimiento de la industria nacional, otro factor es el contrabando, y la insuficiente proveeduría de insumos que no les permite tener una producción continua.

Dentro de los insumos el producto suelas mantiene una demanda considerable al igual que el cuero, sin embargo su adquisición dentro del mercado nacional es limitada, por la falta de proveedores y costos elevados.

El presente proyecto se enfoca en la importación de suelas desde la ciudad de Cali- Colombia, con el objetivo de llegar a los fabricantes de la ciudad de Ambato, teniendo como referencia la demanda de este sector, además de la localización estratégica con el país de Colombia considerado un gran ofertante de este producto, y sobre todo los Convenios entre Ecuador y Colombia que facilitan la adquisición del producto.

Todo esto con la finalidad de que los fabricantes puedan obtener el producto suelas a precios accesibles, y por ende generen una producción más eficiente y competitiva que logre cubrir más mercados.

## **BUSINESS SUMMARY.**

The Ecuadorian footwear production, has made great strides in this industrial area small, manufactures located in Ambato city, who engaged at artisanal production, have got to cover, part of domestic requirement with a quality product and affordable.

However this sector is affected by several factors, such as: income of Asian footwear market, smuggling, besides inadequate supply of inputs that don't allow them to have a continuous production inputs within the sole product to maintain a considerable demand like leather, its acquisition in the domestic market is limited by the lack of high-cost suppliers.

This project focuses on the import of soles from Cali-city in Colombia, aiming to reach the manufacturer of Ambato-city, with reference to the demand for this sector as well as the strategic location with neighboring Colombia is of great vendor of this product, especially the agreements between Ecuador and Colombia to facilitate to get the product.

All this in order to allow manufactures to obtain the sole product at affordable prices, in this way generate a more efficient and competitive production that achieves to cover more trades.



## **ÑUCAMCHI RIMAIMI MIM.**

Ñucanchi mama llacta Ecuador pi causac runacunaca mimmi caí ushta churajunata, ruranshillami caí llacta ambatupi tucui rurashcaca caí maqui pi llancashcami jatuitapsh ushuaia charingapac.

Caí jipaca ñucanchic llactota ashtacami llaquichin shuc ushtata apamushpa cai rucu llacta Asiatico, cai ushtaca ruranaco canmi wacra carata caita llancangapaca na ucha ushayta cunchu ashawan jatuita ushayta charingapaca shinchimi can.

Cai wacra carataca apamuytaca canmi cahi llacta Cali-Colombia, mainjan llancangapac munaccunapamamin rin ñucanshi mama llactawan ladullacaimanda ushaita charinchi cai Ambato llactahuanpish ñacutin cai Colombia llactahuampish.

Tucuilla llancaia shariccunapac ushaita chorichunmi mumanchic, ama shuc llactacunamando apamuchum cai ushtata jatungapac ministinchimi ashtaca mercaduta jatuchum tucuilla jarcumo huarmicunapash ushlla huahuawmopash shaimi tucwilla jatunguna ñaupamam apac cacho.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación contiene la demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de Ambato y su comercialización desde las empresa de Cali-Colombia, además se determina el proceso logístico de la importación de las partes y piezas específicamente suelas desde las empresas ubicadas en Cali-Colombia, y por último un análisis financiero, basado en el ahorro.

La investigación ha sido desarrollada de la siguiente manera:

**CAPÍTULO I EL PROBLEMA:** Dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el número de fabricantes de calzado ubicados en Ambato?; ¿Cuentan los fabricantes con la materia prima necesaria para la elaboración de calzado?; ¿Existe en el Ecuador la materia prima suficiente para la elaboración de calzado?; ¿Tienen los fabricantes conocimientos de importación?; ¿Aplican los fabricantes la importación para aumentar sus ganancias y ser mas competitivos?

**CAPÍTULO II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA:** Mediante una investigación con proyectos realizados de importación de partes y piezas para la elaboración de calzado, y teorías que ayudan a fundamentar la investigación, vocabulario técnico, y se determinó la idea a defender con sus variables.

**CAPÍTULO III METODOLOGÍA:** Se realizó un estudio de mercado para conocer la demanda insatisfecha, para determinar la cantidad de suelas a importar, además de un análisis de las políticas comerciales entre Ecuador y Colombia, y un estudio del producto.

**CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:** Contiene las conclusiones y recomendaciones obtenidas del análisis del capítulo III

**CAPÍTULO V PROPUESTA:** Se realizó un estudio técnico del proyecto, se determinó flujogramas de procesos, además de una investigación de los requisitos de importación y la documentación necesaria. Dentro del capítulo se realizó un análisis logístico que permitió determinar tiempos y costos, además del análisis del ahorro del proyecto, y se termina el estudio indicando las conclusiones y recomendaciones de la propuesta.

## I. EL PROBLEMA

### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector artesanal se encuentra clasificado de acuerdo a las necesidades socioeconómicas que vive el país, a fin de que los artesanos gocen de igualdad de condiciones, beneficios y ventajas que les permitan impulsar su desarrollo, en la (Legislación Artesanal, 2003), se detalla la clasificación de las ramas de trabajo artesanal así, “dentro de la agrupación 323 fabricantes de curtiduría y en el grupo 3231 curtiduría, cueros y afines”, donde se encuentra la zapatería.

Los fabricantes de calzado quienes se concentran en la ciudad de Ambato, presentan una producción significativa de calzado a nivel nacional, este sector demanda continuamente de partes y piezas para la elaboración de calzado como lo indica el señor Medardo Navarrete Presidente de la Asociación “Luz del Obrero” ubicada en esta ciudad, los mismos que se encuentran afectados ya que no existe la suficiente cantidad ni proveedores de partes y piezas que les permitan mantener una continua y permanentemente fabricación de este producto, y poder atender la demanda del mercado nacional.

Como se señala en el artículo *El calzado hecho en Tungurahua mantiene la demanda*, de la REVISTA LIDERES (2013) “Todo el calzado que se confecciona en Tungurahua todavía no llega a los mercados extranjeros, esta posibilidad está en proceso. La cantidad de exportación todavía es pequeña, pero estamos trabajando para tener un producto que pueda atender a toda la demanda”.

Además la falta de materia prima, es un limitante al momento de fabricar calzado por lo que se ven obligados a importar suelas, plataformas, sintéticos, tacones, corchos y cuero.

El sector fabricante de calzado no ha podido abastecerse de la suficiente cantidad de partes y piezas para conservar una producción permanente, debido a la falta de comercialización factible que permita mantener el volumen, la calidad, y precios adecuados.

Por otra parte el no contar con empresas nacionales que provean estos insumos, los fabricantes se ven en la necesidad de obtenerla desde otro país, pero que estos llegue en forma directa es un problema que surge en la actualidad para los fabricantes de calzado, así como también no explorar nuevos mercados que oferten estas materia a precios bajos.

Otro factor es la introducción de calzado proveniente de otros países, como lo menciona el artículo *La producción de calzado acoge a más competidores*, del DIARIO EL UNIVERSO (2011) “El surgimiento de más competidores en el mercado nacional ha estado sostenido por una serie de medidas que desalentaron, en parte la importación de zapatos chinos, que representaban una fuerte competencia para el sector.”

Además se debe tomar en cuenta ciertos parámetros que son exigidos tanto para el ingreso como para la salida de mercancías, entre ellos identificar el sector al cual va dirigido nuestro producto, la demanda que existe en el país, su comercialización, y canales de distribución.

Ahora bien, nos han surgido algunas cuestiones que apuntan al tema: ¿Cuál es el número de fabricantes de calzado ubicados en Ambato?; ¿Cuentan los fabricantes con la materia prima necesaria para la elaboración de calzado?; ¿Existe en el Ecuador la materia prima suficiente para la elaboración de calzado?; ¿Los costos de la materia prima son accesible para el productor?; ¿Tienen los fabricantes conocimientos de importación?; ¿aplican los fabricantes la comercialización para aumentar sus ganancias y ser más competitivos?

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El desconocimiento de la demanda de partes y pieza para la elaboración de calzado en el sector fabricante de la ciudad de Ambato, ha limitado la comercialización desde las empresas ubicadas en la Ciudad Cali- Colombia.

## 1.3. DELIMITACIÓN

**TABLA 1: DELIMITACIÓN**

<b>OBJETO DE ESTUDIO</b>	Demanda de partes y piezas para calzado
<b>SUJETO DE ESTUDIO</b>	Comercialización
<b>ÁREA GEOGRÁFICA</b>	<b>OFERTANTE:</b> Cali-Colombia <b>DEMANDANTE:</b> Ambato- Ecuador
<b>TIEMPO ESTIMADO</b>	Abril 2012-Dicembre 2013
<b>GRUPO OBJETIVO</b>	Asociación “Luz del Obrero”

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

## 1.4. JUSTIFICACIÓN

Es importante investigar este problema ya que el desarrollo de las empresas ha sido un punto significativo en la economía de los países, este desarrollo productivo dado en la ciudad de Ambato ha generado fuentes de empleo, y ha hecho que la producción ecuatoriana se fortalezca, atendiendo de cierta forma la demanda existente en el mercado nacional.

Como se señala en Perfil del producto Calzado, (2001) “Los fabricantes están importando para satisfacer su demanda y en algunos casos están sustituyendo totalmente sus producción por importaciones debido a la diferencia de costos”, dentro del segmento de mercado el sector al que se lo enfocan la mayor producción con un 40%, es el calzado de hombre en muchos casos se utiliza el

material dependiendo del segmento escogido, por ejemplo para hombre lo más común es el cuero y suelas” como se señala en Perfil del producto Calzado, (2001).

El sector productor de calzado paso a paso ha ido surgiendo, tratando de atravesar fronteras, y de ofertar un producto de calidad y de a poco ha logrado su participación en otros países dando a conocer sus productos, los cuales son elaborados con partes y piezas importados, pero hay que resaltar que los demás materiales y mano de obra, son netamente nacionales, además este problema se investiga para buscar una alternativa en donde los fabricantes puedan incrementar demanda y producción, mediante costos competitivos.

Los impactos que genera esta investigación tienen incidencia socioeconómica ya que los pequeños empresarios ven fallado su anhelo de llegar al mercado internacional al no presentar un producto con precios competitivos, además de la existencia de intermediarios, limitándose únicamente al mercado nacional, el punto radicaría en una compra directa es decir una importación de partes y piezas, permitiendo aplicar conocimientos en Comercio Exterior así como un asesoramiento a los fabricantes en cuanto a estrategias de comercialización, de esta forma llegar a ganar mercado con precios competitivos, considerando los Convenios y Acuerdos del Ecuador con otros países que permiten el desarrollo de actividades comerciales.

“Tomando en cuenta que el mercado del calzado es mayoritario en la China quien produce alrededor del 50%, que abastece el mercado mundial, sin embargo el gran reto es incursionar en el mercado de Colombia y Perú, quienes exigen un calzado de calidad, Ecuador ha logrado introducirse de a poco a estos mercados, a pesar de contar con una moneda fuerte como es el dólar” (Santisteban, 2008)

Una visión valorada y compartida de este proyecto cumple con la finalidad social de dar a conocer sobre la importación a los fabricantes de calzado, además de incentivar su producción, para que puedan convertirse en uno de los principales sectores económicos del país.

Este proyecto es factible debido a que existe un compromiso directo por parte de los fabricantes que son el sector demandante, esto permitirá mejorar su producción y situación socio económica una vez que se determine los diferentes factores permitan el proceso de importación.

Además su factibilidad técnica se encuentra justificadas debido a la existencia de fuentes de información secundaria, que sustentan este proyecto y se aplicara las diferentes técnicas de investigación para la realización del presente estudio.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. Objetivo General**

Determinar la demanda de partes y piezas de calzado de la Asociación “Luz del Obrero” en la ciudad de Ambato, y su comercialización desde las empresas de Cali-Colombia.

### **1.5.2. Objetivos Específicos**

- Fundamentar bibliográficamente la oferta, demanda y la comercialización.
- Diagnosticar la oferta, demanda y la comercialización de partes y piezas para la elaboración de calzado.
- Realizar un estudio técnico y análisis financiero para la importación de partes y piezas de calzado desde las empresas ubicadas en la ciudad de Cali – Colombia, que permitan cubrir parte de la demanda requerida por la Asociación “Luz del Obrero” de la ciudad de Ambato.



## II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Mediante consultas en varios documentos bibliográficos, el uso del internet, es importante analizar ciertas investigaciones realizadas que permitirán encontrar alternativas y ayudaran a fundamentar la investigación.

El primero se titula: EXPANSIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR, PRODUCTO CALZADO (2001), en este documento se analiza el sector del calzado, identificando que el problema fundamental es la inserción del producto asiático, esto afecta al mercado ecuatoriano en un 25%, además de las importaciones, dadas por la falta de competitividad industrial de la localidad.

Por otro lado la falta de tradición exportadora, hace que el los fabricantes del calzado, no se abran hacia nuevos mercados, lo que implica un estancamiento de la producción, sin embargo el poco conocimiento en tecnología, es una barrera que no permite un crecimiento en el sector, pero se ha empezado a mejorar la competitividad del calzado, con actualizaciones en diseño, además para cumplir todo estos es necesaria la ayuda de instituciones sean estas nacionales o internacionales.

La segunda investigación es: INDUSTRIA DEL CALZADO SU Y VISUALIZACIÓN INTERNACIONAL ÁREA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, (2010), el sector del calzado es una industria con gran futuro, sin embargo al hablar de internacionalización, se debe tener en cuenta algunos puntos, la consolidación del mercado nacional, contar con mano de obra calificada, tecnología, y sobre todo la capacidad de producción, muchas veces este último punto, hace que no se pueda alcanzar a las exportaciones debido a una demanda considerable, sin embargo se podría establecer la

asociatividad, como algo alternativo que les permita satisfacer esta demanda, además de lograr un posicionamiento en el mercado. En sí, este sector se debe concientizarse y entender que deben competir nacional e internacionalmente.

## 2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

**TABLA 2: FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

<b>CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR</b>	<b>Artículo, 304 numeral 1 y 3 POLÍTICA COMERCIAL:</b> <i>Fortalecer y dinamizar los mercados. El aparato productivo y la producción nacionales.</i>
	<b>Artículo, 306 inciso 2:</b> <i>El Estado propiciará las importaciones para los objetivos del desarrollo.</i>
	<b>Artículo, 319 inciso 2 FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y SU GESTIÓN:</b> <i>El Estado promoverá las formas de producción, una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.</i>
	<b>Artículo 335, inciso 2 COMERCIO JUSTO:</b> <i>El Estado definirá una política de precios para proteger la producción nacional, evitar práctica de monopolio, oligopolio privados, o abuso de dominio en el mercado.</i>
<b>CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES</b>	<b>Artículo, 72 COMPETENCIAS literal e:</b> <i>Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, de mercancías no nacionales ni nacionalizadas. Literal f:</i> <i>Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros.</i>
	<b>Artículo, 84:</b> Normas de origen
	<b>Artículo, 147 IMPORTACIÓN PARA EL CONSUMO:</b> <i>Régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero pueden circular libremente en el territorio aduanero, permanecer en él de manera definitiva,</i>

		<i>luego del pago de los derechos e impuestos a la importación.</i>
<b>DECISIÓN</b>	<b>416</b>	<b><i>Artículo, 2:</i></b> <i>Los Requisitos Específicos de Origen se consideran un mecanismo complementario a la aplicación de las Normas Especiales de Origen vigentes.</i>
<b>NORMAS ESPECIALES PARA LA CALIFICACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS</b>	<b>LA Y DEL LAS</b>	<b><i>Artículo, 6:</i></b> <i>Las mercancías originarias gozarán del Programa de Liberación, de la forma y destino del pago que realice el país importador. La factura comercial podrá ser emitida desde un tercer país, miembro o no.</i>

**FUENTE:** (Constitución de la República del Ecuador , 2008) (Código Orgánico de la Producción, 2010) (DECISIÓN 416, 1997)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.**

En la fundamentación filosófica se analizó las teorías económicas del Comercio Internacional, las teorías tradicionales como la de la ventaja absoluta, comparativa y recíproca que permitieron apoyar y relacionar el tema de investigación, como se muestra en la siguiente tabla:

**TABLA 3: TEORÍAS ECONÓMICAS**

<b>TEORÍA</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>RELACIÓN CON EL TEMA DE INVESTIGACIÓN</b>
<b>TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y TEORÍA DE LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (ADAM SMITH)</b>	La teoría de la ventaja absoluta determina que un país exportaría, (importaría) aquellos productos en los que tenga ventaja (desventaja) absoluta de costos.(BOSCH, 1991, p.15)	En base a esta teoría podemos establecer que las empresas de Cali-Colombia se relacionan con la ventaja absoluta, ya que producen artículos a un costo competitivo que les permite llegar a las exportaciones.
<b>TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA(DAVID RICARDO)</b>	Con un libre comercio internacional, cada país produciría y exportaría los bienes en los que fuera más eficiente su producción, e importaría aquellos cuyos costos relativos fueran mayores en términos de mano de obra. (TACSAN, 2007 )	Esta teoría hace énfasis a un comercio libre, Ecuador, específicamente Ambato presenta una producción de calzado con calidad y precio competitivos lo que le permite llegar hacia el mercado internacional
<b>TEORÍA DE LA DEMANDA RECÍPROCA (JOHN STUART MILL)</b>	El aumento de la producción se determina una ley general de valor, de oferta y demanda, estableciendo una relación de intercambio comercial entre dos países. (Escribano, 2010, p.32)	Las relaciones entre Ecuador y Colombia, han traído beneficios económicos a cada país. Esta teoría nos hace referencia a la oferta y demanda, Ecuador demanda materia prima, y de a poco está ingresando al mercado Colombiano con sus productos.

FUENTE: (Revista Ice, 2013)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 2.3.1. Vocabulario Técnico

**Competitividad:** Capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países (Garay, 1996)

**Comercialización:** La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales. (Rivadeneira, 2012)

**Demanda:** Tiene relación con la cantidad de bienes o servicios que el consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido. (Thompson, 2012)

**Importación:** Entrada de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones. (Castro, 2008)

**Comercio Internacional:** Comprende tanto a la exportación, que corresponde a la venta de los productos (bienes y servicios), originarios de un país a clientes situados en otro país, como la importación, que es la compra de bienes o servicios a un proveedor originario de un país distinto al del comprador (Marquez, 2010)

## **2.4. IDEA A DEFENDER**

La comercialización de partes y piezas de calzado desde las empresas ubicadas en la ciudad de Cali – Colombia, permitirá cubrir parte de la demanda requerida por la Asociación “Luz del Obrero” de la ciudad de Ambato.

## **2.5. VARIABLES**

### **2.5.1. Variable Independiente:**

La demanda de partes y pieza para la elaboración de calzado en la Asociación “Luz del Obrero” de la ciudad de Ambato.

- La demanda es la variable independiente porque es la causa que no permite la aplicación de las estrategias de comercialización.

### **2.5.2. Variable Dependiente:**

La comercialización desde las empresas de Cali- Colombia.

- Es el efecto que se origina del desconocimiento de la demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la Asociación “Luz del Obrero” de la ciudad de Ambato.

## **III. METODOLOGÍA.**

### **3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.**

Se aplicó la investigación cualitativa, que permitió el análisis de procesos, hechos, estructuras y necesidades. La investigación cuantitativa mediante el análisis de datos que se generaron en la investigación, todo esto basado en cálculos que nos ayudaron a obtener resultado y a la toma de decisiones.

### 3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

#### 3.2.1. Investigación Documental

En el desarrollo de la investigación documental se utilizó archivos que fueron fuente de información y datos, los cuales los llevamos a un proceso de selección, clasificación, ordenación, sistematización y análisis, teniendo en cuenta que este tipo investigación se basa en información que sirven como referencia de datos de una realidad o acontecimiento, y así se da cumplimiento al primer objetivo planteado en donde procede a la sustentación en forma teórica.

#### 3.2.2. Investigación Descriptiva

Este tipo de investigación se centró en la descripción de hechos reales de los fabricantes de la ciudad de Ambato, mediante la aplicación de este tipo de investigación permite plantear soluciones al problema.

### 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

**TABLA 4: POBLACIÓN Y MUESTRA**

OFERTANTE	GRUPO OBJETIVO
<b>EMPRESA DE CALI COLOMBIA:</b> LA MARAVILLA S.A. <b>TIPO DE PRODUCTO:</b> Fabricación de partes y piezas para la elaboración de calzado.	<b>UBICACIÓN:</b> Ciudad de Ambato <b>SEGMENTO DESAGREGADO:</b> Asociación "LUZ DEL OBRERO" <b>NÚMERO DE SOCIOS:</b> 26 <b>PERSONA DE CONTACTO:</b> Sr. Medardo Navarrete PRESIDENTE

ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

### 3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

**TABLA 5: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

<b>IDEA A DEFENDER:</b>						
La comercialización de partes y piezas de calzado desde las empresas ubicadas en la ciudad de Cali – Colombia permitirá cubrir parte de la demanda requerida por la Asociación “Luz del Obrero” de la ciudad de Ambato.						
<b>VARIABLES</b>	<b>ÍNDICES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍTEMS</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>INFORMANTE</b>
<b>DEMANDA</b>	<b>ENTORNO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Factores Socioeconómicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es el porcentaje del PIB de Ecuador?</li> <li>¿Cuál es el índice de crecimiento del PIB por sector?</li> <li>¿Cuál es el índice inflacionario de Ecuador?</li> </ul>	Recolección de información	Fuentes Secundarias	Internet: archivos sitios web.
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Factores Políticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones?</li> <li>¿Cuál es la política económica?</li> </ul>			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Factores Legales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Existen barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de suelas?</li> </ul>			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Factores Geográficos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuál es la accesibilidad al país de importación?</li> </ul>			
	<b>MERCADO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Perfil del consumidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Cuáles son los potenciales consumidores?</li> <li>¿Cuáles son las empresas fabricantes de calzado?</li> <li>¿Cuál es la producción nacional de calzado?</li> <li>¿Cuáles son los potenciales consumidores?</li> </ul>			



	<b>PRODUCTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados?</li> <li>• ¿Cuál es la situación de las exportaciones de suelas?</li> <li>• ¿Cuál es el precio del producto en mercado nacional?</li> </ul>			
	<b>DISTRIBUCIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canal de distribución</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es el canal de distribución utilizado actualmente?</li> </ul>			
<b>VARIABLES</b>	<b>ÍNDICES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍTEMS</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>INFORMANTE</b>
<b>COMERCIALIZACIÓN (OFERTA)</b>	<b>ENTORNO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores Socioeconómicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante?</li> </ul>	Información de internet	Registros	Internet: archivos sitios web.
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores Político</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la política comercial frente a las exportaciones?</li> </ul>			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores legales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante?</li> </ul>			
	<b>PRODUCTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Características del producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuáles son las características del producto?</li> <li>• ¿Cuál es el costo del producto?</li> </ul>	Recolección de información	Entrevistas	Proveedores
<b>FUENTE:</b> (Márquez, 2011) <b>ELABORADO POR:</b> ECEYNCI						

### 3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La recolección de la información se basó en fuentes primarias y secundarias, dentro de las primarias se utilizó la investigación de campo con la aplicación de entrevistas, técnica de fichaje, y la observación, en las fuentes secundarias se aplicó la bibliográfica mediante consultas, recopilación e investigación en libros, revistas, folletos, artículos de prensa, linkografías, que contenían la información relacionada con el tema de investigación.

