

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL.**

Tema: “El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos en la empresa DEXTEX y la comercialización de jeans en el mercado de Chile”

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

AUTORAS: Ana Belén Andino Landázuri
Yomaira Pamela Cadena Mafla

ASESOR: Ing. Jonathan Mora

TULCÁN - ECUADOR
AÑO: 2013

CERTIFICADO.

Certifico que las estudiantes Ana Belén Andino Landázuri con el número de cédula 0401649116 y Yomaira Pamela Cadena Mafla con el número de cédula 0401747019 han elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “El Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de tela e insumos en la empresa DEXTEX y la comercialización de jeans en el mercado de Chile”.

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. Jonathan Mora

Tulcán, 22 de abril de 2013

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

Nosotras, Ana Belén Andino Landázuri con cédula de identidad número 0401649116 y Yomaira Pamela Cadena Mafla con cédula de identidad número 0401747019 declaramos: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de nuestra absoluta responsabilidad.

f.....
Ana Belén Andino Landázuri

f.....
Yomaira Pamela Cadena Mafla

Tulcán, 22 de abril de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Nosotras Ana Belén Andino Landázuri y Yomaira Pamela Cadena Mafla declaramos ser autoras del presente trabajo y eximimos expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos 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, 22 de abril de 2013

Ana Belén Andino Landázuri
CI 0401649116

Yomaira Pamela Cadena Mafla
CI 0401747019

AGRADECIMIENTO.

A todas las personas que colaboraron y aportaron su ayuda para realizar esta tesis.

DEDICATORIA.

A mis hijos que son la razón fundamental de querer sobresalir y obtener mi profesión, a mi esposo y mis padres, quienes me apoyaron incondicionalmente.

A mis padres, hermanas y familiares que confiaron incondicionalmente y me brindaron su apoyo para obtener mi profesión.

CONTENIDOS

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
CONTENIDOS	- 1 -
ÍNDICE DE TABLAS	- 5 -
ÍNDICE DE GRÁFICOS	- 7 -
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 8 -
ABSTRACT.....	- 9 -
ABSTRACT.....	- 10 -
INTRODUCCIÓN	- 11 -
I. EL PROBLEMA.....	- 13 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 13 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	- 15 -
1.3. DELIMITACIÓN.....	- 15 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 15 -
1.5. OBJETIVOS.....	- 17 -
1.5.1 Objetivo General.....	- 17 -
1.5.2 Objetivos Específicos.....	- 17 -
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	- 18 -
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 18 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	- 19 -
2.2.1 Legislación Nacional	- 19 -

2.2.2 Legislación internacional.....	- 20 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.....	- 20 -
2.3.1.- Economía.....	- 20 -
2.3.2.- El Comercio Exterior Y La Globalización	- 22 -
2.3.3.- Regímenes aduaneros y la macroeconomía.....	- 26 -
2.3.4.- Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo y la Comercialización.....	- 28 -
2.3.5.- Logística	- 29 -
2.3.6.- PEST	- 30 -
2.3.7.- PORTER.....	- 30 -
2.3.8.- Cadena de valor.....	- 30 -
2.4. TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN.....	- 30 -
2.5. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN.	- 32 -
2.6. VOCABULARIO TÉCNICO.....	- 32 -
2.7. IDEA A DEFENDER. (Investigación cualitativa)	- 32 -
2.6. VARIABLES.....	- 32 -
III. METODOLOGÍA.....	- 33 -
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 33 -
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.	- 33 -
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 34 -
3.3.1. Empresas del Sector Textil Colombia:	- 34 -
3.3.2. Empresas Importadoras de Pantalones Jean en Chile:	- 35 -
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	- 36 -
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 39 -
3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	- 39 -

3.6.1.- Análisis de resultados.....	- 39 -
3.6.2. PEST Colombia.....	- 39 -
3.6.3. PEST Chile.....	- 44 -
3.6.4. PEST Ecuador.....	- 51 -
3.6.5. PORTER.....	- 56 -
3.6.6. Interpretación de datos.....	- 60 -
3.6.7. Validación de la idea a defender. (Investigación cualitativa) ...	-
62 -	
IV. ESTUDIO DE MERCADO.....	- 63 -
4.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE MEZCLILLA E INSUMOS DESDE COLOMBIA	- 63 -
4.1.1. Factores que afectan la oferta.....	- 63 -
4.1.2. OFERTA ACTUAL Y PROYECTADA.....	- 65 -
4.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA EMPRESA DEXTEX CIA. LTDA.....	- 68 -
4.2.1. Factores que Afectan la Oferta.....	- 68 -
4.2.2. OFERTA ACTUAL Y PROYECTADA.....	- 69 -
4.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE PANTALONES JEAN PARA HOMBRE EN CHILE.....	- 71 -
4.3.1. FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA.....	- 71 -
4.3.2. DEMANDA ACTUAL Y PROYECTADA	- 74 -
4.3.3. DEFINICIÓN DE MERCADO	- 75 -
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	- 80 -
CONCLUSIONES:.....	- 80 -
RECOMENDACIONES.....	- 80 -
V. PROPUESTA. (Investigación cualitativa).....	- 82 -

5.1. TÍTULO.....	- 82 -
5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.	- 82 -
5.3. JUSTIFICACIÓN.....	- 83 -
5.4. OBJETIVOS.	- 84 -
5.5. FUNDAMENTACIÓN.....	- 84 -
5.5.1. Plan Logístico.....	- 84 -
5.5.2. Distribución Física Internacional.	- 85 -
5.5.3. Canales de Comercialización.....	- 85 -
5.5.4. Capacidad de Producción.	- 86 -
5.5.5. FORECAST.....	- 86 -
5.5.6. Misión.....	- 86 -
5.5.7. Secuencia de Actividades de Negocio (SAN):	- 87 -
5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.	- 87 -
5.6.1. Plan Logístico.....	- 87 -
5.7. PLAN DE INVERSIONES	- 97 -
5.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	- 112 -
VI. BIBLIOGRAFÍA.	- 114 -
VII. ANEXOS.....	- 121 -

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Teorías del Comercio Exterior.	- 31 -
TABLA 2: Indicadores Macroeconómicos De Colombia.....	- 40 -
TABLA 3: Balanza Comercial De Colombia.	- 41 -
TABLA 4: Características de las Condiciones de Acceso Físico a Colombia.....	- 42 -
TABLA 5. Resumen Factores PEST Colombia.	- 43 -
TABLA 6: Matriz de Impacto/ Incertidumbre Colombia.	- 44 -
TABLA 7: Indicadores Macroeconómicos de Colombia.	- 47 -
TABLA 8: Balanza comercial chilena.	- 48 -
TABLA 9: Inflación chilena.	- 48 -
TABLA 10: Tasas de interés en Chile	- 48 -
TABLA 11: Características de las condiciones de acceso físico a Colombia.....	- 49 -
TABLA 12: Resumen Factores PEST Chile.	- 50 -
TABLA 13: Matriz de Impacto/ Incertidumbre Colombia.....	- 51 -
TABLA 14: Indicadores Macroeconómicos De Colombia.....	- 52 -
TABLA 15: Características de las condiciones de acceso físico a Ecuador.	- 54 -
TABLA 16: Resumen PEST Ecuador.....	- 55 -
TABLA 17: Matriz de Impacto/ Incertidumbre Ecuador.	- 56 -
TABLA 18: Oferta Actual y Proyectada de Tela Mezclilla Procedente de Colombia.....	- 66 -
TABLA 19: Exportaciones Colombianas a Ecuador de la P.A. 9606.10.00.00.....	- 67 -
TABLA 20: Exportaciones Colombianas a Ecuador de la P.A. 8308.90.00.00.....	- 68 -
TABLA 21: Exportaciones Colombianas a Ecuador de la P.A. 5807.90.00.00.....	- 68 -
TABLA 22: Oferta Actual y Proyectada de Pantalones Jean de la Empresa Dextex Cía. Ltda.....	- 70 -

TABLA 23: Exportaciones Ecuatorianas a Chile de la P.A. 6203.42.10.00 en el año 2009.....	- 71 -
TABLA 24: Exportaciones Ecuatorianas a Chile de la P.A. 6203.42.10.00 en el Año 2010.....	- 72 -
TABLA 25: Exportaciones Ecuatorianas a Chile de la P.A. 6203.42.10.00 en el año 2011.....	- 72 -
TABLA 26: Demanda Actual y Proyectada de Jeans para Hombre en Chile.....	- 74 -
TABLA 27: Lista de Exportaciones Chilenas de la P.A. 620342, por País Destino.....	- 76 -
TABLA 28: Producción de la empresa Dextex Cía. Ltda.....	- 77 -
TABLA 29: Valor de la Producción Nacional Chilena. (Valores Expresados en Miles de Dólares).....	- 77 -
TABLA 30: Valor de las Importaciones Chilenas de la P.A. 620342. (Valores Expresados en Miles de Dólares).....	- 78 -
TABLA 31: Valor de las Exportaciones Chilenas de la P.A. 620342. (Valores Expresados en Miles de Dólares).....	- 78 -
TABLA 32: Gastos Importación de Materia Prima e Insumos (Colombia-Ecuador)	- 92 -
TABLA 33: Gastos Exportación (Ecuador-Chile).....	- 95 -

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Incoterms 2010.....	23
GRÁFICO 2: Cadena Logística.....	28
GRÁFICO 3: Balanza comercial de Ecuador con el mundo.....	53
GRÁFICO 4: Nivel de educación Ecuador.....	54
GRÁFICO 5: Exportaciones colombianas de textiles 2011.....	63
GRÁFICO 6: Exportaciones colombianas de textiles 2011 por partida arancelaria valor FOB.....	64
GRÁFICO 7: Secuencia de actividades de negocio.....	87
GRÁFICO 8: Proceso de registro como importador/ exportador en Ecuador.....	89
GRÁFICO 9: Proceso de importación Colombia Ecuador.....	89
GRÁFICO 10: Proceso de Solicitud para Aprobación de Garantía.	90
GRÁFICO 11: Proceso de Registro de Código de Producto.....	90
GRÁFICO 12: Autorización del Régimen.....	91
GRÁFICO 13: Proceso de Exportación Ecuador – Chile.....	94
GRÁFICO 14: Proceso de comercialización Chile.....	96
GRÁFICO 15: Cierre del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.....	96

RESUMEN EJECUTIVO.

El presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo determinar la incidencia del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de tela e insumos para la empresa DEXTEX Cía. Ltda., en la comercialización de jeans en el mercado de Chile. Con la finalidad de utilizar las formas más idóneas y adecuadas para la importación, transformación y exportación del producto terminado.

En base a los datos estadísticos presentados por el Banco Central del Ecuador y lo expuesto por Euromonitor (Líder mundial en la estrategia de investigación para los mercados de consumo), Chile representa el país con mayor demanda de tejidos de mezclilla en la partida arancelaria 620342.10.00.00; y se pronostica que la comercialización de pantalones para hombre crecerá el 53% entre el 2010 y 2015.

Actualmente la empresa DEXTEX Cía. Ltda., se encuentra vendiendo sus productos en el mercado nacional y pretende iniciar su proceso de exportación con una cantidad de 16.800 pantalones anuales, lo que significa el 50% de la totalidad de producción en Ecuador, y gracias a las ventas en Santiago de Chile las utilidades crecerán hasta en un 19%.

Esta investigación culmina dando a conocer a la empresa DEXTEX Cía. Ltda., las ventajas de la aplicación del régimen 21, pero se recomienda en el mediano plazo expandirse a otros mercados.

Lo expuesto anteriormente tiene lugar gracias a una inversión anual de \$670.011,50, pero gracias a que las exportaciones son de forma trimestral el capital de trabajo necesario para iniciar es de \$130.124,00, de los cuales el 70% será financiado.

Por otra parte los análisis financieros determinan que el proyecto es rentable con un precio de venta DDU de \$40,50 a mayoristas quienes podrán vender este producto hasta en \$65 en las boutiques de Santiago de Chile. Además hay que mencionar que el TIR tiene un porcentaje para el inversionista del 47%, lo que afirma que el proyecto es rentable.

ABSTRACT.

VERGOBRETUS SUMMARIUM.

Quidem inquisitio opus habet sicut principaliter respicit determinare incidentiae temporariae admissionis interiorem fabricam et commeatus turmæ in venalicium DEXTEX jeans in Chilia venalicium. Uti maxime idoneum et conveniens formas, ut mo transformatio et exportare finitoque uber.

Secundum notitia ex paginam Central Bank of Aequatoria (MMXI) nos possumus dicere quod gentem quam exportatis plus denim textilia Aequatoria (lezdam 620342.10.00) fuit Chilia, cum totalem 15.420 tons et per campos a Euromonitor (mundus dux belli rationem inquisitionis perussi mercatis) praedicere quod in Chilia venalicium hominum Braccae crescere LIII% inter MMX et MMXV.

Comitatu est currently DEXTEX vendebant products in domesticam mercatum et disponet committitur eius export processus cum numero, (XVI)DCCC bracæ per annum, quod interpretatur L% of totus venditionesque in Aequatoria. In negotiatus price in hanc regionem est \$ XXXVI ad wholesalers, quae repraesentat bonum valor pro comitatu, tamen, gratiae ut venditiones in Chilia sunt etiam maior expletia.

Quidem inquisitio culmen et fastigium publicacio comitatu DEXTEX commoda applicatione XXI, sed commendatur in medium terminum ad expand in alias mercatis.

Supra fit gratias obsidendi of \$ 409,006.77 per annum sed gratias ad id exportantur sunt quarteriatim operantes capitale necessarius ut satus est \$ 102,251.69, de qua LXX% erit financed.

Praeterea financial analysis Statuitur ut project utilis est cum retail pretium of \$ 33,69 ad DDU wholesalers qui potest vendere hoc productum at \$ LXV in boutiques S. Jacobi, de Chilia. Recipis quod est dicere nos ad Investor de IRR% LIV, quod utile documentum.

ABSTRACT.

EXECUTIVE SUMMARY

This research work has as main objective to determine the incidence of temporary admission for inward fabric and supplies for the company in marketing DEXTEX jeans in Chile market. In order to use most suitable and appropriate forms for the import, transformation and export the finished product. According to data from the page of Central Bank of Ecuador (2011) we can say that the country to which exported more denim fabrics Ecuador (tariff 620342.10.00) was Chile, with a total of 15,420 tons and by grounds by Euromonitor (World leader in strategy research for consumer markets), predict that in Chile the marketing of men's pants grow 53% between 2010 and 2015. The company is currently DEXTEX selling their products in the domestic market and plans to start its export process with a number of 16800 trousers per year, which means 50% of all sales in Ecuador, and thanks to sales in Chile are even greater profits 19%.

This research culminates publicizing the company DEXTEX the advantages of the application of customs procedure 21, but it is recommended in the medium term to expand into other markets. The above takes place thanks to an investment of \$ 670.011,50 per year, but thanks to that exports are quarterly working capital needed to start is \$ 130.124,00, of which 70% will be financed. Moreover financial analysis determined that the project is profitable with a retail price of \$ 40,50 to DDU wholesalers who can sell this product at \$ 65 in the boutiques of Santiago de Chile. We also have to mention that the IRR is a percentage to the investor of 47%, which states that the project is profitable.

INTRODUCCIÓN

Muchas empresas en el Ecuador pueden adoptar técnicas o procesos que ayuden a su desarrollo, pero varias de ellas no se aplican por desconocimiento. Una manera sencilla de crecer y obtener mayor utilidad es el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, que permite importar materia prima e insumos para transformarlos en un producto terminado y exportarlos a Chile, en el caso del presente proyecto se pretende importar la tela e insumos desde Colombia, procesarlos a través de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., y finalmente exportar al mercado de Santiago de Chile un producto terminado que son jeans para caballero. Para ello se debe cumplir con normas y requisitos los cuales son esenciales para la aplicación del régimen antes descrito. Se debe analizar que la empresa DEXTEX Cía. Ltda., al aplicar este proceso evita el pago de tributos, como es el caso de IVA, mismo que en una importación cualquiera se debe cancelar y gracias al régimen 21 no se realiza el pago con la condición de que el producto terminado salga de territorio ecuatoriano. También se debe considerar que para el desarrollo del tema de tesis se tuvo que analizar varios aspectos sin los cuales no se hubiese podido llegar a una conclusión entre los que se menciona:

- En el capítulo I: en este capítulo se describe el problema a desarrollarse en la tesis y los objetivos del mismo.
- En el capítulo II: describe los antecedentes propios de esta investigación, así como toda su fundamentación teórica.
- En el capítulo III: se establece la metodología utilizada en la tesis de grado.
- En el capítulo IV: se analiza el estudio de mercado de cada uno de los países que intervienen en el estudio en este caso Colombia, Ecuador y Chile.
- En el capítulo V: se desarrolla el objetivo de propuesta, en este caso la elaboración de un plan logístico.

También se realizan las conclusiones y recomendaciones que son el aporte de este trabajo de investigación.

El tema propuesto en sí representa un reto para su investigación, ya que no es muy sencillo recabar información y la existente debe ser analizada y depurada, orientada a obtener el mayor beneficio de la investigación y sacar las mejores conclusiones sobre las repercusiones positivas que den como resultado del estudio de este tema.

I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El mundo de los negocios es cada vez más competitivo y requiere la expansión hacia mercados internacionales para incrementar el crecimiento económico. La globalización, el comercio internacional y la integración económica ha ido en aumento; Ecuador ha buscado oportunidades de desarrollo ante estas situaciones para obtener beneficios, como resultado de brindar un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes.

Gallegos (2011) menciona que según datos estadísticos, en Pelileo el 42% de la población económicamente activa, está ligada directamente a la elaboración de prendas de vestir confeccionados con tela jean, sin embargo Sebastián Carrasco, en una entrevista otorgada a Diario Hoy (2011, párr. 4), menciona que:

Las ventas de las prendas de vestir en general que se producen en el lugar (jeans, vestidos, blusas, sacos, calentadores, etc.) han bajado notablemente, esto debido básicamente a dos factores: el primero es el aumento del precio del algodón y el segundo la baja de la calidad de las prendas de vestir.

Por estas razones la mano de obra se redujo aproximadamente en un 75%, lo que implica pobreza en este sector.

Según Elizabeth Barsallo, Directora de Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES, 2011) reconoció que en la actualidad los empresarios de Pelileo están en crisis por el incremento del precio de la materia prima para la confección de jeans; lo que implica problemas al momento de comercializar sus prendas de vestir, ya que los países extranjeros exigen calidad a precios razonables. Es muy difícil para los productores de Pelileo competir con la experiencia, calidad y precios que ofrece la competencia.

Por otra parte en el diario El Universo (2011, párr. 5) se menciona:

Patricio Toctaquiza, productor de jeans, aseveró que las telas que más aumentan los precios son las que se importan de Colombia, Perú, Brasil, Panamá y Venezuela, por esa razón algunos confeccionistas decidieron adquirir las que llegan de China, “pero son de mala calidad y no garantizan un buen producto final”.

Esto implica que los productores de jeans de Pelileo se estanquen con sus productos y no puedan progresar, ya que el mercado local exige calidad a precios módicos y más aún el mercado extranjero.

El hecho de que las materias primas e insumos utilizados para la confección de jeans sean costosos y/o de baja calidad detienen su demanda en mercados cuyas exigencias son estrictas.

En Ecuador existe gran cantidad de importaciones y exportaciones amparadas bajo el régimen a consumo, en muchos de los casos puede darse lugar a la aplicación de otros regímenes suspensivos o liberatorios del pago de impuestos, que la mayoría de comerciantes no usan debido al desconocimiento de los requisitos necesarios para aplicarlos, y de las ventajas que traen consigo; esto según afirmaciones de Operadores de Comercio Exterior en el Distrito Tulcán.

Tomando en cuenta lo expuesto se puede decir que los propietarios de las empresas textiles de Pelileo no tienen ideas innovadoras que aporten al desarrollo económico, ya que solo buscan sobrevivir gracias a la monotonía de la producción y ventas de jeans, sin enfocarse a mejores alternativas de fabricación, a pesar de contar con el apoyo de varias organizaciones quienes han enfocado su ayuda a la parte de manejo de costos de producción, estandarización de tallas, diseños de calidad e implementación de normas de responsabilidad social, que además incluyan el tema ambiental y reglamentos del Instituto Ecuatoriano de Normalización.

Tatiana Carrasco, Gerente comercial de DEXTEX Cía. Ltda. (01/2012), afirma que: “la empresa cuenta con la maquinaria necesaria para incrementar la producción, pero no está siendo ocupada al cien por ciento de su rendimiento, debido a que no existe una propuesta efectiva que permita incrementar su crecimiento”.

DEXTEX Cía. Ltda. en busca de mejores alternativas de comercialización toma como opción apoyar la realización de un plan logístico de exportación aplicando el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, lo que implica la compra de tela e insumos desde Colombia, debido a su gran variedad

y reconocimiento en la confección de textiles; mientras que para la comercialización del producto terminado se elige al mercado chileno por ser el primer país de consumo de prendas de vestir en Latinoamérica según Euromonitor.

Hay que recalcar que la mayoría de telas son importadas desde Colombia y Perú, y que Ecuador lamentablemente no es competitivo en cuanto a las exportaciones de textiles, ya que Colombia exportó en el 2008 alrededor de 1382 millones de dólares, mientras que el Ecuador únicamente llegó a 145 millones lo que indica una gran desventaja en cuanto a las cantidades exportadas entre estos dos países fronterizos (PROEXPORT, 2008).

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Afecta, el régimen de Admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos en la empresa DEXTEX Cía. Ltda. en la comercialización de jeans al mercado de Chile?

1.3. DELIMITACIÓN.

SUJETO	Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.
OBJETO	Comercialización.
TIEMPO	1 año 8 meses.
ÁREA GEOGRÁFICA	Colombia (Importación de tela e insumos). Ecuador (Confección de jeans). Chile (Exportación de jeans).
GRUPO OBJETIVO	Productores textiles colombianos, empleados de DEXTEX Cía. Ltda., operadores de comercio exterior, transportistas, mayoristas dedicados a la venta chilenos.

1.4. JUSTIFICACIÓN.

De acuerdo a los datos de la página del Banco Central del Ecuador (2011) se puede afirmar que el país hacia donde más exportó los tejidos de mezclilla (partida arancelaria 620342.10.00) fue Chile, con un total de 15420 toneladas.

Otra razón fundamental para comercializar al mercado chileno es que se habla el mismo idioma facilitando con ello la comunicación entre las partes para poder realizar negociaciones.

Al estar posicionados los dos países en América latina existe la facilidad de trasportar los productos por los diferentes medios de transporte. Además, cabe recalcar que tanto Ecuador como Chile pertenecen al Mercosur lo que abre puertas a las relaciones comerciales entre estos dos países.

Se investiga este problema para conocer la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, así como las ventajas competitivas que se generan con la re-exportación tales como: disminución del costo de materias primas e insumos, incremento de la producción, prendas de mayor calidad, mayor competitividad y obtención de mayores utilidades que se consiguen con la venta de jeans a Chile, mejorando la economía de quienes aplican este régimen, lo que ayuda a facilitar y dinamizar el comercio.

De esta manera la presente tesis de grado representa un tema de interés para nosotras, dirigida a aquellos que encuentren en este trabajo de investigación una fuente de conocimientos que aporte a solucionar sus inquietudes.

Esta investigación es importante porque se aplica los conocimientos adquiridos, brindando nuevas alternativas a DEXTEX Cía. Ltda., como es el estudio del plan logístico de exportación, aplicado al Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de tela e insumos, que incluye: búsqueda de oferentes de materia prima e insumos en Colombia, transporte nacional e internacional, aplicación de normativa aduanera; búsqueda de mercado y la comercialización de jeans, logrando con ello brindar una información efectiva para DEXTEX Cía. Ltda.

A pesar de no contar con un estudio similar se decidió realizar este estudio ya que la mayoría de documentos encontrados se enfoca a exportación o importación.

Al aplicar este estudio se crea fuentes de empleo y el incremento de la industria textil, los cuales ayudan a promover el desarrollo empresarial. Además se genera la oportunidad de ser más competitivos en mercados extranjeros tanto

en precios como en calidad y por ende se mejora la comercialización de los productos textiles de DEXTEX Cía. Ltda., hacia Chile.