### 3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para el procesamiento de la información se realizó de la siguiente manera: Con la información que se obtuvo mediante la linkografía, se ejecutó un estudio del Ecuador como país demandante, y Colombia como país ofertante además de un análisis del producto a importar y su posicionamiento en el mercado objetivo. La información obtenida de libros, documentos, leyes, reglamentos, que permitió sustentar la investigación.

#### 3.6.1. Análisis del macro entorno Ecuador

##### 3.6.1.1. Factores socioeconómicos

**TABLA 6: INDICADORES ECUADOR**

Tasa de crecimiento del PIB	4,00%
<b>Composición del PIB por sector</b>	
Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	4,02% anual
Tasa de inflación	1,09%

**FUENTE:** (Banco Central del Ecuador, 2013)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

Como lo señala la Guía Legal para Inversiones Ecuador (2013), la economía del Ecuador desde el 2007 hasta la actualidad ha tenido un crecimiento del 7,8%, dada por los altos precios del petróleo, las remesas y el aumento de las exportaciones no tradicionales (p.3).

Un indicador importante para el análisis es el PIB el cual tiene un crecimiento del 4%, en relación a años anteriores, como lo señala la revista Negocios, (2013), “la economía ecuatoriana presenta en 2013 un escenario positivo de crecimiento, hay perspectivas favorables también para la región en su conjunto y en este entorno Ecuador maneja una tasa superior al promedio regional de 3,6%” (p.102).

La revista electrónica Agencia Publica de noticias el Ecuador y Suramérica ANDES, (2012) manifiesta “El mayor impulso al crecimiento del PIB lo dio el comportamiento del sector no petrolero, que registró un crecimiento anual de 4,2% formando gran parte del crecimiento económico del país”.

Una de las razones para que el sector de las manufacturas crezca es la demanda de productos nacionales, además de un mejoramiento de la calidad y competitividad de los productos ante el mercado nacional.

Otro indicador es el índice inflacionario, como se señala en el artículo *La inflación enero-mayo el Ecuador está entre las mejores de la región*, de la revista ANDES (2012) Ecuador tiene un índice de inflación del 1,09% dentro de la región es una tasa alta pero que no representa un mayor problema para el desarrollo de las actividades económicas, en relación a otros países como Chile, que vive una época de poca variación de precios, suma el 1,18% de inflación, mientras que Colombia llega al 1,48%, Perú cifra 1,38% de inflación entre enero y mayo y Bolivia el 1,92%.

### 3.6.1.2. Factores Políticos

La situación del Comercio Exterior gira en base a los Convenios y Acuerdos comerciales, estos pueden ser de libre comercio, o también de preferencias arancelarias, con la finalidad de dinamizar el comercio entre países o bloques comerciales, dentro de los acuerdos comerciales que tiene el Ecuador con otros países se puede señalar los siguientes:

**TABLA 7: ACUERDOS COMERCIALES**

N°	ACUERDO	FINALIDAD
1	Asociación Latinoamericana de Integración <b>ALADI</b>	Crear un área de preferencias económicas, con el fin de lograr un mercado común, aplicando tres mecanismos de preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional, y parcial.
2	Comunidad Andina <b>CAN</b>	Alcanzar un desarrollo integral, equilibrado, autónomo, mediante una integración andina. Además de generar un mercado común, entre los países miembros, mediante una integración y cooperación económica y social
3	Alternativa Bolivariana para las Américas <b>ALBA</b>	Mayor interés en la solidaridad, la complementariedad, la justicia y la cooperación, además de una alianza política, económica, y social en defensa de la independencia, la autodeterminación y la identidad de quienes la integran.
4	Unión de Naciones Suramericanas <b>UNASUR</b>	Su objetivo es construir, un espacio de integración en lo cultural, social, económico y político, otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, con miras a eliminar la desigualdad socioeconómica.

**FUENTE:** (Guía Comercial del Ecuador , 2013)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

### **3.6.1.2.1. Acuerdo con la Comunidad Andina CAN**

El acuerdo comercial de la Comunidad Andina (CAN), integrada por Colombia, Ecuador, Bolivia, Perú, mediante Acuerdo de Cartagena, permite tener un comercio más libre y beneficioso, buscando la integración entre los países miembros.

El Acuerdo de Cartagena maneja dos partes importantes que facilitan el comercio entre Ecuador y Colombia, la primera habla de un Arancel Externo Común, basado en (DECISIÓN 653 CAN Nomenclatura Común - NANDINA, 2006), permitiendo el manejo de una nomenclatura común, y otras medidas de política comercial de la CAN relacionadas con las importaciones y exportaciones de mercancías.

Este sistema común de clasificación ha permitido un desarrollo adecuado en el proceso de integración, además de facilitar las actividades de comercio exterior entre países miembros.

Por otra parte tenemos la (DECISIÓN 416 CAN Normas Especiales para la calificación y Certificación del Origen de las Mercancías, 1997), misma que permite tener un comercio libre, aplicando preferencias arancelarias para aquellos productos originarios de un país miembro, mediante la presentación del Certificado de Origen. (Art.20)

El presente acuerdo comercial que tiene Ecuador, y Colombia también es miembro, permite facilitar la importación, mediante la aplicación de los beneficios que brinda el acuerdo a los países miembros, para lograr un desarrollo integral más equilibrado y autónomo.

### **3.6.1.3. Factores Legales**

La normativa legal vigente en el Ecuador, aplicable a las importaciones, es analizada mediante barreras arancelarias y no arancelarias.

#### **3.6.1.3.1. Barreras Arancelarias:**

Se consideran tarifas que se cobran a las importaciones y exportaciones en las aduanas de un país, y se las aplica por la entrada o salida de mercancías.

Dentro de las barreras legales, las arancelarias tienen como fin disminuir el ingreso de mercancías de un determinado país, mediante un análisis en relación al monto importado, este entre más alto sea, los aranceles serán elevados y más difícil será el ingreso de dichas mercancías. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, Barreras Arancelarias, 2013)

Los derechos arancelarios son los previstos en el Arancel Nacional vigente, en el caso de Ecuador se basa en la (DECISIÓN 653 CAN Nomenclatura Común - NANDINA, 2006), sin embargo se maneja una subpartida nacional que es aplicable a las mercancías de importación.

Para realizar la importación desde Colombia partes y piezas para la elaboración de calzado, específicamente el producto suelas bajo la partida arancelaria 6406.20.00.00, según su clasificación dentro del Arancel Nacional de importaciones se detallan los siguientes tributos al Comercio Exterior.

**TABLA 8: TRIBUTOS APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR**

<b>FICHA TÉCNICA</b>										
	<b>SUELAS</b>									
	<b>COLOR:</b> VARIOS <b>TIPO DE SUELAS:</b> PVC-POLIURETANO-CAUCHO									
<b>SUELA PARA CALZADO</b>										
<b>DESCRIPCIÓN:</b> La suela es la parte del zapato que por lo general está formado por un material más resistente que el zapato en sí. Sirve para proteger la planta del pie y proporcionar tracción y mayor fricción para evitar caídas.	<b>TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR</b>									
	<table border="1"> <tr> <td>AD-VALOREM</td> <td style="text-align: center;">15 %</td> </tr> <tr> <td>FDI</td> <td style="text-align: center;">0.5 %</td> </tr> <tr> <td>IVA</td> <td style="text-align: center;">12 %</td> </tr> <tr> <td>Unidad de Medida</td> <td style="text-align: center;">UNIDADES</td> </tr> <tr> <td>Es Producto Perecible</td> <td style="text-align: center;">NO</td> </tr> </table>	AD-VALOREM	15 %	FDI	0.5 %	IVA	12 %	Unidad de Medida	UNIDADES	Es Producto Perecible
AD-VALOREM	15 %									
FDI	0.5 %									
IVA	12 %									
Unidad de Medida	UNIDADES									
Es Producto Perecible	NO									
<b>AUTORIZACIONES PREVIAS:</b> Registro del Importador (Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC))										
<b>F.A:</b> 6406.20.00.00	<b>R.G.I:</b> 1 , 3b , 6									
<b>FUNDAMENTACIÓN LEGAL</b>										
<b>Sección XII:</b>	CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO									
<b>Capítulo 64 :</b>	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.									
<b>Partida Sistema Armonizado 64.06:</b>	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); plantillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes.									
<b>6406.20. --</b>	Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico.									
La materia constitutiva de la suela será aquella cuya superficie en contacto con el suelo sea la mayor, despreciando los accesorios o refuerzos, tales como puntas, tiras, clavos, protectores o dispositivos análogos.										

**FUENTE:** (ECUAPASS ADUANA DEL ECUADOR, CONSULTA DE ARANCEL , 2014)

**ELABORACIÓN:** Patricia Guerrero

Como lo señala la CAN en su publicación (Normas de Origen CAN, 2007) el programa de Liberación Andino garantiza “el libre comercio, es decir la eliminación de gravámenes o restricciones de todo orden, para aquellos bienes calificados como originarios de un País Miembro. El origen de una mercancía elaborada en un País Miembro se evalúa en función a las disposiciones vigentes en el marco comunitario”. (¶1)

En base a la (DECISIÓN 416 CAN Normas Especiales para la calificación y Certificación del Origen de las Mercancías, 1997), en su (Art.2) se establece los criterios que deben cumplir las mercancías para ser consideradas originarias de un país miembro, literal a) Íntegramente producidas de acuerdo con lo establecido en el Art 1 de la Decisión 416; b) elaboradas en su totalidad con los materiales originarios del territorio de los países miembros; c) que cumpla con los requisitos específicos de origen fijados; d) las que no se hayan fijado requisitos específicos; e) las no comprendidas en el literal anterior, que no se les ha fijado requisitos específicos de origen.

Además las mercancías originarias de los países miembros gozaran del programa de liberación, al importar el producto suelas bajo la partida arancelaria 6406.20.00.00, este tipo de mercancía aplica una liberación arancelaria del 100% del pago del Arancel Cobrado a las Mercancías AD-VALOREM. (Art.6)

Esto será fortalecido, mediante la presentación de un Certificado de Origen, otorgado por el país miembro exportador, las normas de origen son fundamentales para asegurar el beneficio liberatorio entre los países miembros.

#### **3.6.1.3.2. Barreras no Arancelarias:**

“Se las define como las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas



características”. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, Barreras Arancelarias, (2013)

La partida arancelaria 6406.20.00.00, (suelas) según lo establecido en la (RESOLUCIÓN 450 COMEXI, Nomina de productos sujetos a controles previos a la importación, 2008) señala que es obligatorio obtener el documento de control previo, mediante el Registro del Importador, en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), además como se establece en la RESOLUCIÓN N 401 COMEXI, (2007), en base al capítulo 64 como requisito para importar estos productos.

### GRÁFICO 1: CONTROL PREVIO

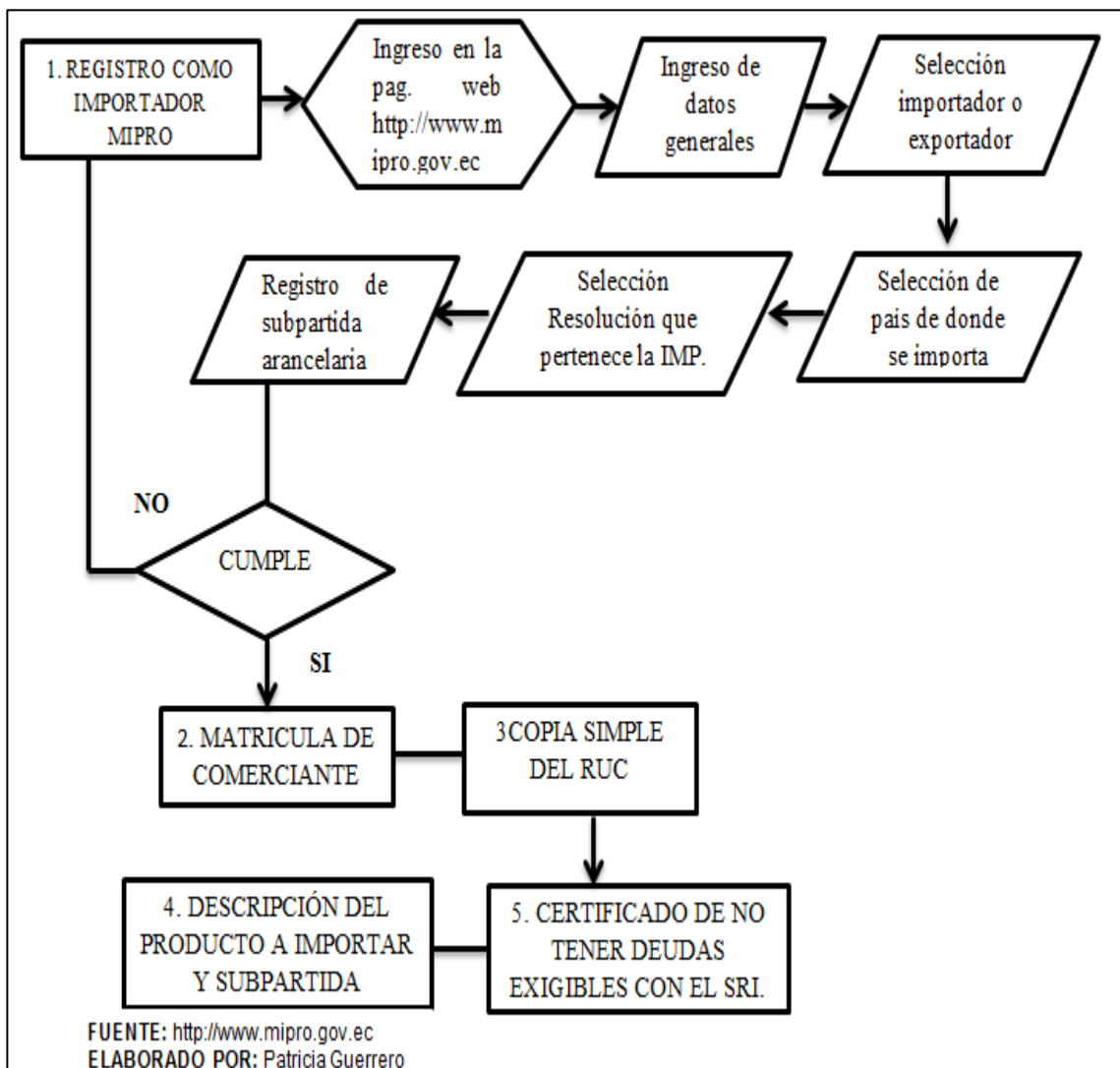
Consulta de las mercancías de restricción y prohibición			
Resultado : 1			
Código de Regimen	Tipo de Restricción	Código de Institución	Código de Requisito
IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD	REGISTRO IMPORTADOR
Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	
6406200000	0000	0000	

FUENTE: (ECUAPASS ADUANA DEL ECUADOR, CONSULTA DE ARANCEL , 2014)

ELABORACIÓN: Patricia Guerrero

Para la obtención del Registro del Importador se debe cumplir con el proceso y requisitos establecidos por el Ministerio de Industria y Productividad MIPRO en su página web, así:

**GRÁFICO 2: PROCESO DE OBTENCIÓN REGISTRO DEL IMPORTADOR- MIPRO**



Una vez cumplido el proceso anterior, se acercara al MIPRO, conjuntamente con la documentación y se gestionará el respectivo permiso, el cual tendrá una vigencia de 10 años.

### 3.6.1.4. Factores Geográficos

Ecuador cuenta con varios puertos y aeropuertos de carga que permiten incentivar tanto a la producción nacional como la inversión extranjera, ofreciéndoles un resultado equilibrado entre rapidez y economía además de mejorar su competitividad.

Por la gran ubicación geográfica, como lo señala la Guía Legal para Inversiones Ecuador, (2013), “Ecuador tiene un potencial en diferentes áreas, ya que está situado en el noroeste de América del Sur, es el centro de América, y eje equidistante con mercados como Brasil, Chile, Argentina, Colombia, Perú, México, Estados Unidos y Canadá.”(p.2)

Dentro de los principales puertos y aeropuertos se pueden detallar los siguientes:

**TABLA 9: PRINCIPALES PUERTOS AEROPUERTOS Y FRONTERAS DEL ECUADOR**

<b>AÉREO</b>	<b>MARÍTIMO</b>	<b>TERRESTRE</b>
Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo(GUAYAQUIL)	Puerto de Esmeraldas Puerto de Manta Puerto de Guayaquil	Puente Internacional (Ecuador-Perú) Puente Internacional de Rumichaca (Ecuador-Colombia)
Aeropuerto Mariscal Sucre de Tababela (QUITO)	Puerto Bolívar	
Aeropuerto Internacional Cotopaxi (LATACUNGA)		

**FUENTE:** (PRO ECUADOR, GUÍA LOGÍSTICA INTERNACIONAL, 2012)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

En base a lo que señala la (DECISIÓN 399 CAN, Transporte Internacional por Carretera, 1996), determina que el transporte internacional de mercancías por carretera se facilita entre dos países miembros limítrofes, y por las rutas que conforman el Sistema Andino de Carreteras (Art.7)

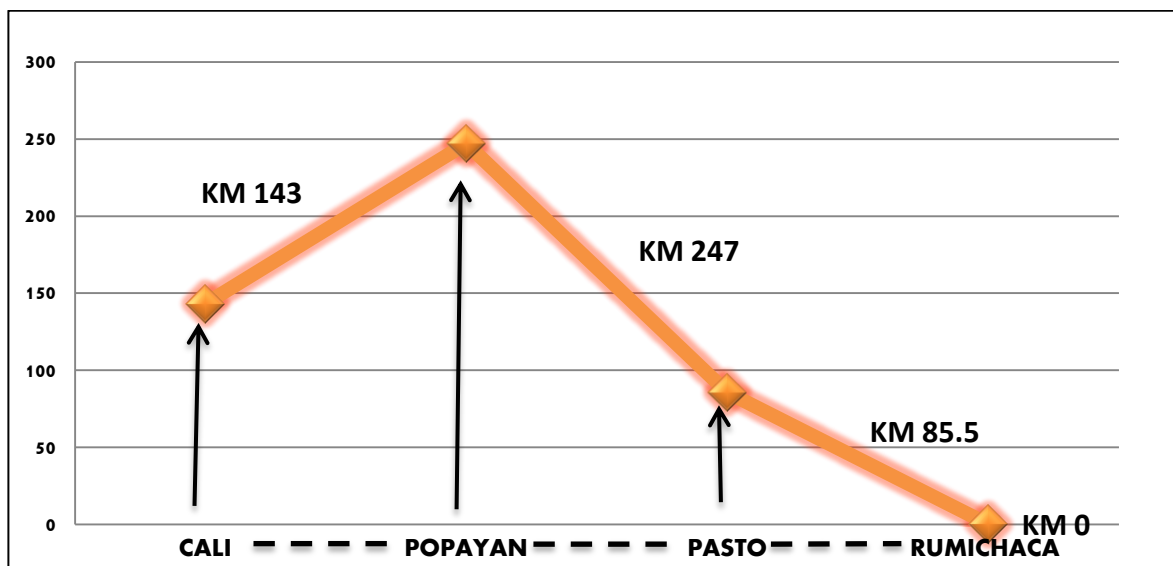
Además de establecer ejes que permiten tener una conexión entre las zonas, como lo señala la (DECISIÓN 217 CAN, Sistema Andino de Carretera, 1990) en donde se determina que el eje troncal permite la interconexión continua, directa entre los países miembros, facilitando el intercambio comercial andino. (Art.2), además este eje troncal establece las siguientes vías así: Cali-Popayán-Pasto-Puente Rumichaca, igualmente se toma el eje Aloa –Ambato para llegar al destino final. (Art.3).

El eje troncal fronterizo, entre Ecuador y Colombia, es el puente de Rumichaca el mismo que por logística es el más idóneo y cercano, permitiendo optimizar tiempo (Art.7). La ruta Cali-Puente de Rumichaca, tiene una distancia de 475,50KM, y un tiempo de recorrido de 7 horas (70km/h).

El puente Internacional de Rumichaca es el principal paso fronterizo entre Ecuador y Colombia, en donde se desarrollan procesos de integración, y el intercambio comercial han generado acciones y estrategias que promuevan el desarrollo de las fronteras en común, siendo este el elemento principal de la integración entre los dos países.

Uno de los beneficios, es la apertura del puente las 24 horas 7 días lo que ha generado disminuir tiempos en los cruces de frontera, siendo las actividades de comercio internacional más eficiente.

### GRÁFICO 3: RUTA CALI-PUENTE DE RUMICHACA



ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Aplicando el transporte internacional de mercancías mediante la forma de operación de transporte directo sin cambio de camión o tracto-camión y del remolque o semirremolque, como lo señala la (DECISIÓN 399 CAN, Transporte Internacional por Carretera, 1996) (Art. 21).

El transporte internacional será concluido cuando el transportista entregue las mercancías al destinatario en el lugar establecido en el contrato de transporte.

#### 3.6.1.4. Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM)

TABLA 10

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO		
FACTORES	OPORTUNIDAD	AMENAZA
<b>FACTOR SOCIO ECONÓMICO</b>		
Crecimiento del PIB	3	
PIB por sector	4	
Tasa de inflación		2
<b>Suma</b>	7	2
<b>Promedio</b>	<b>3,5%</b>	<b>2%</b>
<b>FACTOR POLÍTICO</b>		

Acuerdos comerciales	3	
Acuerdo comercial con la Comunidad Andina CAN	5	
<b>Suma</b>	<b>8</b>	
<b>Promedio</b>	<b>4%</b>	
<b>FACTOR LEGAL</b>		
Barreras Arancelarias	4	
Barreras no Arancelarias	5	
<b>Suma</b>	<b>9</b>	
<b>Promedio</b>	<b>4,5%</b>	
<b>FACTOR GEOGRÁFICO</b>		
Puertos, aeropuertos, fronteras	4	
Medio de transporte	4	
<b>Suma</b>	<b>8</b>	
<b>Promedio</b>	<b>4%</b>	

<b>RESUMEN</b>		
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Entorno socio-económico	7	2
Factor político	8	
Factor legal	9	
Factor geográfico	8	
<b>Suma</b>	<b>32</b>	<b>2</b>
<b>Promedio</b>	<b>8%</b>	<b>2%</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>	Alta	x
	Mediana	
	Baja	
<b>AMENAZAS</b>	Alta	
	Media	
	Baja	x

**FUENTE:** (ANÁLISIS EXTERNO POAM , 2013)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

## **ANÁLISIS:**

Al realizar un análisis del sector socio económico del Ecuador, se puede determinar que el Ecuador presenta oportunidades para poder desarrollar actividades comerciales, ya que muestra una economía estable, además de un crecimiento del PIB en el sector de las manufacturas, que generan un gran aporte a la economía del país.

Otro factor importante son los Acuerdos Comerciales que tiene Ecuador con el mundo, ya que permiten desarrollar un comercio libre, ágil, y eficiente, además de permitir dinamizar las relaciones comerciales de Ecuador.

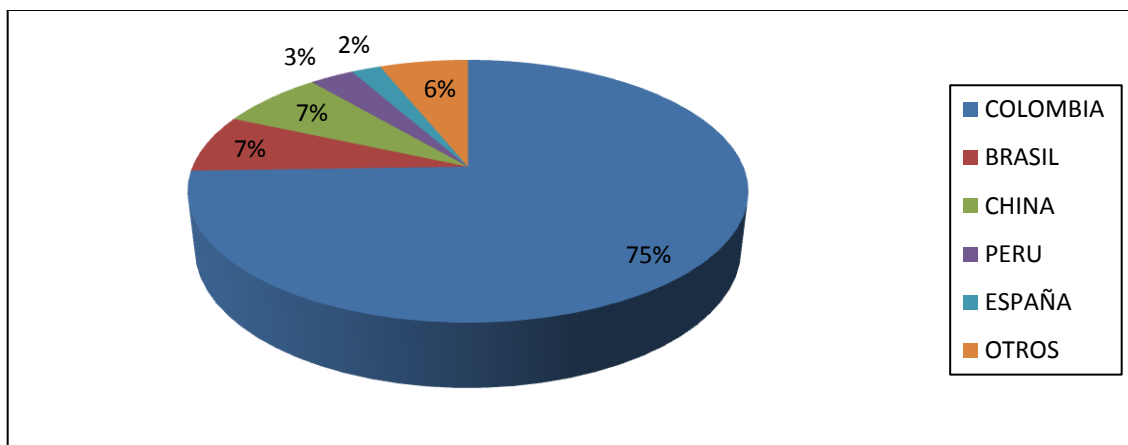
Ecuador cuenta con un área geográfica accesible que permite agilizar los procesos logísticos dentro del comercio exterior, así como disminuir distancias entre los países.

Ecuador posee una ventaja competitiva que le permite atraer la inversión extranjera, ya que aplica una política comercial abierta facilitando el acceso a los inversionistas. Además de presentar un índice inflacionario equilibrado, con relación al de otros países, es decir no se encuentra con un índice tan alto, permitiéndole ser atractivo para la inversión extranjera.

### 3.6.2. El mercado de suelas en Ecuador.

#### 3.6.2.1. Perfil del Consumidor.

**GRÁFICO 4: IMPORTACIONES DE ECUADOR DEL PRODUCTO SUELAS (P.A. 6406.20.00.00)**



**FUENTE:** (COBUS ECUADOR , 2012)  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

Colombia es el principal país de donde provienen las importaciones de las suelas, con un porcentaje del 75%, esta demanda se ve reflejada en la existencia de varias empresas proveedoras de este producto, así como precios competitivos que tienen dentro del mercado, otra ventaja es la ubicación geográfica que tienen con Ecuador.

Sin embargo existen otros países como Brasil, China, y Perú, que proveen suelas hacia el Ecuador, convirtiéndose en competencia directa de Colombia.

#### **3.6.2.1.1. Empresas fabricantes de calzado en Ecuador**

La fabricación de calzado en el Ecuador ha ido incrementando de un 20% y 30%, como se señala en el artículo *Producción de calzado Ecuatoriano avanza*, en la página del Directorio de Calzado en Ecuador (2009) este sector experimenta un crecimiento de sus ventas.

Como señala en el artículo: *país exporta 12 millones de pares de zapatos*, del diario el telégrafo (2013), Según varios análisis uno de los puntos clave fue las restricciones a las importaciones de calzado extranjero, por lo que este sector logro reactivarse, y les permitió mantenerse, crecer, y proyectarse dentro del mercado, pasando de una producción de 15 millones a 30 millones con un crecimiento del 100%. “Se han producido alrededor de 30 millones de pares de zapatos, por lo que a escala nacional hay más de 5.000 productores de calzado y cerca de 100.000 puestos de trabajo entre indirectos y directos”. Parte de esta producción cubre la demanda nacional de calzado ya que se estima que el 50% de calzado que se vende en Ecuador son nacionales, también esta producción se direcciona a las exportaciones que crecieron en un 20%.

La producción de calzado se concentra en la provincia de Tungurahua, es la que genera mayor producción de calzado en el país con más del 51%.



**TABLA 11: PRODUCCIÓN NACIONAL DE CALZADO**

PROVINCIA	PRODUCCIÓN %
Tungurahua	44%
Pichincha	28%
Austro	20%
Resto del país	8%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

FUENTE: (Perfil del producto Calzado, 2001)

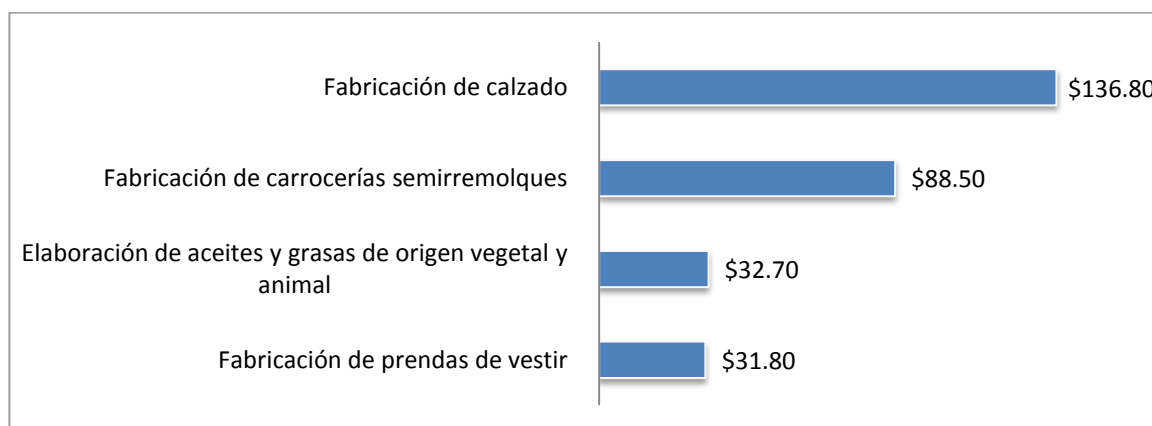
ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 3.6.2.1.2. Potenciales Consumidores

La provincia donde se localiza la mayor fabricación de calzado es Tungurahua, en el cantón Ambato, ya que esta es una de sus principales actividades económicas, además de prendas de vestir, entre otras.

El sector de la fabricación de calzado genera ingresos de 136,8 millones, convirtiendolo en un gran potencial dentro del comercio nacional.

**GRÁFICO 5: INGRESO POR VENTA DE BIENES DE LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS MANUFACTURAS EN EL CANTÓN AMBATO (MILLONES DE DÓLARES) (2011)**



FUENTE: (INEN , 2011)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Dentro de este sector se encuentra la Asociación “Luz del Obrero”, con un número de 26 asociados dedicados a la fabricación y comercialización de calzado, con una producción significativa, que les ha permitido cubrir parte de la demanda nacional.

Los miembros de la Asociación, se dedican a la fabricación de calzado de forma artesanal, esta asociación ha tenido grandes progresos en su rama gracias a la organización que tienen, como lo señala su presidente el señor Medardo Navarrete, quien ha forjado el crecimiento de la asociación, entre las aspiraciones que tienen es conformar el Consorcio de cuero y calzado en Tungurahua, con la unión de cinco organizaciones, entre las que constan: Asociación de calzadistas Juan Cajas, Asociación Calzarte, de Cevallos y naturalmente la Luz del Obrero.

Gran parte de la producción se enfoca en la fabricación de calzado masculino, ya que consideran que es un grupo objetivo más fácil de complacer, tanto en diseños, estilos e innovación, y su elaboración no es tan complicada a diferencia del calzado para dama.

Como lo menciona el señor Medardo Navarrete entre las materias primas más representativas utilizadas dentro de su fabricación son el cuero y suelas, dentro de las suelas se señala tres tipos de suelas, en caucho vulcanizado, natural y en TR.

El abastecimiento de esta materias primas lo realizan por medio de intermediarios, o compra en distribuidoras a costos un poco elevados, pero la necesidad de estos insumos les obliga adquirirlos, sin existir una compra directa entre fabricante productor sin intermediarios, lo señaló el Sr. Medardo Navarrete, lo que busca la Asociación es implementar un desarrollo colectivo, planificar actividades de mayor nivel, orientadas a beneficiar a la mayor parte de los calzadistas; sin monopolio y limitaciones.

Además de formar parte de varias capacitaciones y proyectos que les permite fomentar un crecimiento en los fabricantes artesanales y así contribuir al mejoramiento de los niveles de competitividad de la producción de calzado, mediante la implementación de unidades de diseño en la cual los artesanos puedan aprender y obtener prototipos de óptima calidad.

### **3.6.2.2. El producto**

#### **3.6.2.2.1. Nivel de aceptación de Productos Importados**

Las materias primas en Ecuador en su mayoría son importadas debido a varios factores, como se señala en Perfil del producto Calzado, (2001), mediante un análisis del producto suelas así:

“la dependencia de la importación de este insumo es alta sobre todo por la calidad y diseño. La proveeduría nacional no alcanza los niveles internacionales de competitividad. La mayoría de las suelas y láminas se importan desde Venezuela, Colombia e Italia.” (p.10)

Las importaciones se componen por productos con los que no contamos en el país, además estas generan ingresos mediante la recaudación de impuestos al Comercio Exterior, y a su vez permiten que el sector industrial cuente con materia prima de calidad y cree una producción competitiva a nivel nacional.

#### **3.6.2.2.2. Situación de las Exportaciones de suela por Ecuador**

La falta abastecimiento de ciertos productos en el Ecuador han generado que este país se vuelva dependiente de las importaciones, como es el caso de las suelas, en base a datos del Banco Central no se registran exportaciones de este producto durante los últimos 13 años.

### 3.6.2.2.3. Precios del producto

Los miembros de la Asociación “Luz del Obrero” adquieren el producto suelas de forma local, como lo mencionó en una entrevista su presidente, el Sr Medardo Navarrete “el producto se lo adquiere en Ambato, a un valor de \$ 4,00 la suelas de caucho vulcanizadas, que es la más utilizadas en la fabricación de calzado masculino, el precio de la suela varia en base a la material y cantidad adquirida”.

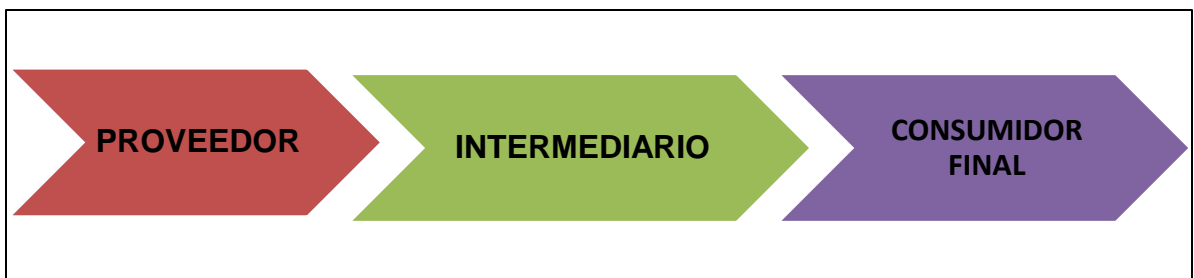
### 3.6.2.3. Distribución

#### 3.6.2.3.1. Canal de Distribución

El canal de distribución es definido por Lerma y Márquez (2010), como “conjunto de organizaciones e individuos que prestan un servicio de comercialización, mediante los cuales llegan los productos y servicios a los compradores” (p.232)

El canal de distribución utilizado hasta la actualidad en la Asociación “Luz del Obrero” como lo indica el Sr. Medardo Navarrete es “mediante compra a intermediarios que tienen sus locales o distribuidoras en Ambato, ya que es la única forma de obtener el producto suelas”, este canal de distribución lo podemos representar de la siguiente manera:

**GRÁFICO 6: CANAL DE DISTRIBUCIÓN ACTUAL DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”**



**FUENTE:** Asociación “Luz del Obrero”

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

### 3.6.3. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO COLOMBIA

#### 3.6.3.1. Factores Socio económico

TABLA 12: INDICADORES COLOMBIA

INDICADORES BÁSICOS	
PIB	
Tasa de crecimiento del PIB	5,9%
CRECIMIENTO DEL PIB POR SECTOR	
Industria	37.60% del total del 100%
INFLACIÓN	
Tasa de inflación	3.41%

FUENTE: (GUIA COMERCIAL DE COLOMBIA PRO ECUADOR , 2013)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

La solidez de la economía Colombia ha logrado superar el impacto de la crisis internacional, ya que cuenta con una economía abierta convirtiéndola en uno de los principales destinos de inversión, además de caracterizarse por una estabilidad económica y un control adecuado de su índice de inflación.

Como se señala en el artículo *PIB de colombia estaría entre 2,5% y 4,5%*, de la revista DINERO.COM (2013), estima que:

“Las condiciones que soportan el dinamismo observado del consumo y de la inversión en maquinaria y equipo se mantendrían en 2013. Entre ellas, los niveles estables de empleo y de confianza del consumidor y la reducción acumulada de las tasas de interés de política”. (¶5)

Los factores señalados anteriormente hacen que Colombia presente un crecimiento actual del PIB del 5,9%, lo que le ha permitido generar un ámbito de confianza ante los demás países, proyectando una economía estable para la inversión. El PIB del sector industrial muestra un porcentaje del 37.60% de un total del 100%, este porcentaje crecerá si se toman en cuenta los factores descritos en (Informe Colombia Balance 2012 Perspectivas 2013, 2012) el

sector privado debe seguir trabajando en la productividad de las empresas, midiendo avances y partiendo de referentes internacionales; continuar con la modernización, investigación y desarrollo; convirtiendo a la innovación en el eje de la actividad productiva, manteniendo la perspectiva de internacionalización (p.2).

La industria de Colombia se ve determinado por la capacidad de producir bienes y servicios, el sector del calzado y sus manufacturas es muy importante ya que ha tenido grandes avances dentro del sector comercial e incluso internacionalmente. Según datos entregados por: (Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas ACIAM, Sector del Calzado acelera el paso, 2013)

Entre enero y octubre del año 2012, el sector de cuero, calzado y marroquinería del Valle del Cauca exportó un total de US\$27,9 millones. Este sector está trabajando sobre objetivos principales como son rescatar el mercado nacional y abrir nuevos mercados en el exterior, que se está llevando a cabo en conjunto con otros gremios y con el apoyo del Gobierno Nacional. (p.3)

El sector del calzado, y sus manufacturas, han presentado resultados positivos, siendo este un sector activo de la economía de Colombia, además de trabajar conjuntamente con el gobierno y formar gran parte de su PIB.

En otro ámbito la tasa de inflación que mantiene Colombia es del 3.41%, este porcentaje es positivo, como lo establece el artículo *Inflación 2012 de Colombia* en la revista América Económica (2012) :

“La credibilidad es una de las mejores cartas de presentación en el exterior frente a inversionistas. Lograr una de las inflaciones más baja en la historia del país, al mismo tiempo que el PIB crece a un ritmo razonable, es una muestra más de la gran estabilidad de la economía colombiana”. (¶8)

Colombia es un país básicamente atractivo para la inversión, además de presentar un desarrollo industrial mediante productos de calidad que le permite ser competitivos a nivel nacional e internacional, además de ofrecer una economía abierta, y así ampliar sus relaciones comerciales.

### **3.6.3.2. Factores Políticos**

La política aplicable de Colombia frente a las exportaciones, la realiza mediante la aplicación de un instrumento al comercio exterior denominado Plan Vallejo en donde se establecen puntos importantes como:

El ministerio de Comercio Exterior, determina que el Plan Vallejo fue creado para permitir el ingreso de materias primas, insumos y bienes de capital, libres de derechos aduaneros, a cambio de exportaciones equivalentes. Para las empresas colombianas, el Plan Vallejo representa un gran ahorro de dinero, lo que permite que sus productos tengan menores costos de elaboración, por lo tanto un precio de venta menor, de tal manera que éstos se pueden vender mejor en los mercados internacionales. (p.1)

El Plan Vallejo ha permitido a Colombia ampliar su base exportadora, ya que el sector industrial importa maquinaria sin el pago de tributos, y esto debe ser equilibrado con la exportación de sus productos, siendo un incentivo para el sector, además de generar una producción de calidad y a precios competitivos que les permitan llegar al mercado internacional.

### **3.6.3.3. Factores Legales**

Colombia aplica medias al Comercio Exterior como todo país, dentro de estas se encuentran las Barreras Arancelarias y no Arancelarias.

Las Barreras Arancelarias como se las define en la página (Valle Internacional , 2013), estas pueden ser:

Tipo Arancelario y están representadas en impuestos o gravámenes que se le cobran a los productos provenientes de otros países, y se llaman Aranceles. Estos impuestos pueden ser calculados como un porcentaje del valor de la mercancía, incluyendo el seguro y flete (Ad valorem) o una cuantía por unidad de medida de peso o volumen (arancel específico) (¶1)

A su vez las Barreras no Arancelarias se las puede detallar así:

“Pueden ser de tipo no arancelario constituyéndose igualmente en obstáculos al comercio y se utilizan principalmente para proteger a la industria local, de nuevos competidores” (¶2).

Entre las Barreras no Arancelarias que aplica Colombia tenemos las más principales:

- Licencias previas de importación
- Cuotas o contingentes arancelarios
- Barreras técnicas
- Barreras sanitarias y fitosanitarias
- Fijación de precios internacionales
- Controles de tipo de cambio o a la inversión extranjera

#### **3.6.3.3.1. Barreras Arancelarias:**

Las barreras arancelarias se analizarán mediante la clasificación arancelaria vigente en Colombia, de la partida arancelaria 6406.20.00.00 así:

**TABLA 13: CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

<b>DATOS GENERALES</b>	
<b>NIVEL DE NOMENCLATURA</b>	<b>CÓDIGO NOMENCLATURA</b>
<b>ARIAN</b>	6406.20.00.00
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Calzado, polainas y artículos análogos, partes de estos artículos. Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmillas distintas de la suela); platillas, taloneras y artículos similares, amovibles; polainas y artículos similares, y sus partes. Suelas y tacones (tacos), de caucho o plástico



UNIDA FÍSICA	Unidades o artículos	
MEDIDAS		
CONCEPTO	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN
Gravamen	X	
IVA	X	
Otras tarifas generales		
Gravámenes por acuerdos internacionales	X	
Medidas de protección comercial		
Bienes de capital		
Régimen de comercio	X	
Índice alfabético arancelario	X	X
Notas de nomenclatura		
Requintos específicos de origen (REO)		
Documentos de soporte		
Descripciones de mercancía	X	X

FUENTE: (DIAN-MUISCA-ARANCEL, 2013)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Las exportaciones en Colombia no causan tributos aduaneros y son beneficiadas por mecanismos que tiene Colombia mediante un programa especial de exportación (“PEX”), como lo señala (Herrera y Ruíz, 2012)

“Estos programas permiten tratar como exportaciones, las ventas que haga un productor nacional a una empresa o persona extranjera, aunque los productos no sean exportados por él directamente, sino entregados a un empresario nacional para que los transforme y utilice en la producción del producto final a ser exportado”. (p.41)

Colombia promueve las exportaciones además de no existir barreras arancelarias para la exportación del producto suelas hacia Ecuador, ya que Colombia establece un campo amplio para las negociaciones mediante mecanismos que promueven las actividades de Comercio Exterior.

### 3.6.3.3.2. Barreras no Arancelarias:

Colombia fomenta sus exportaciones por lo que no establece inconvenientes para la salida de mercancías hacia otros países, las exportaciones para este país forman parte positiva de su balanza comercial, además de fomentar el comercio internacional.

Para el producto suelas no fija barreras no arancelarias, en base al análisis de la partida arancelaria de este producto, además no ser exigida la presentación de documentos previos para la exportación hacia otro países.

### 3.6.4. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO COLOMBIA

#### 3.6.4.1. Localización del sector ofertante

Las empresas dedicadas a la fabricación de partes y piezas para calzado, tiene una participación significativa dentro del sector industrial de Colombia, en el departamento del Valle del Cauca con su capital Cali, siendo la segunda ciudad de importancia de Colombia, este sector hoy en día apuesta a muchos y nuevos mercados internacionales.

El siguiente cuadro muestra el número de empresas registradas en la Cámara de Comercio de Cali (CCC).

**TABLA 14: EMPRESAS REGISTRADAS EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE CALI (2011)**

ACTIVIDAD ECONÓMICA	N° EMPRESAS	TOTAL ACTIVOS (MILLONES DE PESOS)
Fabricación de calzado de cuero y piel	263	92.065
Fabricación de artículos de viaje, bolsos de manos y similares	99	32.321
<b>Fabricación de partes de calzado</b>	<b>16</b>	<b>24.927</b>
Curtido y re-curtido de cuero	4	1.406
Fabricación de maquinaria para productos textiles, prendas de vestir y cuero	4	367
<b>TOTAL INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO</b>	<b>386</b>	<b>105.086</b>

FUENTE: (Registro Mercantil Cámara de Comercio de Cali, 2011)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Se identifican 16 empresas dedicadas a la fabricación de partes y piezas para la elaboración de calzado, ubicadas en la ciudad de Cali, con una amplia producción de calidad y con costos accesibles, algunas de ellas legalmente calificadas como exportadoras.