El tema propuesto en sí representa un reto para su investigación, ya que no es muy sencillo recabar información y la existente debe ser analizada y depurada, orientada a obtener el mayor beneficio de la investigación y sacar las mejores conclusiones sobre las repercusiones positivas que den como resultado del estudio de este tema.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

Determinar cómo incide el régimen de Admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos para la empresa DEXTEX en la comercialización de jeans en el mercado de Chile.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Fundamentar bibliográficamente el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo y la comercialización.
- Diagnosticar la oferta de tela e insumos textiles en Colombia para la aplicación del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo y la demanda de jeans en el mercado de Chile.
- Realizar un plan logístico de exportación aplicado al régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos para la comercialización de jeans hacia el mercado de Chile.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Después de realizar un primer acercamiento a la investigación sobre la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, se pudo recabar los siguientes antecedentes:

2.1.1. Estudio técnico del Régimen Especial, devolución condicionada de tributos (Draw-back), para el sector exportador textil del Ecuador, periodo 2001-2006 (2008)

Este estudio permitirá evaluar el nivel de conocimiento que tiene el sector empresarial del régimen de devolución condicionada, y la importancia de este conocimiento para incrementar las exportaciones, con el fin de obtener productos que tengan un valor agregado, ayudando de esta manera a incrementar la economía nacional. El sector textil ecuatoriano en su compra permanente (importaciones) de materias primas e insumos, paga tributos al Estado, los mismos que no son recuperados en su totalidad. La finalidad de difundirlo entre los sectores empresarial y académico, es para evitar que por su desconocimiento se siga perdiendo los beneficios que otorga, los cuales contribuyen un estímulo para fomentar las exportaciones del país. (Vásquez, A. 2008).

2.1.2. Importación de materia prima de uso textil para las microempresas de la ciudad de Quito (2008)

Esta investigación tiene como objetivo general “Importar materia prima textil de alta calidad a costos menores para satisfacer la demanda de las microempresas de confección existentes en la ciudad de Quito para mejorar su productividad”

La autora pretende evidenciar que importando directamente la materia prima textil sin la interferencia de intermediarios, los empresarios de la ciudad de Quito que se dedican a la confección pueden tener un mayor desempeño, puesto que los beneficios se verán reflejados en la calidad y precios de sus productos, los mismos que son apreciados por sus consumidores. (Cruz, J. 2008).

2.1.3. Estudio de factibilidad para el ingreso de tela bajo el Régimen de Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo, orientado a la confección de ropa de niños en la ciudad de Pasaje (2011).

Esta tesis expone que en el Ecuador no existen empresas dedicadas a la confección de ropa para niños amparadas bajo el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, por lo tanto propone su aplicación para fomentar nuevas fuentes de trabajo y diversificar oportunidades de crecimiento. (Armijos, J. 2011)

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

Para realizar este proyecto fue necesario conocer las bases jurídicas en las que se sustenta para determinar la factibilidad legal, en ese sentido se enumeran las siguientes:

2.2.1 Legislación Nacional

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Constitución del Ecuador 2008	Art. 306: el Estado promoverá las exportaciones de los pequeños y medianos productores
COPCI	Art. 84: Origen de las mercancías Art.86: La autoridad aduanera vigila y verifica el origen de las mercancías de importación. Art. 149: Gracias al Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo se suspende el pago de impuestos a las importaciones.
Reglamento COPCI	Art. 133: Mediante el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo se puede introducir mercancías para transformarlas.

ELABORADO POR: Las autoras

2.2.2 Legislación internacional

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
Acuerdo de Cartagena	Art. 60: Promueve la expansión a mercados internacionales
Decisión 617	Art. 2: Gracias al régimen aduanero comunitario las mercancías pueden ingresar a territorio aduanero con suspensión del pago de impuestos. Art.3: se aplica desde una aduana de partida de país miembro (Ecuador) con destino a un tercer país Chile.
Decisión 416	Art. 2: las mercancías son originarias cuando son elaboradas con materiales de los países miembros.
Decisión 399	Art. 7: transporte internacional de un país miembro hacia un tercer país.
Regímenes Aduaneros de la Comunidad Andina	Anexo 2 (par 4): los plazos de permanencia en territorio aduanero son de hasta 24 meses.
Ordenanzas de Aduanas de Chile	Art. 44: toda mercancía presentada a la Aduana permanecerá en los recintos hasta su retiro Art. 67: En una importación el importador deberá acreditar el origen.

ELABORADO POR: Las autoras

2.3. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.

2.3.1.- Economía

2.3.1.1.- Definición de economía

Analizando la definición de Krugman y Wells (2007) con respecto a la economía y relacionándolo con el tema de investigación, se diría que es una ciencia encargada de estudiar las decisiones que tomen las personas al momento de

adquirir una prenda de vestir (jeans) así como las elecciones de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., para mejorar la calidad de vida de las personas que laboran en esta empresa, también intervienen las decisiones del gobierno, donde todos en su conjunto tratan de buscar soluciones para encarar la escasez.

Otra definición apropiada para la economía es la manifestada por Samuelson y Nordhaus (2006) quienes mencionan que “la economía se enfoca en la forma de producir mercancías valiosas con recursos escasos, enfocándose en el bienestar social” (p. 40).

Entonces se pretende mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Pelileo, enfrentando los problemas actuales como el hecho de cubrir necesidades ilimitadas con recursos limitados.

2.3.1.2.- Los Tres Problemas de la Organización Económica

Es importante mencionar los problemas de la organización económica, tomando como base los argumentos expuestos por Samuelson y Nordhaus (2006) quienes manifiestan que:

“Todas las sociedades deben tener un esquema para determinar qué bienes se producen, cómo se producen y para quién se producen”. (p. 45)

Para lo cual existen preguntas:

- **¿Qué bienes se producen y en qué cantidades?**

Los bienes que se deben producir son pantalones de mezclilla para hombre, en donde las cantidades son establecidas por el mercado chileno.

- **¿Cómo se producen los bienes?**

Los bienes son producidos por la empresa DEXTEX Cía. Ltda., quienes hacen uso de técnicas de producción sobresalientes.

- **¿Cómo se producen los bienes?**

Los bienes se elaborarán con productos de alta calidad, con la ayuda de profesionales altamente capacitados.

Para la producción de un bien o servicio es necesario establecer estas preguntas, ya que de ellas depende el éxito o fracaso de un producto, se debe conocer con exactitud el bien que se producirá, incluyendo las necesidades del

mercado meta, así como las cantidades requeridas de producción lo que evitará el exceso de jeans elaborados; estos deben ser confeccionados por personas capacitadas, logrando que los desperdicios sean cada vez menores y utilizando el 100% de la capacidad de las instalaciones y maquinaria cuando el mercado lo requiera.

2.3.1.3.- Importancia de la Economía

La importancia de la economía radica en que el estudio de la Ciencia Económica es de vital importancia para la sociedad contemporánea ya que si se logra entender cómo funciona la economía de una sociedad determinada se da el primer paso para mejorar las condiciones de vida de la población.

Con este tema de investigación se logrará mejorar la calidad de vida de las personas gracias a la correcta aplicación de la economía.

2.3.2.- El Comercio Exterior Y La Globalización

2.3.2.1.- Definición de Comercio Exterior.

El comercio exterior representa el intercambio de bienes y servicios de un país con el resto del mundo, según Chabert (2005) es la derivación del comercio interno o doméstico hacia nuevos mercados. El comercio exterior “está regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (Ballesteros, 2005, p. 11), a los cuales hay que sujetarse con fin de actuar dentro del marco legal, apoyando al desarrollo de los países.

En este proyecto de investigación, la aplicación del comercio exterior se la realizará al momento de ejecutar el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

2.3.2.2.- Importancia del Comercio Exterior.

El comercio permite generar nuevos productos con el fin de satisfacer nuevas necesidades que surgen a medida que van cambiando las tendencias en los consumidores.

En este proceso de expansión, el Régimen de Admisión Temporal con Perfeccionamiento Activo constituye una herramienta de apoyo para ampliar los mercados a escala mundial de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., permitiendo el

aprendizaje de nuevas técnicas que aportan a mejorar la calidad en la producción.

2.3.2.3.- El Comercio Exterior en Ecuador.

Ecuador se ha caracterizado por ser un país rico pero mal administrado.

De acuerdo a las estadísticas que se presentan en el Banco Central del Ecuador (2011), sus principales productos de exportación son materias primas como: el banano, el café, el cacao, camarón, madera, flores y atún, las cuales no generan valor agregado que incrementa el valor de las mercancías.

En vista de este escenario, el gobierno ha creado alternativas de ayuda tanto para exportadores como importadores, con el objetivo de ampliar los horizontes, buscar nuevos mercados para cubrir la demanda de múltiples productos, promoviendo la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Con la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo se generan nuevas oportunidades que permitirán diversificar las actividades comerciales, no enfocándose solo en materias primas, sino en la transformación de estas.

2.3.2.4.- Restricciones al Comercio.

Aranceles Y Otras Políticas Comerciales

- **Barreras arancelarias:**

Es un impuesto que se recauda con ocasión de la importación, cuya principal finalidad es añadir un componente artificial al precio del producto que se importa, para hacerlo menos competitivo que el nacional. Además de esa función protectora, tiene un objetivo recaudador, por cuanto supone un incremento en los ingresos del Estado (usualmente usado por economías emergentes) (Ballesteros, 2005, p. 37.).

Todos los países aplican este mecanismo a productos importados con el objeto de proteger su producción nacional y no afecten a la economía nacional.

- **Barreras Para arancelarias:** “Instrumento de política comercial, que le ayuda al arancel para cumplir con la ventaja de obtener más ingresos por incremento de tributos y la protección a la industria nacional” (Ballesteros, 2005, p. 37.).

Con el fin de suspender o eliminar las tarifas arancelarias que se imponen entre las naciones, la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo es una de las opciones dentro del comercio exterior para expandir mercados.

2.3.2.5.- INCOTERMS 2010 (International Commerce Term).

Los INCOTERMS o términos de comercio internacional son un conjunto de reglas que deben tomar en cuenta tanto el importador como el exportador al momento de realizar transacciones comerciales, con el fin de determinar desde y hasta donde asume cada uno su responsabilidad respecto a las mercancías. (Diccionario de Comercio Internacional y Logística, 2011, p. 38).

GRÁFICO 1: INCOTERMS 2010.

Incoterms 2010	Modality of transport	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFI Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

■ Vendedor ■ Comprador ■ Vendedor / Comprador

FUENTE: Cámara de Comercio Internacional.
ELABORACIÓN: Cámara de Comercio Internacional.

2.3.2.6.- Definición de globalización

Bishop (2012) define:

La tendencia de la gente, la FIRMAS y los GOBIERNOS alrededor del mundo a volverse cada vez más dependientes e integrados entre sí. Esto

puede ser una fuente de grandes oportunidades, a medida que se dispone de nuevos mercados, trabajadores, socios comerciales, bienes y servicios y trabajos; pero también de amenaza competitiva, que pueden socavar las actividades económicas que eran viables antes de la globalización (p. 156)

Este fenómeno que ha invadido el mundo ha traído consigo ventajas y desventajas, creando un ambiente de competencia muy reñido al cual las empresas tienen que acoplarse conforme se presenten los escenarios en el mercado a través de nuevas estrategias.

La aplicación de estos sistemas económicos, permite que se conozcan nuevas alternativas para realizar un comercio exterior eficiente, aprovechando de mejor manera las oportunidades.

2.3.2.7.- Ventajas y desventajas de la globalización

Según Carbaugh (2009) las ventajas y desventajas de la globalización son:

Ventajas

- ✓ La productividad incrementa con más rapidez cuando los países fabrican productos y servicios en los que tienen una ventaja comparativa. Los estándares de vida se incrementan rápidamente.
- ✓ La competencia global y las importaciones de bajo costo mantienen una restricción en los precios, así es menos probable que la inflación interrumpa el crecimiento económico.
- ✓ Una economía abierta promueve el desarrollo tecnológico y la innovación, con ideas frescas del extranjero.

Desventajas

- ✓ Mayor desigualdad económica entre los países desarrollados y subdesarrollados debido a concentración de capital en los países desarrollados (acumulación externa de capital).
- ✓ Desigualdad económica dentro de cada nación ya que la globalización beneficia a las empresas grandes y poderosas.
- ✓ En los países desarrollados aumentará el desempleo y la pobreza porque las empresas grandes emigran hacia otros lugares en busca de mano de obra y materia prima barata.

- ✓ Mayor injerencia económica de parte de los países desarrollados hacia los países subdesarrollados o en vías de desarrollo.
- ✓ Degradación del medio ambiente por la explotación de los recursos.
- ✓ Menor oportunidad de competir con esos grandes monstruos que son las empresas multinacionales.
- ✓ Mayor fuga de capitales porque cuando las empresas multinacionales lo decidan, se trasladan hacia otros países que les ofrezcan mejores ventajas en su producción (p. 23).

2.3.3.- Regímenes aduaneros y la macroeconomía.

2.3.3.1.- Definición de régimen especial.

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

Los regímenes especiales aduaneros, en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se encuentran clasificados de la siguiente manera:

2.3.3.2.- Regímenes de importación.

- ✓ Importación para el consumo.
- ✓ Admisión temporal para re-exportación en el mismo estado.
- ✓ Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- ✓ Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.
- ✓ Transformación bajo control aduanero.

2.3.3.3.- Regímenes de exportación.

- ✓ Exportación definitiva.
- ✓ Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.
- ✓ Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.

2.3.3.4.- Otros regímenes aduaneros.

- ✓ Devolución condicionada.
- ✓ Almacenes libres.
- ✓ Almacenes especiales.

- ✓ Ferias internacionales.
- ✓ Tránsito aduanero.
- ✓ Re-embarque.
- ✓ Transbordo.

2.3.3.5.- Concepto de macroeconomía.

Es muy importante establecer el concepto de macroeconomía Parkin (2006), manifiesta que “es el estudio de los efectos en la economía de un país y del resto del mundo determinada por las elecciones de individuos, empresas y gobiernos” (p. 23).

Por otra parte existe otro análisis de Ávila (2006) quien menciona que “la macroeconomía estudia la producción, el ingreso, el empleo, la inversión, el consumo, etc. de un país” (p. 16).

La exportación como la importación son temas generales que afectan a la economía de un país ya que en base a estas variables se produce, se genera empleo, se invierte, y por ende se fomenta el consumo de los habitantes de un país, es por ello que la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de tela e insumos y la comercialización de jeans al mercado chileno está estrechamente ligado con la macroeconomía.

2.3.3.6.- La inflación.

Es considerada como el desequilibrio económico caracterizado por un alza general de los precios.

Se debió tomar en cuenta los índices de inflación tanto de Ecuador, como de Colombia y Chile, ya que puede darse el caso que el precio de las telas e insumos en Colombia incrementa sustancialmente por causa de la inflación en ese país, con lo que ya no resultaría rentable la compra de la materia prima en el vecino país del norte, es por ello que se debe analizar cada uno de los riesgos de la inflación en los países vinculados con el tema de investigación.

2.3.4.- Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo y la Comercialización.

RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO	
Definición	Régimen especial que permite introducir mercancías sin pago de tributos para su transformación.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Solicitante con domicilio en Ecuador. ✓ Documentos que acrediten la transformación del producto.
Mercancías admisibles	✓ Bienes sujetos a transformación: materias primas, insumos, empaques, embalajes y envases.
Garantías	✓ 100% de los tributos suspendidos.
Plazos	✓ Hasta de un año con prórroga de igual tiempo.
Culminación del régimen	✓ Ingreso del producto a zona primaria.
Sanciones por incumplimiento de plazos	✓ Contravención con pago de un salario básico unificado por cada día de retraso.

FUENTE: COPCI y reglamento

ELABORADO POR: Las autoras

2.3.4.1.- Comercialización.

El diccionario de mercadotecnia (2007), define a la comercialización como:

“El paso final del desarrollo de un producto nuevo durante el cual el coordinador del desarrollo del producto adquiere un compromiso importante de mercadotecnia con el producto” (p.80).

En esta etapa, el coordinador de desarrollo implanta un plan de marketing atendiendo los aspectos relacionados con la capacidad de producción. Los procedimientos de comercialización implican decidir las fechas del lanzamiento del producto, puntos geográficos donde se hará el lanzamiento inicial, mercado objetivo, presupuesto y estrategias promocionales correspondientes.

2.3.4.2.- La Competencia.

Ávila (2006) establece que la competencia es:

Donde existe un gran número de compradores y vendedores de una mercancía en donde se ofrecen productos similares o tipificados; además, existe libertad absoluta para los compradores y vendedores, y no hay control ni reglamento para fijar los precios (p. 18).

2.3.4.3.- Análisis de la industria.

Según Francés (2006), “una industria consiste en un conjunto de empresas que ofrecen productos o servicios similares en el mercado” (p. 79).

Entonces DEXTEX Cía. Ltda., pertenece a la industria textil del Ecuador.

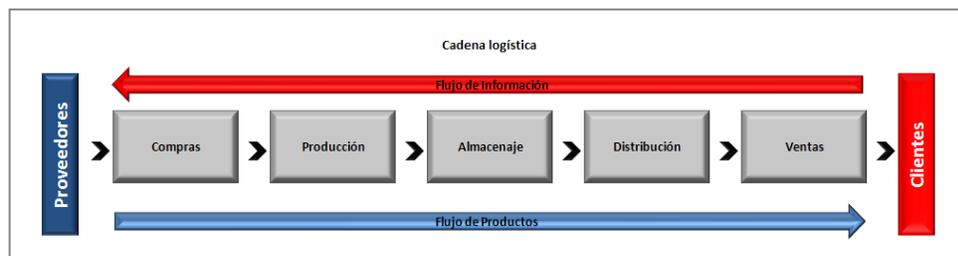
2.3.5.- Logística

Es el proceso de planificación, operación y control del movimiento y almacenaje de mercancías desde el abastecimiento de materias primas, hasta el punto de venta del producto terminado, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente, en condiciones de óptima calidad, justo a tiempo, y precios competitivos.

La logística es una actividad interdisciplinaria que vincula las diferentes áreas de la empresa, desde la programación de compras hasta el servicio posventa, pasando por el aprovisionamiento de materias primas, la planificación y gestión de la producción, el almacenamiento, manipuleo y gestión de stocks, empaques embalajes, transporte, distribución física y los flujos de información (Buenas Tareas, 2011).

Es indispensable aplicar la logística cuando se requiere una calidad óptima en todos los sentidos, al aplicarla se logra que las materias primas como los productos terminados lleguen al lugar esperado a tiempo y los costos más bajos vinculando todos los puntos hasta la entrega del producto en el mercado.

GRÁFICO 2: Cadena Logística.



FUENTE: Cámara de Comercio de Bogotá.

ELABORACIÓN: Cámara de Comercio de Bogotá.

2.3.6.- PEST

El análisis PEST permite identificar los factores del entorno global o general, lo cual afecta a las empresas.

Tiene que ver con aspectos Políticos, Económicos, Sociales y Económicos.

2.3.7.- PORTER

Herramienta de diagnóstico que permite analizar la industria en términos de rentabilidad y no el producto.

Las cinco fuerzas PORTER son:

- Poder de negociación de los proveedores.
- Poder de negociación de los compradores.
- Amenaza de nuevos entrantes (futuros competidores).
- Amenaza de productos sustitutos.
- Rivalidad entre competidores.

2.3.8.- Cadena de valor.

La cadena de valor contiene todas las actividades asociadas con los flujos y la transformación de los productos, desde las primeras materias hasta el producto terminado entregado al cliente final, así como los flujos administrativos y de informaciones asociados.

2.4. TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN.

Esta investigación aplica el paradigma crítico- propositivo, el cual analiza la situación actual de la aplicación del régimen de Admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos en la empresa DEXTEX Cía. Ltda., y la comercialización de jeans en el mercado de Chile.

A su vez comprende y usa métodos dinámicos de importación y exportación, abordando la dinámica del cambio social en búsqueda de la esencia del problema.

TABLA 1: Teorías del Comercio Exterior.

TEORÍA	CARACTERÍSTICAS DE LA TEORÍA	RELACIÓN DE LA TEORÍA CON EL TEMA DE INVESTIGACIÓN
Teoría de la Ventaja Absoluta	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amplía la dimensión de los mercados. ✓ Producir más y favorecer el grado de especialización. ✓ Incrementa la productividad del trabajo. ✓ Posibilidad para escoger proveedores extranjeros con mercancías baratas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se comercializa el producto al mercado chileno, lo que implica producir más y especializarse en la confección de jeans, incrementando las fuentes de trabajo. ✓ Es conveniente importar la tela e insumos desde Colombia, a fin de reducir los costos de producción.
Teoría de la Demanda Recíproca	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El intercambio favorece al país pequeño. ✓ Tiende a aumentar el precio del producto del país pequeño por la alta demanda del país grande. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Por el intercambio internacional, Ecuador resulta favorecido por adquirir materias primas e insumos baratos desde Colombia, y la venta de jeans en Chile. ✓ Chile al ser un país más grande que Ecuador, posee gran demanda de jeans, por lo tanto como la oferta cubre cierto porcentaje de su demanda insatisfecha, el precio del producto tiende a la alza.
Teoría de la ventaja Competitiva	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examina la competitividad de las industrias con base global. ✓ La empresa debe analizar las fuerzas en los países donde opera y tomar en 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se analizan los factores externos del proyecto de investigación, es decir, constatar los proveedores que presenten las mejores ofertas en Colombia

	<p>cuenta que pueden variar.</p> <p>✓ Tomar en cuenta los proveedores, demandantes, competencia, productos similares e industria.</p>	<p>de tela e insumos, para que DEXTEX Cía. Ltda., reduzca sus costos de producción. Además en Chile identificar los demandantes de jeans (mayoristas) y a la vez la competencia en la misma industria que oferte productos similares.</p>
--	---	---

FUENTE: Universidad Autónoma de México.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

2.5. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN.

Se realizó la búsqueda de información en internet y bibliotecas en distintas fuentes como SENA, CAN, MERCOSUR, OEA, OMA, OMC, entendidos en temas relacionados con la investigación (metodología documental).

Además se aplicaron encuestas y entrevistas a proveedores, empresa DEXTEX Cía. Ltda., y demandantes (recopilación in situ).

2.6. VOCABULARIO TÉCNICO.

Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.- Régimen especial aduanero que permite la importación de bienes sin el pago de impuestos, con la condición de re-exportar el producto terminado.

Comercialización.- Intercambio de productos entre oferentes y demandantes.

2.7. IDEA A DEFENDER. (Investigación cualitativa)

El régimen de Admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos en la empresa DEXTEX Cía. Ltda., mejorará la comercialización de jeans en el mercado de Chile.

2.6. VARIABLES.

Variable independiente: Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Variable dependiente: Comercialización de jeans.

III. METODOLOGÍA.

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

El tipo de modalidad de investigación que se aplica a este trabajo de investigación es la cualitativa.

Se aplicó esta modalidad de investigación porque fue necesario analizar las características y conductas de los consumidores en el mercado chileno como son: hábitos de consumo, gustos y preferencias, costumbres, que sirvieron para conocer de forma más detallada los requerimientos para ingresar a dicho mercado, todo ello sirvió de base para proporcionar un producto de calidad que satisfaga las exigencias de los clientes, tomando siempre en cuenta los objetivos propuestos.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

En este proyecto se aplicaron los siguientes tipos de investigación:

Descriptiva.-Porque fue necesario obtener información acerca de la aplicación de régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, describiendo paso a paso su procedimiento para tener una visión de cómo se opera y cuáles son sus características.

Explicativa: Se centró en buscar las causas de cómo afecta el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos y la re-exportación de jeans en el mercado chileno así como la relación entre las variables para conocerlas con mayor profundidad.

Aplicada.- Con este tipo de investigación se incentivó la práctica del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo como forma de mejora al desarrollo económico.

Bibliográfica.- Para la recopilación de información fue necesario recabar datos y conocer opiniones de diferentes autores que aportan significativamente a este trabajo.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

En el presente trabajo de investigación no se determinará una muestra puesto que la información requerida se la obtendrá de fuentes secundarias tanto para Colombia como para Chile.