### 3.6.4.1.1. Empresas proveedoras del sector

Dentro de los principales proveedores del sector tenemos los siguientes:

**TABLA 15: EMPRESAS PROVEEDORAS**

N°	PROVEEDORES	UBICACIÓN
1	GRUPO NOVA S.A.	Norte de Santander
2	MANUFACTURAS SIERRA SERRANO Y CIA	Santafé de Bogotá
3	PLANTIFORMAS S. A.	Valle del Cauca-Cali
4	FORMIPLASS S.A.	Valle del Cauca-Cali
5	GRUPO MORO LIMITADA	Santander
6	SOLSUOLE S. A.	Antioquia
7	DISTRISUELAS DE COLOMBIA S. A.	Santafé de Bogotá
8	ESCOBAR Y MARTÍNEZ S.A. E & M S. A.	Santafé de Bogotá
<b>9</b>	<b>LA MARAVILLA S.A.</b>	<b>Valle del Cauca-Cali</b>
10	CONALPLAS S.A.	Valle del Cauca-Cali
11	STILLFLEX SHOES S. A.	Santafé de Bogotá
12	SITCOL GOMA LIMITADA	Santafé de Bogotá
13	C.I. HINCAPIE SPORTSWEAR S.A.	Antioquia
14	INVERSIONES RUBBER POL S.A.S.	Antioquia
15	EXPOANTILLAS S.A.S.	Santafé de Bogotá
16	TUBOS INDUSTRIALES Y SUELAS S.A.S.	Valle del Cauca-Cali
17	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL FIDAMAR S.A.S	Santafé de Bogotá

**FUENTE:** (COBUS ECUADOR , 2012)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

Se identificó a la empresa LA MARAVILLA S.A., ya que se encuentra ubicada en la ciudad de Cali, además de estar calificada como empresa exportadora de suelas, tacos, tapas, y otros productos utilizados en la elaboración de calzado.

### 3.6.4.1.2. Empresa Ofertante

**TABLA 16: DATOS EMPRESA LA MARAVILLA S.A.**

	<b>DATOS BÁSICOS</b>
<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	LA MARAVILLA S.A.
<b>SITUACIÓN DE LA EMPRESA</b>	Activa
<b>UBICACIÓN</b>	Cali-Colombia
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 26 # 7-75
<b>TELÉFONO</b>	TEL: 4423737 EXT 1449 CEL: 3105023598
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	dannya@maravilla.com.co
<b>PERSONA DE CONTACTO</b>	Ing. Dany Alpe <b>GERENTE DE PRODUCCIÓN</b>
<b>DATOS ADICIONALES</b>	
<b>PAÍSES EXPORTA</b>	Dinamarca, USA, Chile, Puerto Rico, Venezuela, Ecuador, Costa Rica, Perú México.
<b>CAPACIDAD PRODUCCIÓN</b>	14.000 pares de suelas al día

FUENTE: (<http://www.einforma.co/>, 2014)

ELABORA POR: Patricia Guerrero

### 3.6.4.2. El Producto

#### 3.6.4.2.1. Características del Producto

**TABLA 17: DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**


	<b>PRODUCTO:</b> suelas
<b>TIPOS DE SUELAS CALZADO DE HOMBRE</b>	
<b>TIPO</b>	<b>USO</b>
Suela de caucho vulcanizada	Para calzado casual
Suela natural	Calzado de oficina
Suela TR	Calzado urbano
<b>PROVEEDOR</b>	
LA MARAVILLA S.A.	Colombia
Calificado como exportador	SI

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

#### 3.6.4.2.2. Costo del producto

Para conocer los precios de venta internacional de la empresa proveedora LA MARAVILLA S.A., se efectuó una llamada telefónica y por vía e-mail se formalizó la solicitud de precios del producto suelas, los mismos que pueden variar considerando el tipo de cambio al día que se realice la negociación, además los precios se encuentran en valor EXW en fábrica.

**TABLA 18: PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL DE SUELAS  
EMPRESA LA MARAVILLA S.A.**

 <b>La Maravilla S.A.</b>	<b>TIPO</b>	<b>PRECIO PESOS</b>	<b>PRECIO DÓLARES</b>
<b>SUELA</b>	Caucho vulcanizada	4950	\$ 2,50
	Natural	5200	\$ 2,88
	TR	6800	\$ 3,77

FUENTE: LA MARAVILLA S.A.  
ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 3.6.5. PROYECCIONES DEL ESTUDIO

#### 3.6.5.1. Proyección y cálculo de la demanda insatisfecha.

Para el cálculo y análisis de la demanda insatisfecha se realizará en base a las características de la línea de fabricación que tienen los miembros de la Asociación “Luz del Obrero” es decir toma la población del Ecuador, y se la desagregara en la población masculina, y esta por rango de edad de 15 a 64 años, con proyecciones para los siguientes 4 años.

**TABLA 19: POBLACIÓN MASCULINA**

<b>TOTAL POBLACIÓN MASCULINA ECUADOR</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>POBLACIÓN</b>	7.815.935	7.939.552	8.062.610	8.184.970	8.306.557

FUENTE: (ECUADOR EN CIFRAS , 2014)  
ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

**TABLA 20: POBLACIÓN MASCULINA POR RANGO DE EDAD**

<b>TOTAL POBLACIÓN MASCULINA RANGO DE EDAD DE 15 A 64 AÑOS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>POBLACIÓN</b>	6.53. 1978	6.657.911	6.784.251	6.910.885	7.037.702

FUENTE: (ECUADOR EN CIFRAS , 2014)

ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

Esta última tabla determina el total de la demanda en base a la línea de fabricación que tienen los miembros de la Asociación, ahora como se señala en (Perfil del producto Calzado, 2001)“se estima que la media nacional de consumo es aproximadamente 2.3 pares de zapatos por habitante anualmente”, en base a este dato podemos determinar la demanda insatisfecha establecida en pares de zapatos, y la Asociación “Luz del Obrero” cubre parte de esta demanda.

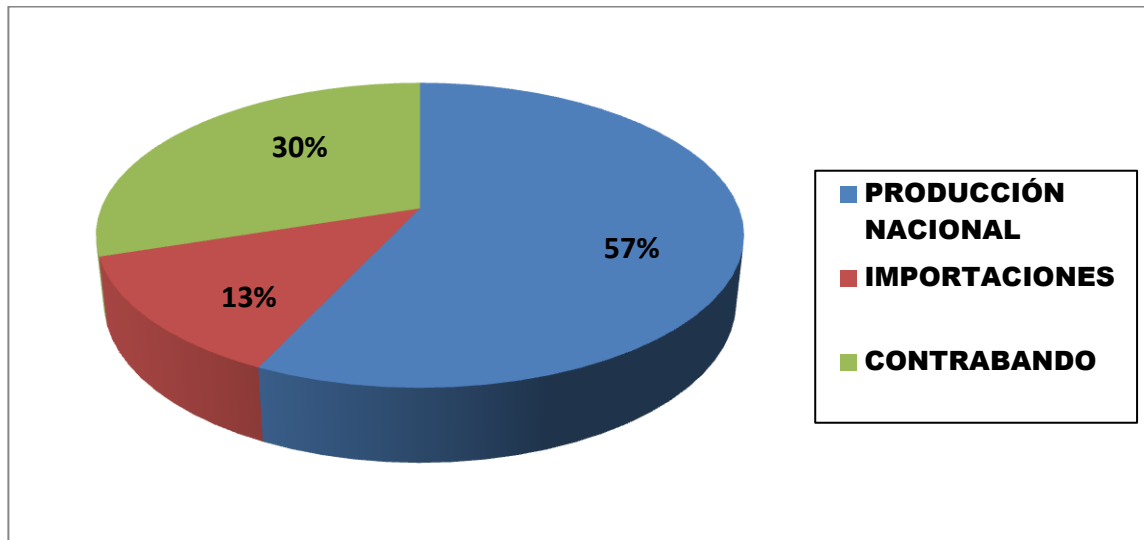
**TABLA 21: DEMANDA TOTAL**

<b>DEMANDA TOTAL POR PAR DE ZAPATOS</b>					
<b>AÑO</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>DEMANDA</b>	15313195,3	15603777,3	15895035,5	16186714,6	16478428,2

ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

Esta demanda total se encuentra cubierta como lo señala la (Perfil del producto Calzado, 2001), “el 57% es producción nacional, el 13% importaciones, y el 30% es contrabando”, que se lo representa en el siguiente gráfico.

**GRÁFICO 7: COBERTURA DE LA DEMANDA**



**FUENTE:** (Perfil del producto Calzado, 2001)

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

Con la producción de la Asociación “Luz del Obrero” se proyecta cubrir parte de la demanda nacional, y llegar a ganar más mercado dentro de este sector.

### **3.6.5.2. Proyección y cálculo de la oferta efectiva.**

Para determinar la oferta tomamos datos de la Asociación “Luz del Obrero”, que mediante entrevistas realizadas a los miembros de la Asociación, se obtuvo un promedio de su producción mensual.

Además mediante una llamada telefónica se dialogó con el Sr. Medardo Navarrete presidente de la Asociación y se le formuló la siguiente pregunta ¿Con la maquinaria y mano de obra que cuenta en su fábrica, usted utiliza su capacidad instalada al 100%?, y respondió lo siguiente “la maquinaria y mano de obra que tengo en este momentos no la utilizo en su totalidad, ya que esto depende de la demanda del mercado, por lo general se utiliza en un 70%, otro miembros de la asociación la utilizan en un 60%, 75%, y 80%, pero no al 100%”.



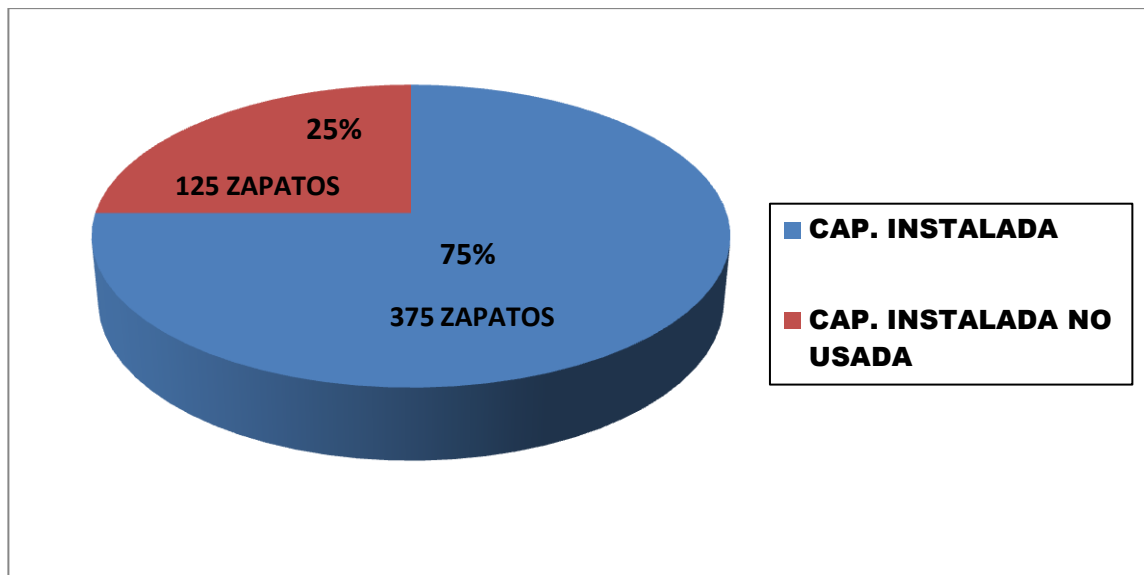
En base a lo indicado anteriormente podemos determinar la oferta efectiva así:

**TABLA 22: OFERTA ACTUAL**

<b>OFERTA ACTUAL "LUZ DEL OBRERO "</b>				
<b>N° FABRICANTES</b>	<b>PROMEDIO PRODUCCIÓN INDIVIDUAL MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN AÑO 2013</b>	<b>USO CAPACIDAD INSTALADA</b>
26	375 pares de calzado	9.750 pares de calzado	117.000 pares de calzado	75%

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADOR POR:** Patricia Guerrero

**GRÁFICO 8: CAPACIDAD INSTALADA ACTUAL**



**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

Si se considera que los fabricantes de la Asociación "Luz del Obrero" utilicen su capacidad instalada al 100%, es decir hacer uso de todos los recursos físicos, humanos, tecnológicos, y de capital, durante el proceso de fabricación, su

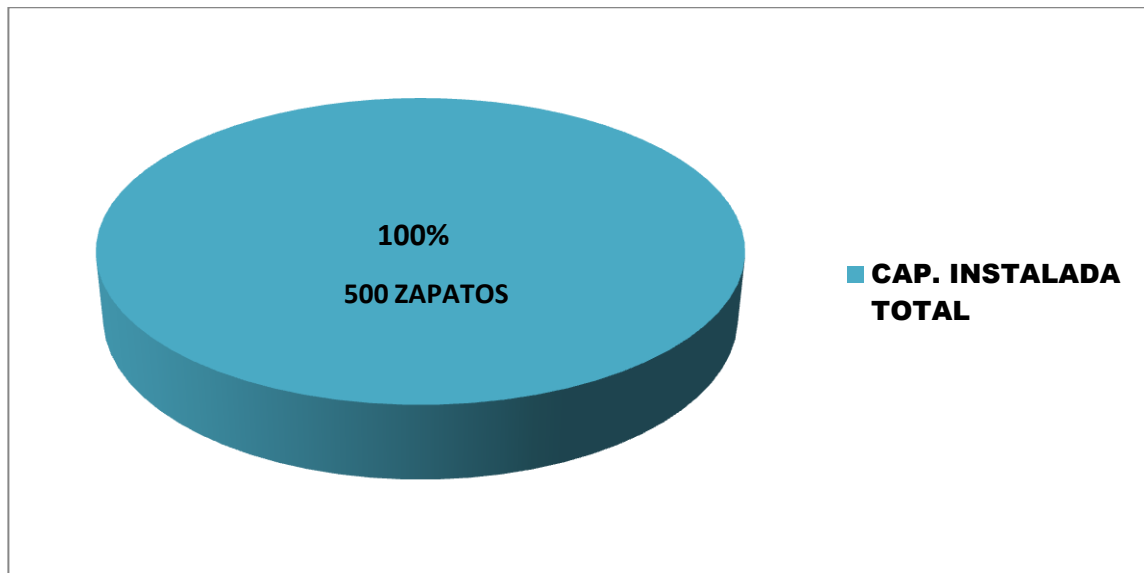
producción aumentaría con lo que podría llegar a más mercados, atender más demanda, además no tendrían en desuso su capacidad instalada.

**TABLA 23: OFERTA EFECTIVA ASOCIACIÓN**

<b>PRODUCCIÓN ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO "</b>				
<b>N° FABRICANTES</b>	<b>PROMEDIO PRODUCCIÓN INDIVIDUAL MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN AÑO</b>	<b>USO CAPACIDAD INSTALADA</b>
26	500 pares de calzado	13.000 pares de calzado	156.000 pares de calzado	100%

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADOR POR:** Patricia Guerrero

**GRÁFICO 9: CAPACIDAD INSTALADA PROYECTADA**



**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

**TABLA 24: OFERTA EFECTIVA ASOCIACIÓN PROYECTADA**

<b>PRODUCCIÓN ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO "</b>				
<b>N° FABRICANTES</b>	<b>PRODUCCIÓN AÑO 2014</b>	<b>PRODUCCIÓN AÑO 2015</b>	<b>PRODUCCIÓN AÑO 2016</b>	<b>PRODUCCIÓN AÑO 2017</b>
26	156.000	156.000	156.000	156.000

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"

**ELABORADOR POR:** Patricia Guerrero

Las proyecciones para los siguientes 4 años son iguales ya que los fabricantes de la Asociación "Luz del Obrero" están utilizando toda su capacidad instalada, es decir al 100%

### **3.6.6. IDEA DE A DEFENDER**

La importación de partes y piezas de calzado desde las empresas ubicadas en la ciudad de Cali – Colombia permitirá cubrir parte de la demanda requerida por la Asociación "Luz del Obrero" de la ciudad de Ambato.

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **4.1. CONCLUSIONES.**

- Los fabricantes de calzado de la Asociación Luz del Obrero, se encuentran en la capacidad de obtener la materia prima suelas de forma directa mediante una importación.
- Colombia es el principal proveedor de suelas, cuenta con una actividad productora muy buena además de ofertar productos de calidad, y a precios competitivos para la importación.
- Ecuador se encuentra dentro de un Acuerdo de preferencias arancelarias, que le permite disminuir el pago de aranceles mediante la presentación de un certificado de origen, siendo una ventaja para los fabricantes.
- Colombia y Ecuador cuentan con ventajas geográficas además de un Sistema Andino de carreteras que les permiten acceder a sus mercados, y aplicar una logística para disminuir tiempos.
- Los miembros de la Asociación “Luz del Obrero” pueden hacer uso de la toda su capacidad instalada al 100%, y aumentar su producción para cubrir más mercados.

## **4.2. RECOMENDACIONES.**

- Aplicar una Política Comercial que beneficie a los países tanto a Ecuador como Colombia.
- Es importante investigar a los proveedores, ya que deben cumplir y acreditar su producto, ser calificados, con la finalidad de que su producto cumpla el requerimiento de los fabricantes.
- Los miembros de la Asociación “Luz del Obrero” deberían crear el Departamento de Importaciones, con personal capacitado que posea los conocimiento en comercio exterior para poder realizar buenas negociaciones, utilizar el mejor proceso logístico para hacer que el producto llegue a tiempo a los mimbros de la Asociación.
- Hacer uso de las preferencias comerciales que mantiene Ecuador al pertenecer a la CAN, como es el uso del Certificado de Origen, que beneficiaría en el pago de tributos aplicables al Comercio Exterior.

## **V. PROPUESTA.**

### **5.1. TÍTULO**

Estudio técnico y análisis financiero para la importación de partes y piezas de calzado desde las empresas ubicadas en la ciudad de Cali – Colombia permitirá cubrir parte de la demanda requerida por la Asociación “Luz del Obrero” en Ambato.

### **5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA**

El sector del calzado en el Ecuador ha tenido un gran desarrollo nacional, ya que su producción cubre parte de la demanda nacional, además de su aporte dentro de la economía del país.

Este sector cuenta con una gran demanda de materia prima para su producción, la misma que dentro del mercado la adquieren por medio de intermediarios, para cumplir con su producción y demanda.

En la Asociación “Luz del Obrero” no se han realizado investigaciones acerca de la importación de suelas, ya que no cuentan con el conocimiento ni experiencia, por lo que se han visto limitados adquirir el producto por medio de intermediarios, el presente proyecto tiene la finalidad de que los miembros de la Asociación pueda conocer y aplicar la importación dentro de sus empresas, aprovechando las ventajas logísticas con el vecino país de Colombia.

Dentro del estudio del mercado Colombia es un buen proveedor de la suela ya que oferta un producto de calidad y a precios accesibles, además se cuenta con el sistema andino de carretera lo que permite aplicar una logística adecuada para lograr disminuir tiempos.

### **5.3. JUSTIFICACIÓN**

La producción de partes y piezas para la elaboración de calzado en Colombia es significativa, la ciudad de Cali es donde se localiza la producción de suelas, este sector industrial es incentivado por el gobierno de este país a través de planes de crecimiento; que hacen que las industrias puedan adquirir maquinaria, producir y exportar su producción, en base a procesos productivos de calidad.

Además de contar con rutas de acceso entre Colombia y Ecuador, que permiten una interconexión continua y directa, facilitando el intercambio comercial entre los dos países.

Mediante esta investigación se puede establecer que la importación del producto suelas es factible, ya que existe una demanda significativa en Ecuador, específicamente en la ciudad de Ambato, y se cuenta con los proveedores en Colombia-Cali, quienes ofertan un producto de calidad.

La importación del producto suelas permitirá que los fabricantes en Ecuador puedan adquirir esta materia prima a precios accesibles y producir un producto final de calidad y ser más competitivos en el mercado nacional, y tener proyecciones hacia el mercado internacional.

## **5.4. OBJETIVOS**

### **5.4.1. Objetivo General**

Realizar un estudio técnico y análisis financiero para la importación de suela desde la empresa “LA MARAVILLA” de Cali-Colombia, que permita cubrir parte de la demanda requerida por la Asociación “Luz del Obrero” en Ambato.

### **5.4.2. Objetivos Específicos**

- Desarrollar el estudio técnico del proyecto.
- Realizar un estudio logístico para la importación de la suela.
- Examinar el indicador ahorro través del análisis financiero.

## **5.5. ESTUDIO TÉCNICO**

### **5.5.1. Localización de la Asociación**

La asociación “Luz del Obrero” se encuentra ubicada en Ecuador, provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato, específicamente en la en la Avenida Cevallos 21-10 y Guayaquil, edificio de la Federación de Artesanos profesionales de Tungurahua en el 1er piso.



## GRÁFICO 10: LOCALIZACIÓN AMBATO ESPECÍFICA DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”



FUENTE: (<https://maps.google.com.ec/>, 2014)

### 5.5.2. Tamaño y distribución de la Asociación “Luz del Obrero”

Las áreas de la Asociación se encuentran divididas de acuerdo a las necesidades de los socios, contando con una infraestructura propia y adecuada para el establecimiento del departamento de importaciones.

## GRÁFICO 11: DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS EN LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO” VISTA LATERAL



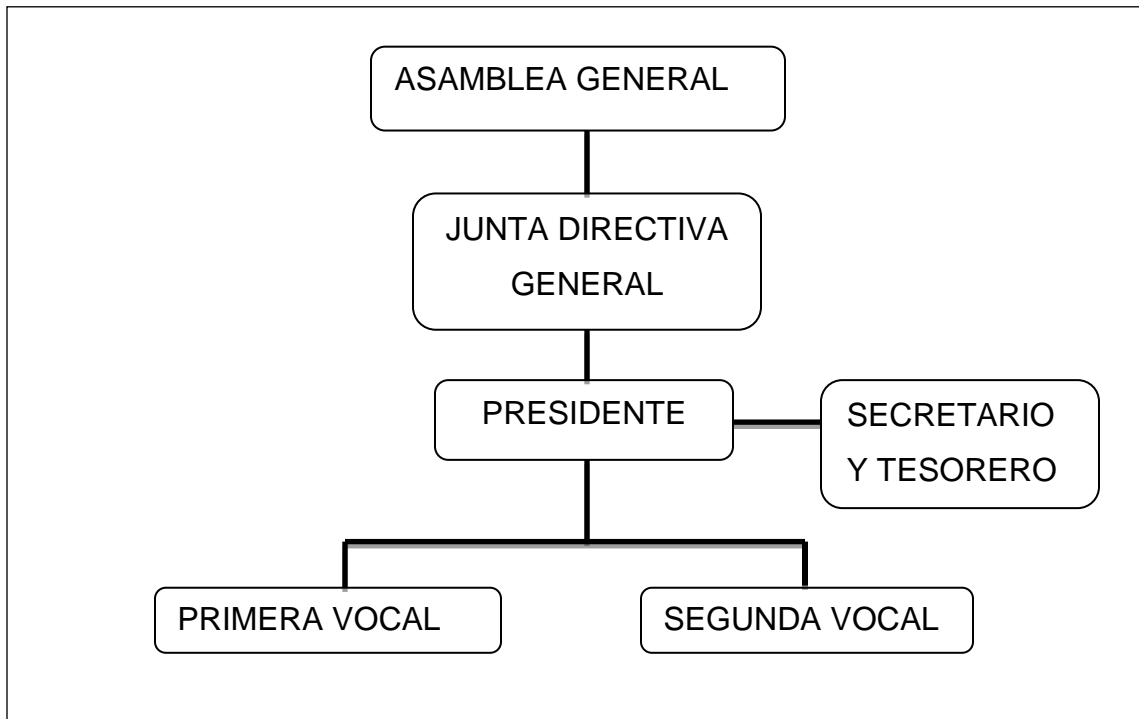
FUENTE: (<http://es.homestyler.com/designer>, 2014)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.5.3. Diseño Organizacional

La Asociación “Luz del Obrero” presenta la siguiente organización interna:

**GRÁFICO 12: ORGANIZACIÓN INTERNA**



**FUENTE:** Asociación “Luz del Obrero”  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

### 5.5.4. División de áreas de la Asociación “Luz del Obrero”

En base a los requerimientos propios de la Asociación, su infraestructura interna se encuentra distribuida y diseñada en dos áreas Presidencia y Recepción, para el proyecto se incluirá el Departamento de Importaciones, y se realizara cambios en las funciones de cada área incluyendo la coordinación con el nuevo departamento:

**TABLA 25: DIVISIÓN DE ÁREAS**

<b>N°</b>	<b>ÁREA</b>	<b>FUNCIONES</b>
<b>1</b>	<b>PRESIDENCIA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toma de decisiones</li><li>• Canalización de información a los miembros de la Asociación.</li><li>• Aprobación de documentos de importación</li><li>• Coordinación directa con el Departamento de Importaciones.</li></ul>
<b>2</b>	<b>RECEPCIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Atención de los requerimiento por parte de los miembros de la Asociación</li><li>• Coordinación de información con el Presidente de la Asociación y Departamento de Importaciones</li></ul>
<b>3</b>	<b>DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Coordinación de importaciones con el Presidente de la Asociación</li><li>• Coordinación de pedidos con los miembros de la Asociación.</li><li>• Contacto directo con la empresa proveedora de suelas en Colombia</li><li>• Obtener documentación de importación</li><li>• Estimación de tiempos de pago.</li></ul>

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"

**ELABORADOR POR:** Patricia Guerrero

### **5.5.5. Equipamiento del Departamento de Importaciones**

Para el funcionamiento del Departamento de Importaciones dentro de la Asociación "Luz del Obrero" se requiere de implementos y suministros para su funcionamiento así:

**TABLA 26: EQUIPAMIENTO**

<b>Activos Fijos - Inversión Fija</b>			<b>2013</b>
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Un.</b>	<b>Total</b>
<b>Muebles y Enseres</b>			<b>3.220</b>
Escritorio	1	450	450
Sillón ejecutivo	1	170	170
Sillas	3	200	600
Mesas	2	250	500
Archivadores	2	300	600
Estantería metálica	1	400	400
Teléfono	1	200	200
Fax	1	200	200
Calculadoras	1	100	100
<b>Equipo de Computo</b>			<b>1.000</b>
Computadora	1	450	450
Impresora	1	300	300
accesorios de computo	1	250	250
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS - INVERSIÓN FIJA</b>			<b>4.220</b>

ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

### **5.5.6. Gastos Administrativos**

Dentro de los gastos administrativos tenemos la contratación del Jefe del Departamento de Importaciones, así como también los costos de suministros de oficina, limpieza y el pago de servicios básico, costos necesarios para el buen funcionamiento del departamento.

**TABLA 27: GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Un. por mes</b>
Sueldos Jefe Dep. Importación	1	600
Servicios Básicos	1	50
Suministros de Oficina	1	30
Suministros de Limpieza	1	30
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>\$ 710</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.5.7. Perfil del Jefe del Departamento de Importaciones

Para la coordinación y buen funcionamiento del Departamento de Importaciones es necesario contratar una persona que tenga la habilidad de coordinar las actividades de comercio exterior, y cumpla con el siguiente perfil:

**TABLA 28: PERFIL JEFE DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES**

<p><b>1. NOMBRE DEL PUESTO:</b> Jefe del Departamento de Importaciones  <b>Unidad:</b> Área de Comercio Exterior  <b>Supervisa:</b> N/A  <b>Sustituye:</b> N/A  <b>Coordina con:</b> Presidente y fabricantes de la Asociación</p>
<p><b>2. PROPÓSITO DEL PUESTO:</b>            Actividades de Comercio Exterior (IMPORTACIONES)</p>
<p><b>3. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar con los fabricantes el requerimiento de suelas</li> </ul>

- Cotizar proveedores, transporte, agentes de Aduana, almacenaje.
- Contactar a proveedor en Colombia
- Coordinar entrega de mercancía
- Realizar proceso de importación de suelas
- Asegurar el buen funcionamiento del Departamento
- Seguimiento de pagos, compras.
- Control de actividades.

#### **4. PERFIL REQUERIDO**

**Educación formal:** Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Internacional

**Experiencia:** 2 años

**Habilidades o competencias en:**

- Conocimientos en procesos aduaneros.
- Conocimiento y manejo del sistema ECUAPASS.
- Capacidad para negociar y toma de decisiones.
- Coordinación de actividades
- Trabajo en equipo
- Manejo adecuado de información

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

#### **5.5.8. Proceso del Departamento de Importaciones**

Mediante fichas se describirá cada proceso del Departamento de Importaciones, este proceso permitirá el buen funcionamiento y coordinación de todas las actividades del departamento.

**TABLA 29: FLUJO COMPRA DE PRODUCTO SUELA**

<b>DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"</b>	<b>COMPRA DEL PRODUCTO SUELAS</b>		<b>Código:</b>	<b>00-00-0001</b>
			<b>Versión:</b>	<b>000</b>
	<b>Páginas:</b>	<b>1-1</b>		
<b>Responsable:</b>	Jefe del Departamento de Importaciones			
<b>Objetivo:</b>	Realizar la negociación con el proveedor de suelas			
<b>Alcance:</b>	Cali- Colombia			
<b>1.DETALLE</b>				
<b>Responsable</b>	<b>Detalle</b>			<b>Documento</b>
<b>JEFE DEPARTAMENTO IMPORTACIONES /PROVEEDOR</b>	1. identificar al proveedor de suelas en Colombia			vía e-mail/llamadas telefónicas
	2. Coordinar con el proveedor, cantidades, precios, responsabilidades en la compra			vía e-mail
	3. Determinar el pedido de compra			envío de correo electrónico
	4. Establecer fecha de entrega			llamada telefónica
<b>2. FLUJOGRAMA</b>				
<pre> graph TD     INICIO([INICIO]) --&gt; A[JEFE DEP. IMP. IDENTIFICA Y CONTACTA AL PROVEEDOR]     A --&gt; B[INICIO DE LA NEGOCIACIÓN]     B --&gt; C[JEFE DEP.IMP. ESTABLECE REQUERIMIENTOS DE COMPRA, EMITE PROFORMA]     C --&gt; D{CUMPLE PROVEEDOR}     D -- SI --&gt; FIN1([FIN])     D -- NO --&gt; E[JEFE DEP.IMP. EMITE PEDIDO DE COMPRA]     E --&gt; F[PROVEEDOR EMITE FACTURA DE VENTA CERTIFICADO DE ORIGEN]     F --&gt; G[DETERMINA FECHA DE ENTREGA MERCANCÍA]     G --&gt; H[CIERRE DE LA NEGOCIACIÓN]     H --&gt; FIN2([FIN])     </pre>				
<b>MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO</b>				
<b>INDICADOR</b>	<b>FORMA DE CÁLCULO</b>	<b>ESTÁNDAR/META</b>	<b>PERIODICIDAD DE CÁLCULO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
metas de clientes		95%	BIMESTRAL	GERENTE
<b>DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO</b>				
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>INFRAESTRUCTURA</b>		<b>AMBIENTE DE TRABAJO</b>	
Jefe Departamento de Importaciones	computador / teléfono		NINGUNO	
<b>REVISADO</b>		<b>APROBADO</b>	<b>FECHA</b>	
GERENTE		PROPIETARIO		

**TABLA 30: FLUJO DE TRANSPORTE Y EXPORTACIÓN**

<b>DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"</b>	<b>TRANSPORTE Y EXPORTACIÓN</b>	<b>Código:</b>	<b>00-00-0002</b>	
		<b>Versión:</b>	<b>000</b>	
		<b>Páginas:</b>	<b>1-1</b>	
<b>Responsable:</b>	Jefe del Departamento de Importaciones			
<b>Objetivo:</b>	Coordinación de transporte hasta destino y proceso de exportación en Colombia			
<b>Alcance:</b>	Cali- Colombia			
<b>1.DETALLE</b>				
<b>Responsable</b>	<b>Detalle</b>	<b>Documento</b>		
<b>JEFE DEPARTAMENTO IMPORTACIONES /PROVEEDOR</b>	1.Coordinar con la empresa de transporte para el cague del producto en fabrica	vía e-mail/llamadas telefónicas		
	2.almacenaje del producto en bodega Ipiales	solicitud de bodega		
	3. Coordinación con la SIA en Colombia quien realizara el proceso de exportación ante DIAN	Contrato/Negociación		
	4. proceso de exportación en Colombia hacia el Ecuador	DAE		
<b>2. FLUJOGRAMA</b>				
<pre> graph TD     INICIO([INICIO]) --&gt; A[JEFE DEP. IMP. CONTACTA CON EMPRESA DE TRANSPORTE]     A --&gt; B[JEFE DEP. IMP. CONTRATA AGENTE COLOMBIA]     C[EMPRESA TRANSP. EMITE CPI-MCI] --&gt; D[TRÁMITE DE EXPORTACIÓN]     D --&gt; E{RESPUESTA DIAN}     E --&gt; F[MERCANCÍA CRUZA FRONTERA]     F --&gt; G[FIN EXPORTACIÓN EN COLOMBIA]     E --&gt; INICIO     </pre>				
<b>MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO</b>				
<b>INDICADOR</b>	<b>FORMA DE CÁLCULO</b>	<b>ESTÁNDAR/META</b>	<b>PERIODICIDAD DE CÁLCULO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
metas de clientes		95%	BIMESTRAL	GERENTE
<b>DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO</b>				
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>INFRAESTRUCTURA</b>		<b>AMBIENTE DE TRABAJO</b>	
Jefe Departamento de Importaciones	computador / teléfono/Programas informáticos		NINGUNO	
<b>REVISADO</b>		<b>APROBADO</b>	<b>FECHA</b>	
GERENTE		PROPIETARIO		



**TABLA 31: FLUJO DE IMPORTACIÓN ECUADOR-DESTINO FINAL**

<b>DEPARTAMENTO DE IMPORTACIONES ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"</b>	<b>IMPORTACIÓN ECUADOR-DESTINO FINAL</b>	<b>Código:</b>	<b>00-00-0003</b>
		<b>Versión:</b>	<b>000</b>
		<b>Páginas:</b>	<b>1-1</b>
<b>Responsable:</b>	Jefe del Departamento de Importaciones		
<b>Objetivo:</b>	Proceso de importación en Ecuador hasta llegar al destino final		
<b>Alcance:</b>	Cali- Colombia		
<b>1.DETALLE</b>			
<b>Responsable</b>	<b>Detalle</b>	<b>Documento</b>	
<b>JEFE DEPARTAMENTO IMPORTACIONES /PROVEEDOR</b>	1.Coordinacion de ingreso de mercancía en Almacén Temporal Tulcán	Solicitud de Bodega	
	2.Contacto con Agente de Aduana	Contrato/Negociación	
	3. Proceso de Importación ante SENA.	DAI	
	4. Despacho de mercancía hacia destino final	Orden de Cargue	
<b>2. FLUJOGRAMA</b>			
<pre> graph TD     INICIO([INICIO]) --&gt; A[JEFE DEP. IMP. SOLICITA BODEGA EN DEPOSITO TEMPORAL.]     A --&gt; B[JEFE DEP. IMP. CONTRATA AGENTE DE ADUANA]     B --&gt; C[DEP. TEMP. EMITE NUMERO DE BODEGA INGRESA MERCANCÍA]     C --&gt; D[TRAMITE DE IMPORTACIÓN]     D --&gt; E{RESPUESTA SENA}     E -- NO --&gt; A     E -- SI --&gt; F[PAGO DE TRIBUTOS]     F --&gt; G[AUTORIZACIÓN DE SALIDA MERCANCÍA]     G --&gt; H[ORDEN DE CARGUE PARA DESPACHO DE MERCANCÍA]     H --&gt; I[SALIDA MERCANCÍA DESTINO FINAL]     </pre>			
<b>MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO</b>			
<b>INDICADOR</b>	<b>FORMA DE CÁLCULO</b>	<b>ESTÁNDAR/META</b>	<b>PERIODICIDAD DE CÁLCULO</b>
metas de clientes		95%	BIMESTRAL
<b>DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO</b>			
<b>RECURSO HUMANO</b>	<b>INFRAESTRUCTURA</b>	<b>AMBIENTE DE TRABAJO</b>	
Jefe Departamento de Importaciones	computador / teléfono/Programas informáticos	NINGUNO	
<b>REVISADO</b>		<b>APROBADO</b>	<b>FECHA</b>
GERENTE		PROPIETARIO	

## 5.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO

### 5.6.1. Proceso Logístico

Para el proceso logístico se detalla la información básica de la suela así:

**TABLA 32: DATOS BÁSICOS**

<b>COD.</b>	<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:</b>	
32.1	Nombre técnico o comercial del producto	suelas
32.2	Posición arancelaria en el país exportador (COLOMBIA)	6406.20.00.00
32.3	Posición arancelaria en el país importador (ECUADOR)	6406.20.00.00
32.4	Unidad comercial de venta	pares
32.5	Moneda de transacción.	USD
32.6	Valor EXW de la unidad comercial.	2,50

	<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE</b>	
32.7	País de Origen	Colombia
32.8	Ciudad de punto de embarque	Cali
32.9	País de Destino	Ecuador
32.10	Ciudad de punto de Destino	Ambato
32.11	Nº de unidades comerciales por embarque (pares)	9750
32.12	Valor inicial del embarque (EXW)	24375
32.13	Tipo de embalaje	cajas
32.14	Nº total de embalajes (cajas)	150
32.15	Tipo de unidad de carga	Carabana
32.16	Nº total de unidades de carga	12

COD.	INFORMACIÓN ADICIONAL	
32.17	Termino de negociación	EXW
32.18	Forma de pago	Giro Directo
32.19	Plazo	X
32.20	Tipo de cambio	1
32.21	% de tasa de seguro	1%
32.22	Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	4,53%
32.23	TASA PROMEDIO DE INFLACIÓN ANUAL (COLOMBIA)	4,28%
32.24	INFLACIÓN ANUAL PAÍS DE DESTINO (ECUADOR )	3,03%

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**32.6 Valor EXW de la unidad comercial:** El valor EXW de \$ 2,50; es el costo de cada par de suelas en fábrica, sin incluir gastos o costos adicionales, este valor lo podemos proyectar para los siguientes 5 años, en base a la inflación del país proveedor en este caso Colombia.

		0.04	INFLACIÓN	0.043		
<b>BASE CÁLCULO (INFLACIÓN 4.28%)</b>	1.00	1.043	1.086	1.128	1.171	1.214
<b>AÑOS</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Precio venta suela en Colombia</b>	<b>2.50</b>	<b>2.72</b>	<b>2.95</b>	<b>3.19</b>	<b>3.43</b>	<b>3.68</b>

FUENTE: (Informe Colombia Balance 2012 Perspectivas 2013, 2012)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**32.11 Número de unidades comerciales por embarque (pares):** El requerimiento de los 26 fabricantes de la Asociación “Luz del Obrero”, es de 9.750 pares de suelas al mes, considerando las proyecciones para los próximos años en base a la demanda de los fabricantes.

**32.12 VALOR INICIAL DEL EMBARQUE (EXW):** Para la obtención del valor inicial EXW, se multiplica el costo EXW de cada par de suelas por la cantidad requerida al mes por los fabricantes de la Asociación siendo de \$ 24.375, se

realizó las proyecciones para los siguientes años, en base a los precio proyectados en el país vendedor.

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PRECIO VENTA SUELA EN COLOMBIA	2.50	2.72	2.95	3.19	3.43	3.68
REQUERIMIENTO ASOCIACIÓN	117000	156000	156000	156000	156000	156000
<b>TOTAL VALOR EXW</b>	<b>292.500</b>	<b>424.352,49</b>	<b>460.058,54</b>	<b>497.039,37</b>	<b>535.191,18</b>	<b>574.379,32</b>

FUENTE: Asociación "Luz del Obrero"

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**32.13 TIPO DE EMBALAJES:** El embalaje del producto suelas son cajas de cartón, que contienen un total de 65 pares cada una.

**32.14 NÚMERO TOTAL DE EMBALAJES (CAJAS):** Los 9750 pares de suelas embarcados cada mes, serán distribuidos en 150 cajas considerando el número de suelas que contiene cada caja.

**32.16 NÚMERO TOTAL DE UNIDADES DE CARGA:** Para la transportación de las 150 cajas de suelas se debe utilizar una unidad de carga cada mes, y 12 unidades de carga al año.

#### 5.6.1.1. DEMANDA

La demanda se la determina en base al requerimiento de los fabricantes de la Asociación "Luz del Obrero", y sus proyecciones para los siguientes años.

**TABLA 33: DEMANDA PROYECTADA**


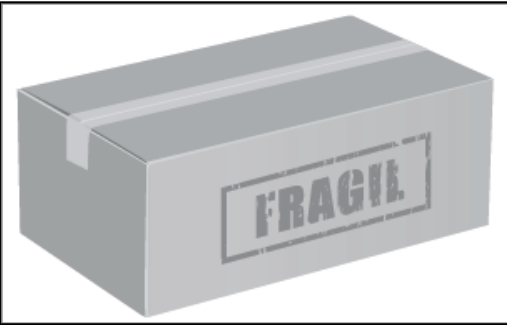
Demanda de suelas - Proyección										
Producto	MES	AÑO 2013	MES	AÑO 2014	MES	AÑO 2015	MES	AÑO 2016	MES	AÑO 2017
SUELAS	9,750	117,000	13,000	156,000	13,000	156,000	13,000	156,000	13,000	156,000
<b>TOTAL</b>		<b>117,000</b>		<b>156,000</b>		<b>156,000</b>		<b>156,000</b>		<b>156,000</b>

FUENTE: Asociación "Luz del Obrero"

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.1.2. CÁLCULO DE CUBICAJE

**TABLA 34: CÁLCULO DEL CUBICAJE**

COD.	DATOS UNIDAD DE CARGA	DATOS EMPAQUES (CAJAS )	
			
34.1	<b>LARGO MTS:</b> 12	<b>LARGO MTS:</b> 0,60	
34.2	<b>ALTO MTS:</b> 2	<b>ALTO MTS:</b> 0,40	
34.3	<b>ANCHO MTS:</b> 2,4	<b>ANCHO MTS:</b> 0,50	
<b>ESTIMACIÓN DE ESPACIO</b>			
34.5	<b>Estimación de espacio largo</b>	12 / 0,60	20
34.6	<b>Estimación de espacio alto</b>	2 / 0,40	5
34.7	<b>Estimación de espacio ancho</b>	2,4 / 0,50	4
33.8	<b>CAPACIDAD TOTAL DE LA UNIDAD DE CARGA</b>		<b>400 CAJAS</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**34.1 AL 34.3 MEDIAS:** En estos puntos se detallan las medidas de la unidad de transporte, y la unidad de embalaje, para el análisis se toma las medidas de un vehículo sencillo de 15 TN.

**34.5 AL 34.8 ESTIMACIÓN DE ESPACIO:** Para la estimación se realiza una división de la capacidad que tiene la unidad de carga tanto en sus medidas de largo, alto y ancho, para las medidas de cada caja a ser transportada, mediante el cálculo de cubicaje se determinó que un vehículo sencillo de 15 TN tiene la capacidad para transportar 400 cajas, ocupando toda su capacidad.

**TABLA 35: USO DE LA CAPACIDAD DE LA UNIDAD DE CARGA**

COD.		AÑO 2013		AÑO 2014-2018	
		N° CAJAS		N° CAJAS	
35.1	CAPACIDAD TOTAL	400	100%	400	100%
35.2	USO DE LA UNIDAD DE CARGA EN CADA EMBARQUE (MES)	150	37.50%	200	50%
35.3	EXCEDENTE EN LA UNIDAD DE CARGA	250	62.50%	200	50%

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**35.1 AL 35.3 USO DE LA CAPACIDAD DE LA UNIDAD DE CARGA:** La capacidad de un vehículo sencillo es de 400 cajas, sin embargo en cada embarque de suelas se transporta 150 cajas al mes durante el año 2013 ocupando el 37.50% del vehículo en cada embarque, y las proyecciones para los siguientes 5 años es de 200 cajas por embarque al mes, utilizando el 50% de la capacidad de la unidad de carga.