Las siguientes son las empresas que proporcionan información relevante para este proyecto de investigación:

3.3.1. Empresas del Sector Textil Colombia:

- **Materia Prima (Tela Mezclilla).**- Topgeartsport S.A., Eurotex – Valledupar, Primatela S.A., Stilotex S.A.S., Piramide Textil S.A., C.I. Jeans S.A, Fibratela S.A., Schonthal C.I. Ltda., John Uribe E Hijos S.A., Punto Textil S.A., Contacto Textil S.A., Comercializadora Textiles Y Moda Ltda., Icy Cremalleras Ltda., Texindigo S.A., Estudio Textil Ltda., Texdoral S.A., Sutex S.A.S., Pizantex S.A., Compañía Bogotana De Textiles S.A.S., Semek S.A., Comertex S.A., Si S.A Daccach Hnos., Importisa Ltda., Sanko Tekstil Isletmeleri San. Ve Tic. A.S., Texticentro S.A.S., Coltejer S.A., Fabricato S.A., Corbeta S.A., Comergil S.A.S., Textiles Y Negocios S.A., Insumos Y Textiles S.A., Avance Textil Avantex S.A., Coletex S.A., Textiles Risaralda S.A., Manufacturas Kaltex S.A. De C.V., V & B Textil S.A.S., Tritextil S.A.S., Dosere S.A.S., Texcaval S.A.S.
- **Insumos.**- Cotton Council International, Indutobon / José Goliat Tobón López, Global Ltda., Creatum, Accesorios S.A., Fantaxias S.A.S., Jordao S.A.S., Herrajes Dudi S.A., Cimetal S.A., Colher Ltda., Eka Corporación S.A., Vila S.A.S., Comercin S.A.S., Jen Colombia S.A., Inyecciones Y Accesorios Ltda., Diaustria Ltda., Expoherrajes S.A., Industrias Chamher Co Ltda., Icy Cremalleras Ltda., Sintepilas S.A, Botoneria Ltda. La Piacentina, Adornos Y Accesorios S.A, Rubén Macías Be S.A.S., Hilat S.A., Concuero S.A., Coats Cadena Andina S.A., Induboton S.A., Industrias Metálicas Gol S.A., C.I. Estrada Velásquez Y Cía. S.A.S., Coletex S.A., C.I. Gintex S.A.S., Mundo Insumos S.A., Colombiana De

Botones Y Accesorios S.A., Megahilos E Insumos S.A.S., Moda Herrajes S.A.S.

3.3.2. Empresas Importadoras de Pantalones Jean en Chile:

Comercial e Industrial Dalan Ltda., Juan López Beas y Cía. Ltda., Confecciones Gallardo Berríos y Cía. Ltda., Salvador Álamo e Hijos Ltda., Confecciones Leclerc y Lecler Ltda., Confecciones Nacionales S.A., Industria Textil Talinay S.A., Comercial Satex Ltda., Clarisa Pinto Rojas, Manufacturas Louis Philippe Ltda., Manufacturas de vestuario Mavesa Ltda., Sociedad Textiles Arizona Ltda., TJC Chile S.A., Confecciones SAO PAULO S.A., VF Chile S.A., Benson's Clothes Chile Jeans, Italmod S.A.

La información pertinente a DEXTEX Cía. Ltda., será facilitada por el Sr. Cristiam Cueva, gerente de la mencionada empresa.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INFORMANTE
COMERCIALIZACIÓN	OFERTA	Materia prima (tela)	<ul style="list-style-type: none"> ¿En su empresa se fabrica tela índigo para la confección de pantalones jean? ¿Cuáles son las características de tela índigo que fabrica su empresa? ¿Cuál es el costo por metro cuadrado de tela índigo? ¿Cuál es el volumen de producción mensual de tela índigo? 	e-mailing	PROEXPORT Empresas del Sector Textil Colombia (materia prima)
		Insumos	<ul style="list-style-type: none"> ¿En su empresa se fabrican insumos para la confección de pantalones jean? ¿En su fábrica se producen botones de presión, remaches, cierres metálicos, etiquetas y/o broches? ¿Cuál es la unidad de empaque? ¿Cuál es costo por cada unidad de empaque? 	e-mailing	PROEXPORT Empresas del Sector Textil Colombia (Insumos)
		Exportación	<ul style="list-style-type: none"> ¿Ha realizado exportaciones? ¿Cuál es el término de negociación (INCOTERMS) que usted maneja para la exportación? ¿Tiene clientes en Ecuador? ¿Cuenta con el empaque y embalaje, requerido para la exportación? ¿Cuál es su volumen de exportación anual? 	e-mailing	Empresas del Sector Textil Colombia (materia prima) Empresas del Sector Textil Colombia (Insumos)
		Formas de pago	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las formas de pago que maneja? ¿Qué condiciones existen para cada forma de pago? ¿Cuáles son los plazos para hacer los pagos? ¿Acepta devoluciones? ¿Qué beneficios hay si se paga al contado? ¿Existen descuentos? 	e-mailing	Empresas del Sector Textil Colombia (materia prima) Empresas del Sector Textil Colombia (Insumos)
		Garantías	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son los plazos para que se mantenga vigente la garantía? ¿Cómo hacer validas sus garantías? 	e-mailing	Empresas del Sector Textil Colombia (materia prima) Empresas del Sector Textil Colombia (Insumos)
OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INFORMANTE
COMERCIALIZACIÓN	DEMANDA	Calidad	<ul style="list-style-type: none"> Que calidad compran los clientes. Qué calidad es la exigen los clientes. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile

		Precios	<ul style="list-style-type: none"> • Cuánto pagan los consumidores por un jean normal. • Cuál es el precio mayor a pagar por un jean de moda. • Cuáles son los descuentos que manejan. • El consumidor paga más por marca o por moda. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile
		Políticas empresariales	<ul style="list-style-type: none"> • Cuáles son las cantidades mínimas de compra. • Cuantos jeans se debe comprar por modelo. • Cada qué tiempo es necesario hacer una compra. • Cada cuanto tiempo existen nuevos diseños. • Cuál es la cantidad de jeans producidos al año. • Se repiten los modelos constantemente. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile
		Formas de pago	<ul style="list-style-type: none"> • Cuál es la forma de pago. • Cuál es el tiempo máximo de crédito. • Cuál es el monto máximo de crédito. • Que respaldo utiliza para garantizar q el cliente cumplirá con sus obligaciones. • Cuál es la documentación requerida para conceder crédito a sus clientes. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile
		Garantías	<ul style="list-style-type: none"> • Brindan garantía a sus clientes. • Qué fallas cubre la garantía que conceden. • Cuál es el procedimiento a seguir cuando se solicita cubrir la garantía del producto. • Que tiempo demora la empresa para hacer efectiva la garantía. • La garantía que cubre la empresa es del 100%. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile
		Competidores	<ul style="list-style-type: none"> • Cuántas empresas productoras de jean existe. • Cuántas empresas importadores de jeans operan en Chile. • Cuántas empresas se dedican únicamente a la moda masculina. • Existe competencia leal entre los vendedores. • Existe alguna norma que regule los precios. • Existe leyes o reglamentos que saber cumplir las empresas para no dañar el mercado. • Cuáles son los precios q manejan los competidores. • Cuál es la calidad de los competidores. • Los competidores ofrecen jeans de moda para hombre. 	e-mailing	Instituto Textil y de la Confección de Chile. Cámara de comercio de Chile Pro Chile. Cámara de comercio de Santiago de Chile

		Productos sustitutos	<ul style="list-style-type: none"> • Qué cantidad de empresas producen pantalones de otra calidad. • Cuál es el precio de los productos sustitutos. • Cuál es la tela a parte del jean que prefieren los clientes. • Que cantidad de pantalones produce al año 	e-mailing	Instituto Textil y de la Confección de Chile. Cámara de comercio de Chile Pro Chile. Cámara de comercio de Santiago de Chile
		Diseño del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Los jeans de su empresa tienen diseños exclusivos. • Los costos de los pantalones dependen del diseño. • Cada que tiempo la empresa tiene nuevos diseños. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile
		Gustos	<ul style="list-style-type: none"> • Que prefiere el cliente, precio o calidad • Que prefiere el cliente moda o jean clásico. • Que tela para pantalón es la más apreciada por el cliente. • Qué tipo de personas prefieren jeans de moda 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile
		Necesidad de compra	<ul style="list-style-type: none"> • Cada que tiempo el cliente compra jeans • Qué cantidad de dinero el cliente dispone para la compra de pantalones. 	e-mailing	Empresas importadoras de Pantalones Jean en Chile

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Se recolectó información mediante fuentes secundarias, obtenidas de instituciones públicas y privadas de Colombia, Ecuador y Chile; dicha investigación se la encontró en guías comerciales, libros, catálogos, revistas, anuncios de periódicos. Fue necesario aplicar encuestas vía correo electrónico con el propósito de establecer parámetros referentes a la oferta de mezclilla e insumos provenientes de Colombia para la confección de jeans, así como también determinar la demanda de jeans para hombre en Chile con el apoyo de empresas mayoristas dedicadas a la venta de los mismos.

Además se realizó entrevistas a los informantes de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., en Pelileo, a fin de conocer los materiales requeridos para la confección de jeans, capacidad productiva, diseños, promociones, posicionamiento en el mercado nacional y los resultados que pueden tener con la expansión a mercados intencionales.

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

3.6.1.- Análisis de resultados.

Es preciso analizar todos los factores externos que influyen en los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos de los países que intervienen en la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, los cuales son: Colombia, Ecuador y Chile.

3.6.2. PEST Colombia.

3.6.2.1. Factor Político.

Colombia presenta estabilidad política en los últimos años, tal cual lo afirman las empresas calificadoras de riesgo (Moody's, S&P y Fitch, 2012), lo que permite la confianza de inversionistas extranjeros para colocar sus capitales. Internamente se fomentan reformas inclusivas para sus habitantes, permitiendo que el gobierno desarrolle sus proyectos de mejor manera y en conjunto a través del "Gran Acuerdo Nacional por la Prosperidad"; referente al sector textil,

las facilidades son altas puesto que el gobierno quiere la expansión de éste a fin de promocionar nuevas tendencias.

Además ha firmado acuerdos comerciales con otros países y bloques económicos (como CAN, ALADI, TLC con EEUU), con el objetivo de crear nuevas oportunidades de desarrollo para su sociedad, con la creación de oportunidades e incentivos focalizados a buscar el bienestar con la toma de decisiones correctas que se ven reflejadas en el avance de esta economía, racionalizando los procedimientos de aduana, privatizando y expandiendo las zonas de libre comercio, ampliando las líneas de crédito, exoneración de impuestos a la renta sobre todas las ganancias de exportación, entre otras.

Con el fin de proteger la producción nacional, Colombia aplica aranceles mixtos tanto en confecciones como en calzado, para ambos casos se cobra el 10% del valor importado más una tarifa de \$5,00 por cada kilo.

Así mismo con la política ambiental, busca la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables (MINAMBIENTE, 2011).

Otra situación de gran relevancia es la facilidad que presenta al momento de hacer negocios; el Banco Mundial ubica a este país en la casilla 42 dentro del rango de 183 economías, y como el primero a nivel de Latinoamérica que protege al inversionista (2012).

3.6.2.2. Factor Económico.

Los índices macroeconómicos que presenta esta economía para el año 2012, son los siguientes (Banco de la República de Colombia, 2012):

TABLA 2: Indicadores Macroeconómicos De Colombia.

INDICADOR	VALOR
PIB	500.576 millones de dólares con crecimiento del 5,9%
IPC	0,14%
TIPO DE CAMBIO	1 dólar equivale a 1.818 pesos colombianos.

DESEMPLEO NACIONAL	10,4%
INFLACIÓN	3,7%
TASA DE INTERÉS PROMEDIO	5,3%

FUENTE: Banco de la República de Colombia.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

Los indicadores macroeconómicos reflejan los resultados de la correcta aplicación de políticas gubernamentales, como se puede apreciar el PIB ha ido creciendo y se pretende incrementar para años posteriores, el IPC se ha mantenido; una de las prioridades del actual gobierno ha sido disminuir el desempleo pasando en 2011 del 11% al 10,4% en 2012. De igual forma la inflación está disminuyendo; se pretende pasar del 3,7% al 3% en 2013.

La tasa de interés se ha mantenido sin cambios (5,3%), esto debido a la crisis económica internacional.

En los últimos cuatro años, Colombia ha presentado saldos positivos en su balanza comercial, lo que representa su desempeño en el volumen de exportaciones.

TABLA 3: Balanza Comercial De Colombia.

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA EN USD. FOB.
2006	24.391	24.534	-143,0
2007	29.991	30.816	-824,3
2008	37.626	37.155	470,5
2009	32.853	31.188	1.665,2
2010	39.820	38.351	1.468,9
2011	56.954	51.998	4.955,5
2012	9.527	8.511	1.015,8

FUENTE: DANE Colombia.

ELABORACIÓN: DANE Colombia.

3.6.2.3. Factor Socio Cultural.

Ubicada al noroccidente de Sudamérica, Colombia cuenta con una población de 46, 9 millones de habitantes, de ellos, el 51% son mujeres y el 49% son hombres. Es el hogar de más de 85 diferentes grupos étnicos que le dan forma a la identidad nacional del país y su cultura; esto incluye los afro-colombianos

(10,6%) y los indígenas nativos (3,4%) (Departamento Administrativo Nacional de estadística de Colombia, 2011).

Los niveles de ingresos en la población colombiana están dentro del nivel medio-alto, con un valor per cápita en 2012 de \$7.104; este incremento se debe a que los niveles de desempleo están bajando, pero los nuevos empleos son informales debido a que resulta costoso contratar mano de obra.

La educación es uno de los pilares importantes en Colombia, puesto que permite la formación permanente de sus habitantes, empieza con la educación inicial hasta la superior. La Constitución le considera como un servicio público de libre acceso.

La cultura colombiana es una de las más atractivas y reconocidas a nivel mundial, la promoción de sus paisajes, la forma de ser de su gente, su historia, le han permitido conquistar al resto del mundo.

3.6.2.4. Tecnológico.

TABLA 4: Características de las Condiciones de Acceso Físico a Colombia.

AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Aeropuertos de carga en: Medellín Cali Cartagena Barranquilla San Andrés Pereira Bucaramanga Armenia Riocha Cúcuta Bogotá	Puertos marítimos de carga en: Buenaventura Santa Marta Barranquilla Cartagena Tumaco San Andrés	Fronteras terrestres con: Brasil Ecuador Panamá Perú Venezuela

FUENTE: Ministerio de Transporte de Colombia.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

Colombia posee parte del Sistema Andino de Carreteras que se establece en la Decisión 271 de la Comunidad Andina; al tener frontera con Ecuador, poseen ejes troncales (vías principales de acceso terrestre entre países miembros). Este inicia en la frontera Norte en Cúcuta pasando por las ciudades de Bucaramanga- Socorro- Tunja- La Caro- Bogotá- Armenia- Alambrado- La Paila- Cali- Popayán- Pasto hasta llegar a Rumichaca frontera Sur y límite territorial con Ecuador.

TABLA 5. Resumen Factores PEST Colombia.

POLÍTICOS	ECONÓMICOS
Estabilidad política	Indicadores macroeconómicos presentan crecimiento en Colombia
Programas e incentivos para mejorar el desarrollo de los diferentes sectores	Balanza comercial favorable (importaciones y exportaciones)
Acuerdos comerciales favorables	Oportunidades para financiamiento (tasas de interés)
Aplicación de tasas, impuestos, tarifas arancelarias	
Protección del medio ambiente	
Facilidad para apertura de nuevos negocios	
SOCIALES	TECNOLÓGICOS
Ubicación geográfica propicia	Acceso físico aéreo, marítimo y terrestre.
Vasta demografía	
Ingresos económicos altos	
Nivel de empleo favorable	
Nivel de educación favorable	
Cultura de los habitantes reconocida a nivel mundial	

FUENTE: PROEXPORT, DANE, Banco De La Republica De Colombia.

ELABORACIÓN: Las autoras.

TABLA 6: Matriz de Impacto/ Incertidumbre Colombia.

		IMPACTO COMERCIAL	
		BAJO	ALTO
PRONÓSTICO	DIFÍCIL	Estabilidad política	Aplicación de tasas, impuestos, arancelarias
		Cultura de los habitantes reconocida a nivel mundial	
		Suministro de electricidad	
	FÁCIL	Protección del medio ambiente	Acuerdos comerciales favorables
		Balanza comercial favorable	Programas e incentivos para mejorar el desarrollo económico
		Oportunidades para financiamiento (tasas de interés)	Facilidad para apertura de nuevos negocios
		Ubicación geográfica propicia	Indicadores macroeconómicos favorables
		Vasta demografía	Nivel de empleo favorable
		Ingresos económicos altos	Nivel de educación bueno

FUENTE: PROEXPORT, DANE, Banco De La Republica De Colombia

ELABORACIÓN: Las autoras

3.6.3. PEST Chile.

3.6.3.1. Factor Político.

Chile se ha convertido en un líder regional, debido a su estabilidad democrática que garantiza un ambiente seguro para hacer negocios (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2012).

Las acciones que está realizando el gobierno de Chile son muy buenas, ya que gracias a ellas se ha conseguido que este país surja significativamente a pesar de todas las contrariedades que se han presentado.

Esto lo ratifica Pablo Longueira Ministro de Economía, Fomento y Turismo, quien mencionó que los espacios generados por este gobierno, en lo referente al emprendimiento y la innovación, han permitido mantener a Chile con cifras de desempleo por debajo del 7%, situación que no se había visto en las últimas décadas a pesar del difícil escenario que presenta la economía mundial (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile, 2012, párr. 2 y 3).

Esto se debe principalmente al aumento de manufacturas que generaron 690.000 plazas de trabajo desde marzo de 2010.

Los mayores aumentos del empleo en los meses: octubre, noviembre y diciembre de 2009 se presentaron en actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler (23.370), industrias manufactureras (15.430) y explotación de minas y canteras (6.140).

Acuerdos comerciales.

A más de los dos países ser miembros del Mercosur existe un Acuerdo de Complementación Económica (ACE N°32), el mismo que fue modificado y llamado ACE N°65, en marzo de 2008, en el cual se profundiza las disciplinas ya existentes en el ACE N°32, en materias como obstáculos técnicos al comercio, normas sanitarias y fitosanitarias, normas de origen y asuntos aduaneros; e incorpora un nuevo capítulo de solución de controversias mucho más detallado, con procedimientos distintos y más completos que los del ACE N°32. (PROECUADOR, 2010).

Este acuerdo permite que se importen o exporten productos a Chile sin ninguna restricción, lo que facilita en gran medida la comercialización entre los dos Estados.

Barreras arancelarias.

1. Derechos de aduana: 6%
2. Impuesto al valor agregado: 19% (Juan León y Cía. Ltda. Agencia de aduanas de Chile, 2011).

Estos impuestos o aranceles no afectan significativamente el precio del producto ya que los derechos de aduana son un porcentaje que se exonera de pago gracias a los acuerdos vigentes, en lo referente al IVA; es un valor que se debe pagar según el termino de negociación que se pacte con la otra parte, en cuanto a otros impuestos tampoco se debe pagar ningún valor gracias a que no se tiene impedimento para la importación de este producto.

Protecciones, salvaguardias.

Se puede importar cualquier mercancía, salvo aquellas que se encuentren expresamente prohibidas por la legislación vigente, como por ejemplo: vehículos y motocicletas usadas, asbesto en cualquiera de sus formas, pornografía, desechos industriales tóxicos, entre otras.

En ocasiones, el producto a importar, por su naturaleza, puede estar sujeto a certificaciones, autorizaciones o controles de parte de algún servicio fiscalizador, por lo que es necesario obtenerlos, en forma previa, ante el respectivo organismo (Aduana de Chile, 2007).

El producto a incursionar en el mercado chileno no tiene ninguna protección o salvaguardia, lo que hace óptimo el mercado escogido.

3.6.3.2. Económico.

Financiamiento de la banca.

Según datos encontrados en la página virtual del Banco de Chile (2012) se puede apreciar que si existe financiamiento para las pequeñas y medianas empresas con créditos a corto plazo que van desde un día a 365 días, así como para las empresas importadoras y exportadoras.

Indicadores macroeconómicos.

Según datos encontrados en la base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2012), en Chile viven aproximadamente 17.899 (miles de personas), divididos en hombres y mujeres con un número de 8.630 y 8.824 respectivamente (miles de personas).

El Banco Central de Chile (2012), presenta los siguientes índices macroeconómicos:

TABLA 7: Indicadores Macroeconómicos de Colombia.

INDICADOR	VALOR
PIB	55'937.657 millones de dólares con crecimiento del 3,7%
GLOBALIZACIÓN	20 TLC con acceso a 57 mercados.
TASA DE DESOCUPACIÓN	6,6%
ÍNDICE REAL DEL COSTO DE MANO DE OBRA	106,46 USD
TIPO DE CAMBIO	1 dólar equivale a 520 pesos chilenos.

FUENTE: Banco Central de Chile.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

Existen muchos indicadores que ratifican que Chile es un país ideal para hacer negocios, como es el caso del 3,7% de crecimiento del PIB, la tasa de desocupación del 6.6%; una balanza comercial favorable, y sobre todo la apertura que se brinda a la inversión extranjera.

Por otra parte el Banco Mundial posicionó a Chile en el lugar 39 de 183 países, ocupando el primer lugar de América Latina; en donde este país ha podido revertir la tendencia de ir bajando. Chile ha logrado destacarse gracias a que se ha encaminado a fortalecer la inversión y el emprendimiento.

Además es un país muy globalizado que tiene tratados con 20 países y cuenta con acceso a 57 mercados, en donde el Ecuador es un socio al cual se le permite el ingreso con exoneración o pago de tributos gracias a la existencia de una acuerdo denominado ACE N°65.

TABLA 8: Balanza comercial chilena.

AÑO	2009	2010	2011	2012
VALOR	15360	15324	10792	4000

FUENTE: Banco Central de Chile.

ELABORACIÓN: Banco Central de Chile.

TABLA 9: Inflación chilena.

Período (anual)	inflación
abril 2012	3,516 %
abril 2011	3,212 %
abril 2010	-0,373 %
abril 2009	4,478 %

FUENTE: Global Rates.

ELABORACIÓN: Global Rates.

Estos indicadores sirven para apreciar el gran valor que tiene el mercado chileno, ya que la balanza comercial es positiva, lo que hace suponer que no existirán limitaciones a las importaciones, y por el contrario se abrirán puertas para nuevas empresas y para la inversión extranjera directa. En cuanto al PIB se debe mencionar que a pesar de las contrariedades que ha tenido Chile ha logrado salir adelante, lo que hace visible la manera sustentable de progreso para ese país.

TABLA 10: Tasas de interés en Chile

Tasa mensual/anual efectiva (%)								
	24 Meses				36 Meses			
	Mínima		Máxima		Mínima		Máxima	
Monto del Préstamo	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual
\$ 1.000.000	1,29	15,48	2,55	30,60	1,30	15,60	2,60	31,20
\$ 3.000.000	1,03	12,36	2,13	25,56	1,24	14,88	2,16	25,92
\$ 7.000.000	0,99	11,88	2,11	25,32	1,19	14,28	2,14	25,68

FUENTE: Asociación de Bancos e Instituciones financieras Chile.

ELABORACIÓN: Asociación de Bancos e Instituciones financieras Chile.

3.6.3.3. Factor Socio Cultural.

Trabajadores con sueldos de más de 1 millón de pesos crecieron 121% desde 2006, siendo el segmento con mayor avance. Actualmente el salario promedio

de los 4,4 millones de cotizantes del sistema de pensiones bordea los 500 mil pesos (Economía y Negocios, 2011).

Estos factores ratifican aún más lo apreciado que resulta el mercado chileno ya que el porcentaje de desocupación es relativamente bajo, y los salarios de los habitantes son relativamente buenos; lo que garantizaría el éxito de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., en este mercado.

3.6.3.4. Factor Tecnológico.

TABLA 11: Características de las condiciones de acceso físico a Colombia.

AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Aeropuertos de carga en: Santiago Arica Iquique Antofagasta Concepción Puerto Montt Punta Arenas Isla de Pascua	Puertos marítimos de carga en: San Antonio Valparaíso Arica Antofagasta Talcahuano	Fronteras terrestres con: Argentina Bolivia Perú

FUENTE: Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones de Chile.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

Chile posee una sólida red de conexiones con el resto del mundo, Santiago, es la ciudad dentro de América Latina con mayor cantidad de vuelos directos a los principales centros de negocios de la región.

Internamente Chile cuenta con líneas aéreas de excelente calidad. Un viaje desde Santiago al extremo norte (Arica) o sur (Puerto Montt) del país, se puede realizar en menos de 3 horas por vía aérea.

La infraestructura vial también se encuentra a la cabeza de Latinoamérica. Además, Chile posee numerosos puertos ubicados a lo largo de su territorio, como: San Antonio y Valparaíso (zona central); San Vicente y Puerto Montt (zona sur) y Antofagasta, Iquique y Arica (zona norte).

No se puede olvidar que al exportar se desea que el producto esté en las mejores condiciones y tiempos convenidos en el lugar de destino, aspecto que se lo puede lograr al enviar productos a Chile; sin importar el medio de transporte a utilizar, gracias a la excelente calidad de los vuelos y contar con la mejor infraestructura vial de América Latina.

TABLA 12: Resumen Factores PEST Chile.

POLÍTICOS Y LEGALES	ECONÓMICOS
Sistema político chileno.	Indicadores macroeconómicos (PIB, Variación del PIB, crecimiento del PIB, tasa de desocupación, índice real de costo de mano de obra, inflación, IPC.) atractivos para la inversión.
La posición del gobierno en la economía.	Tipo de cambio estable.
Política comercial (acuerdos comerciales).	Balanza comercial positiva.
Política fiscal (Impuestos, aranceles).	Inversión extranjera en Chile atractiva.
Protecciones, salvaguardias.	Tasas de interés buenas.
SOCIALES	TECNOLÓGICOS
Ingresos económicos.	Acceso físico aéreo, marítimo y terrestre.
Nivel de empleo.	
Desocupación.	

FUENTE: Asociación de Bancos e Instituciones financieras Chile.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

TABLA 13: Matriz de Impacto/ Incertidumbre Colombia.

		IMPACTO COMERCIAL	
		BAJO	ALTO
PRONÓSTICO	DIFÍCIL	Educación.	Sistema político chileno estable.
			Políticas gubernamentales buenas.
			Posición del gobierno en la economía.
			Políticas comerciales atractivas.
			Política fiscal.
			Protecciones, salvaguardias bajas.
	FÁCIL	Financiamiento de la banca.	Indicadores macroeconómicos positivos.
		Tasas de interés.	Balanza comercial favorable.
		Sueldos.	Tipo de cambio estable.
			Inversión extranjera en Chile atractiva.
			Ingresos económicos buenos.
			Nivel de empleo bueno.
			Tecnología en el comercio excelente.

FUENTE: Asociación de Bancos e Instituciones financieras Chile.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

3.6.4. PEST Ecuador.

3.6.4.1. Factor Político.

Ecuador ha gozado de estabilidad política desde el año 2006, ya que el gobierno se ha mantenido cumpliendo con los periodos para los que fue electo, con esto culminaron tantos años de derrocamientos a los mandatarios por sus malas decisiones que no permitieron el crecimiento del país.

Actualmente el país cuenta con un plan de desarrollo con 12 Estrategias Nacionales; 12 Objetivos Nacionales, cuyo cumplimiento permitirá consolidar el cambio en los ciudadanos, se estipulan temas importantes como la soberanía alimentaria, económica, sectores estratégicos, trabajo y producción.

Además pertenece a los bloques económicos de la CAN y ALADI con los cuales tiene beneficios al momento de realizar comercio exterior. La revista Doing

Business del Banco Mundial (2011) considera que Ecuador hizo más fácil iniciar un negocio mediante la introducción de un sistema de registro en línea para la seguridad social.

Respecto a las políticas de medio ambiente, la Constitución reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir. Además que establece principios ambientales que garantizan un modelo sustentable de desarrollo, ambientalmente equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural, que conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras.

3.6.4.2. Factor Económico.

Ecuador ha pasado por serias etapas que han desequilibrado el sistema económico, como fue el feriado bancario en los años 1998 y 1999, donde adoptó la dolarización y ahora la moneda vigente es el dólar americano, lo que facilita las transacciones comerciales con el resto del mundo.

El Banco Central del Ecuador presenta los siguientes índices macroeconómicos:

TABLA 14: Indicadores Macroeconómicos De Colombia

INDICADOR	VALOR
PIB	134.805 millones de dólares con un crecimiento del 5,35%
IPC	5,42%
DESEMPLEO NACIONAL	4,88%
INFLACIÓN ANUAL	5,42%
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	\$318,00
TASA DE INTERÉS	Activa: 8,17% Pasiva: 4,53%

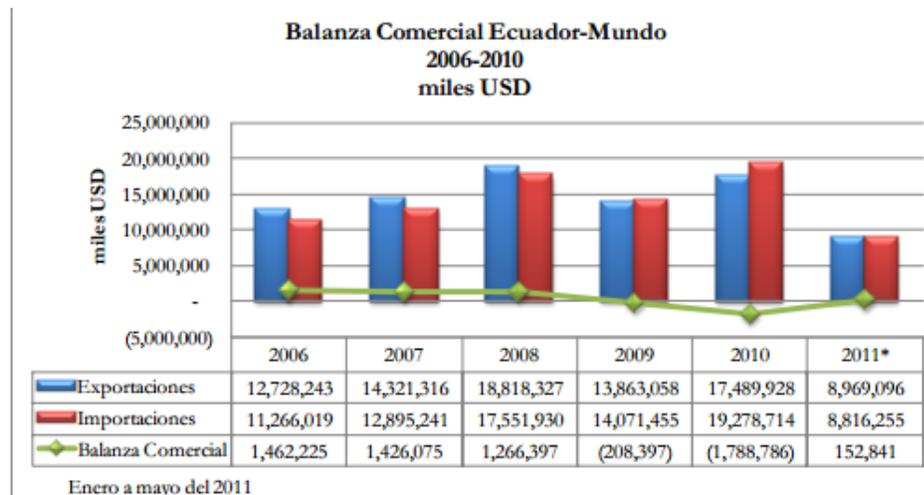
FUENTE: Banco Central del Ecuador.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

En base a estos datos, el Ecuador ha tenido desarrollo económico favorable, esto beneficia al proyecto, puesto que muchos analistas consideran que las políticas adoptadas en materia económica son adecuadas, tanto para emprender como para las empresas que ya están constituidas.

Además, dentro de los datos generales de su economía, el Banco Mundial (2012) lo posiciona en el puesto número 130, ya que muchas de sus cifras han tenido variaciones negativas, únicamente ha avanzado en lo referente a comercio transfronterizo y el cumplimiento de contratos.

GRÁFICO 3: Balanza Comercial de Ecuador con el Mundo.



FUENTE: PRO ECUADOR.
ELABORACIÓN: PRO ECUADOR.

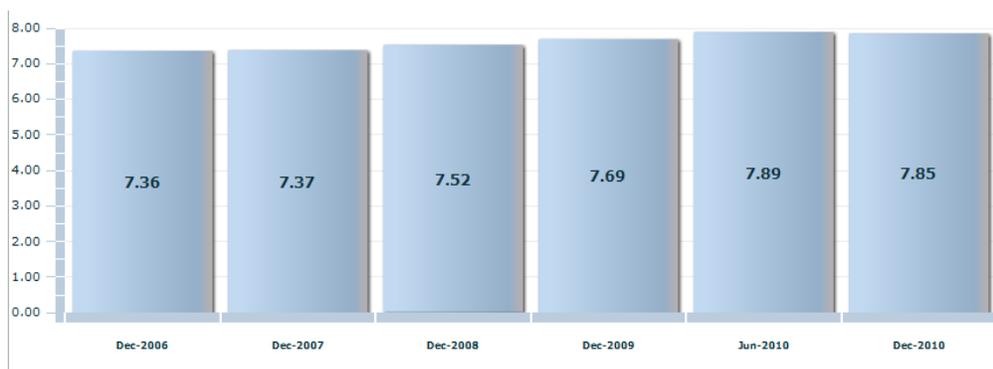
Respecto a la balanza comercial con el resto del mundo, Ecuador ha presentado resultados negativos durante los años 2009 y 2010, pero a partir de 2011 tiene una ligera alza.

3.6.4.3. Factor Social Cultural

En el último censo realizado en Ecuador, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), establece que este país tiene 14'483.499 habitantes, donde el 50,4% son mujeres y el 49,6% son hombres.

También existe la presencia de varia etnias en el territorio ecuatoriano, dentro de las cuales destacan: mestizos (71,9%), montubios (7,4), afro ecuatorianos (7,2), indígenas (7%) y blancos (6,1%).

GRÁFICO 4: Nivel de Educación (Años de Estudio de los Ecuatorianos).



FUENTE: Ecuador en cifras, INEC.
ELABORACIÓN: INEC.

La Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES, 2012), publica los datos presentados por Mónica Franco, Viceministra de educación de Ecuador, donde manifiesta.

157.813 niñas y niños de 3 a 4 años han sido inscritos en planteles de educación inicial, el 95.6% de la población; entre 5 y 14 años están en educación general básica y el 63.3% de personas, entre 15 y 17 años, asisten al nivel de bachillerato.

Esto permite reconocer que la educación es importante, ya que muchos habitantes han ingresado las instituciones educativas con el afán de superarse y tener más oportunidades a futuro como profesionales.

3.6.4.4. Tecnológico

TABLA 15: Características de las condiciones de acceso físico a Ecuador.

AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
Aeropuertos de carga en: Quito Guayaquil Cuenca Cotopaxi Loja	Puertos marítimos de carga en: Esmeraldas Manta Guayaquil El Oro	Fronteras terrestres con: Colombia Perú

FUENTE: Ministerio de Transporte de Colombia.
ELABORACIÓN: Las Autoras.

Ecuador, al ser miembro de la CAN, también posee el Sistema Andino de Carreteras, cuyo eje troncal está comprendido desde el norte en Rumichaca, pasando por las ciudades de: Tulcán- Ibarra- Quito- Aloag- Santo Domingo- Quevedo- Babahoyo- Guayaquil- Machala hasta Huaquillas.

Esto permite la afluencia efectiva de carga por carretera, para cubrir las demandas de mercados extranjeros.

TABLA 16: Resumen PEST Ecuador.

POLÍTICOS Y LEGALES	ECONÓMICOS
Estabilidad política.	Indicadores macroeconómicos favorables.
Plan de desarrollo económico.	Tasas de interés.
Acuerdos comerciales favorables.	Balanza comercial con déficit.
Facilidad para hacer negocios.	
Política ambiental favorable.	
SOCIALES	TECNOLÓGICOS
Nivel de educación alto.	Acceso físico aéreo, marítimo y terrestre.
Nivel de ingresos.	
Cultura reconocida.	
Nivel de empleo.	

FUENTE: Ecuador en cifras, INEC, PRO ECUADOR.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

TABLA 17: Matriz de Impacto/ Incertidumbre Ecuador.

		IMPACTO COMERCIAL	
		BAJO	ALTO
PRONÓSTICO	DIFÍCIL	Sistema político.	
		Cultura reconocida.	
	FÁCIL	Política ambiental favorable.	Plan de desarrollo económico favorable.
		Tasas de interés.	Acuerdos comerciales favorables.
			Facilidad para hacer negocios.
			Indicadores macroeconómicos favorables.
			Balanza comercial con déficit.
			Nivel de educación alto.
			Nivel de ingresos moderado.
			Nivel de empleo.
	Acceso físico aéreo, marítimo y terrestre.		

FUENTE: Ecuador en cifras, INEC, PRO ECUADOR.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

3.6.5. PORTER.

El análisis de la industria permite obtener una herramienta de diagnóstico útil para establecer un panorama claro del mismo, el cual permite identificar aspectos relevantes identificando el poder de negociación de proveedores y clientes, amenazas de nuevos entrantes y productos sustitutos, así como la rivalidad entre competidores.

3.6.5.1 Poder de Negociación con los Proveedores.

El consumo de fibras textiles en Colombia en 2010 consistió básicamente de algodón (58 por ciento del total o 100'000 toneladas) y fibras artificiales (42 por ciento) (PROEXPORT, 2008).

Colombia cuenta con una amplia gama de proveedores en textiles y confecciones, y en los últimos años ha ido mejorando, brindando a las empresas herramientas para concretar nuevos negocios. Es por esto que se efectúan ferias como Colombiatex o Colombia Moda, donde exponen todo sobre los productos que ofertan y así amplían su lista de contactos.

De acuerdo a la información brindada por PROEXPOR Colombia, existen alrededor de 37 empresas dedicadas a la confección de tela mezclilla y 42 que elaboran insumos tales como botones, remaches y cierres.

Dentro de las ventajas del sector de confecciones en Colombia se presentan las siguientes:

- La industria tiene capacidad para producir bienes con un alto valor agregado.
- Productos de alta calidad: El gobierno colombiano está comprometido a brindar apoyo a la industria.
- Gran capacidad: La industria tiene capacidad para responder a cambios inesperados de la demanda.

El sector textil y de confecciones colombiano se concentra en varias ciudades tales como Medellín, Bogotá, Cali, Bucaramanga, Barranquilla e Ibagué, que reúnen la gran mayoría de éste sector productivo. También resulta importante resaltar que tanto Medellín como Bogotá representan por lo menos el 75% de éste sector (PROEXPORT, 2008).

3.6.5.2. Poder de Negociación con los Clientes.

El comprador chileno

En lo referente al gasto en vestimenta por parte de los chilenos se analiza que existe gran posibilidad de ingresar en este mercado ya que cada chileno desembolsa en promedio unos \$130.000 pesos al año en ropa. En tanto, otro estudio de la CEPAL y el Banco Mundial (2011) ubica a Chile en el top de 10 países latinoamericanos en cuanto al consumo de vestuario y calzado, pero lo que se debe analizar con mayor detenimiento es que lo más importante para el comprador chileno es el precio, ya que solo para ocasiones especiales paga más por una mejor calidad o mejor diseño considerando que un precio más alto es sinónimo de un determinado estatus social. Para poder hacer frente al gasto que ello supone, el consumidor opta por el pago a cuotas. Pero fuera de estas

excepciones, el consumidor prefiere pagar menos aunque eso suponga una calidad inferior.

Por otra parte el consumidor chileno es informado, exigente, valora la variedad y los bajos precios.

Las tendencias del mercado están enmarcadas en los siguientes aspectos:

- Consumidor a la vanguardia de la moda internacional.
- Alta conciencia por marcas o precios.
- 57% del gasto de los chilenos destinado a ropa y calzado.
- Fortalecimiento de las marcas privadas de las casas comerciales.

Como se puede apreciar el consumidor chileno es exigente, y prefiere pagar menos por el producto, el reto que tiene la empresa es posicionarse en el mercado haciendo que el producto sea apetecido por el consumidor, y para lograrlo es necesario dirigir el producto aquellas personas que pagan por calidad y moda, claro que esta que para tener éxito se debe ingresar con precios prudentes, haciendo notar siempre la calidad y diseño del producto.

Aprovechando al máximo la cantidad de dinero que el chileno destina a vestimenta.

3.6.5.3. Amenaza de Nuevos Entrantes.

Este factor es muy importante ya que a pesar de ser un mercado muy apetecido desde todos los aspectos son pocas las empresas o países que se han atrevido a vender sus productos en Chile, esto por desconocidos para la inmensa mayoría de los exportadores de confecciones e ignorados por todos.

El que exista poca probabilidad de ingreso de nuevas empresas extranjeras como también nacionales facilita las cosas al momento de realizar negociaciones con el país mencionado.

Pero a pesar de ello se debe regular los precios de incursión al mercado, para tener éxito y que el cliente opte por el producto de la empresa DEXTEX Cía. Ltda.

3.6.5.4. Rivalidad Entre Competidores.

A pesar de no contar de gran cantidad de empresas dedicadas a la venta de textiles este sector enfrenta una alta rivalidad entre competidores quienes diseñan agresivas estrategias de expansión, así como también una amplia gama de distribuidores minoristas tales como multi-tiendas, tiendas de especialidad e hipermercados; esto en cuanto a empresas importadoras, pero en lo referente a las empresas productoras nacionales, se ven obligadas a desarrollar ventajas en lo referente a calidad, diseño hacia nichos específicos de mercado, o un mejor uso de la situación de acuerdos internacionales de integración.

Hoy la producción de confecciones en Chile se concentra en las que se han denominado empresa mandantes, con estándares relativamente altos de producción, y una serie de pequeños talleres dependientes como subcontratistas que trabajan sobre pedidos específicos de determinadas piezas, y aunque no puede obviamente generalizarse, se considera que buena parte de los actores de esta industria operan en una especie de clandestinidad.

Por otro lado las rebajas no tienen una regulación, de tal forma que cada establecimiento es libre para empezar el período de liquidaciones cuando quiera. También pueden realizar campañas promocionales sin ningún tipo de restricción.

A pesar de la alta rivalidad entre competidores, se debe aprovechar las ventajas que surgen de ello, como por ejemplo el hecho de no existir regulaciones en los rebajas o promociones. Para ingresar en el mercado la empresa debe aprovechar al máximo estas dos estrategias.

3.6.5.5. Amenaza de Productos Sustitutivos.

Las empresas productoras e importadoras de prendas de vestir, comercializan pantalones de todas las variedades pero la diferencia de estos productos con los de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., es que ninguno de ellos tiene diseños exclusivo y de moda.

Las empresas no se especializan en una línea de producción sino que venden varias líneas por lo no se enfocan en línea masculina únicamente.

Esto significa una gran ventaja de la empresa DEXTEX Cía. Ltda.; porque ninguna de las empresas que opera en el país sea nacional o internacional; cuenta con diseños exclusivos que estén a la vanguardia de la moda actual.

Y no se especializan en la producción de una sola línea de productos lo que ocasiona que no se centren en las necesidades del consumidor en determinado producto, esto marca otra significativa diferencia con la empresa DEXTEX Cía. Ltda.

3.6.6. Interpretación de datos.

3.6.6.1. Análisis Producto Mercado Colombia.

Materia Prima

PROEXPORT de Colombia cuenta con una base de datos de más de 3000 empresas dedicadas al sector textil y de confecciones, de las cuales se tomó en cuenta aquellas que se dedican exclusivamente a fabricar tela Denim e insumos como: botones metálicos, remaches y cierres; mismos que se emplean en la confección de jeans.

Respecto a la materia prima, la empresa TOPGEARSPORT mostró interés para proveer tela ya que elabora Denim con 100% algodón o 98% algodón y 2% elastano, en colores: azul, negro y resinados. Aún no realiza exportaciones al Ecuador, pero si ha logrado concretar negocios con empresas extranjeras manejando el término de negociación FOB (Franco a bordo).

Los empaques y embalajes que usan son fundas plásticas, adecuadas para el transporte de la mercancía. La forma de pago que usan para sus transacciones comerciales es la de pago al día, realiza descuentos por la frecuencia de compra y aplica garantías en caso de que las telas estén en mal estado tales como cambio de producto o devolución de dinero.

Insumos

CREATUM ACCESORIOS se interesó en brindar información respecto a los insumos, puesto que fabrica botones de presión, remaches, cierres y etiquetas,

mismos que son exportados en cajas de mil unidades (por cada artículo) y los precios por cada unidad de medida son:

INSUMOS	UNIDAD DE EMPAQUE	COSTO POR UNIDAD DE EMPAQUE (USD)
Botones de presión	MILLAR	210
Remaches	MILLAR	210
Cierres metálicos	MILLAR	680
Etiquetas	MILLAR	200
Broches	MILLAR	220

FUENTE: Creatum Accesorios.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

La empresa cuenta con la experiencia de exportar al Ecuador, negociando en términos EXW (Franco fábrica), FCA (Franco porteador), FOB (Franco a bordo), CPT (Transporte pagado hasta), CFR (Costo y flete), y CIF (Costo, seguro y flete).

Las formas de pago que aplica es pago al contado y a plazos en 30 y 60 días, aplicando descuentos por volúmenes de compra y garantías de devolución de mercancía si esta presenta daños.

3.6.6.2. Análisis Producto Mercado Ecuador.

La empresa DEXTEX Cía. Ltda., requiere para la producción de jeans, tela denim con 100% algodón en colores negro, azul y resinados; en una cantidad mensual de 43680 m.

Además insumos en las siguientes cantidades:

INSUMOS	CANTIDAD MENSUAL (UNIDADES)
Botones de presión	108000
Remaches	21600
Cierres	50400

FUENTE: DEXTEX Cía. Ltda.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

Además tiene una producción mensual de 2.800 pantalones, se fabrican 6 modelos cada 3 meses los mismos que no se repitan a menos que el cliente lo requiera. La venta de pantalones para caballeros lo realiza solo en el mercado nacional, pero cuenta con maquinaria que permite duplicar su producción para exportarla.

Cuenta con políticas de crédito una vez que se conoce el perfil del comprador y garantiza la calidad en sus productos y la exclusividad en sus diseños.

5.6.6.3. Análisis Producto Mercado Chile.

La empresa FASHION'S PARK, requiere pantalones jean para caballero con diseños actuales y únicos. Los representantes afirman que los clientes al momento de comprar buscan: calidad en materia prima e insumos y los acabados. De acuerdo a las necesidades de sus demandantes ha notado que la mayoría adquieren pantalones jean y por cada uno están dispuestos a pagar hasta 48.000 pesos chilenos (100 usd).

Sus requerimientos son trimestrales y tiene la capacidad de realizar pagos mensuales, aplicando como garantía una carta de crédito, o si el caso presenta que la mercancía llega deteriorada se ejecute la devolución de la misma.

3.6.7. Validación de la idea a defender. (Investigación cualitativa)

De acuerdo a la información obtenida luego de haber realizado el estudio pertinente tanto de proveedores de materia prima e insumos de Colombia, así como de la demanda de jeans para caballero en Chile, es preciso indicar que la aplicación del régimen de Admisión Temporal para perfeccionamiento activo de telas e insumos en la empresa DEXTEX Cía. Ltda., mejora la comercialización de jeans en Chile, puesto que la demanda en Chile es sumamente alta y el costo de producción permite obtener mayores utilidades. Además esta alternativa permite a la empresa la expansión de su mercado a nivel internacional, con el reconocimiento de calidad a nivel nacional (Ecuador).

IV. ESTUDIO DE MERCADO

4.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE MEZCLILLA E INSUMOS DESDE COLOMBIA

4.1.1. Factores que afectan la oferta.

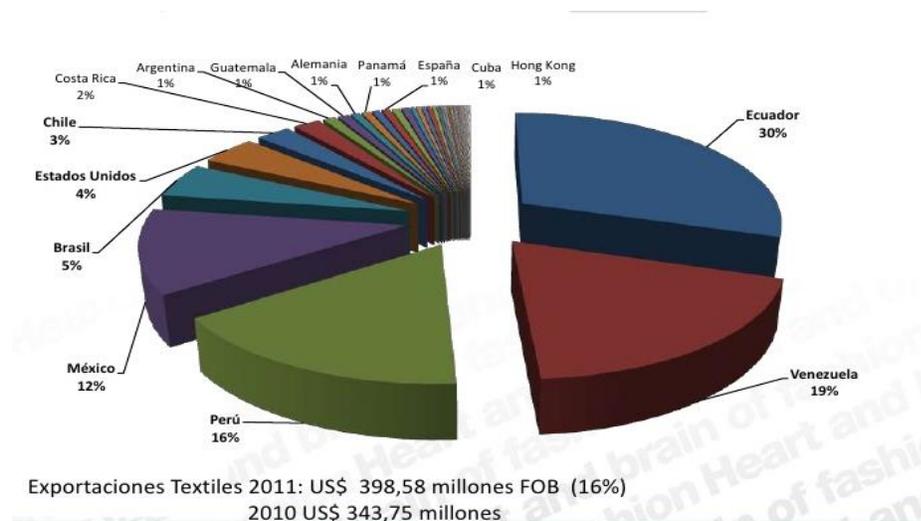
4.1.1.1. Capacidad de la oferta.

Colombia cuenta con un sector textil muy variado, con gran variedad de telas e insumos, presentando así dos grandes ferias donde se exponen las últimas tendencias: Colombiatex y Colombiamoda.

Esto le ha valido para ser reconocido como uno de los países con alta calidad en la confección de textiles, además los datos confirman que en el año 2011 la industria textil tuvo un crecimiento del 6,4%; lo que representa más del 5% del total de exportaciones del país, siendo así el producto no tradicional con mayores aportes a la economía colombiana.

Las cifras presentadas por PROEXPORT con base en los datos del DANE de Colombia, en el año 2011 se presentaron los siguientes porcentajes de exportación de textiles, siendo Ecuador, Venezuela y Perú los mayores importadores.

GRÁFICO 5: Exportaciones Colombianas de Textiles 2011.



FUENTE: DANE.

ELABORADO POR: INEXMODA.

GRÁFICO 6: Exportaciones Colombianas de Textiles 2011 por Partida Arancelaria (Valor FOB)

Descripción Partida Arancelaria	Total
Total Textiles	398.589
Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm, con un contenido de hilados de elastómeros superior o igual a 5% en peso, sin hilos de caucho, excepto los de la partida 60.01	42.322
Tejidos de mezclilla ("denim") de algodón, con hilados de distintos colores, con un contenido de algodón, superior o igual a 85% en peso, de gramaje superior a 200 g/m2.	37.923
3 Los demás hilados de alta tenacidad de nailon o demás poliamidas.	27.614
Tejidos de mezclilla ("denim"), mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, con un contenido de algodón inferior a 85% en peso, de gramaje superior a 200 g/m2.	24.585
Las demás napas tramadas para neumáticos, fabricadas con hilos de alta tenacidad, de nailon o demás poliamidas.	21.985
6 Encajes fabricados a máquina, de fibras sintéticas o artificiales.	17.006
7 Los demás tejidos de punto, de fibras sintéticas, teñidos.	13.083
Napas tramadas para neumáticos, fabricadas con hilos de alta tenacidad de nailon o de otras poliamidas, cauchutadas.	12.300
Hilados entorchados, tiras y formas similares de las partidas 54.04 o 54.05, entorchadas (excepto los de la partida 56.05 y los hilados de crin entorchados); hilados de chenilla; 9 "hilados de cadeneta".	12.099
Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas con policloruro de vinilo, excepto los 10 de la partida 59.02.	10.367

FUENTE: DANE.