**5.6.1.3. ANÁLISIS DE COSTOS****TABLA 36: ANÁLISIS DE COSTOS**

COD.	COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
	DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
36.1	Manipuleo en el local del exportador	100.00	0.1
36.2	Documentación	0.0	0.0
36.3	Transporte interno	320.00	1.0
36.4	Agentes	190.00	1.0
	COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
36.5	Bancarios	489.50	0.3
36.6	Capital e inventario país de origen	17.36	5.4
	<b>TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR</b>	<b>1116.86</b>	<b>5.4</b>
36.7	VALOR EXW	24375.00	0.0
36.8	VALOR FCA	24475.00	3.4

36.9	VALOR FOB	25491.86	5.4
------	-----------	----------	-----

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL			
	COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
36.10	FLETE INTERNACIONAL	600.00	1.0
36.11	VALOR CFR	26091.86	6.4
36.12	SEGURO INTERNACIONAL	260.92	0.3
36.13	VALOR CIF	26352.78	6.7
36.14	MANIPULEO DESEMBARQUE	100.00	0.6
COSTOS INDIRECTOS			
36.15	CAPITAL E INVENTARIO	6.28	1.9
36.17	<b>COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL</b>	<b>967.14</b>	<b>1.9</b>
36.18	<b>VALOR DAT</b>	26459.00	7.3

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR			
	COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO	DÍAS
36.19	<b>COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>DÍAS</b>
36.20	Almacenamiento temporal	50.00	1.0
36.21	Manipuleo desembarque	100.00	0.6
36.22	Documentación	100.20	1.0
36.23	Agentes	160.00	1.0
36.24	Transporte interno	350.00	1.0
36.25	<b>VALOR DAP</b>	27219.20	11.9
36.26	Aduaneros	3309.91	incluido en agente
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACIÓN			
36.27	CAPITAL E INVENTARIO	15.84	4.6
36.28	<b>COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR</b>	<b>4085.95</b>	<b>4.6</b>
36.29	<b>VALOR DDP</b>	30544.95	11.9
36.30	Costo (c/u) en país de destino	3.13	
36.31	<b>COSTO FINAL</b>	<b>3.13</b>	

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

#### 5.6.1.3.1. Costos directos e indirectos en el país de Exportación

**36.1 MANIPULEO EN EL LOCAL DEL EXPORTADOR:** Considerado el termino de negociación EXW, el valor del manipuleo comprende el cargue de

las mercancías en el medio de transporte, este valor es responsabilidad del importador.

**36.2 DOCUMENTACIÓN:** El exportador entregará la mercancía en fábrica, con la factura de venta y el Certificado de Origen, documentos necesarios para la nacionalización de la mercancía.

**36.3 TRANSPORTE INTERNO:** Este costo comprende el transporte de la mercancía hasta el lugar de la exportación.

**36.4 AGENTES:** La empresa de transporte encargada de la emisión de la Carta de Porte Internacional, y Manifiesto de Carga, en donde se describe la carga y especificaciones del medio de transporte, además de su registro en el SISTEMA ECUAPASS, la empresa de transporte será la responsable de realizar el cruce de frontera de las mercancías.

El Agente de Aduana o Sociedad de Intermediación Aduanera (SIAS) en Colombia, es el encargado del proceso de exportación de la mercancía hacia Ecuador, quien emite ante la Dirección de Aduanas e Impuesto (DIAN) la declaración de exportación (DEX) acompañada de la factura comercial, lista de empaque, documento de transporte, una vez aprobada se procede con el despacho de las mercancías, todos estos costos son responsabilidad del importador.

<b>AGENTES</b>					
<i>Descripción</i>	<i>HONORARIOS PROFESIONALES</i>	<i>RR.HH.DE LA EMPRESA</i>	<i>Tiempo en Horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Empresa de transporte	30	1	2	0,25	30
Agente de Aduana	160	1	6	0,75	160
<b>TOTALES</b>		<b>2</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>190</b>

**FUENTE:** LOGITRANS/CEVA AGENCIA DE ADUANAS  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero



**36.5 BANCARIOS:** Se procede con la emisión de una carta de crédito en base al valor FCA de las mercancías, por la tasa bancaria del 2% en el país de importación.

<b>COSTOS BANCARIOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>VALOR FCA</b>	<b>Tasa del banco</b>	<b>tiempo de contratación en horas</b>	<b>tiempo de contratación en Días</b>	<b>COSTO FINAL USD</b>
COSTO CARTA DE CRÉDITO	24475,00	2,00%	2,00	0,25	489,50

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

#### 5.6.1.3.2. Total costo de la Distribución Física Internacional (DFI), en el país exportador

**36.7 VALOR EXW:** Este valor comprende el costo de la suelas en fábrica, sin anexos de costos o gastos.

<b>VALOR EXW</b>			
<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Un.</b>	<b>Valor Total</b>
SUELAS	9750	2,50	24.375
<b>VALOR EXW</b>			<b>24.375</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**36.7 VALOR FCA:** Este costo comprende el valor EXW, más los gastos de manipuleo en el local del exportador.

<b>VALOR FCA</b>	
	<b>Valor Total</b>
Valor EXW	24.375
Gastos de manipuleo	100
<b>VALOR FCA (36.7 + 36.1)</b>	<b>24.475</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**36.8 VALOR FOB:** Este costo comprende el valor FCA, más los costos que se detalla en la tabla.

<b>VALOR FOB</b>	
	<b>Valor Total</b>
Valor FCA	24.475
Transporte interno	320
Agentes	190
Bancario	489,5
Capital e inventario país de origen	17,36
<b>VALOR FOB (36.8 + 36.3 + 36.4 + 36.5 + 36. 6)</b>	<b>25.491,86</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.1.3.3. Análisis de costos en el Tránsito Internacional

**36.10 FLETE INTERNACIONAL:** Este valor fue cotizado con la empresa de transporte LINCOMEX S.A., y comprende el traslado de las mercancías desde Cali-Colombia hasta Tulcán, para ser almacenadas en un Depósito Temporal, y posterior llegar a destino final, este valor es parte del Valor en Aduana de las mercancías como lo establece el ART 110 (Código Orgánico de la Producción, 2010)

**36.10 SEGURO INTERNACIONAL:** Se aplicara el 1% al valor CFR, que comprende el valor FOB, más el flete internacional, como se establece en el ART 74 (Reglamento del Código Orgánico de la Producción , 2010)

<b>SEGURO INTERNACIONAL</b>	
	<b>Valor Total</b>
VALOR CFR	26091,86
Porcentaje aplicable	1%
<b>SEGURO INTERNACIONAL</b>	<b>260,92</b>

FUENTE: (Código Orgánico de la Producción, 2010)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**36.13 VALOR CIF:** el valor CIF de las mercancías consiste en el valor FOB, mas flete y seguro, también se lo considera como la base imponible para el cálculo de tributos en base al ART. 110 (Código Orgánico de la Producción, 2010)

<b>VALOR CIF</b>	
	<b>Valor Total</b>
Valor FOB	25.491.86
Flete Internacional	600
Seguro	260.92
<b>VALOR CIF (36.9 + 36.10 + 36.12 )</b>	<b>26.352,78</b>

FUENTE: (Código Orgánico de la Producción, 2010)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

#### 5.6.1.3.4. Análisis de costos en el país Importador

#### **36.20-21 ALMACENAMIENTO TEMPORAL, MANIPULEO DESEMBARQUE:**

El almacenamiento se lo realiza en el Depósito Temporal en Tulcán-Ecuador, como lo señala el ART 134 (Código Orgánico de la Producción, 2010), lugar habilitado por el Servicio Nacional de Aduana (SENAE) para la permanencia de las mercancías, y el valor del manipuleo hace referencia al descargue de las mercancías en el Depósito Temporal en espera del proceso de nacionalización.

**36.22 DOCUMENTACIÓN:** Para la importación de suelas se debe obtener el Registro del Importador, documento emitido por el Ministerio de Industrias y Productividad, como se establece en (RESOLUCIÓN 450 COMEXI, Nomina de productos sujetos a controles previos a la importación, 2008), el mismo que se obtendrá por una sola vez hasta que se termine su fecha de vencimiento que es de 10años.

Además para la constitución como importador se debe cumplir con varios requisitos exigidos por Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (REGISTRO IMPORTADOR SENAE , 2013) así:

- Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas.
- Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
  - ✓ Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
  - ✓ Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
- Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

**TABLA 37: REGISTRO IMPORTADOR**

DETALLE	VALOR
Obtención firma electrónica	70,20
Gastos varios para obtener el Registro Importador MIC	30
<b>TOTAL</b>	<b>100,20</b>

FUENTE: (REGISTRO IMPORTADOR SENA E , 2013)  
 ELABORA POR: Patricia Guerrero

**36.23 AGENTE:** Para la realización de la Declaración Aduanera de Importación (DAI) como se señala en el ART 138 (Código Orgánico de la Producción, 2010), se contacta un Agente de Aduana, quien realiza todo el proceso de nacionalización ante el Servicio Nacional de Aduanas (SENAE), y genera una liquidación de tributos.

**36.24 TRANSPORTE INTERNO:** Una vez nacionalizada la carga, se procede con el despacho, presentando una orden de cargue en el Depósito Temporal, quien registra la salida, y se realiza el transporte interno hacia destino, en este caso hacia Ambato.

**36.26 ADUANEROS:** Se detallan los tributos aplicables al Comercio Exterior, dentro de las importaciones se cancela el Ad-Valorem, Fondo de Desarrollo para la Infancia (FODINFA), Impuesto al Valor Agregado (IVA, por tratarse de mercancía proveniente de Colombia, previa la presentación del Certificado de

Origen, la mercancía se acoge a la liberación de AD- Valorem. El valor total de los tributos es responsabilidad del importador.

ADUANEROS						
DESCRIPCIÓN	% DE IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	Costo total USD	Tiempo en horas	tiempo en días	COSTO FINAL USD
AD-VALOREM	15%	26352,78	0,00	2	incluido en agentes	3309,91
FODINFA	0,5%	26352,78	131,76			
IVA	12%	26484,54	3178,15			

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**36.29-31 VALOR DDP Y COSTO FINAL:** El valor DDP incluye todos los valores antes mencionados en el proceso de importación, y el costo final lo obtenemos dividiendo para el número de suelas a importar en cada embarque.

COSTO FINAL	
VALOR DDP	30.544,95
N° suelas importadas en un embarque	9.750
<b>COSTO FINAL</b>	<b>3,13</b>

Elaborado por: Patricia Guerrero

#### 5.6.1.4. GASTOS DE IMPORTACIÓN

En la siguiente tabla se muestran los gastos de importación, con sus proyecciones para los siguientes 5 años.

**TABLA 38: GASTOS DE IMPORTACIÓN**

Gastos de Importación			Total	Proyección Gastos de Importación				
Concepto	Cant.	Valor Un.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	12	100.00	1,200	1,251	1,305	1,361	1,419	1,480
DOCUMENTACIÓN	12	0.	0	0	0	0	0	0
TRANSPORTE INTERNO	12	320.00	3,840	4,004	4,176	4,354	4,540	4,735
AGENTES	12	190.00	2,280	2,378	2,585	2,931	3,466	4,273
COSTOS BANCARIOS	12	489.50	5,874	8,417	8,442	8,469	8,508	8,541

CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	12	17.36	208	297	298	299	301	303
FLETE INTERNACIONAL	12	600.00	7,200	7,508	7,829	8,164	8,513	8,877
SEGURO INTERNACIONAL	12	260.92	3,131	4,435	4,451	4,477	4,507	4,538
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	12	6.28	75	107	107	108	108	109
ALMACENAMIENTO	12	50.00	600	618	637	656	676	697
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	12	100.00	1,200	1,236	1,274	1,312	1,352	1,393
DOCUMENTACIÓN	1	100.20	100.20	0	0	0	0	0
AGENTES	12	160.00	1,920	2,002	2,177	2,469	2,919	3,599
TRANSPORTE INTERNO	12	350.00	4,200	4,380	4,567	4,762	4,966	5,178
ADUANEROS	12	3,342.68	40,112	56,812	57,063	57,352	57,742	58,138
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	12	15.99	192	269	270	272	274	277
<b>Total Gastos de Exportación (Ventas)</b>			<b>71,737</b>	<b>93,152</b>	<b>94,621</b>	<b>96,420</b>	<b>98,722</b>	<b>101,564</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.1.5. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de los Gastos Administrativos tenemos el pago sueldo del Jefe del Departamento de Importaciones, y las proyecciones para los próximos años, considerando el porcentaje de inflación del Ecuador, además los costos por suministros de oficina, servicios básicos, para el buen funcionamiento del Departamento.

**TABLA 39: GASTOS ADMINISTRATIVOS**

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos	1	9,267	9,267	10,884	12,012	13,256	14,629	16,144
Servicios Básicos	12	50.00	600	626	652	680	709	740
Suministros de Oficina	12	30.00	360	375	391	408	426	444
Suministros de Limpieza	12	30.00	360	375	391	408	426	444
Depreciaciones		772.23	0	655	655	655	670	670
Amortizaciones			0	0	0	0	0	0
<b>Total Gastos Administrativos</b>			<b>10,587</b>	<b>12,916</b>	<b>14102</b>	<b>15408</b>	<b>16859</b>	<b>18441</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.1.6. PRECIO FINAL SUELA IMPORTADA

Al valor de la suela importada se le incluirá los costos y gastos incurridos para el funcionamiento del Departamento de Importación, tales como gastos administrativos, y el pago de préstamo en entidad financiera, estos valores deber ser cubierto cada mes, y se considera lo más factible adicionarlos al costo de cada suela importada, obteniendo así un costo final para los fabricantes de \$ 3,25.

DETALLE	VALOR
COSTO IMPORTACIÓN	30.353,00
Gastos Administrativos	882,23
Gastos Bancarios	409,52
<b>TOTAL</b>	<b>31.644,75</b>
CANT. PARES SUELAS MES	9750
<b>COSTO POR CADA PAR SUELAS</b>	<b>3,25</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.2. INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial constituye la inversión fija que se realiza para el funcionamiento del Departamento de Importaciones, así como el detalle del capital de operación.

**TABLA 40: INVERSIÓN INICIAL**

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	4,220
Capital de Operación	31,235
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>35,455</b>

<b>Estructura de Financiamiento</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Participación</b>	<b>Valor</b>
Capital Propio	88%	31,201
Capital Financiado	12%	4,255
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>35,455</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.2.1. Financiamiento del capital

El capital se encuentra dividido de la siguiente manera, el 88% es capital propio, y el 12% capital ajeno, es decir suministrado por la entidad financiera Fondo de Desarrollo Micro Empresarial (FODEMI); el capital financiado constituye el valor necesario para la inversión fija dentro del Departamento de Importaciones.

**TABLA 41: FINANCIAMIENTO**

<b>Amortización de la Deuda</b>	
Monto	4,255
Tasa Anual	27.48%
Tasa Mensual	0.0229
Plazo	12
Cuota	409.52

	<b>Año 2013</b>
Interés	659.56
Capital	4,254.64

<b>No.</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>	<b>Saldo</b>
0				4,255
1	312.09	97.43	409.52	3,943
2	319.23	90.28	409.52	3,623
3	326.54	82.97	409.52	3,297
4	334.02	75.50	409.52	2,963
5	341.67	67.85	409.52	2,621
6	349.49	60.02	409.52	2,272
7	357.50	52.02	409.52	1,914



8	365.68	43.83	409.52	1,548
9	374.06	35.46	409.52	1,174
10	382.62	26.89	409.52	792
11	391.39	18.13	409.52	400
12	400.35	9.17	409.52	0

FUENTE: FODEMI

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

### 5.6.3. Estados Financieros

La información anterior se verá reflejada en los estados financieros, ya que permitirán la toma de decisiones, además de dar a conocer la factibilidad del proyecto.

**TABLA 42: BALANCE GENERAL**

<b>Balance General - Con Financiamiento</b>			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	31,235	Deudas <1 Año	0
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>31,235</b>	<b>Total Pasivos Corto Plazo</b>	<b>0</b>
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Muebles y Enseres	3,220	Préstamos Bancarios	4,255
Equipo de Computo	1,000	<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>4,255</b>
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>4,220</b>	<b>Total Pasivos</b>	<b>4,255</b>
		Patrimonio	
		Capital Social	31,201
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>31,201</b>
<b>Total Activos</b>	<b><u>35,455</u></b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b><u>35,455</u></b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

#### 5.6.4. Análisis de Ahorro

Luego de realizados los cálculos podemos determinar el AHORRO, es decir la diferencia de adquirir el producto suelas mediante intermediarios en el mercado local, o realizando una importación directa proveedor-fabricante, el ahorro se analiza en base a costos con los siguientes datos.

**TABLA 43: DETALLE COSTOS Y AHORRO**

DETALLE	VALOR
COSTO PAR SUELA EN MERCADO ECUADOR	4,00
COSTO PAR DE SUELA IMPORTADA DIRECTA DESDE COLOMBIA	3,13
<b>AHORRO POR CADA PAR SUELAS</b>	<b>0,87</b>

ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

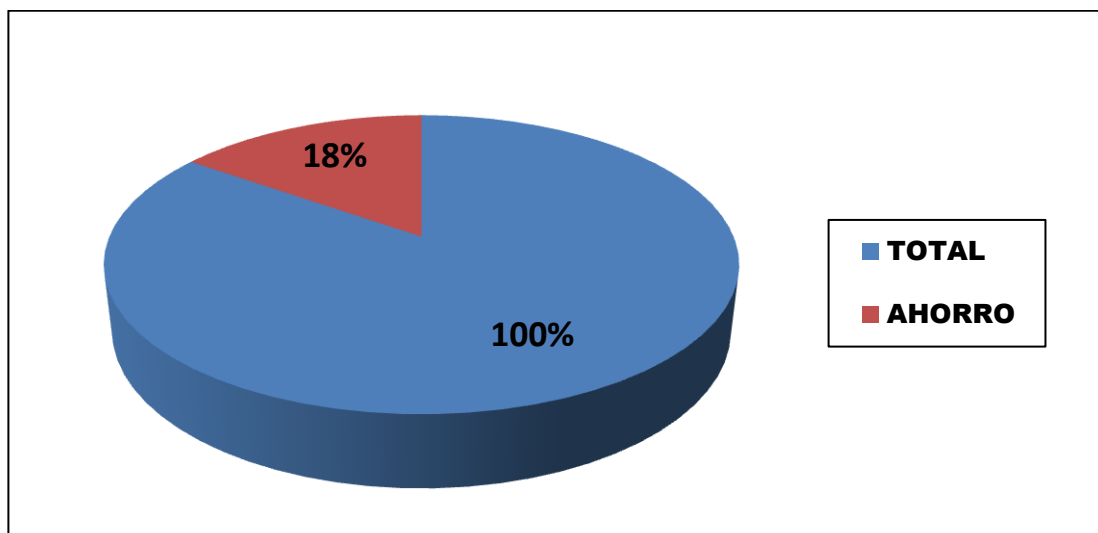
Sin embargo como se determinó en el análisis del precio de la suela, el costo final de la suela es de \$ 3,25.

DETALLE	VALOR
COSTO IMPORTACIÓN	30.353,00
Gastos Administrativos	882,23
Gastos Bancarios	409,52
TOTAL	<b>31.644,75</b>
CANT. PARES SUELAS MES	9750
<b>COSTO POR CADA PAR SUELAS</b>	<b>3,25</b>
<b>AHORRO POR C/D PAR SUELAS</b>	<b>0,75</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Podemos determinar que los fabricantes en cada par de suelas se ahorran \$0,75 ctvs., que representan un ahorro del 18%.

### GRÁFICO 13: REPRESENTACIÓN DEL AHORRO AÑO 2013



ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Una vez determinado el porcentaje del ahorro por cada par de suela, se proyecta el requerimiento de los fabricantes, haciendo un análisis del costo de compra en el mercado nacional, y el costo de importación, para determinar el ahorro de los fabricantes durante los próximos 5 años.

La siguiente tabla muestra las proyecciones del precio de la suela en el mercado nacional, y sus proyecciones para los próximos 5 años en base a la inflación actual del Ecuador.

**TABLA 44: PROYECCIONES DE PRECIOS MERCADO DE ECUADOR**

		0.03	INFLACIÓN	0.030		
<b>BASE CÁLCULO (INFLACIÓN 3.03%)</b>	1.00	1.030	1.061	1.091	1.121	1.152
<b>AÑOS</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>COSTO SUELA EN ECUADOR</b>	<b>4.00</b>	<b>4.30</b>	<b>4.61</b>	<b>4.93</b>	<b>5.25</b>	<b>5.59</b>

FUENTE: (La inflación enero-mayo el Ecuador está entre las mejores de la región, 2012)

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

**TABLA 45: PROYECCIONES DE PRECIO IMPORTACIÓN**

	<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>
Suelas	292500	424320	460200	497640	535080	574080
Gastos Administrativos	10.587	12.916	14102	15408	16859	18441
Gastos de Importación	71.737	93.152	94.621	96.420	98.722	101.564
Préstamo Bancario	4914.20					
	379.738,20	530.388	568.924	609.468	650.661	694.085
Requerimiento suelas	117000	156000	156000	156000	156000	156000
<b>COSTO FINAL SUELA IMP.</b>	<b>3.25</b>	<b>3.40</b>	<b>3.65</b>	<b>3.91</b>	<b>4.14</b>	<b>4.45</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Los costos de adquisición de las suelas en el mercado de Ecuador, y el costo final de la suela importada, se determina un ahorro de \$ 0,75 ctvs., en cada par de suelas.

**TABLA 46: AHORRO EN CADA PAR DE SUELAS**

<b>DETALLE</b>	<b>año 2013</b>	<b>año 2014</b>	<b>año 2015</b>	<b>año 2016</b>	<b>año 2017</b>	<b>año 2018</b>
Costo suela en Ecuador	4.00	4.30	4.61	4.93	5.25	5.59
costos final suela importada	3.25	3.40	3.65	3.91	4.17	4.45
<b>AHORRO EN CADA PAR DE SUELAS</b>	<b>0.75</b>	<b>0.90</b>	<b>0.96</b>	<b>1.02</b>	<b>1.08</b>	<b>1.14</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

A continuación se realiza una comparación del ahorro, que tendría cada fabricante de la Asociación, adquiriendo el producto suelas en el mercado de Ecuador, y mediante la importación directa.