ELABORADO POR: INEXMODA.

Del total de exportaciones textiles en Colombia, los tejidos de "mezclilla" de algodón (partida arancelaria 5209.42.00.00) representan el 9,51%, y las ciudades que aportan más son: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla.

De acuerdo a los datos presentados por PROEXPORT (2012), alrededor de 150 empresas se dedican a la confección de textiles, pero de esa base de datos se extrajo aquellas que se dedican a la producción de tela denim o mezclilla, dando un total de 38, y de esas la empresa Topgeartsport con su representante José Jaime Espinal muestra interés en proveer de esta materia prima a DEXTEX Cía. Ltda.

Mientras que para los insumos, luego de hacer la misma depuración que la materia prima, es Creatum Accesorios S.A. la empresa interesada en proveer botones, cierres y remaches a DEXTEX Cía. Ltda.

4.1.1.2. Precios de la oferta.

Los precios referenciales de mezclilla e insumos para la confección de pantalones jean se presentan en el Anexo I, los mismos que fueron proporcionados por las empresas colombianas que los ofertan.

Estos resultan convenientes para la empresa DEXTEX Cía. Ltda., puesto no afecta al costo final de las prendas y permite que la marca sea competitiva en el mercado chileno.

Es preciso mencionar que las telas son reconocidas por su calidad y usadas por marcas reconocidas como Lee, Calvin Klein, Tommy, entre otras.

4.1.1.3. Distribución.

Para lograr que la tela mezclilla e insumos colombianos estén a disposición de la empresa de confecciones DEXTEX Cía. Ltda. , es preciso manejar canales de distribución óptimos que permitan la llegada de dichos productos a destino.

Se aplica un canal de distribución directa para aplicar el régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo.

Es preciso hacer uso del transporte terrestre, para la movilización de la materia prima e insumos que se utilizarán en la confección de pantalones jean en Ecuador.

4.1.2. OFERTA ACTUAL Y PROYECTADA.

Referente a la materia prima necesaria para la confección de pantalones jean, los datos proporcionados por el DANE, reflejan los datos históricos y el actual de la oferta de tela mezclilla (partida arancelaria 5209420000), en toneladas.

Tomando como base esta información se calcula la oferta proyectada para los siguientes 5 años.

Cabe destacar que la industria textil colombiana en el año 2011 tuvo un crecimiento del 6,4%; lo que representa más del 5% del total de exportaciones del país.

TABLA 18: Oferta Actual y Proyectada de Tela Mezclilla Procedente de Colombia.

OFERTA COLOMBIA	AÑO	VALOR EN TONELADAS	VALOR EN KILOS
DATOS HISTÓRICOS	2007	1134,10	1134100
	2008	1009,16	1009160
	2009	1267,91	1267910
	2010	2273,51	2273510
	2011	2119,22	2119220
OFERTA ACTUAL	2012	2531,16	2531160
OFERTA PROYECTADA	2013	2854,62	2854620
	2014	3178,08	3178080
	2015	3501,53	3501530
	2016	3824,99	3824990
	2017	4148,45	4148450

FUENTE: PROEXPORT, DANE.
ELABORADO POR: Las Autoras.

La tabla muestra la aplicación de la función de oferta de tipo lineal $Y=a+bx$, donde:

- Y es:** la cantidad de materia prima (mezclilla) ofertada por Colombia
- a es:** la producción autónoma, planeada
- b es:** la producción que depende directamente del precio
- x es:** la variación en años.

Además se aplican las siguientes funciones a fin de poder despejar la oferta proyecta:

$$\sum y = na + b \sum x \quad (n \text{ es el número de años que registran datos históricos})$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

Año	X	Y	XY	X ²
2007	1	1134,10	1134,1	1
2008	2	1009,16	2018	4
2009	3	1267,91	3804	9
2010	4	2273,51	9094	16
2011	5	2119,22	10596	25
Σ	15	7803,90	26646	55

Se reemplazan cada uno de los valores con las sumas totales de la tabla, y en ambas ecuaciones se mantienen las variables **a** y **b**, para despejarlas se aplica el método de sustitución.

Los resultados obtenidos para **a** y **b** se aplican en la primera ecuación para sacar los valores de la oferta proyectada.

OFERTA ACTUAL DE INSUMOS PROCEDENTES DE COLOMBIA PARA LA CONFECCIÓN DE JEANS

La Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, presenta la siguiente información de exportaciones colombianas a Ecuador de los insumos q se detallan a continuación:

Los datos están expresados en miles de dólares FOB.

➤ **Botones de Presión**

Capítulo: 96 Manufacturas diversas

Partida: 9606 Botones y botones de presión; formas para botones y demás partes de botones o de botones de presión; esbozos de botones.

Ítem: 9606100000 Botones de presión y sus partes.

TABLA 19: Exportaciones Colombianas a Ecuador de la P.A. 9606.10.00.00

Copartícipe	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	51	92	148	356	439
Total	51	92	148	356	439

FUENTE: ALADI

ELABORADO POR: ALADI

➤ **Remaches y broches**

Capítulo: 83 Manufacturas diversas de metal común

Partida: 8308 Cierres, monturas cierre, hebillas cierre, corchetes, ganchos, anillos para ojete y artículos similares, de metal común, para prendas de vestir, calzado, toldos, marroquinería o demás artículos confeccionados, remaches tubulares o con espiga hendida de metal común; cuentas y lentejuelas, de metal común.

Ítem: 8308900000 Los demás, incluidas las partes.

TABLA 20: Exportaciones Colombianas a Ecuador de la P.A. 8308.90.00.00

Copartícipe	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	276	372	452	493	643
Total	276	372	452	493	643

FUENTE: ALADI
ELABORADO POR: ALADI

➤ **Etiquetas**

Capítulo: 58 Tejidos especiales, superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados

Partida: 5807 Etiquetas, escudos y artículos similares, de materia textil, en pieza, cintas o recortados, sin bordar

Ítem: 5807900000 Los demás.

TABLA 21: Exportaciones Colombianas a Ecuador de la P.A. 5807.90.00.00

Copartícipe	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	142	151	108	110	178
Total	142	151	108	110	178

FUENTE: ALADI
ELABORADO POR: ALADI

4.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA DE LA EMPRESA DEXTEX CIA. LTDA.

4.2.1. Factores que Afectan la Oferta.

4.2.1.1. Capacidad de la oferta.

La empresa DEXTEX Cía. Ltda., ofrece nueva variedad de diseños cada 2 meses con un número de 700 pantalones por modelo, por lo general se diseñan en cada colección de 8 a 10 modelos, lo que significa gran variedad de diseños.

4.2.1.2. Precios de la oferta.

Los precios que maneja la empresa van de 35 a 38 dólares más IVA por pantalón (precio a mayoristas); el precio al consumidor final es de 65 o 70

dólares dependiendo del margen de utilidad que tenga el mayorista y del diseño de la prenda de vestir.

4.2.1.3. Promoción.

La empresa textil de Pelileo DEXTEX Cía. Ltda., tiene reconocimiento en el mercado nacional debido a la marca de pantalones para caballero "AVITUS", este reconociendo lo ha logrado gracias a la calidad, moda, estilo de sus jeans. Así como a la innovación permanente de sus modelos, lo que lleva a miles de jóvenes a buscar esta prenda de vestir exclusiva de varios centros comerciales o almacenes de prestigio de todo nuestro país.

Su producto es dado a conocer mediante afiches los mismos que son entregados a cada uno de sus clientes.

Existe descuentos por volúmenes de compra o por pagos al contado lo que sin duda es de gran ayuda a los clientes ya que pueden adquirir los pantalones a menor precio que lo habitual y de ello obtener mayor ganancia cuando los vendan al consumidor final.

4.2.1.4. Distribución.

La distribución se la realiza en todo el Ecuador con la ayuda de una agente vendedor quien se encarga de promocionar el producto y receptar pedidos para posteriormente entregar el producto requerido por el cliente en el tiempo acordado entre las partes.

4.2.2. OFERTA ACTUAL Y PROYECTADA.

La empresa Ecuatoriana DEXTEX Cía. Ltda., proporciona los siguientes datos históricos y actuales de su producción de pantalones jean para hombre.

TABLA 22: Oferta Actual y Proyectada de Pantalones Jean de la Empresa
Dextex Cía. Ltda.

	AÑO	CANTIDAD VENDIDA
DATOS HISTÓRICOS	2008	14400
	2009	18200
	2010	20800
	2011	28000
OFERTA ACTUAL	2012	33600
OFERTA PROYECTADA	2013	37460
	2014	42280
	2015	47100
	2016	51920
	2017	56740

FUENTE: DEXTEX CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Las Autoras.

La tabla muestra la aplicación de la función de oferta de tipo lineal $Y=a+bx$, donde:

Y es: la cantidad de pantalones jean para hombre ofertados por Dextex Cía. Ltda.

a es: la producción autónoma, planeada

b es: la producción que depende directamente del precio

x es: la variación en años.

Se aplican las siguientes funciones a fin de poder despejar la oferta proyecta:

$\sum y = na + b \sum x$ (n es el número de años que registran datos históricos)

$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$

Año	X	Y	XY	X2
2008	1	14400	14400	1
2009	2	18200	36400	4
2010	3	20800	62400	9
2011	4	28000	112000	16
2012	5	33600	168000	25
Σ	15	115000	393200	55

Se reemplazan cada uno de los valores con las sumas totales de la tabla, y en ambas ecuaciones se mantienen las variables **a** y **b**, para despejarlas se aplica el método de sustitución.

Los resultados obtenidos para **a** y **b** se aplican en la primera ecuación para sacar los valores de la oferta proyectada de jeans para hombre de la empresa DEXTEX Cía. Ltda.

4.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE PANTALONES JEAN PARA HOMBRE EN CHILE.

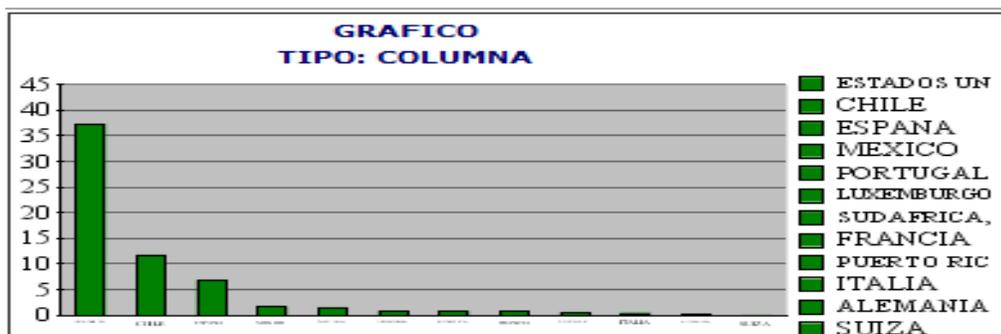
4.3.1. FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA.

4.3.1.1. Crecimiento de la demanda.

De acuerdo a la información que proporciona la página de comercio exterior del Banco Central del Ecuador, las exportaciones de la partida arancelaria 6203420000 hacia el mercado chileno ocupa los primeros lugares desde 2009, tal como se presenta en las siguientes tablas y gráficos:

TABLA 23: Exportaciones Ecuatorianas a Chile de la P.A. 6203.42.10.00 en el año 2009.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6203421000	DE TEJIDOS LLAMADOS (MEZCLILLA O DENIM)	ESTADOS UNIDOS	5.56	37.40	59.17
		CHILE	6.86	11.80	18.67
		ESPAÑA	1.21	6.88	10.89
		MEXICO	0.23	1.68	2.66
		PORTUGAL	0.37	1.57	2.49
		LUXEMBURGO	0.21	0.89	1.41

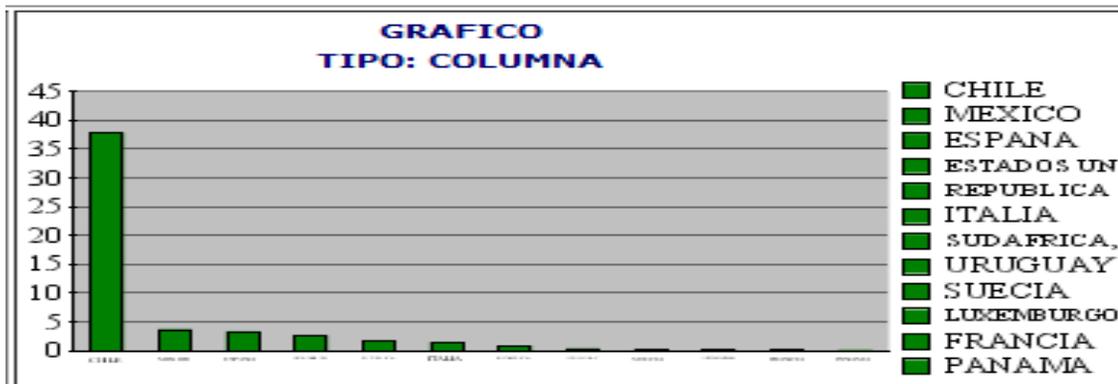


FUENTE: Banco Central del Ecuador.

ELABORADO POR: Banco Central del Ecuador.

TABLA 24: Exportaciones Ecuatorianas a Chile de la P.A. 6203.42.10.00 en el Año 2010.

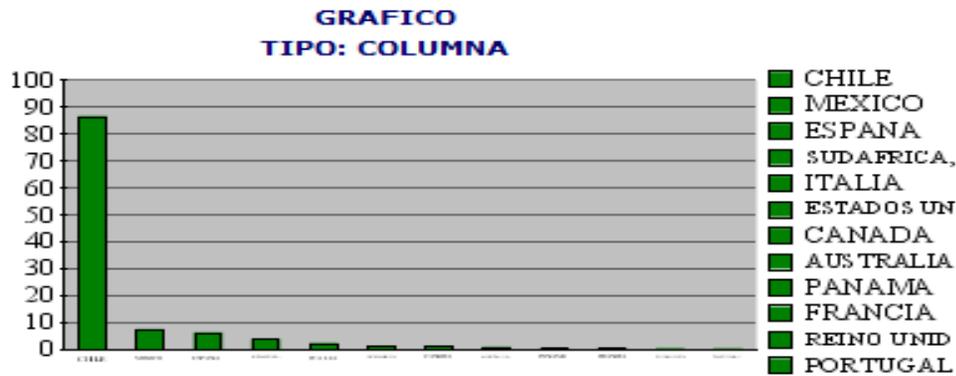
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6203421000	DE TEJIDOS LLAMADOS (MEZCLILLA O DENIM)	CHILE	8.47	37.85	71.50
		MEXICO	1.15	3.75	7.07
		ESPANA	0.46	3.37	6.36
		ESTADOS UNIDOS	0.37	2.61	4.92
		REPUBLICA DOMINICANA	0.57	1.67	3.15
		ITALIA	0.22	1.46	2.75
		SUDAFRICA, REP. DE	0.13	0.89	1.68



FUENTE: Banco Central del Ecuador.
ELABORADO POR: Banco Central del Ecuador.

TABLA 25: Exportaciones Ecuatorianas a Chile de la P.A. 6203.42.10.00 en el año 2011.

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
6203421000	DE TEJIDOS LLAMADOS (MEZCLILLA O DENIM)	CHILE	7.35	86.66	77.11
		MEXICO	0.77	7.47	6.65
		ESPANA	0.66	6.20	5.52
		SUDAFRICA, REP. DE	0.28	3.72	3.31
		ITALIA	0.27	2.26	2.01
		ESTADOS UNIDOS	0.21	1.25	1.11
		CANADA	0.26	1.20	1.07
		AUSTRALIA	0.11	0.84	0.74



FUENTE: Banco Central del Ecuador.
ELABORADO POR: Banco Central del Ecuador.

Con las tablas expuestas anteriormente se puede deducir que el país al que más ha vendido el Ecuador en los últimos años las prendas de mezclilla es Chile, especificando que en toneladas el año que más se exportó a mencionado país fue el 2010 con exportaciones de 8,45 toneladas ya que en el año 2011 las exportaciones disminuyen, pero aun así constituye el principal destino.

4.3.1.2. Gustos y preferencias

El consumidor chileno es informado, exigente, valora la variedad y los bajos precios.

Las tendencias del mercado están enmarcadas en los siguientes aspectos:

- Consumidor a la vanguardia de la moda internacional.
- Alta conciencia por marcas o precios.
- 57% del gasto de los chilenos destinado a ropa y calzado.
- Fortalecimiento de las marcas privadas de las casas comerciales.

4.3.1.3. Frecuencia de consumo

Chile es el país que tiene mayor gasto per cápita en ropa de Latinoamérica, con US\$346,2 al año; el segundo lugar lo ocupa Argentina, con US\$245,3, y en tercer lugar está Venezuela con US\$217,3 (Euromonitor International, 2012).

Además se puede manifestar que dentro del mercado nacional de vestuario se involucran cerca de US\$4.000 millones al año en donde la vestimenta de mujer es la que concentra los montos más altos, con US\$1.751 millones; luego vienen

las prendas de vestir para hombre, con US\$1.639 millones, y en tercer lugar la ropa infantil, con US\$590 millones (Estrategia, 2010).

Esto justifica lo expuesto por Euromonitor, quien prevé que en Chile la comercialización de pantalones para hombres crezca 53% entre 2010 y 2015, mientras que los jeans de mujer lo hagan 69% en igual período. En ambos casos se trata de una tasa de crecimiento que duplica las que se ven a nivel mundial y en Latinoamérica. La consultora prevé que este año en Chile se venderán US\$114,8 millones en jeans de hombres y US\$129,8 millones en pantalones de mujeres.

Otro punto importante de analizar es que uno de los mercados donde más crece el jeans en el mundo es en el segmento de lujo, de ahí el éxito de la marca True Religion, que vende con gran éxito jeans que parten en US\$200, o de la marca 7 for all Mankind, que tiene modelos que superan los US\$400 (Economía y Negocios, 2011).

4.3.2. DEMANDA ACTUAL Y PROYECTADA

TABLA 26: Demanda Actual y Proyectada de Jeans para Hombre en Chile.

DEMANDA CHILE	AÑO	VALOR EN TONELADAS	VALOR EN KILOS
DATOS HISTÓRICOS	2007	0	0
	2008	0	0
	2009	6,86	6860
	2010	8,47	8470
	2011	7,35	7350
DEMANDA ACTUAL	2012	11,49	11490
DEMANDA PROYECTADA	2013	13,80	13800
	2014	16,12	16120
	2015	18,44	18440
	2016	20,76	20760
	2017	23,07	23070

FUENTE: TRADE MAP.
ELABORADO POR: Las Autoras.

La tabla muestra la aplicación de la función de demanda de tipo lineal $Y=a+bx$, donde:

Y es: la cantidad de jeans para hombre demandada por Chile

a es: la producción autónoma, planeada

b es: la producción que depende directamente del precio

x es: la variación en años.

Además se aplican las siguientes funciones a fin de poder despejar la demanda proyecta:

$\sum y = na + b \sum x$ (n es el número de años que registran datos históricos)

$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$

Año	X	Y	XY	X2
2007	1	0	0	1
2008	2	0	0	4
2009	3	6,86	21	9
2010	4	8,47	34	16
2011	5	7,35	37	25
Σ	15	22,68	91,21	55

Se reemplazan cada uno de los valores con las sumas totales de la tabla, y en ambas ecuaciones se mantienen las variables **a** y **b**; para despejarlas se aplica el método de sustitución.

Los resultados obtenidos para **a** y **b** se aplican en la primera ecuación para sacar los valores de la oferta proyectada.

4.3.3. DEFINICIÓN DE MERCADO

Por el estudio de este tema de investigación el estudio se centrará en los habitantes del género masculino de Santiago de Chile de eso la siguiente descripción:

El mercado chileno cuenta con 17899 (miles de personas), con un número de 8630 de hombres en todo Chile (en miles), de los cuales 2.937.193 habitan en Santiago de Chile lo que significa el 48,46% de todo Santiago.

Mientras que los hombres entre 15 y 34 años en todo Chile son 8630 (miles de personas) y en Santiago de Chile son el 38% de la población anteriormente mencionado, lo que equivale a 2937193 hombres.

Por otro lado cabe mencionar que el crecimiento en cuanto a consumo de pantalones de hombre incrementará en un 53% en el periodo 2010-2015, lo que equivale a un crecimiento del 10.6% anual (Economía y Negocios, 2011).

También se debe indicar que según datos encontrados en el porcentaje de crecimiento de los chilenos es del 0,97% anual.

TABLA 27: Lista de Exportaciones Chilenas de la P.A. 620342, por País Destino.

(Miles de Dólares Americanos) PAÍS	VALOR EXPORTADO 2009	VALOR EXPORTADO 2010	VALOR EXPORTADO 2011
MUNDO	2.022	15.360	2.174
Perú	952	7.839	600
Argentina	348	548	397
Colombia	246	608	349
Brasil	146	453	328
Estados Unidos de América	26	44	280
Bolivia	63	2.598	96
Ecuador	41	5	33
Uruguay	8	622	28

FUENTE: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

ELABORADO POR: Las Autoras.

Producción de la empresa DEXTEX Cía. Ltda.:

La empresa DEXTEX Cía. Ltda., pretende incrementar la producción para de esa manera cubrir en parte la demanda extranjera. Esto es posible ya que la capacidad física de la planta no está siendo aprovechada al 100%, por el contrario se utiliza únicamente el 50%, es decir que se puede duplicar la producción y con ello este porcentaje sería destinado para la exportación a Chile.

TABLA 28: Producción de la empresa Dextex Cía. Ltda.

	AÑO	CANTIDAD VENDIDA	CANTIDAD A SER INCREMENTADA	CANTIDAD A SER EXPORTADA
DATOS HISTÓRICOS	2008	14400		
	2009	18200		
	2010	20800		
	2011	28000		
OFERTA ACTUAL	2012	33600	16800	16800
OFERTA PROYECTADA	2013	37460		
	2014	42280		
	2015	47100		
	2016	51920		
	2017	56740		

FUENTE: DEXTEX CIA. LTDA.
ELABORADO POR: Las Autoras

OFERTA EXPORTABLE= Producción Total-Consumo local

Oferta exportable= (33600+16800)- 33600

Oferta exportable= 16800 pantalones.

Este valor lo obtenemos de la producción total que son 33600 pantalones a la cual sumamos un valor de 16800, proveniente de un 50% en el incremento de la producción ya q no se utiliza la maquinaria instalada en su capacidad total. Al valor obtenido restamos el consumo local, que equivale a la producción actual de la empresa (33600); dando como resultado el valor de la oferta exportable.

CONSUMO APARENTE

TABLA 29: Valor de la Producción Nacional Chilena. (Valores Expresados en Miles de Dólares).

AÑO	VALOR EN DÓLARES CHILE	VALORES EN DÓLARES SANTIAGO DE CHILE	UNIDADES
2011	6211000	2113894	166710
2012	6869000	2337842	184372

FUENTE: Instituto Textil Chileno.
ELABORADO POR: Las Autoras.

Se deduce que el valor de la producción nacional es 6.211 en MDD para el 2011 ya que según datos encontrados en el instituto textil de Chile, donde da a conocer que el valor exportado es el 35% de la producción nacional para ese año.

TABLA 30: Valor de las Importaciones Chilenas de la P.A. 620342. (Valores Expresados en Miles de Dólares).

AÑO	VALOR EN DE DÓLARES CHILE	VALORES EN SANTIAGO DE CHILE	UNIDADES
2009	72030000	24515180	1933374
2010	109604000	37201268	2933854
2011	130669000	44472777	3507317
2012	144512000	49184198	3878880

FUENTE: Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

ELABORADO POR: Las autoras

Para el 2012 al valor del año 2011 le multiplicamos por el incremento del 10.6%, lo que nos da como resultado de 144512 MDD para este año.

TABLA 31: Valor de las Exportaciones Chilenas de la P.A. 620342. (Valores Expresados en Miles de Dólares).

AÑO	VALOR EN DÓLARES CHILE	VALORES EN SANTIAGO DE CHILE	UNIDADES
2009	2022000	688181	54273
2010	15360000	5227727	412281
2011	2174000	739913	58353
2012	2404000	818193	64526

FUENTE: Ministerio de Desarrollo Productivo Chileno.

ELABORADO POR: Las Autoras.

Para el 2012 al valor del año 2011 se multiplica por el incremento del 10.6%, lo que da como resultado 2404.44 MDD para este año.

CONSUMO APARENTE= Producción en Santiago +importaciones- exportaciones

Consumo Aparente= (184372+3878880) - 64526

Consumo Aparente= 4063252 - 64526

Consumo Aparente= 3998726 pantalones

4.3.3.1. Cálculo de la demanda insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA= Consumo recomendado-Consumo aparente

Demanda insatisfecha= 4287652 pantalones

4.3.3.2. Cálculo de la demanda efectiva

DEMANDA EFECTIVA= oferta exportable/demanda insatisfecha

Demanda efectiva=16800/ 423865

Demanda efectiva= 0,040%

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES:

- Colombia cuenta con una industria textil de calidad reconocida a nivel mundial. Las exportaciones de mezclilla han aumentado debido a la demanda de diferentes países.
- Existe variada oferta de tela mezclilla de diferentes empresas textiles en diferentes ciudades de Colombia, lo cual representa diversas opciones para adquirir mezclilla e insumos para la confección de jeans para hombre.
- El hecho de limitar con su frontera (Ecuador - Colombia), facilita el intercambio comercial.
- La aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo representa una ventaja para el crecimiento de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., ya que el estudio presenta variada oferta de materia prima e insumos de la vecina República de Colombia, y el mercado chileno a donde van dirigidas sus prendas presenta alta demanda.
- DEXTEX Cía. Ltda., incrementa su capacidad productiva, proporcionando mejoras en su infraestructura, maquinaria y personal (administrativo y operario).
- El mercado chileno representa una oportunidad de demanda de jeans para hombre, puesto que en los últimos años las exportaciones ecuatorianas hacia ese país presenta crecimiento.

RECOMENDACIONES.

- Aplicar el Régimen de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo, a fin de obtener mejores beneficios e impulsar el desarrollo de la empresa DEXTEX Cía. Ltda.
- Adquirir materia prima e insumos del vecino país, ya que son de excelente calidad y precio razonable.

- Ampliar la oferta exportable al mercado chileno, lo que garantiza rentabilidad para la empresa DEXTEX Cía. Ltda.
- En un futuro producir jeans también para damas, ya que existe gran demanda por parte de este género.
- Con las utilidades obtenidas de la exportación al país chileno, ampliar las instalaciones de la empresa y con ello poder ingresar en otros mercados a nivel mundial.
- Antes de realizar una negociación con otro país se debe analizar las posibilidades de aplicación de regímenes especiales.
- Conocer los gustos y preferencias del mercado extranjero para cubrir las necesidades.
- Conocer las limitaciones o restricciones del país al cual se desee exportar (siempre que existan).

V. PROPUESTA. (Investigación cualitativa)

5.1. TÍTULO.

Plan logístico para la comercialización de jeans de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., al mercado chileno.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

La empresa de Pelileo DEXTEX Cía. Ltda., es reconocida en el mercado local gracias a la calidad e innovación en cada uno de los productos que saca al mercado nacional, gracias a los aspectos mencionados anteriormente, sus pantalones (AVITUS) son muy apetecidos en el mercado.

El propósito de esta empresa es que el producto llegue a todos los rincones del Ecuador, para lograr abastecer a distribuidores o mayoristas cuenta con un equipo de vendedores que se encargan de promocionar los productos e informar al cliente sobre nuevos modelos, ofertas, descuentos, así también otorga la publicidad de la empresa como son afiches, empaques para el producto.

Los jeans solicitados se entregan en el transcurso de una semana, dependiendo de la lejanía o la cantidad.

DEXTEX Cía. Ltda., cuenta con políticas de venta encaminadas al desarrollo, es por ello que cada venta se la realiza en un número mínimo de 5 pantalones por modelo, y la cantidad ocasionada por esta venta debe ser cancelada de contado cuando el cliente es nuevo o a 30 o 60 días plazos dependiendo de la cantidad adeudada.

DEXTEX Cía. Ltda., garantiza a sus clientes que el producto es exclusivo, esto quiere decir que no se encuentra en cualquier lugar y por ello la distribución es otorgada dependiendo de la amplitud de la zona, en ciudades grandes hasta 4 distribuidores, pero en lugares pequeños los distribuidores son exclusivos, esto garantiza que el cliente venda sus productos sin competencia en su sector.

Es oportuno mencionar que en caso de ser varios distribuidores en una zona, estos deben estar separados uno de otro, es imposible otorgar la distribución a dos personas que se encuentren cerca.

Con anteriormente expuesto se puede apreciar la forma como DEXTEX Cía. Ltda., comercializa sus productos dentro del mercado nacional.

Con la aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, Dextex Cía. Ltda., puede incrementar su producción anual hasta un 50%, es decir, 16800 pantalones para caballero, con envíos trimestrales de 4200 pantalones.

5.3. JUSTIFICACIÓN.

Sin duda alguna el objetivo de las empresas es maximizar sus utilidades y ser más competitivos, enfocados siempre en la eficiencia del uso de recursos y la satisfacción del cliente. (Demaría, 2007).

Una forma de obtener más utilidades es ingresar en nuevos mercado como Chile, para ello es necesario contar con precios competitivos y con una alta calidad que se destaque entre la competencia, esto es posible porque se aplicará el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, mismo que permite bajar el costo de las materias primas e insumos, lo cual se ve reflejado en el precio del producto final, con esto se puede lograr que el consumidor final sea leal a los jeans AVITUS y el cliente chileno prefiera estos pantalones que los de la competencia..

Para poder expandirse al mercado internacional es preciso utilizar el 100% de la capacidad instalada, verificando que los recursos empleados en la elaboración de los productos sean utilizados eficientemente, reduciendo en lo posible la cantidad de desperdicios ocasionados con la producción.

Otro punto de gran importancia es los tiempos de entrega, que con un adecuado sistema logístico serán menores, es decir entregar el producto en el tiempo y cantidades que el cliente lo desee.

Con un correcto plan logístico se amplía la distribución de la empresa y por ende se podría abastecer al mercado nacional y extranjero con un producto de excelente calidad.

5.4. OBJETIVOS.

Estructurar la Cadena de Abastecimiento de la comercialización de jeans al mercado chileno.

5.5. FUNDAMENTACIÓN.

5.5.1. Plan Logístico.

Es un documento que se diseña con el objetivo de reducir al máximo el proceso productivo buscando sencillez, comodidad, rapidez y al mismo tiempo que posea un costo razonable. Por ello debe optimizarse el empleo de todos los recursos tanto humanos y materiales para garantizar el servicio, a través de una planificación de la circulación de los productos, de los diferentes canales (suministro, instalaciones y distribución), encargándose del diseño, coordinación y gestión.

Para DEXTEX Cía. Ltda., constituye una herramienta de mucha utilidad, puesto que la idea de ampliar sus ventas a mercados internacionales requiere de la adecuada administración de los recursos, a fin de obtener mayores ingresos que representan ganancia y la satisfacción de los clientes a través de productos de calidad en tiempo y lugar convenientes.

5.5.1.1. Fundamentos del Plan de Logístico.

El Plan Logístico debe basarse en información, situaciones y los hechos más precisos posibles; tomando en cuenta la planificación como una labor intelectual. Hay que adelantarse a los hechos, anticipando variaciones que se puedan producir, así como la forma de encarar los imprevistos, creando un esquema de actividades y sus secuencias que contengan la información, situaciones y hechos, que deben analizarse en base a los conocimientos y experiencias. Todo esto ayuda a visualizar la elaboración de un plan logístico, que contribuya a mejorar los procesos que hayan de llevarse a cabo para concluir con éxito los objetivos de la organización. Un recurso clave es el tiempo, que hay que utilizarlo en gran medida para planificar, esta herramienta de logística, será muy útil para cuando surjan contingencias e incluso imprevistos.

5.5.1.2. Características para Formular un Plan Logístico.

Las características principales para un plan logístico son los siguientes:

- Aclarar, ampliar y determinar los objetivos organizacionales.
- Establecer las condiciones y suposiciones, bajo las cuales deben desarrollarse las actividades.
- Seleccionar e indicar las tareas para el logro de los objetivos.
- Establecer beneficios para los asociados y la organización.
- Apoyar y coordinar el proceso de elaboración y formulación del manejo para todas las áreas de la organización (García, 2012).

5.5.2. Distribución Física Internacional.

La Distribución Física tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen al lugar adecuado, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

El sistema de Distribución Física trata todo lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final, incluyendo las etapas correspondientes a depósitos regionales o terminales y/o canales indirectos utilizados.

Dado que DEXTEX Cía. Ltda., con su producción de jeans AVITUS ha logrado tener gran acogida en el mercado nacional, representa el reconocimiento de la calidad en las prendas. Con la DFI no únicamente se debe preocupar por el transporte, sino la presentación del producto, la misma que debe cautivar a nuestros clientes (mayoristas) y a la vez al cliente final chileno.

Además es prioritario conocer las formalidades aduaneras para evitar inconvenientes durante el proceso de exportación, que pueden generar el pago de multas o sanciones que afectan el precio del producto.

5.5.3. Canales de Comercialización.

5.5.3.1. Definición.

Es el recorrido del título de propiedad de un bien que posibilita, a través, del cumplimiento de diferentes etapas para acercarlo hasta el consumidor final o

usuario industrial, camino que se cumplimenta por la acción activa y esencialmente negociadora de los intermediarios.

Es considerado canal ya que establece una obra de ingeniería que conecta a la empresa con sus clientes, cuyos materiales de construcción incluyen:

- Espacio (localización)
- Tiempo (política de créditos y financiación)
- Dinero (política de precios y descuentos)
- Hombres (relaciones humanas, poderes y conflictos)
- Transporte
- Política de inventario y servicios antes, durante y después de la venta. (Corporación Colombiana Internacional, 2008).

5.5.4. Capacidad de Producción.

Hace referencia al volumen de bienes que se elaboran en una empresa a fin de cubrir demandas actuales y futuras tomando en cuenta elementos fundamentales como: tiempo, cantidad, inversión en maquinaria, contratación de mano de obra y la competitividad que se genera.

5.5.5. FORECAST.

También conocido como previsión de ventas. Permite pronosticar la demanda que tendrá determinado producto durante un periodo de tiempo, permitiendo establecer un requerimiento de materiales y mano de obra para producir bienes dependiendo de la capacidad de la empresa.

Con esta herramienta, DEXTEX Cía. Ltda., puede ocupar toda su capacidad al 100% para incrementar su producción, cubrir parte de la demanda insatisfecha de jeans para hombre en Chile y obtener información para establecer la cantidad de recursos a utilizar en posteriores confecciones de nuevos diseños.

5.5.6. Misión.

Es la imagen actual de una organización, la cual permite conseguir los propósitos fundamentales, además indica la base del éxito y desarrollo de la empresa.

Es importante para DEXTEX Cía. Ltda., presentar su misión ya que en base a ella se proyecta el desarrollo de nuevos planes en su propio beneficio.

5.5.7. Secuencia de Actividades de Negocio (SAN):

Simplificación del sistema productivo donde se detallan las actividades de operación desde la idea del negocio hasta satisfacer la necesidad del cliente.

5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.

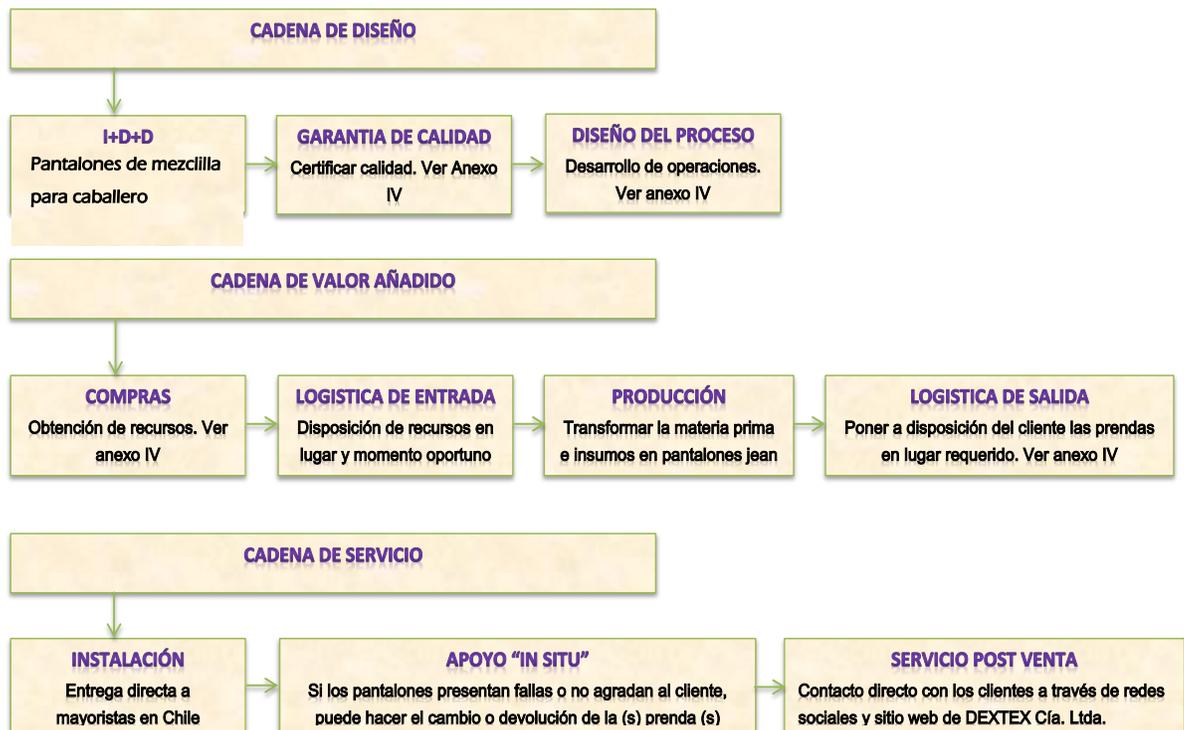
Para operativizar la propuesta es necesario determinar varios aspectos importantes como son:

5.6.1. Plan Logístico.

5.6.1.1. Misión de DEXTEX Cía. Ltda.

Somos un equipo de trabajo orientados a los más exigentes criterios de calidad y servicio para satisfacer las necesidades del consumidor, desarrollando, produciendo y comercializando jeans de evolución constante, sustentados en principios, valores, talento humano, innovación y tecnología para que nuestros consumidores estén siempre "Equipados para la vida".

GRÁFICO 7: Secuencia de actividades del negocio.



5.6.1.2. Capacidad.

DEXTEX Cía. Ltda., cuenta con la oportunidad de incrementar su producción, puesto que la infraestructura física y maquinarias pueden ser aprovechadas para incrementar su actual volumen de producción.

Actualmente cuenta con una producción de 33600 pantalones AVITUS, que son destinados para el mercado nacional (Ecuador), y de acuerdo a la opinión de quienes están encargados de la manufactura puede ejecutarse un incremento en la confección hasta el 50% del valor actual, es decir que se elaborarían 16800 prendas más, las cuales estarían a disposición de ser exportadas a Chile.

OFERTA EXPORTABLE= Producción Total-Consumo local

Oferta exportable= $(33600+16800)- 33600$

Oferta exportable= 16800 pantalones.

5.6.1.3. Forecast.

La demanda efectiva constituye el porcentaje que puede cubrir la empresa DEXTEX Cía. Ltda., de la demanda insatisfecha que existe en Chile, luego de realizar el respectivo análisis de su capacidad productiva y después de cubrir el mercado nacional (Ecuador).

Esto también sirve para establecer los requerimientos futuros de la empresa en cuanto a recursos (humano, tecnológico y material), y así cumplir con las expectativas de los clientes bajo términos de calidad.

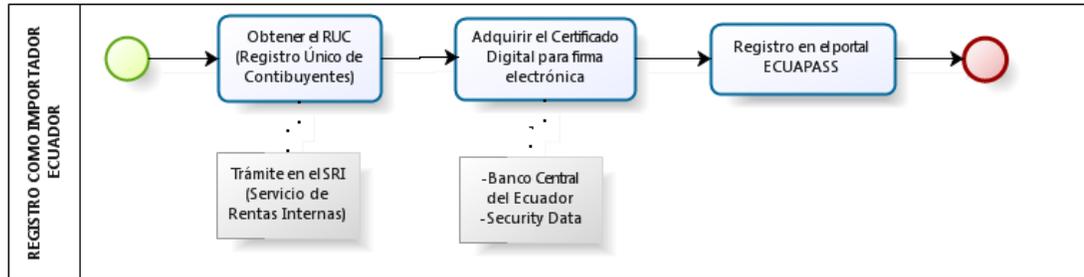
DEMANDA EFECTIVA= oferta exportable/demanda insatisfecha

Demanda efectiva= $16800/ 4287652$

Demanda efectiva= 0,040%

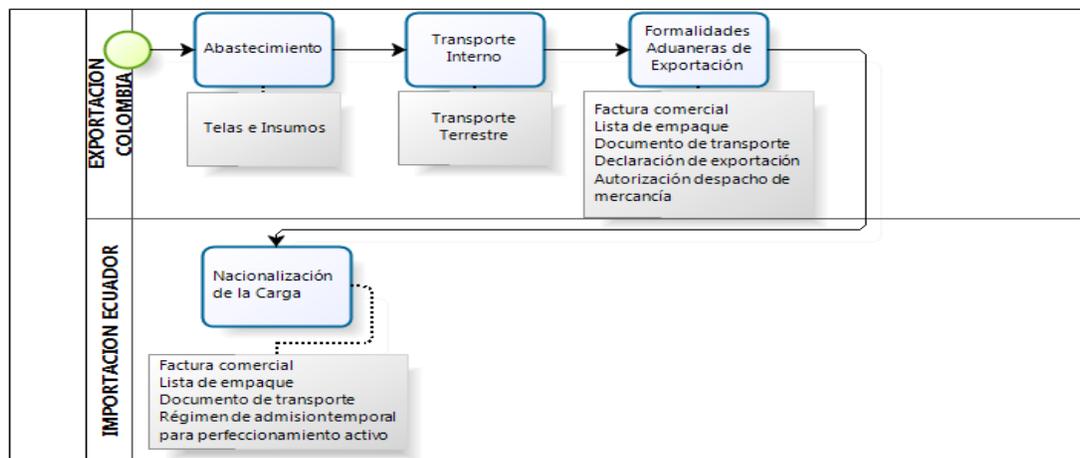
5.6.1.4. Distribución Física Internacional (DFI).

GRÁFICO 8: Procesos de Registro como Importador/ Exportador Ecuador.



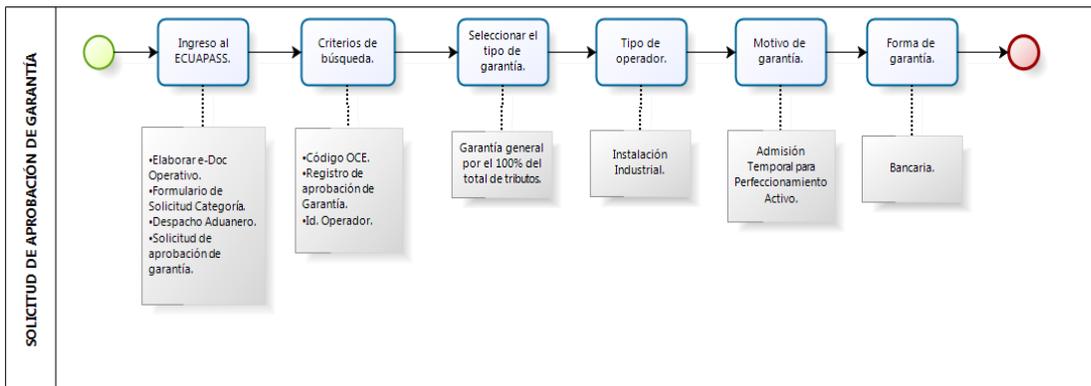
FUENTE: SENA Ecuador.
ELABORADO POR: Las Autoras.

GRÁFICO 9: Proceso de Importación Colombia – Ecuador.



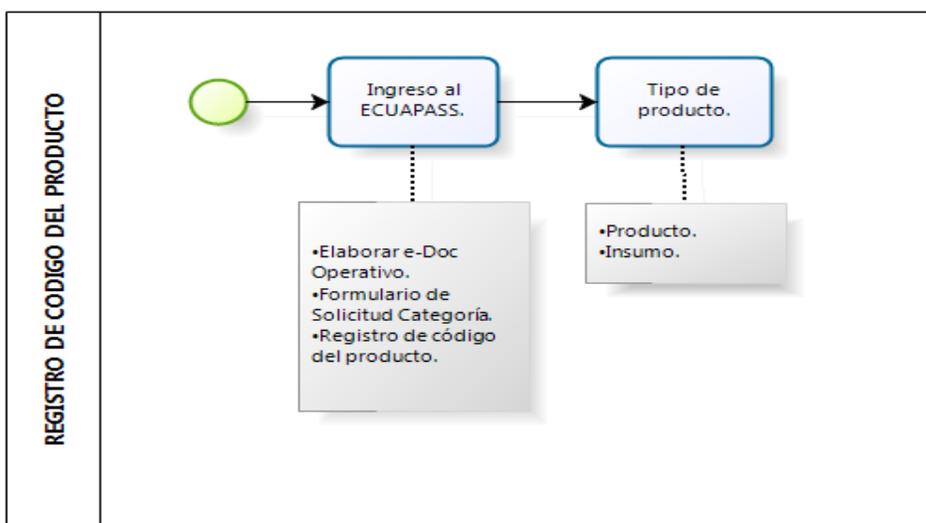
FUENTE: DIAN de Colombia.
ELABORADO POR: Las Autoras.

GRÁFICO 10: Proceso de Solicitud para Aprobación de Garantía.



FUENTE: SENAE Ecuador.
ELABORADO POR: Las Autoras.

GRÁFICO 11: Proceso de Registro de Código de Producto.



FUENTE: SENAE Ecuador.
ELABORADO POR: Las Autoras.

GRÁFICO 12: Autorización del Régimen.



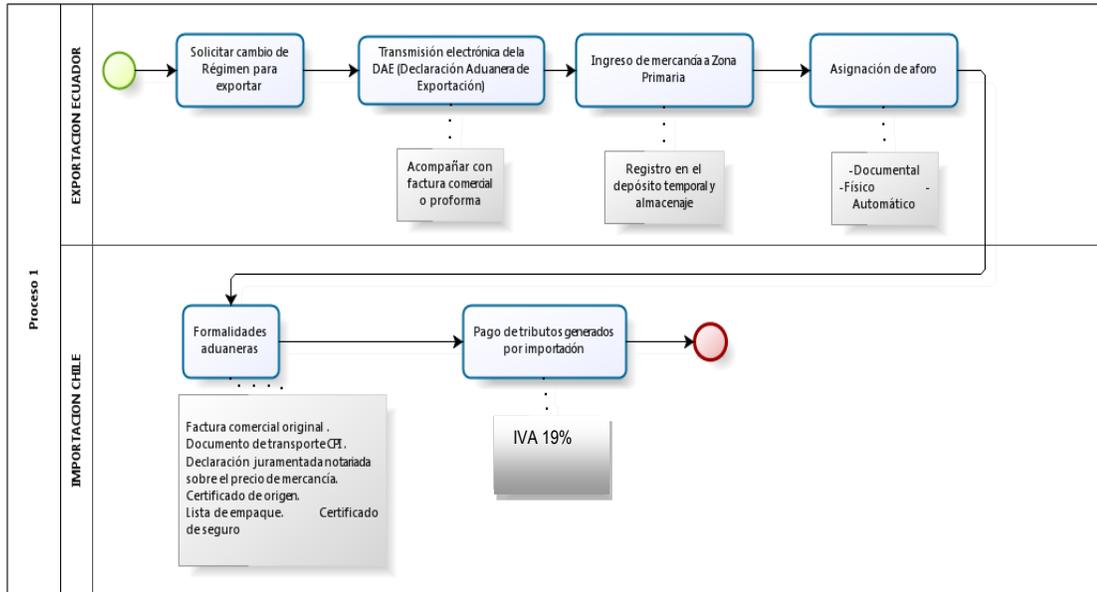
FUENTE: SENA E Ecuador.
ELABORADO POR: Las Autoras.