**TABLA 47: COMPARACIÓN DEL AHORRO**

DETALLE	año 2013	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
Costo suela en Ecuador	4,00	4,30	4,61	4,93	5,25	5,59
costos final suela importada	3.25	3.40	3.65	3.91	4.17	4.45
<b>AHORRO EN CADA PAR DE SUELAS</b>	<b>0.75</b>	<b>0.90</b>	<b>0.96</b>	<b>1.02</b>	<b>1.08</b>	<b>1.14</b>

DETALLE	año 2013	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
Costo suela en Ecuador	4,00	4,30	4,61	4,93	5,25	5,59
requerimiento suelas fabricantes	117000,00	156000	156000	156000	156000	156000
	468.000	670.800	719.160	769.080	819.000	872.040

DETALLE	año 2013	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
costos final suela importada	3.25	3.40	3.65	3.91	4.17	4.45
requerimiento suelas fabricantes	117000	156000	156000	156000	156000	156000
	383.250	530.400	569.400	609.960	650.520	694.200
<b>AHORRO AÑO</b>	<b>84.750</b>	<b>140.400</b>	<b>149.760</b>	<b>159.120</b>	<b>168.480</b>	<b>177.840</b>
<b>AHORRO AÑO PARA CADA SOCIO</b>	<b>3.259,62</b>	<b>5.400</b>	<b>5.760</b>	<b>6.120</b>	<b>6.480</b>	<b>6.840</b>

**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

Luego de realizado el análisis del ahorro se determinó que mediante una importación directa de suelas, los fabricantes tendrían un ahorro significativo al año, el mismo que puede ser utilizado en las siguientes alternativas:

- Invertir este ahorro en maquinaria para aumentar su producción o disminuir tiempos.
- Disminuir el precio de venta, considerando el ahorro que tiene en la fabricación de cada par de zapatos, y ser más competitivo en el mercado.
- Este ahorro lo podría invertir en cambiar su maquinaria por una más avanzada con nueva tecnología, para estar paralelo al constante desarrollo productivo

## 5.7. CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA

- Realizar una importación directa es más factible para los fabricantes de la Asociación ya que tendrían beneficios en costos.
- La falta de información en cuanto a Comercio Exterior, hace que los fabricantes no puedan buscar nuevas formas de adquirir la materia prima, que permita tener una producción más rentable.
- El uso del canal de distribución proveedor-fabricante hace que los costos de la suela sea menores, permitiendo a los fabricantes aumentar sus utilidades, o ganar más mercados con precios competitivos.
- La aplicación del presente plan logístico dentro de la Asociación permitirá a los fabricantes obtener la materia prima suelas a costos más bajos, sin hacer uso de intermediarios.
- Se debe tener en cuenta que el producto suelas no forma el 100% del producto final, ya que la demás materia prima es nacional, por lo que se considera una producción nacional.
- Los productores deberían utilizar su capacidad instalada en un 100%, y evitar tener sin uso su maquinaria y recursos humanos, con esto podrán producir más y cubrir la demanda nacional.
- Cada fabricante obtendría un ahorro de \$ 3.150 al año, que puede ser invertido en sus fábrica, adquisición de maquinaria, disminuir sus costos de producción, todo esto le permitirá ser más competitivo dentro del mercado.

## VI. BIBLIOGRAFÍA Y LINGÜOGRAFÍA

- Agencia Publica de noticias el Ecuador y Suramérica ANDES. (2012). Obtenido de <http://www.andes.info.ec/>
- ANALISIS EXTERNO POAM . (2013). Obtenido de <http://gerest.es.tl/ANALISIS-POAM.htm>
- Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas ACIAM, Sector del Calzado acelera el paso. (2013). Obtenido de <https://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/14229/sector-del-calzado-acelera-el-paso.html>
- Banco Central del Ecuador. (2013). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/>
- Castro, A. (2008). Manual de Importaciones. Obtenido de [http://books.google.com.ec/books?id=Frss6jph2nAC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=Frss6jph2nAC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- COBUS ECUADOR . (2012). Obtenido de [http://www.cobusecuador.ec/html2/busca\\_colexp.html#](http://www.cobusecuador.ec/html2/busca_colexp.html#)
- Código Orgánico de la Producción. (2010).
- Constitución de la Republica del Ecuador . (2008).
- DECISIÓN 217 CAN, Sistema Andino de Carretera. (1990). Obtenido de <http://comunidadandina.org/Documentos/decisiones/DEC271.doc>
- DECISIÓN 399 CAN, Transporte Internacional por Carretera. (1996). Obtenido de <http://www.sice.oas.org/trade/junac/decisiones/dec399s.asp>
- DECISIÓN 416. (1997).
- DECISIÓN 416 CAN Normas Especiales para la calificación y Certificación del Origen de las Mercancías. (1997). Obtenido de <http://comunidadandina.org/Documentos/decisiones/DEC416.doc>
- DECISIÓN 653 CAN Nomenclatura Común - NANDINA. (2006). Obtenido de <http://comunidadandina.org/Documentos/decisiones/DEC653.doc>
- DIAN-MUISCA-ARANCEL. (2013). Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

ECUADOR EN CIFRAS . (2014). Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas>

ECUAPASS ADUANA DEL ECUADOR, CONSULTA DE ARANCEL . (2014). Obtenido de [http://portal.aduana.gob.ec/ipt\\_server/ipt\\_flex/ipt\\_arancel.jsp](http://portal.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_arancel.jsp)

El calzado hecho en Tungurahua mantiene la demanda. (2013). REVISTA LIDERES, 1.

EXPANSIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR, PRODUCTO CALZADO. (2001).

FEDERACION CAFE. (noviembre de 2010). FEDERACION CAFE. Obtenido de federacioncafe: <http://www.federacioncafe.com/home.asp>

Garay, L. J. (1996). Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>

GPC, GOBIERNO PROVINCIAL DEL CARCHI. (2010). FOMENTO AGROPRODUCTIVO DEL CAFÉ, EN SISTEMAS AGROFORESTALES Y SEGURIDAD ALIMENTARIA, EN LOS CANTONES DE TULCÁN, ESPEJO, BOLIVAR Y MIRA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI. TULCÁN.

GUIA COMERCIAL DE COLOMBIA PRO ECUADOR . (2013). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-colombia-2013-2/>

Guía Comercial del Ecuador . (2013). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-ecuador-2013/>

Guía Legal para Inversiones Ecuador. (2013). Obtenido de <http://www.investecuador.ec/files/GuiaLegal2013.pdf>

<http://es.homestylar.com/designer>. (2014). Obtenido de <http://es.homestylar.com/designer>

<http://www.einforma.co/>. (2014). Obtenido de <http://www.einforma.co/>

<https://maps.google.com.ec/>. (2014). Obtenido de <https://maps.google.com.ec/>

INDUSTRIA DEL CALZADO SU Y VISUALIZACIÓN INTERNACIONAL ÁREA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES. (2010).

INEN . (2011). Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/home/>



Inflación 2012 de Colombia . (2012). Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/inflacion-en-colombia-se-desacelera-244-en-2012>

Informe Colombia Balance 2012 Perspectivas 2013. (2012). Obtenido de <http://www.andi.com.co/Archivos/.../ANDI-Balance2012-perspectivas2013>.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PROECUADOR, Barreras Arancelarias. (2013). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>

La inflación enero-mayo el Ecuador está entre las mejores de la región. (2012). Obtenido de Agencia Publica de noticias el Ecuador y Suramérica ANDES: <http://www.andes.info.ec/>

La producción de calzado acoge a más competidores. (2011). DIARIO EL UNIVERSO, pág. 1.

Lara, J. S. (2001). Historia de la iglesia catolica en el Ecuador. Quito: Abya - Yala.

Legislación Artesanal. (2003).

LÍDERES, R. (2013). El calzado hecho en Tungurahua mantiene la Demanda. REVISTA LÍDERES.

Marquez, A. (2010). Comercio Internacional. Obtenido de [http://books.google.com.ec/books?id=Jz1MsQrwd\\_IC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=Jz1MsQrwd_IC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false): [http://books.google.com.ec/books?id=Jz1MsQrwd\\_IC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=Jz1MsQrwd_IC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

Márquez, L. y. (2011).

Negocios, E. (2013). Obtenido de [http://www.ekosnegocios.com/negocios/REV\\_paginaEdicion.aspx?edicion=228&idr=1#](http://www.ekosnegocios.com/negocios/REV_paginaEdicion.aspx?edicion=228&idr=1#)

Normas de Origen CAN. (2007). Obtenido de [http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Presentaciones\\_LIDERESPYME/Taller.pdf](http://www.comunidadandina.org/ATRC/41/Presentaciones_LIDERESPYME/Taller.pdf)

PAÍS EXPORTA 12 MILLONES DE PARES DE ZAPATOS. (20 de JULIO de 2013). Obtenido de PAÍS EXPORTA 12 MILLONES DE PARES DE ZAPATOS.

Perfil del producto Calzado. (2001). Corporación de Producción de EXportaciones CORPEI.

PIB de colombia estaría entre 2,5% y 4,5%. (2013). Obtenido de <http://m.dinero.com/actualidad/economia/articulo/en-2013-pib-colombia-estaria-entre-25-45/169113>

PRO ECUADOR, GUÍA LOGÍSTICA INTERNACIONAL. (2012). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-logistica-internacional-2012/>

Producción de calzado Ecuatoriano avanza . (2009). Obtenido de <http://www.calzadoecuador.com/noticias/2-produccion-de-calzado-ecuatoriano-avanza>

REGISTRO IMPORTADOR SENA . (2013). Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_import.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action)

Registro Mercantil Cámara de Comercio de Cali. (2011). Obtenido de <http://www.ccc.org.co/>

Reglamento del Código Orgánico de la Producción . (2010).

RESOLUCIÓN 450 COMEXI, Nomina de productos sujetos a controles previos a la importación. (2008). Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/06/resolucion450.pdf>

RESOLUCIÓN N 401 COMEXI. (2007). Obtenido de <http://aplicaciones.mipro.gob.ec/mushoq/frontEnd/files/resolucion401.pdf>

Revista Ice. (2013). Obtenido de <http://www.revistasice.com/cachepdf/ice>  
<http://www.revistasice.com/cachepdf/ice>

Rivadeneira, D. (2012). Obtenido de <http://empresactualidad.blogspot.com/2012/03/comercializacion-definicion>

Santisteban. (2008).

Terminología del Comercio Internacional . (2002). PUDELECO EDITORES .

Thompson, I. (2012). <http://dralmanza-memoria.blogspot.com/2012/07/elasticidad-precio-de-la-demanda.html>.

Obtenido de <http://dralmanza-memoria.blogspot.com/2012/07/elasticidad-precio-de-la-demanda.html>

Valle Internacional . (2013). Obtenido de

<https://www.google.com.ec/#q=Tipo+Arancelario+y+representadas+que+se+le+cobran+a+los+productos+provenientes+de+otros+pa%C3%ADses+%2C+y+se+llaman+Aranceles>

## VII. ANEXOS

### ANEXO 1 PRODUCCIÓN DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”





DETALLE: TRABAJADOR EN PROCESO PRODUCTIVO DEL CALZADO



DETALLE: PROCESO DE ELABORACIÓN DE CALZADO



DETALLE: TRABAJADOR EN PROCESO PRODUCTIVO DEL CALZADO



DETALLE: TRABAJADOR EN PROCESO PRODUCTIVO DEL CALZADO

## ANEXO 2 ENTREVISTAS CON LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”



DETALLE: ENTREGA DE INFORMACIÓN POR EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”



DETALLE: ENTREVISTA CON EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”



DETALLE: ENTREVISTA CON MIEMBRO DE LA ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"



DETALLE: MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"



## ANEXO 3 ENTREVISTAS REALIZADA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL



### ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”

**Tema de Tesis:** Demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de Ambato y su comercialización desde las empresas de Cali-Colombia.

La entrevista se realiza en base a los siguientes factores:

- Factor social
- Factor económico
- Factor comercial

#### FACTOR SOCIAL

**Pregunta:** ¿Cuántas empresas, o industrias que producen calzado existen actualmente en Ambato?

**Respuesta:** Existen alrededor de 1800 empresas dedicadas a la elaboración de calzado y afines en Tungurahua.

**Pregunta:** ¿En qué sector se encuentran posicionadas con mayor fuerza?

**Respuesta:** En sí las empresas se encuentran concentradas en Ambato.

#### FACTOR ECONÓMICO

**Pregunta:** ¿Cuál es el costo de producción promedio de los diferentes tipos de calzado?

**Respuesta:** Existen diferentes costo, en base a dos líneas de venta, un segmento medio y alto, el segmento medio es por ejemplo calzado de temporada escolar, considerando los gastos que se dan en esta temporada, y el segmento alto es dirigido a los ejecutivos de empresas, profesionales, en donde se utiliza material seleccionado.

**Pregunta:** ¿Cuáles son las partes y piezas que más se utilizan en la fabricación de calzado?

**Respuesta:** Dentro del proceso son dos rubros que más se utilizan el primero el cuero que debe ser cuero natural, el segundo es la suela con características de soporte del peso y flexibilidad, y los demás accesorios suntuarios que se los consume de Colombia por la cercanía y la disminución de costos.

**Pregunta:** ¿Dentro del producto suela cuales son las más utilizadas?

**Respuesta:** Existen tres tipos de suela de caucho vulcanizado, de poliuretano, y las suelas de TR, pero la más utilizada por la mayoría de los productores es la suela de caucho vulcanizada por su resistencia.

**Pregunta:** ¿Cuál es el costo de la suela de caucho vulcanizada en el mercado local?

**Respuesta:** Esta suela es adquirida a personas que la adquieren desde Colombia y la distribuyen en Ambato, su costo es de \$ 4,00 por cada par.

**Pregunta:** ¿Cuál es su frecuencia de consumo?

**Respuesta:** Se adquieren alrededor de 200, 300 hasta 400 pares de suelas al mes, pero existen temporadas que se adquiere más por la demanda del mercado, por ejemplo en temporada día del padre, navidad, entre otras.

## FACTOR COMERCIAL

**Pregunta:** ¿Cuál es la logística de distribución de los proveedores de este material?

**Respuesta:** Los distribuidores actualmente adquieren el producto en Colombia y lo comercializan en Ambato, es decir se adquiere la suela por medio de intermediarios.

**Pregunta:** ¿conoce algún país que provea de suelas de buena calidad y precio accesible?

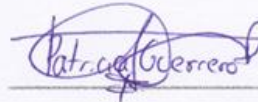
**Respuesta:** En realidad sabemos que el producto se trae desde Colombia, considerando la cercanía entre los dos países, pero en realidad nosotros no tenemos los conocimientos para realizarlo, no tenemos claro el tema de

Aduanas, impuestos, y todo lo demás, pero si nos gustaría acceder a la importación, para obtener la materia prima de forma directa.



**ENTREVISTADO**

Sr. Medardo Navarrete  
**PRESIDENTE DE LA  
ASOCIACIÓN "LUZ DEL  
OBRERO"**



**ENTREVISTADOR**

Srta. Patricia Guerrero  
**ESTUDIANTE UPEC**

## ANEXO 4 ENTREVISTA MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL



### ENTREVISTA DIRIGIDA A FABRICANTES DE LA ASOCIACIÓN “LUZ DEL OBRERO”

**Tema de Tesis:** Demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de Ambato y su comercialización desde las empresas de Cali-Colombia.

**Pregunta:** ¿En su producción que tipo de partes y piezas prevalecen más?

**Respuesta:** Lo más utilizado en la elaboración de calzado son el cuero como materia prima nacional y las suelas.

**Pregunta:** ¿El producto suelas usted lo adquiere dentro de la ciudad o fuera de ella?

**Respuesta:** El producto se lo adquiere en Ambato, por medio de los almacenes que lo distribuyen o traen desde Colombia u otros países.

**Pregunta:** ¿Con que frecuencia usted adquiere el producto suelas?

**Respuesta:** Todo depende de la producción por lo general se lo adquiere cada mes, además hay meses en los que se adquiere más por la demanda del mercado.

**Pregunta:** ¿Qué cantidad de suelas usted utiliza al mes en su producción?

**Respuesta:** En la producción se utilizan alrededor de 200 a 350 pares de suelas al mes, pero como le mencione anteriormente hay temporadas en la que la producción aumenta y se demanda más pares de suelas

ENTREVISTADO

Arturo Guamán

ENTREVISTADOR

Patricia Guerrero

## ANEXO 5 DOCUMENTACIÓN

### REGISTRO DEL IMPORTADOR

**Nombres:** xxxx xxxx  
**Apellidos:** xxxx xxxx  
**Razón Social:** xxxx xxxx  
**Actividad Principal:** VENTA DE MATERIAL DE ZAPATERIA  
**Actividad Secundaria:**

#### Resoluciones a las que está inscrito

Fecha de Registro	Fecha de Caducidad	Estado	N°. Registro	Responsable	Agregar/Eliminar Subpartidas	Editar Países
2011-03-14	Indefinido por vigencia COMEXI	Registro Definitivo	MIPRO-DOC-IMP-11-2326	Ines Hidalgo		

#### Registro de Importadores y Exportadores

##### Usted se ha registrado a las siguientes Partidas Arancelarias:

- 5602.29.00.- - De las dem?s materias textiles
- 5602.90.00.- - Los dem?s
- 5603.14.00.- - De peso superior a 150 g/m2
- 5603.94.00.- - De peso superior a 150 g/m2
- 5806.20.00.- - Las dem?s cintas, con un contenido de hilos de elast?meros ...
- 6406.20.00.- - Suelas y tacones (tacos), de caucho o pl?stico

## ANEXO 6 COTIZACIÓN DE TRANSPORTE



Nit: 900602796-2  
Régimen Común

Ipiales, 15 de Julio de 2013

### Señores:

ATT, SRTA. PATRICIA GUERRERO  
TULCAN-ECUADOR

REF: PRESENTACION LINCOMEX S.A.S.

Es para mí un placer poner a sus gratas ordenes, los servicios de LINCOMEX S.A.S., somos una empresa dedicada a la LOGISTICA Y TRANSPORTE de todo tipo de productos en esta FRONTERA (IPIALES-TULCAN Y VICEVERSA), y dentro y fuera de países como VENEZUELA, COLOMBIA, ECUADOR Y PERU.

Actualmente contamos con oficinas en Ipiales, Tulcán, Quito, Guayaquil, Manta y Huaquillas con personal capacitado e idóneo en esta área, nuestras tarifas competitivas dentro del mercado, nos han convertido en uno de los proveedores óptimos para nuestros clientes.

### MISION

Somos una organización enfocada en prestar servicios logísticos y de transporte, cuyo principal objetivo es lograr la reducción de costos operativos, ofreciendo un servicio integral que cubra todas las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

### VISION

Ser en el año 2020 una organización consolidada en el área de transporte de carga y logística en Suramérica. Participando de forma proactiva en la expansión de nuestra organización. Ofreciendo tecnología de punta y el talento humano que nos caracteriza, con el fin de optimizar procesos y reducir costos, seguridad en las operaciones cubriendo así las exigencias y expectativas de nuestros clientes.

### POLITICA DE SEGURIDAD

Nuestros compromisos con la seguridad en LINCOMEX S.A.S. es brindar el servicio de LOGISTICA Y TRANSPORTE a nivel nacional e internacional de manera oportuna, confiable y eficiente con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Garantizar una buena rentabilidad a nuestros socios, empleados y proveedores, además comprometidos con el bienestar de la comunidad y la conservación del medio ambiente.

[www.lincomexas.com](http://www.lincomexas.com)

Oficina Principal:  
Cra. 6 con calle 13 esquina  
Edificio Markus Of. 504  
Tel: 7733544 Cel: 316 6069481  
Ipiales - Colombia



Nit: 900602796-2  
Régimen Común

## TARIFAS DE SERVICIOS

### DOCUMENTOS DE TRANSPORTE PARA CRUCES DE FRONTERA

JUEGO DE DOCUMENTOS (CPI-MIC): \$ 60.000  
DOCUMENTO ADICIONAL (MIC): \$ 25.000

### SERVICIO DE TRANSPORTE

ORIGEN: IPIALES  
DESTINO: TULCAN  
VEHICULO: TURBO  
VALOR: 150.000 PESOS  
260.000 PESOS

ORIGEN: CALI  
DESTINO: TULCAN  
VEHICULO: SENCILLO  
VALOR: 1060000 PESOS

ORIGEN: IPIALES  
DESTINO: TULCAN  
VEHICULO: DOBLE TROQUE  
VALOR: 450.000 PESOS

ORIGEN: IPIALES  
DESTINO: TULCAN  
VEHICULO: TRACTOCAMION  
VALOR: 700.000 PESOS

### LA OFERTA INCLUYE:

- CARGUE EN ORIGEN
- DESCARGUE EN DESTINO

### SERVICIO DE ALMACENAMIENTO PARA MERCANCIA DE EXPORTACION, TARIFA MINIMA DE 1 A 15 DIAS.

VEHICULO SENCILLO \$ 60.000 PESOS  
VEHICULO DOBLE TROQUE \$ 90.000 PESOS  
VEHICULO TRACTO CAMION \$ 110.000 PESOS

- SI EL VALOR FOB DE LA MERCANCIA ES IGUAL O MAYOR A USD\$ 20.000 SE COBRA EL 0.25%.