TABLA 32: Gastos Importación de Materia Prima e Insumos (Colombia- Ecuador)

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE ORIGEN	COSTO TERRESTRE				HORAS TERRESTRE
	MATERIA PRIMA	BOTONES	CIERRES	REMACHES	
Producto	99961,78	10583,90	16379,63	25199,54	
Embalaje	188,68	35,15	22,55	60,35	10
Manipuleo en el local del exportador	79,40	0,80	0,80	1,60	2
Documentación	309,00	184,00	184,00	184,00	7
Transporte interno	2825,00	-	-	-	16
Agentes	150,00	-	-	-	4
Bancarios	1200,13	264,10	322,51	409,45	0
Seguros	999,62	-	-	-	2
Capital e inventario	22,72	0,75	1,15	1,76	
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS X	5774,56	484,80	531,01	657,17	41
VALOR FCA	104054,49	10619,85	16402,98	25261,49	30
VALOR FOB	105713,62	11067,95	16909,49	25854,95	41
COSTOS DIRECTOS	COSTO TERRESTRE				HORAS TERRESTRE
Flete Internacional	100,00	-	-	-	1
Valor CFR	105813,62	11067,95	16909,49	25854,95	42
Seguro Internacional	1058,14	110,68	169,09	258,55	1
Valor CIF	106871,76	11178,63	17078,58	26113,50	43
Capital Inventario	24,09	0,88	1,34	2,05	
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	213867,6	22358,10	34158,5	52229,0	87
VALOR DAT	106871,76	11178,63	17078,58	26113,50	43

COSTOS DIRECTOS IMPORTACIÓN	COSTO TERRESTRE				HORAS TERRESTRE
Almacenamiento temporal	28,00	-	-	-	8
Documentación	12,20	12,20	1,00	1,00	2
Agentes	159,00	-	-	-	4
Transporte interno	900,00	-	-	-	7
VALOR DAP	107970,96	11190,83	17079,58	26114,50	64
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	1099,20	12,20	1,00	1,00	22
VALOR DDP	107970,96	11190,83	17079,58	26114,50	87

GRÁFICO 13: Proceso de Exportación Ecuador - Chile.



FUENTE: SENA E Ecuador.

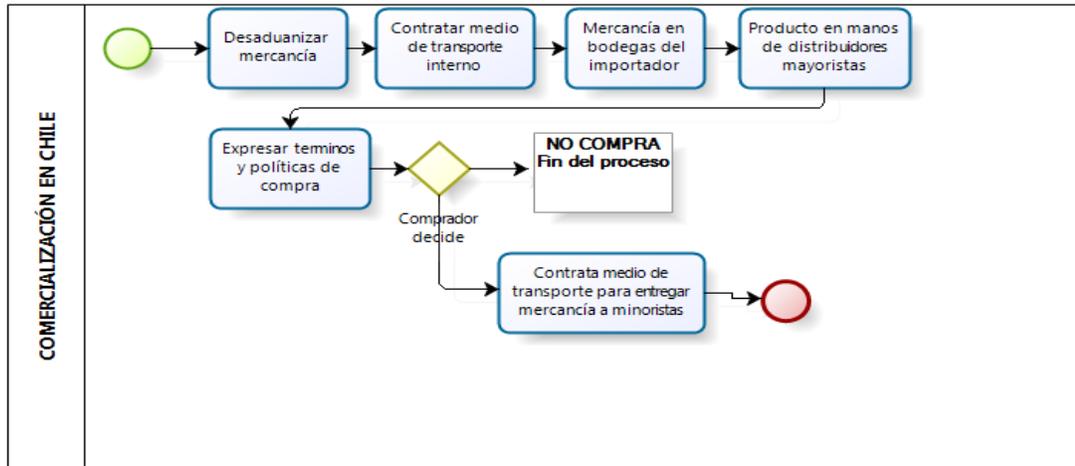
ELABORADO POR: Las Autoras.

TABLA 33: Gastos Exportación (Ecuador-Chile)

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR	
DETALLE	AÑO 1
Mercadería	107.970,96
Materiales Indirectos	79.596,39
Insumos	26.120,00
Mano de Obra Directa	69.707,16
Mano de Obra Indirecta	23.031,35
Depreciaciones	15.501,75
Amortizaciones	1.188,30
Reparación y Mantenimiento	4.680,67
Seguros	4.162,72
Gasto Administrativo	43.164,25
Gastos Generales	3.684,00
Gasto de Ventas	236.128,05
Costo Financiero	39.698,87
TOTAL	654.634,46

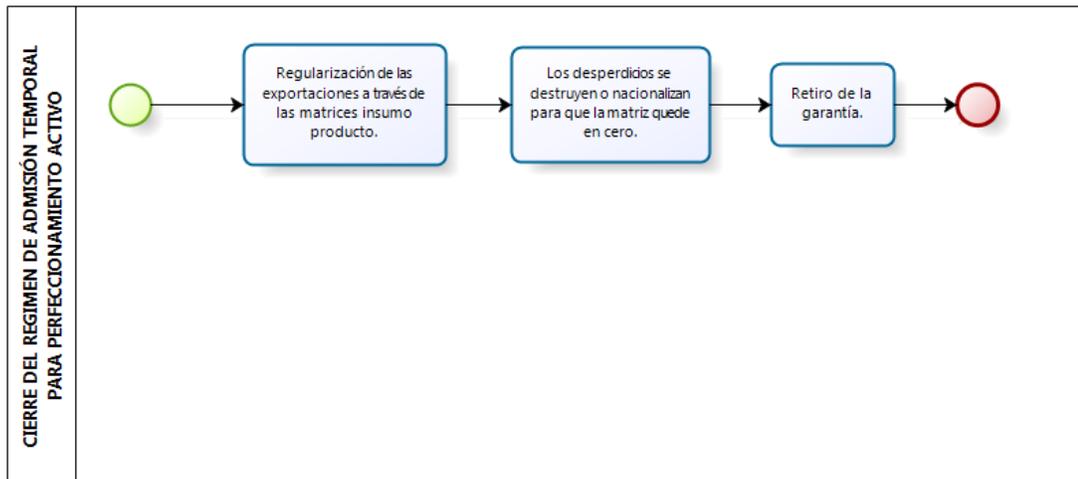
DETALLE	AÑO 1
Costo Total	654.634,46
Cantidad Vendida	16.800
Costo Unitario	38,97
Margen de Utilidad (19%)	7,40
Precio unitario de Venta	46,37
Ingreso total	779.015,01

GRÁFICO 14: Proceso de Comercialización Chile.



FUENTE: Aduana de Chile.
ELABORADO POR: Las Autoras.

GRÁFICO 15: Cierre del Régimen.



FUENTE: SENA Ecuador.
ELABORADO POR: Las Autoras.

5.7. PLAN DE INVERSIONES

DATOS

EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, PRODUCCIÓN Y CONSUMO NACIONAL APARENTE

AÑOS	X (-)	M (+)	PRODUCE (+)	CNA	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA		DÉFICIT	DÉFICIT TOTAL	COBERTURA
	UNIDADES	UNIDADES	UNIDADES	UNIDADES	MILLONES	UNIDADES CONSUMO REAL	RECOMENDADO (U)	UNIDADES	UNIDADES	UNIDADES
2012	64.526	3'878.880	184.372	3'998.726	1'183.768	3	7	4	4'287.652	
2013	71.366	4'290.041	203.915	4'422.591	1'195.251	4	7	3	3'944.165	16.800
2014	78.931	4'744.786	225.530	4'891.386	1'206.845	4	7	3	3'556.527	17.640
2015	87.297	5'247.733	249.437	5'409.872	1'218.551	4	7	3	3'119.985	18.522
2016	96.551	5'803.993	275.877	5'983.319	1'230.371	5	7	2	2'629.278	19.448
2017	106.785	6'419.216	305.120	6'617.551	1'242.306	5	7	2	2'078.589	20.421
2018	118.104	7'099.653	337.463	7'319.011	1'254.356	6	7	1	1'461.481	21.442
TOTAL	623.559	40'991.618		42'258130	9'703.844	35		26,15	31'275.133	114.272

INVERSIÓN TOTAL

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	V/Total
Terreno	15.000
Construcciones	49.450
Maquinaria y Equipo	29.964
Equipos de Oficina	670
Equipos de Computación	4.500
Muebles y Enseres	3.990
Vehículo	40.000
TOTAL	143.574

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	V/Trimestral	Valor Anual
Mercadería	26.992,74	107.970,96
Mano de obra directa	17.426,79	69.707,16
Mano de obra indirecta	5.757,84	23.031,35
Materiales Indirectos	19.899,10	79.596,39
Insumos	6.530,00	26.120,00
Mantenimiento	1.170,17	4.680,67
Seguros	1.040,68	4.162,72
Gasto administrativo	10.791,06	43.164,25
Gastos generales de administración (luz, agua, telf.)	921,00	3.684,00
Gasto de ventas	39594,62	158378,50
TOTAL	130124,00	520496,00

ACTIVOS DIFERIDOS	
Descripción	V/Total
Estudios y diseños definitivos	4.691,50
Trámite Legal (Superintendencia de Compañías)	1.250,00
TOTAL	5.941,50

COSTOS DE VENTAS PARA EXPORTACIÓN

ACTIVIDADES	VALOR/ENVÍO	VALOR/AÑO
Origen		
Certificado INEN	82,00	82,00
Certificado de calidad	40,00	40,00
Unitarización	35,00	140,00
Flete Pelileo Huaquillas	2340,00	9360,00
Agente de aduana	198,00	792,00
Tránsito		
Flete Internacional	3600,00	14400,00
Gastos bancarios	155,00	620,00
Póliza de Seguro	1563,98	6255,91
Destino		
Transporte Arica-Santiago de Chile	2454,00	9816,00
Tasa de almacenamiento	28,00	112,00
Agente de aduana	180,00	720,00
Pago de tributos	24223,77	96895,07
Garantía general	4786,38	19145,52
TOTAL	39594,62	158378,50

INVERSIÓN TOTAL

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	V/Total
Terreno	15.000
Construcciones	49.450
Maquinaria y Equipo	29.964
Equipos de Oficina	670
Equipos de Computación	4.500
Muebles y Enseres	3.990
Vehículo	40.000
TOTAL	143.574

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	V/Trimestral	Valor Anual
Mercadería	26.992,74	107.970,96
Mano de obra directa	17.426,79	69.707,16
Mano de obra indirecta	5.757,84	23.031,35
Materiales Indirectos	19.899,10	79.596,39
Insumos	6.530,00	26.120,00
Mantenimiento	1.170,17	4.680,67
Seguros	1.040,68	4.162,72
Gasto administrativo	10.791,06	43.164,25
Gastos generales de administración (luz, agua, telf.)	921,00	3.684,00
Gasto de ventas	39.594,62	158.378,50
TOTAL	130.124,00	520.496,00

PROYECCIÓN DE COSTOS
PROYECCIÓN DE COSTOS SIN INFLACIÓN

DETALLE/AÑOS	1	2	3	4	5	6
Tasa de Crecimiento de exportación		1,05	1,05	1,05	1,05	1,05
Mercadería	107.970,96	113.369,51	119.037,98	124.989,88	131.239,38	137.801,35
Materiales Indirectos	79.596,39	83.576,21	87.755,02	92.142,77	96.749,91	101.587,40
Insumos	26.120,00	27.426,00	28.797,30	30.237,17	31.749,02	33.336,47
Mano de Obra Directa	69.707,16	73.192,52	76.852,14	80.694,75	84.729,49	88.965,96
Mano de Obra Indirecta	23.031,35	8.532,85	8.532,85	8.532,85	8.532,85	8.532,85
Depreciaciones	15.501,75	15.501,75	15.501,75	14.001,90	14.001,90	5.867,90
Amortizaciones	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30	0,00
Reparación y Mantenimiento	4.680,67	4.914,70	5.160,44	5.418,46	5.689,38	5.973,85
Seguros	4.162,72	3.562,39	2.962,07	2.361,72	1.806,39	1.251,06
Gasto Administrativo	43.164,25	43.164,25	43.164,25	43.164,25	43.164,25	43.164,25
Gastos Generales	3.684,00	3.684,00	3.684,00	3.684,00	3.684,00	3.684,00
Gasto de Ventas	158.378,50	166.297,42	174.612,29	183.342,91	192.510,05	202.135,56
Costo Financiero	39.698,87	35.778,04	30.087,50	21.828,45	9.841,56	0,00
TOTAL	571.725,55	575.538,14	593.425,64	608.750,53	623.607,45	632.300,66

PROYECCIÓN DE COSTOS CON INFLACIÓN

INFLACIÓN	COLOMBIA	0,037	ECUADOR	0,054		
Base cálculo (COLOMBIA 3,7%)		1,037	1,074	1,111	1,148	1,185
Base cálculo (ECUADOR 5,42%)		1,054	1,108	1,163	1,217	1,271
DETALLE/AÑOS	1	2	3	4	5	6
Mercadería	107.970,96	117.564,18	123.442,39	129.614,51	136.095,23	142.900,00
Materiales Indirectos	79.596,39	88.106,04	92.511,34	97.136,91	101.993,75	107.093,44
Insumos	26.120,00	28.912,49	30.358,11	31.876,02	33.469,82	35.143,31
Mano de Obra Directa	69.707,16	77.159,55	81.017,53	85.068,41	89.321,83	93.787,92
Mano de Obra Indirecta	23.031,35	8.995,33	8.995,33	8.995,33	8.995,33	8.995,33
Depreciaciones	15.501,75	15.501,75	15.501,75	14.001,90	14.001,90	5.867,90
Amortizaciones	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30
Reparación y Mantenimiento	4.680,67	5.181,08	5.719,83	6.299,50	6.922,84	7.592,77
Seguros	4.162,72	3.562,39	2.962,07	2.361,72	1.806,39	1.251,06
Gasto Administrativo	43.164,25	45.503,75	47.843,25	50.182,76	52.522,26	54.861,76
Gastos Generales	3.684,00	3.883,67	4.083,35	4.283,02	4.482,69	4.682,36
Gasto de Ventas	158.378,50	175.310,74	193.540,27	213.154,47	234.246,23	256.914,29
Costo Financiero	39.698,87	35.778,04	30.087,50	21.828,45	9.841,56	0,00
TOTAL	571.725,55	601.997,52	633.340,77	663.154,41	693.609,11	720.278,44

PRESUPUESTO DE INGRESOS

DETALLE/AÑOS	1	2	3	4	5	6
Costo Total	571.725,55	601.997,52	633.340,77	663.154,41	693.609,11	720.278,44
Cantidad Vendida	16.800	17.640	18.522	19.448	20.421	21.442
Costo Unitario	34,03	34,13	34,19	34,10	33,97	33,59
Margen de Utilidad (19%)	6,47	6,48	6,50	6,48	6,45	6,38
Precio unitario de Venta	40,50	40,61	40,69	40,58	40,42	39,98
inflación Chile 3,5%	0,035	1,035	1,070	1,105	1,140	1,175
Precio unitario inflacionado	40,50	42,03	43,54	44,84	46,08	46,97
INGRESO TOTAL	680.353,40	741.450,24	806.432,80	872.014,89	940.950,11	1.007.129,33

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES	130124,00		
CAJA / BANCOS	130124,00		
FIJOS	143574,00		
Terreno	15000		
Construcciones	49450		
Maquinaria y Equipo	29964	PASIVO CORRIENTE	91086,80
Equipos de Oficina	670	PRESTAMOS A C/P	91086,80
Equipos de Computación	4500		
Muebles y Enseres	3990	PASIVO A LARGO PLAZO	0,00
Vehículo	40000	PRESTAMOS A L/P	0
DIFERIDO	5941,50		
Estudios y diseños definitivos	4691,5	PATRIMONIO	
Trámite Legal (S de Compañías)	1250,00	CAPITAL RECURSOS PROPIOS	188552,70
TOTAL ACTIVOS	279639,50	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	279639,50

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS DEL INVERSIONISTA (CON FINANCIAMIENTO)

DETALLE	1	2	3	4	5	6
INGRESOS	680.353,40	741.450,24	806.432,80	872.014,89	940.950,11	1.007.129,33
(-) GASTO DE PRODUCCIÓN	331.959,30	346.171,11	361.696,65	376.542,60	393.795,40	403.820,02
UTILIDAD BRUTA EJERCICIO	348.394,10	395.279,13	444.736,15	495.472,29	547.154,71	603.309,31
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS y Generales	43.164,25	45.503,75	47.843,25	50.182,76	52.522,26	54.861,76
(-) GASTOS DE VENTAS	158.378,50	175.310,74	193.540,27	213.154,47	234.246,23	256.914,29
UTILIDAD OPERACIONAL	146.851,35	174.464,63	203.352,63	232.135,06	260.386,22	291.533,25
(-)COSTO FINANCIERO	34.539,50	31.128,23	26.177,25	18.991,56	8.562,52	-
UTILIDAD ANTES REPARTO	112.311,85	143.336,40	177.175,38	213.143,50	251.823,70	291.533,25
15% TRABAJADORES	16.846,78	21.500,46	26.576,31	31.971,52	37.773,55	43.729,99
UTILIDAD GRAVABLE	95.465,08	121.835,94	150.599,07	181.171,97	214.050,14	247.803,27
22% IMPUESTO A LA RENTA	21.002,32	26.803,91	33.131,80	39.857,83	47.091,03	54.516,72
UTILIDAD DEL EJERCICIO	74.462,76	95.032,03	117.467,27	141.314,14	166.959,11	193.286,55

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO (SIN FINANCIAMIENTO)

DETALLE	1	2	3	4	5	6
INGRESOS	680.353,40	741.450,24	806.432,80	872.014,89	940.950,11	1.007.129,33
(-) GASTO DE PRODUCCIÓN	331.959,30	346.171,11	361.696,65	376.542,60	393.795,40	403.820,02
UTILIDAD BRUTA EJERCICIO	348.394,10	395.279,13	444.736,15	495.472,29	547.154,71	603.309,31
GASTOS ADMINISTRATIVOS	43.164,25	45.503,75	47.843,25	50.182,76	52.522,26	54.861,76
GASTOS DE VENTAS	158.378,50	175.310,74	193.540,27	213.154,47	234.246,23	256.914,29
UTILIDAD OPERACIONAL	146.851,35	174.464,63	203.352,63	232.135,06	260.386,22	291.533,25
COSTO FINANCIERO	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES REPARTO	146.851,35	174.464,63	203.352,63	232.135,06	260.386,22	291.533,25
15% TRABAJADORES	22.027,70	26.169,69	30.502,89	34.820,26	39.057,93	43.729,99
UTILIDAD GRAVABLE	124.823,65	148.294,94	172.849,73	197.314,80	221.328,29	247.803,27
22% IMPUESTO A LA RENTA	27.461,20	32.624,89	38.026,94	43.409,26	48.692,22	54.516,72
UTILIDAD DEL EJERCICIO	97.362,45	115.670,05	134.822,79	153.905,55	172.636,06	193.286,55

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA (CON FINANCIAMIENTO)

DETALLE	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA		74.462,76	95.032,03	117.467,27	141.314,14	166.959,11
DEPRECIACIONES		15.501,75	15.501,75	15.501,75	14.001,90	14.001,90
AMORTIZACIONES		1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30
VALOR RESIDUAL						40.171,67
CAPITAL DE TRABAJO						130.124,00
INVERSIÓN TOTAL (-)	279.639,50				4.500,00	
PRÉSTAMO	91.086,80					
AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO (-)		7557,68	10968,94	15919,92	23105,61	33534,65
FLUJO DE CAJA NETO	- 188.552,70	83.595,13	100.753,14	118.237,40	128.898,73	148.614,66

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO (SIN FINANCIAMIENTO)

DETALLE	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD NETA		74.462,76	95.032,03	117.467,27	141.314,14	166.959,11
DEPRECIACIONES		15.501,75	15.501,75	15.501,75	14.001,90	14.001,90
AMORTIZACIONES		1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30	1.188,30
VALOR RESIDUAL						40.171,67
CAPITAL DE TRABAJO						130.124,00
INVERSIÓN TOTAL (-)	- 279.639,50				4.500,00	
FLUJO DE CAJA NETO	- 79.639,50	91.152,81	111.722,08	134.157,32	152.004,34	182.149,31

VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA (CON FINANCIAMIENTO)

AÑOS	0	1	2	3	4	5
FCN	- 188.552,70	83.595,13	100.753,14	118.237,40	128.898,73	148.614,66
FCNA	- 188.552,70	72.601,32	75.995,11	77.454,29	73.333,56	73.430,98
VAN =	184.262,56					

VALOR ACTUAL NETO DEL PROYECTO (SIN FINANCIAMIENTO)

AÑOS	0	1	2	3	4	5
FCN	- 279.639,50	91.152,81	111.722,08	134.157,32	152.004,34	182.149,31
FCNA	- 279.639,50	78.783,76	83.458,83	86.619,23	84.824,74	87.853,84
VAN =	141.900,90					

CALCULO DEL TIR DEL INVERSIONISTA (CON FINANCIAMIENTO)

TASA MENOR DEL INVERSIONISTA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FCN	- 188.552,70	83.595,13	100.753,14	118.237,40	128.898,73	148.614,66
FCNA	- 188.552,70	54.996,80	43.608,53	33.668,53	24.147,62	18.316,55
VAN Tm =	- 13.814,68					
TASA MAYOR DEL INVERSIONISTA						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FCN	- 188.552,70	83.595,13	100.753,14	118.237,40	128.898,73	148.614,66
FCNA	- 188.552,70	54.282,55	42.483,19	32.373,73	22.917,42	17.157,66
VAN Tm =	- 3.708,55					
TIR DEL INVERSIONISTA						
Tm (46%)	0,46	1,46	TIR =	0,47		
TM (48%)	0,48	1,48	TIR =	47%		

TASA INTERNA DE RETORNO DEL PROYECTO

TASA MENOR DEL PROYECTO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FCN	- 279.639,50	91.152,81	111.722,08	134.157,32	152.004,34	182.149,31
FCNA	- 279.639,50	67.520,60	61.301,55	54.527,19	45.763,68	40.621,76
VAN =	- 9.904,73					
TASA MAYOR DEL PROYECTO						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
FCN	- 279.639,50	91.152,81	111.722,08	134.157,32	152.004,34	182.149,31
FCNA	- 279.639,50	66.534,90	59.524,79	52.173,83	43.149,30	37.741,98
VAN =	- 20.514,71					
TIR DEL PROYECTO						
Tm (32%)	0,32	1,32	TIR =	0,33		
TM (34%)	0,34	1,34	TIR =	33%		

PUNTO DE EQUILIBRIO						
DETALLE	1	2	3	4	5	6
COSTO FIJO	126268,54	111060,84	108387,78	102021,08	93999,55	79757,12
COSTO VARIABLE	441773,01	487053,00	520869,64	556850,31	595126,87	635838,96
VENTAS/INGRESOS	680353,40	741450,24	806432,80	872014,89	940950,11	1007129,33
Punto E / VALORES	360076,65	323690,96	306088,02	282277,60	255763,27	216342,09
P.V.U. (USD)	40,50	40,61	40,69	40,58	40,42	39,98
C.V.U. (Unidades)	26,30	27,61	28,12	28,63	29,14	29,65
CANTIDAD VENDIDA (Unidades)	16800	17640	18522	19448	20421	21442
Punto E / CANTIDAD	8891	8543	8623	8541	8336	7728

5.8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- La aplicación del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo permite a DEXTEX Cía. Ltda., incrementar su producción y expandir su mercado.
- El proyecto requiere una inversión total de \$670.011,50 dólares, los mismos que pueden ser financiados o asumidos por capital propio de la empresa DEXTEX Cía. Ltda.
- Tomando en cuenta los gastos y costos que se presentan en el proceso de confección de jeans, se tiene un precio final de \$40,50 por cada unidad, por lo tanto se incrementa a este una utilidad de 19%.
- El proyecto genera utilidades desde el primer año de operaciones.
- En el flujo de caja, en el primer año se tiene números negativos, pero a partir del segundo los valores son representativos y positivos para DEXTEX Cía. Ltda.
- El VAN del proyecto con financiamiento es de \$248.471, y sin financiamiento es \$206.109,44, lo que representa que es rentable.
- La TIR con financiamiento es de 47% y sin financiamiento es 33%, lo que sugiere que es mejor invertir en el proyecto, ya que en entidades bancarias la tasa pasiva es menor.
- El punto de equilibrio entre los años 1 y 5 oscila entre 8.891 a 7.728 unidades, lo que indica que con esas producciones respectivamente ni se obtienen pérdidas ni ganancias.

RECOMENDACIONES:

- Utilizar el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo,
- Aprovechar la oferta de materia prima e insumos más baratos de Colombia, para mejorar la producción de jeans para caballero.
- Trabajar con el recurso humano y tecnológico que la empresa posee y no es aprovechado al máximo.

- Tomar en cuenta las recomendaciones y exigencias de los consumidores para crear nuevos diseños.
- Invertir en el proyecto para obtener mayores ganancias.

VI. BIBLIOGRAFÍA.

Referencias bibliográficas

1. Planteamiento del problema:

Flores, R (2011, 16 de marzo). Industria del jean está en peligro. *Diario Hoy* [en línea]. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/industria-del-jean-esta-en-peligro-464276.html> [2011,04 de noviembre].

Gallegos .A (2011, octubre). Paradise of the jean, [en línea], pag12. Recuperado de: <http://www.pageflip-flap.com/read?> [2011, 04 de noviembre].

Industria textil y confecciones (2009, septiembre). Colombia: PROEXPORT. Recuperado el 04 de noviembre de 2011, de <http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/>.