[www.lincomexas.com](http://www.lincomexas.com)

Oficina Principal:  
Cra. 6 con calle 13 esquina  
Edificio Markus Of. 504  
Tel: 7733544 Cel: 316 6069481  
Ipiales - Colombia

## ANEXO 7: COTIZACIÓN OBTENCIÓN DE FIRMA ELECTRÓNICA



### LISTA DE PRECIOS DE SECURITY DATA

1	CERTIFICADOS	
		V25
<b>PERSONA NATURAL, PERSONA NATURAL PROFESIONAL, MIEMBRO DE EMPRESA, REPRESENTANTE LEGAL, FUNCIONARIO PÚBLICO O PERSONA JURÍDICA-EMPRESA:</b>		
<i>Correo/documentos firmados--No administrables, Necesita Aplicativo</i>		
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados-Token propio del cliente	\$31,20
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados-Token de Security Data Epass3003	\$70,20
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados-Token de Security Data Epass1000	\$19,00
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados-Token Biométrico	\$287,30
<i>Correo/documentos firmados y encriptados--Administrables, No necesita Aplicativo</i>		
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados y encriptados-Token propio del cliente	\$50,70
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados y encriptados-Token de Security Data	\$89,70
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados y encriptados-Token Biométrico	\$306,80
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados y encriptados-Roaming incl software	\$78,00
	CERTIFICADO Correo/documentos firmados y encriptados-Archivo EPF	\$50,70
<i>Conexiones Seguras Web-WEB</i>		
	CERTIFICADO Conexiones seguras web-Token propio del cliente	\$50,70
	CERTIFICADO Conexiones seguras web-Token de Security Data	\$89,70
	CERTIFICADO Conexiones seguras web-Token Biométrico	\$306,80
	CERTIFICADO Conexiones seguras web-Software	\$50,70
<i>Firma Electrónica para facturación de bajo volumen</i>		
	CERTIFICADO para factura electrónica bajo volumen epass1000	\$19,00
<i>Firma Electrónica Masiva</i>		
	CERTIFICADO firma electrónica para transacciones en gran volumen (emisión en nuestras oficinas, únicamente si el cliente trae una laptop o una tablet para guardar el certificado electrónico)	\$507,00
	CERTIFICADO firma electrónica para transacciones en gran volumen (Visita - dentro de la ciudad, incluye el certificado)	\$689,00
	CERTIFICADO firma electrónica para transacciones en gran volumen (Visita - fuera de la ciudad incluye el certificado)	\$871,00
<i>Firma Electrónica para QUIPUX</i>		
	Firma Electrónica para QUIPUX en software	\$20,00
	Firma Electrónica para QUIPUX en Token	\$19,00
<i>Certificado en HSM - Hardware Secure Module</i>		
	CERTIFICADO para transacciones en gran volumen - el HSM debe ser soportado por nuestra plataforma	\$507,00
	PRUEBAS EN HSM nuevo para comprobar soporte en nuestra plataforma	\$143,00
2	SELLADO DE TIEMPO / TIME STAMPING	
	Paquete de 300 sellos	\$39



## ANEXO 8 OFICIO DE APROBACIÓN ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"



### COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN

Of. N° 103-CI-ECYNCI-2013

Sr. Medardo Navarrete  
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO"  
Presente:


A través de la presente, la Comisión de Investigación de la Escuela de Comercio y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, hace de su conocimiento que la estudiante Lorena Patricia Guerrero Piarpuezán, con cédula N° 0401486916, se encuentra realizando su trabajo final de grado, intitulado: "*Demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de Ambato y su comercialización desde las empresas de Cali, Colombia*", para poder obtener el grado de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Por tal motivo y en el marco de la colaboración de las Asociaciones con las Universidades que coadyuven al desarrollo del Ecuador, me permito solicitar a usted, de la manera más atenta, apoye a nuestra estudiante proporcionándole información sobre la demanda existente en la ciudad de Ambato de partes y piezas para la elaboración de calzado, información que permitirá a nuestra estudiante elaborar su estudio de mercado internacional con datos reales y que, de alguna manera, este estudio estará a la disposición de usted, cuando lo haya culminado.

Sin otro particular y agradeciendo de antemano la atención a la presente, quedo de Usted

ATENTAMENTE  
"Educación para el Desarrollo y la Integración"  
Tulcán 09 de mayo de 2013

  
Tomás Sánchez Jaime PhD.  
PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN

RECIBIDO  
15-05-2013  


TS/ts

Tomás Sánchez PhD    **Presidente**  
Mgs. Georgina Arcos    **Secretaría**

**Vocales:** Ing. Jonathan Mora  
Mgs. Luis Carvajal  
Ing. Iván Realpe

## ARTÍCULO CIENTÍFICO



LORENA PATRICIA GUERRERO PIARPUEZÁN:  
Egresada de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi.

### **Cursos y Seminarios realizados:**

Suficiencia en el Idioma Inglés por el Centro de Idiomas de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC); actualmente Ejecutiva de Cuenta Grupo Calderón, participación en el Tercer Seminario Taller “Manejo de las Partidas Arancelarias”; Certificado de participación en la I y II Jornada Internacional de Comercio Exterior con las temáticas: “Normativa y Procedimientos Aduaneros”; Certificado de participación en el “V Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo Ecuatoriana”; Seminario Taller manejo del Sistema ECUAPASS; Seminario de Clasificación Arancelaria; Taller de normas ISO;

### **“Demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado en la ciudad de Ambato, y su comercialización desde las empresas de Cali-Colombia”**

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

(ECEYNCI)

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

(UPEC)

Av. Universitaria y Antisana

Tulcán - Ecuador

[pguerrero040@gmail.com](mailto:pguerrero040@gmail.com)

## **Resumen.**

*La presente investigación realiza un análisis de los productores de la ciudad de Ambato, específicamente la Asociación “Luz del Obrero”, quienes se dedican a la elaboración de calzado, en donde se analizará la importación de suelas desde las empresas ubicadas en la ciudad de Cali-Colombia, considerando que este país presenta una gran oferta de este producto de buena calidad y a precios accesibles, esto facilitaría las actividades de comercio.*

*Además se realizó entrevista directa con el presidente de la Asociación y con sus miembros que permitió conocer su realidad y necesidades, como que dentro de los materiales que utilizan para la elaboración del calzado el producto suela es el más demandado, aparte de que se estima una producción de 375 pares de calzado al mes por cada socio, lo que permite cubrir parte del mercado nacional.*

*Dentro de este análisis, existieron factores para el desarrollo de esta investigación mismos que fueron considerados como oportunidades del mercado, como es la distancia que existe entre Ecuador y Colombia, y el Sistema Andino de carreteras, además considerando los Convenios y Acuerdos que existen entre los países, esto hace que las relaciones comerciales se hagan más accesibles.*

*La situación de los actuales fabricantes requiere de un estudio técnico y análisis financiero, que les permita importar las suelas de forma directa, analizando el ahorro que tendrían dentro de su producción, lo que les permitiría ampliar sus mercados, ser más competitivos.*

**Palabras clave:** *Demanda Insatisfecha, Oferta Exportable, Mercado Internacional, Importación, Estudio Técnico, Análisis financiero.*

## SUMMARY

This research makes an analysis of the producers of Ambato-city, especially the association “Luz del Obrero” who are engaged in the manufacture of footwear, where the importance of soles were analyzed from companies located in Cali-Colombia, considering this country has a great deal of good quality at affordable prices, this facilitates the trading activities.

Direct interviews were also conducted with the Association president and its members who allowed to know their reality and needs, such as that within the materials used for making the shoe-sole is the most demanded product like leather, apart that a production of 375 pairs of shoes per month per partner is estimated, which covers part of the national market.

Into this analysis, there were factors for the development of this research, which were considered as trade opportunities, such as the distance between Ecuador and Colombia and the Andean system of highways, considering the covenants and agreements between the countries; this makes trade relations become more accessible.

The status of existing manufactures require a technical study and financial analysis to make possible them to import soles directly analyzing the savings that would have in its production, which would allow them to increase their markets become more competitive.

**MAIN-WORDS:** Unsatisfied demand, Financial Exportable supply, International Trade, Import, Technical Study and Analysis.

## **1. INTRODUCCIÓN.**

La presente investigación contiene la demanda de partes y piezas para la elaboración de calzado por parte los fabricantes de la Asociación “Luz del Obrero” de Ambato, mediante un estudio de mercado que nos permito identificar la demanda que el producto suelas es uno de los más demandados por parte de los fabricantes de la Asociación “Luz del Obrero”, por otra parte se realizó un estudio de las empresa ubicadas en Cali-Colombia que ofertaban este producto de calidad y precios accesibles.

Por lo antes mencionado se realizó un estudio técnico para la implementación del Departamento de Importaciones dentro de la Asociación “Luz del Obrero”, que facilitara las operaciones de Comercio Exterior, además del asesoramiento a los fabricantes. Contiene también un estudio logístico para la importación directa de suelas, determinando todos los procesos y costos.

Para finalizar se desarrolló un análisis financiero basado en el ahorro, considerando costos de la suela en el mercado local, y el costo de importarla, lo que es más rentable para los fabricantes de la Asociación,

## **2. MATERIALES Y MÉTODOS.**

### **2.1. Modalidad de la Investigación.**

Se aplicó la investigación cualitativa, que permitió el análisis de procesos, hechos, estructuras y necesidades. La investigación cuantitativa mediante el análisis de datos que se generaron en la investigación, todo esto basado en cálculos que nos ayudaron a obtener resultado y a la toma de decisiones.

### **2.2. Tipos de Investigación.**

#### **2.2.1. Investigación Documental**

En el desarrollo de la investigación documental se utilizó archivos que fueron fuente de información y datos, los cuales los llevamos a un proceso de selección, clasificación, ordenación, sistematización y análisis, teniendo en cuenta que este tipo investigación se basa en información que sirven como referencia de datos de una realidad o acontecimiento, y así se da cumplimiento al primer objetivo planteado en donde procede a la sustentación en forma teórica.

#### **7.2.2. Investigación Descriptiva**

Este tipo de investigación se centró en la descripción de hechos reales de los fabricantes de la ciudad de Ambato, mediante la aplicación de este tipo de investigación permite plantear soluciones al problema.

## **2.3. Método de Medición.**

### **2.3.1. La Entrevista.**

Se ha empleado este instrumento para obtener una información directa de primera mano en el momento y lugar exacto, este instrumento facilita la investigación ya que se puede realizar preguntas directas al encuestado.

## **2.4. Universo de Estudio.**

Se tomó universo los fabricantes de calzado, se desagregó ubicando a la ciudad de Ambato, considerando que es donde más se concentra la fabricación de calzado, dentro de esta ciudad se ubica a la Asociación “Luz del obrero” con un número de 26 socios fabricantes, siendo esta la muestra.

## **2.5. Mecanismos de recolección de Información.**

Se recolectó información según el siguiente cronograma:

- Se estableció una cita para encuentro con el presidente de la Asociación “Luz del Obrero” de la ciudad de Ambato considerado el grupo objetivo para el estudio.
- Se hizo un pre-análisis de la entrevista y socialización con los entrevistados para dar a conocer el fin de la investigación.
- Se aplicó la técnica de información.

## **3. COBERTURA GEOGRÁFICA.**

La cobertura geográfica del proyecto está dada en el lugar de residencia de la Asociación “Luz del Obrero” ubicada en la ciudad de Ambato, y la ubicación de los proveedores ubicados en la ciudad de Cali-Colombia.

#### **4. ESTADO DEL ARTE.**

Para la investigación se procedió con la realización del estado del arte de la industria del calzado, que permitió conocer sus avances, necesidades de los fabricantes, y puntos clave que permitieron el desarrollo de la investigación.

*“EXPANSIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR, PRODUCTO CALZADO”* (2001) En este documento se analiza el sector del calzado, identificando que el problema fundamental es la inserción del producto asiático, esto afecta al mercado ecuatoriano en un 25%, además de las importaciones, dadas por la falta de competitividad industrial de la localidad.

Por otro lado la falta de tradición exportadora, hace que el los productores del calzado, no se abran hacia nuevos mercados, lo que implica un estancamiento de la producción.

Sin embargo el poco conocimiento en tecnología, es una barrera que no permite un crecimiento en el sector, pero se ha empezado a mejorar la competitividad del calzado, con actualizaciones en diseño, además para cumplir todo estos es necesaria la ayuda de instituciones sean estas nacionales o internacionales. (CORPEI, 2001).

#### **5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.**

##### **5.1. Recolección de datos de la Oferta.**

##### **5.1.1. Datos Generales de Colombia**

La industria de Colombia se ve determinada por la capacidad de producir bienes y servicios, el sector del calzado y sus manufacturas es muy importante ya que ha tenido grandes avances dentro del sector comercial e incluso internacionalmente. Según datos entregados por la Asociación Colombiana de



Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACIAM), en el artículo “Sector del calzado acelera el paso” (2013):

Entre enero y octubre del año 2012, el sector de cuero, calzado y marroquinería del Valle del Cauca exportó un total de US\$27,9 millones. Este sector está trabajando sobre objetivos principales como son rescatar el mercado nacional y abrir nuevos mercados en el exterior, que se está llevando a cabo en conjunto con otros gremios y con el apoyo del Gobierno Nacional.  
(p.3)

El Ministerio de Comercio Exterior, determina que el Plan Vallejo fue creado para permitir el ingreso de materias primas, insumos y bienes de capital, libres de derechos aduaneros, a cambio de exportaciones equivalentes. Para las empresas colombianas, el Plan Vallejo representa un gran ahorro de dinero, lo que permite que sus productos tengan menores costos de elaboración, por lo tanto un precio de venta menor, de tal manera que éstos se pueden vender mejor en los mercados internacionales. (p.1)

El Plan Vallejo ha permitido a Colombia ampliar su base exportadora, ya que el sector industrial importa maquinaria sin el pago de tributos, y esto debe ser equilibrado con la exportación de sus productos, siendo un incentivo para el sector, además de generar una producción de calidad y a precios competitivos que les permitan llegar al mercado internacional.

Dentro de las políticas al comercio exterior Colombia promueve las exportaciones además de no existir barreras arancelarias para la exportación del producto suelas hacia Ecuador, ya que Colombia establece un campo amplio para las negociaciones mediante mecanismos que promueven las actividades de Comercio Exterior.

En base al análisis anterior podemos determinar que Colombia es un país confiable y atractivo para establecer relaciones comerciales, además de aplicar los convenios y acuerdos que tiene con Ecuador, como mediante la presentación del Certificado de Origen que liberan el pago del Ad-valorem en

las importaciones hacia Ecuador, todo lo antes mencionado hacen que la importación de suelas desde Cali-Colombia hacia Ecuador, es muy factible, y accesible para los fabricantes de la Asociación “Luz del Obrero”.

### 5.1.2. Análisis Empresa Proveedora

Realizado un estudio de las empresas ubicadas en la ciudad de Cali- Colombia, se identificaron 16 empresas dedicadas a la producción de partes y piezas para la elaboración de calzado, registradas en la Cámara de Comercio de Cali, de las cuales se identificó la siguiente:

**TABLA 1: EMPRESA PROVEEDORA DE SUELAS**


	<b>DATOS BÁSICOS</b>
<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	LA MARAVILLA S.A.
<b>SITUACIÓN DE LA EMPRESA</b>	Activa
<b>UBICACIÓN</b>	Cali-Colombia
<b>DIRECCIÓN</b>	Calle 26 # 7-75
<b>TELÉFONO</b>	TEL: 4423737 EXT 1449 CEL: 3105023598
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	dannya@maravilla.com.co
<b>PERSONA DE CONTACTO</b>	Ing. Dany Alpe <b>GERENTE DE PRODUCCIÓN</b>
<b>DATOS ADICIONALES</b>	
<b>PAÍSES EXPORTA</b>	Dinamarca, USA, Chile, Puerto Rico, Venezuela, Ecuador, Costa Rica, Perú México.
<b>CAPACIDAD PRODUCCIÓN</b>	14.000 pares de suelas al día

FUENTE: www.einforma.co

ELABORA POR: Patricia Guerrero

Para conocer los precios de venta internacional de la empresa proveedora LA MARAVILLA S.A., se efectuó una llamada telefónica y por vía e-mail se formalizó la solicitud de precios del producto suelas, los mismos que pueden variar considerando el tipo de cambio al día que se realice la negociación, además los precios se encuentran en valor EXW en fábrica.

**TABLA 2: PRECIOS DE VENTA INTERNACIONAL DE SUELAS EMPRESA LA MARAVILLA S.A.**

 <b>La Maravilla S.A.</b>	<b>TIPO</b>	<b>PRECIO PESOS</b>	<b>PRECIO DÓLARES</b>
<b>SUELA</b>	Caucho vulcanizada	4950	\$ 2,50
	Natural	5200	\$ 2,88
	TR	6800	\$ 3,77

**FUENTE:** LA MARAVILLA S.A.  
**ELABORADO POR:** Patricia Guerrero

## **5.2. Recolección de datos de la Demanda.**

La recopilación de información sobre la demanda se obtuvo mediante una entrevista, y diálogos posteriores con el Presidente y miembros la Asociación “Luz del Obrero”, en donde se encuentra plasmada la investigación cualitativa y cuantitativa a través de la cual se ha procedido a la recolección de información válida y confiable, con lo que se obtuvo un promedio de la producción de calzado mensual que se ve reflejada en la siguiente tabla.

**TABLA 3: OFERTA ACTUAL DE LOS FABRICANTES DE LA ASOCIACIÓN  
"LUZ DEL OBRERO"**

<b>OFERTA ACTUAL "LUZ DEL OBRERO "</b>				
<b>N° FABRICANTES</b>	<b>PROMEDIO PRODUCCIÓN INDIVIDUAL MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN AÑO 2013</b>	<b>USO CAPACIDAD INSTALADA</b>
26	375 pares de calzado	9.750 pares de calzado	117.000 pares de calzado	75%

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADOR POR:** Patricia Guerrero

En la tabla se puede apreciar que los fabricantes utilizan su capacidad instalada en un 75%, pero si los fabricantes utilizan su capacidad instalada al 100%, su producción también incrementaría así:

**TABLA 4: OFERTA EFECTIVA DE LOS FABRICANTES DE LA ASOCIACIÓN  
"LUZ DEL OBRERO"**

<b>PRODUCCIÓN ASOCIACIÓN "LUZ DEL OBRERO "</b>				
<b>N° FABRICANTES</b>	<b>PROMEDIO PRODUCCIÓN INDIVIDUAL MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN MES</b>	<b>TOTAL PRODUCCIÓN AÑO</b>	<b>USO CAPACIDAD INSTALADA</b>
26	500 pares de calzado	13.000 pares de calzado	156.000 pares de calado	100%

**FUENTE:** Asociación "Luz del Obrero"  
**ELABORADOR POR:** Patricia Guerrero

Pasando de una producción de 375 pares de calzado a 500 pares al mes por cada fabricante de la Asociación, utilizando al 100% su capacidad instalada, es decir su maquinaria, recursos humanos, y de capital.

## Determinación del Ahorro

Luego de realizados los cálculos podemos determinar el AHORRO, es decir la diferencia de adquirir el producto suelas mediante intermediarios en el mercado local, o realizando una importación directa proveedor-fabricante, se procede analizar los siguientes datos.

**TABLA 5: DETALLE COSTOS Y AHORRO**

DETALLE	VALOR
COSTO PAR SUELA EN MERCADO ECUADOR	4,00
COSTO PAR DE SUELA IMPORTADA DIRECTA DESDE COLOMBIA	3,13
<b>AHORRO POR CADA PAR SUELAS</b>	<b>0,87</b>

ELABORADOR POR: Patricia Guerrero

Sin embargo como se determinó en el análisis del precio de la suela, el costo final de la suela es de \$ 3,25.

DETALLE	VALOR
COSTO IMPORTACIÓN	30.353,00
Gastos Administrativos	882,23
Gastos Bancarios	409,52
TOTAL	<b>31.644,75</b>
CANT. PARES SUELAS MES	9750
<b>COSTO POR CADA PAR SUELAS</b>	<b>3,25</b>
<b>AHORRO POR C/D PAR SUELAS</b>	<b>0,75</b>

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

Podemos determinar que los fabricantes en cada par de suelas se ahorran \$ 0,75 ctvs., que representan un ahorro del 18%.

Mediante una comparación del ahorro los fabricantes de la Asociación tendrían el siguiente ahorro al año, y con sus proyecciones para los siguientes 5 años:

**TABLA 6: COMPARACIÓN DEL AHORRO**

DETALLE	año 2013	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
Costo suela en Ecuador	4,00	4,30	4,61	4,93	5,25	5,59
costos final suela importada	3.25	3.40	3.65	3.91	4.17	4.45
<b>AHORRO EN CADA PAR DE SUELAS</b>	<b>0.75</b>	<b>0.90</b>	<b>0.96</b>	<b>1.02</b>	<b>1.08</b>	<b>1.14</b>

DETALLE	año 2013	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
Costo suela en Ecuador	4,00	4,30	4,61	4,93	5,25	5,59
requerimiento suelas fabricantes	117000,00	156000	156000	156000	156000	156000
	468.000	670.800	719.160	769.080	819.000	872.040

DETALLE	año 2013	año 2014	año 2015	año 2016	año 2017	año 2018
costos final suela importada	3.25	3.40	3.65	3.91	4.17	4.45
requerimiento suelas fabricantes	117000	156000	156000	156000	156000	156000
	383.250	530.400	569.400	609.960	650.520	694.200
AHORRO AÑO	84.750	140.400	149.760	159.120	168.480	177.840
AHORRO AÑO PARA CADA SOCIO	3.259,62	5.400	5.760	6.120	6.480	6.840

ELABORADO POR: Patricia Guerrero

## 6. Conclusiones y Recomendaciones.

### 6.1. Conclusiones.

- Los fabricantes de la Asociación “Luz del Obrero”, mantienen una demanda mensual de 375 pares de suelas al mes aproximadamente, la misma que se pretende cubrir mediante la importación directa.
- Considerando que la empresa proveedora en Cali-Colombia, oferta un precio más bajo de venta internacional en término de negociación EXW, por lo que es factible realizar la negociación, ya que traería beneficios a los fabricantes.

- Si los fabricantes de la Asociación consideran utilizar su capacidad instalada al 100 %, esto les generaría mayor producción, y llegar a más mercados.
- El realizar una importación directa los fabricantes tendrían un ahorro de \$3.240 al año, el cual lo podrían invertir en maquinaria, o aumentar su capacidad productiva.

## **6.2. Recomendaciones.**

- Los fabricantes de la Asociación debería considerar las políticas económicas que existen entre Ecuador y Colombia, que les permitirá generar una negociación rentable, además de considerar las vías de accesos entre los dos países, todo esto les traería una disminución en tiempo y costos.
- Considerar la comparación de precios entre la compra de suelas en el mercado local, y el de la suela mediante la importación directa, e identificar lo que es más rentable para su producción.
- Es importante investigar a los proveedores, ya que deben cumplir y acreditar su producto, ser calificados, con la finalidad de que su producto cumpla el requerimiento de los fabricantes.

## **7. LINGÜÍSTICA.**

### **7.1. Lingüística.**

Comunidad Andina (2010) Normativa Andina de  
<http://www.comunidadandina.org/Normativa.aspx>

DIAN. (2012). Declaración de Exportación Consultado en  
<http://www.dian.gov.co/>

PROEcuador. (2013). Requisitos para importar. Preguntas Frecuentes. en  
<http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/>

Directorio de calzado en Ecuador (30/07/20019) en Producción de calzado  
ecuatoriano avanza de [http://www.calzadoecuador.com/index.php/noticias/2-  
produccion-de-calzado-ecuatoriano-avanza](http://www.calzadoecuador.com/index.php/noticias/2-produccion-de-calzado-ecuatoriano-avanza)

Programa Informático COBUS ECUADOR (2014) en  
[http://www.cobusecuador.ec/html2/busca\\_colexp.html#](http://www.cobusecuador.ec/html2/busca_colexp.html#)