MIPRO, Ministerio de Industrias y Productividad (2011, abril). 600 fabricantes de jeans de Pelileo recibirán capacitación técnica. *El Ciudadano* [en línea]. Recuperado de: <http://www.elciudadano.gob.ec/index>. [2011, 04 de noviembre].

Pinto, W. (2011, 01 de abril). La producción de jeans en Pelileo baja por altos costos en los insumos. *El Universo* [en línea]. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2011/04/01/1/1356/> [2011, 04 de noviembre].

2. Justificación

Banco Central del Ecuador, (2008), [base de datos]. Ecuador: BCE. Recuperado de: http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp [2011, 05 de noviembre]

Industria textil y confecciones (2009, septiembre). Colombia: PROEXPORT. Recuperado el 04 de noviembre de 2011, de <http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/>.

Regímenes especiales (2010). Ecuador: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Recuperado el 05 de noviembre de 2012, de <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procRegimenes.html>.

3. Antecedentes investigativos

Armijo, J. (2011). *Estudio de factibilidad para el ingreso de tela bajo el Régimen de Importación Temporal para Perfeccionamiento Activo, orientado a la confección de ropa de niños en la ciudad de Pasaje*. Proyecto de grado previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Internacional, en la Universidad Técnica de Machala, Inédito en repositorio.utmachala.edu.ec/jspui/

Cruz, J. (2008). *Importación de materia prima de uso textil para las microempresas de Quito*. Proyecto previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior e Integración. Universidad Tecnológica Equinoccial, Inédito en repositorio.ute.edu.ec/bitstream/

Vásquez, A. (2008). *Estudio técnico del régimen especial, devolución condicionada de tributos (DRAW-BACK), para el sector exportador textil del Ecuador, periodo 2001-2006*. Tesis para optar el título de Ingeniero en Comercio Exterior e Integración, en la Universidad Técnica Equinoccial, Inédito en repositorio.ute.edu.ec/handle.

4. Fundamentación legal

Acuerdo de Cartagena (1969, 26 de mayo).

Acuerdo de complementación económica: No 59. CAN-MERCOSUR.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010), certificación de origen de mercancías, régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Constitución Política del Ecuador (2008).

Normativa Andina. En decisiones de la CAN: No.617. Tránsito Aduanero Comunitario, No 416. Normas especiales para la calificación y certificación del origen de las mercancías, No 399. Transporte internacional de mercancías por carretera. [2011, Noviembre].

Ordenanza de Aduanas de Chile.

Reglamento Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010).

4. Fundamentación científica

Avila, J., (2006), *Introducción a la economía*. México D.F.: Plaza y Valdés S.A.

Ballesteros, A. (2005). *Comercio exterior: teoría y práctica*. Murcia: F.G.Graf.

Bishop (2010). En *Economía de hoy*. (p. 156). Quito: Ediecuatorial.

Carbaugh, R. (2009), *Economía internacional*. Mexico D.F.:Cengage Learning.

Chabert, J. (2005). *Manual de comercio exterior*. Barcelona: Gestion 2000.

Código de la Producción, Comercio e Inversiones (2010)

Czinkota, M., Ronkainen, I., Moffett, M. (2009). *Negocios internacionales*. Madrid: Thomson.

Diccionario de Comercio Internacional y Logística (2011). Mexico: EDAMEX.

Diccionario de Mercadotecnia (2007).

Francés, A., (2006), *Estrategia y planes para la empresa: con el cuadro de mando integral*. Juárez: Pearson.

Graue, (2007). *Introducción a la Economía*. Madrid: Thomson.

Krugman, P. y Wells, R. (2007). *Introducción a la economía. Macroeconomía*. Barcelona: Reverté S.A.

Logística. (2011, diciembre). Buenas Tareas. Recuperado de: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Logistica/5192018.html>

Salvatore, (2004). *Macroeconomía*. Nueva York: Mc Graw Hill.

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2006). *Economía*. Nueva York: Mc Graw Hill.

5. Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

Acouturier, L., Hugentobler, S., Juchler, A. (2008). *Generación de Capacidad Comercial EFTA: Inteligencia de Mercados para Colombia– Sector de los Textiles y Prendas de Vestir*. Bogotá: PROEXPORT. Recuperado en <http://www.colombiatrader.com.co/sites/>. [2012, 11 de mayo].

Arroyo, C. (2011). Ingreso promedio imponible de chilenos crece 13% real en 5 años impulsado por rentas tope [en línea]. Recuperado de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias>. [2012, 08 de mayo]

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2012, abril). *Situación Colombia*. Colombia: Téllez, J. Recuperado el 05 de abril de 2012, de: <http://www.bbvaesearch.com/KETD/>.

Cambio de dólar a pesos chilenos (2012). Santiago: Valor del dólar en Chile. Recuperado el 07 de mayo de 2012, de <http://www.valor-dolar.cl/>

Constitución Política del Ecuador (2008).

Consultas frecuentes de comercio exterior (2011). Chile: Juan León y Cía. Ltda. Recuperado el 18 de mayo de 2012, de http://www.ajleon.com/consultas_frecuentes.htm.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2012, Mayo). *Indicadores Coyunturales*. Colombia: Dirección de difusión, Mercadeo y Cultura estadística. Recuperado el 29 de mayo de 2012, de: <http://www.dane.gov.co/files/>.

Doing business (2012). Washington D.C.: Banco Mundial. Recuperado el 24 de marzo de 2012, de <http://espanol.doingbusiness.org/reports>.

Estadísticas de empleo. Instituto Nacional de Estadísticas de Chile (2012), [base de datos]. Santiago: INE. Recuperado en <http://www.ine.cl/canales/>.

Indicadores macroeconómicos de Chile. Banco Central de Chile (2012), [base de datos]. Santiago: bcentral. Recuperado en <http://si3.bcentral.cl/Indicadorssiete/>.

Indicadores macroeconómicos de Ecuador. Banco Central del Ecuador (2012), [base de datos]. Quito: BCE. Recuperado en <http://www.bce.fin.ec/>.

Índices Macroeconómicos de Colombia. Banco de la República de Colombia (2012). Recuperado el 05 de abril de 2012, de <http://www.banrep.gov.co/>

Informe: Ecuador, en pañales en tecnología y conectividad (2012, 04 de abril). *El Comercio* [en línea]. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/tecnologia/> [2012, 11 de mayo]

Invierta en Colombia (2011). Colombia: PROEXPORT. Recuperado el 30 de mayo de 2012, de: <http://www.inviertaencolombia.com.co/publicaciones/>.

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de Colombia (2011). Recuperado el 05 de abril de 2012, de: www.minambiente.gov.co.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2012). Sistema Político. Recuperado de: <http://chileabroad.gov.cl/sobre-chile/>.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2012). Conectividad global: Comunicaciones y tecnología. Recuperado de: <http://chileabroad.gov.cl/sobre-chile/>.

Preguntas frecuentes de importación (2007, 28 de febrero). Santiago: Aduana de Chile. Recuperado el 18 de mayo de 2012, de <http://www.aduana.cl/prontus>.

Rúales, A. (2010). *Guía Comercial de Chile*. Quito: PROECUADOR. Recuperado en <http://www.proecuador.gob.ec>. [2012, mayo].

6. Estudio de mercado

Chilenos Son los Que Más Gastan en Ropa de Latinoamérica (2010). *Estrategia* [en línea]. Recuperado de <http://www.estrategia.cl/detalle/>

Ibarra, V. (2011, 06 de noviembre). Venta de jeans en Chile duplican al promedio mundial y de América Latina [en línea]. Recuperado de <http://www.economiaynegocios.cl/movil/> [2012, 20 de mayo]

7. Propuesta

Demaría, G. (2007). *¿Qué es y para qué sirve la logística estratégica?*. Buenos Aires: Universidad de Belgrano. Recuperado en <http://www.materiabiz.com/mbz/>. [2012, 04 de octubre].

Distribución Física Internacional (2008). Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado el 04 de octubre de 2012, de <http://www.cci.org.co/cci/>.

García, E., Portillo, D. (2011). *Plan de logística para la comercialización del camarón*. Tesis para optar al grado de Licenciado en administración de empresas. Universidad de El Salvador.

VII. ANEXOS.

ANEXO I: ENCUESTAS APLICADAS A LOS INFORMANTES

ENCUESTA PARA EMPRESAS QUE FABRICAN TELA ÍNDIGO

La empresa de confecciones de pantalones jean "DEXTEX DEL ECUADOR", se encuentra diseñado un estudio de proveedores de tela índigo, con el objetivo de adquirir materia prima de calidad para su producción. Sus opiniones son muy importantes para valorar y analizar sus ofertas.

Al agradecer su colaboración nos permitimos indicarle que, la presente encuesta es informativa y nos permitirá tomar decisiones significativas a futuro, por lo que solicitamos una vez llena, remitirla al mismo correo.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

CARGO DEL ENTREVISTADO:

PREGUNTA FILTRO

P1. ¿En su empresa se fabrica tela índigo para la confección de pantalones jean?

1. SI (Continúe con las preguntas)
 2. NO (Muchas gracias por su colaboración)

EVALUACIÓN DE CARACTERÍSTICAS, COSTO Y CANTIDAD

TIPO COLOR	A. Azul		B. Negro		C. Resinados		D. Otros (especifique)				
	OSTO M ²	VOL. PRODUCCION	OSTO M ²	VOL. PRODUCCION	OSTO M ²	VOL. PRODUCCION		OSTO M ²	VOL. PRODUCCION	OSTO M ²	VOL. PRODUCCION
1. Índigo con 100% de algodón											
2. Índigo con 98% de algodón y 2% de elastano											
3. Otros (especifique)											
3.1.											
3.2.											

EVALUACIÓN DE EXPORTACIÓN

P3. ¿Ha realizado exportaciones de tela índigo?

1. SI (Continúe con las preguntas)
 2. NO (Muchas gracias por su colaboración)

P4. ¿Cuál es el término de negociación (INCOTERM) que usted maneja para la exportación?

INCOTERM	A. SI APLICA	B. NO APLICA
1. EXW (FRANCO FABRICA)		
2. FCA (FRANCO PORTEADOR)		
3. FOB (FRANCO A BORDO)		
4. CPT (TRANSPORTE PAGADO HASTA)		
5. CFR (COSTO Y FLETE)		
6. CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE)		
7. DAT (ENTREGA EN TERMINAL)		
8. DAP (ENTREGA EN LUGAR)		
9. DDP (ENTREGADA DERECHOS PAGADOS)		

P5. ¿Tiene clientes en Ecuador?

1. SI
 2. NO

P6. ¿Las telas cuentan con el empaque y embalaje, requerido para la exportación?

1. SI (Continúe con la pregunta P7)
2. NO (Continúe con la pregunta P8)

P7. ¿Cuáles son los empaques y embalajes?

1. Cajas
2. Fundas plásticas
3. Otros (especifique).....

P8. ¿Cuál es su volumen de exportación anual de tela índigo en metros cuadrados al mercado ecuatoriano?

TIPO	COLOR	A. Azul	B. Negro	C. Resinados	D. Otros (especifique)		
		VOL. EXPORTACION	VOL. EXPORTACION	VOL. EXPORTACION		VOL. EXPORTACION	VOL. EXPORTACION
1. Índigo con 100% de algodón							
2. Índigo con 98% de algodón y 2% de elastano							
3. Otros (especifique)							
3.1.							
3.2.							

EVALUACIÓN DE FORMAS DE PAGO, DESCUENTOS Y GARANTÍAS

P9. ¿Cuáles son las formas de pago y el descuento que otorga (si existe)?

FORMA DE PAGO	A. Si aplica	B. No aplica	C. Porcentaje
DESCUENTO			
1. Al contado			
2. Cheques			
3. A plazo			
3.1. Plazo a 30 días			
3.2. Plazo a 60 días			
3.3. Plazo a 90 días			
3.4. Otros plazos (especifique)			
4. Otras formas de pago (especifique)			
4.1.			

P10. ¿Realiza descuentos por?

1. Volumen de compra
2. Frecuencia de compra
3. Otros (especifique).....

P11. ¿Cuáles son las garantías que ofrece si las telas están en mal estado y qué porcentaje aplica?

GARANTÍAS	%	A. Si aplica	B. No aplica	C. Porcentaje
1. Devolución del dinero				
2. Cambio de telas				
3. Otras garantías (especifique)				
3.1.				

ESO ES TODO. MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

**ENCUESTA PARA EMPRESAS QUE FABRICAN INSUMOS
PARA LA CONFECCIÓN DE JEANS**

La empresa de confecciones de pantalones jean "DEXTEX DEL ECUADOR", se encuentra diseñado un estudio de proveedores de insumos para la confección de jeans, con el objetivo de adquirir materiales de calidad para su producción. Sus opiniones son muy importantes para valorar y analizar sus ofertas.

Al agradecer su colaboración nos permitimos indicarle que, la presente encuesta es informativa y nos permitirá tomar decisiones significativas a futuro, por lo que solicitamos una vez llena, remitirla al mismo correo.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

CARGO DEL ENTREVISTADO:

PREGUNTA FILTRO

P1. ¿En su empresa se fabrican insumos para la confección de pantalones jean?

1. SI (Continúe con las preguntas)
2. NO (Muchas gracias por su colaboración)

EVALUACIÓN DE CANTIDAD Y COSTO

P2. ¿Cuál de los siguientes insumos se fabrican en su empresa? Indique el volumen de producción mensual.

INSUMOS	SI	NO	VOL. PRODUCCIÓN
1. Botones de presión			
2. Remaches			
3. Cierres metálicos			
4. Etiquetas			
5. Broches			

P3. Detalle la unidad empaque y el costo de los insumos que fabrica su empresa.

INSUMOS	UNIDAD DE EMPAQUE	COSTO UNIDAD EMPAQUE	POR DE
1. Botones de presión			
2. Remaches			
3. Cierres metálicos			
4. Etiquetas			
5. Broches			

EVALUACIÓN DE EXPORTACIÓN

P4. ¿Ha realizado exportaciones de los insumos?

3. SI (Continúe con las preguntas)
4. NO (Muchas gracias por su colaboración)

P5. ¿Cuál es el término de negociación (INCOTERM) que usted maneja para la exportación?

INCOTERM	A. SI APLICA	B. NO APLICA
1. EXW (FRANCO FABRICA)		
2. FCA (FRANCO PORTEADOR)		
3. FOB (FRANCO A BORDO)		
4. CPT (TRANSPORTE PAGADO HASTA)		
5. CFR (COSTO Y FLETE)		
6. CIF (COSTO, SEGURO Y FLETE)		
7. DAT (ENTREGA EN TERMINAL)		
8. DAP (ENTREGA EN LUGAR)		
9. DDP (ENTREGADA DERECHOS PAGADOS)		

P6. ¿Tiene clientes en Ecuador?

1. SI
2. NO

P7. ¿Los insumos cuentan con el empaque y embalaje, requerido para la exportación?

1. SI (Continúe con la pregunta P8)
2. NO (Continúe con la pregunta P9)

P8. ¿Cuáles son los empaques y embalaje que utiliza para cada insumo?

1. Cajas
2. Fundas plásticas
3. Otros (especifique).....

P9. ¿Cuál es su volumen de exportación anual de insumos?

INSUMOS	VOLUMEN DE EXPORTACIÓN
1. Botones de presión	
2. Remaches	
3. Cierres metálicos	
4. Etiquetas	
6. Broches	

EVALUACIÓN DE FORMAS DE PAGO, DESCUENTOS Y GARANTÍAS

P10. ¿Cuáles son las formas de pago y el descuento que otorga (si existe)?

FORMA DE PAGO \ DESCUENTO	. Si aplica	. No aplica	C. Porcentaje
1. Al contado			
2. Cheques			
3. A plazo			
3.1. Plazo a 30 días			
3.2. Plazo a 60 días			
3.3. Plazo a 90 días			
3.4. Otros plazos (especifique)			
4. Otras formas de pago (especifique)			
4.1.			

P11. ¿Realiza descuentos por?

1. Volumen de compra
2. Frecuencia de compra
3. Otros (especifique).....

P12. ¿Cuáles son las garantías que ofrece si los insumos están en mal estado y qué porcentaje aplica?

% \ GARANTÍAS	A. Si aplica	B. No aplica	C. Porcentaje
1. Devolución del dinero			
2. Cambio de insumos			
3. Otras garantías (especifique)			
3.1.			

ESO ES TODO. MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ENTREVISTA PARA DEXTEX CÍA. LTDA. DEL ECUADOR

Las estudiantes Ana Belén Andino y Pamela Cadena, egresadas de la Universidad "POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI", se encuentran realizando el trabajo final de grado, cuyo tema es: "La aplicación del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de tela e insumos". Sus opiniones son muy importantes para analizar los requerimientos que tiene su empresa.

Al agradecer su colaboración nos permitimos indicarle que, la presente encuesta es informativa y nos permitirá tomar decisiones significativas a futuro, por lo que solicitamos una vez llena, remitirla al mismo correo.

NOMBRE DE LA EMPRESA: DEXTEX CÍA. LTDA.

CARGO DEL ENTREVISTADO: GERENTE

EVALUACIÓN DE CARACTERÍSTICAS DE TELAS E INSUMOS

P1. ¿Cuáles son las características de las telas que utilizan en su empresa para la confección de pantalones jean?

TIPO DE TELA	CARACTERÍSTICAS	% DE ALGODÓN	% ELASTANO	COLOR	CANTIDAD MENSUAL	PESO DE LAS TELAS
1. Tela Índigo		100%	0%	Azul, negro, resinados		
2. Tela Índigo		98%	2%	Azul, negro, resinados		
3. Cambas						
4. Lonas						
5. Gabardina						

P2. ¿Cuáles son los insumos y las cantidades mensuales (aproximada) que requiere para la confección de jeans?

INSUMOS	REQUERIMIENTO	CANTIDAD MENSUAL
1. Botones de presión		
2. Remaches		
3. Cierres		
4. Instrucciones de lavado y tallas		
5. Broches		

EVALUACIÓN DE PRODUCCIÓN, VENTAS E IMPORTACIONES

P3. ¿Cuál es el volumen de producción y ventas mensuales de la empresa en el Ecuador?

ITEM	CANTIDAD
PRODUCCIÓN MENSUAL	
VENTAS MENSUALES	

P4. ¿Qué modelos fabrica y con qué frecuencia los cambia?

P5. ¿Ha realizado importaciones de telas e insumos?

1. SI

2. NO

P6. ¿La maquinaria disponible en su empresa le permite fabricar pantalones jean para la exportación?

1. SI (Siga a la pregunta P9)

2. NO (Siga a la pregunta P7)

P7. ¿Incrementando la maquinaria hasta que cantidad de jeans mensuales puede vender al exterior?

P8. ¿Qué cantidad de dinero está dispuesto a desembolsar para compra de maquinaria para incrementar la producción y poder exportar?

P9. ¿Cuenta con el dinero suficiente para incrementar el volumen de producción?

1. SI

2. NO

P10. ¿Cuáles son las políticas de crédito de su empresa?

P11. ¿Cuál cree Ud. Que sería la mejor estrategia para incursionar en el mercado Chileno?

P12. ¿Cuáles son las ventajas de su producto en relación a los de la competencia nacional e internacional?

ESO ES TODO. MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ENCUESTA PARA EMPRESAS PROVEEDORAS DE JEANS EN CHILE

La empresa de confecciones de pantalones jean para caballero "DEXTEX DEL ECUADOR", se encuentra diseñado un estudio de mercado para la venta al por mayor, con el objetivo de conocer el contexto en el que se desenvuelve las negociaciones que Uds. realizan y poder brindar un producto acorde con las exigencias del mercado al igual QUE políticas de comercialización atractivas. Sus opiniones son muy importantes para valorar y analizar los términos de negociación a utilizar.

Al agradecer su colaboración nos permitimos indicarle que, la presente encuesta es informativa y nos permitirá tomar decisiones significativas a futuro, por lo que solicitamos una vez llena, remitirla al mismo correo.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

CARGO DEL ENTREVISTADO

SATISFACCIÓN GENERAL

P1. Su empresa vende o está dispuesta a vender jeans con diseños (moda).

Si (Continúe con las siguientes preguntas.)

No (Gracias por su colaboración)

P2. Usando una escala de 1 a 10, donde 10 es "muy satisfecho" y 1 es "muy insatisfecho", En general ¿cómo evaluaría el desempeño de sus proveedores?

EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DEL PRODUCTO

P3. ¿Cómo distingue el cliente un producto de calidad? Seleccione las alternativas que crea convenientes.

3.1. Por el tipo de tela	
3.2. Por la calidad de los cierres	
3.3. Por la calidad de los botones	
3.4. Por la calidad de las costuras	
3.5. Por todas las anteriores	
3.6. Otras	
3.6.1 Especifique	
3.6.2 Especifique	

P4. ¿Cuál es la tela que mas agrada a los clientes para su prenda de vestir?

4.1 Paño	
4.2 Dril	
4.3 Jean	
4.4 Otro	
4.5 Especifique	

EVALUACIÓN DEL PRECIO

P5. El consumidor paga más por:

5.1.PRECIO		5.2 MARCA	
------------	--	-----------	--

P6. ¿Cuál es el precio que están dispuestos a pagar sus clientes por?:

Producto	Precio en pesos chilenos	Producto	Precio en pesos chilenos
6.1 Jean normal		6.2 Jean de marca	

P7. El precio final del jean depende de:

7.1 Diseño	
7.2 Marca	
7.3 Material	
7.4 Otro	
7.4.1 Especifique	

EVALUACIÓN DE LA CANTIDAD

P8. ¿Cada cuanto tiempo y en qué cantidades mínimas usted debe comprar a su proveedor?

Tiempo	Cantidad
8.1 Quincenal	8.6 100-300
8.2 Mensual	8.7 301-500
8.3 Trimestral	8.8 501-800
8.4 Otros	8.9 Otros
8.5 Especifique	8.10 Especifique

EVALUACIÓN DE MODELOS

P9. ¿Cada qué tiempo sus proveedores cambian los diseños?

<i>Tiempo</i>	
9.1 Quincenal	
9.2 Mensual	
9.3 Trimestral	
9.4 Semestral	
9.5 Otros	
9.8 Especifique	

EVALUACIÓN DE LAS FORMAS DE PAGO

P10. ¿Cómo son los pagos realizados a sus proveedores y cuál es el monto máximo de crédito que ellos le brindan?

<i>Forma de pago</i>		<i>Monto de crédito en dólares</i>	
10.1 Contado		10.7. 1000-2000	
10.2 Pagos quincenales		10.8 2001-3000	
10.3 Pagos mensuales		10.9 3001-400	
10.4 Pagos		10.10 Ninguno	

trimestrales			
10.5 Otros		10.11 Otros	
10.6 Especifique		10.12 Especifique	

P11. ¿Cómo garantiza el proveedor el pago de sus obligaciones?

11.1 Carta de crédito	
11.2 Cheques certificados	
11.3 Letras de cambio	
11.4 Otras	
11.5 Especifique	

EVALUACIÓN DE LAS GARANTÍAS

P12. Los proveedores ofrecen garantía por los productos que usted les compra.

Si (responda las siguientes preguntas)

No (gracias por su colaboración)

P13. ¿Sus proveedores cubren la garantía mediante?:

13.1 Reparación del producto	
13.2 Devolución de otro producto	

P14. ¿En qué tiempo sus proveedores hacen efectiva la garantía?

ANEXO II: PRECIOS DE LA OFERTA DE MEZCLILLA E INSUMOS

De acuerdo a datos proporcionados por la empresa textil SCHONTHAL C.I. LTDA de Colombia, los precios de la materia prima tela mezclilla con 100% de algodón en varias presentaciones (ancho), son los siguientes:

PRECIOS DE MEZCLILLA 100% ALGODÓN

COLOR	ANCHO	PESO (Oz.)	PESO (Kg)	COMPOSICION	MINIMO (METROS)	FOB USD(M)
				(%) ALGODÓN		MINIMO
DARK INDIGO	57"/59"	12,25	0,35	100	3000	4,79
BLACK BLUE	56"/58"	12,25	0,35	100	3000	4,79
DARK INDIGO	55"/57"	11,50	0,33	100	3000	4,52
DARK INDIGO	58"/60"	11,75	0,33	100	3000	4,6
DARK INDIGO	55"/57"	11,50	0,33	100	3000	4,52
BLACK DENIM	50"/52"	11,00	0,31	100	3000	5,17
DARK INDIGO	50"/52"	11,00	0,31	100	3000	5,17
DARK INDIGO	56"/58"	11,75	0,33	100	3000	4,6
DARK INDIGO	55"/57"	11,75	0,33	100	3000	4,6
DARK INDIGO	57"/59"	11,75	0,33	100	3000	4,52
GREY DENIM	58"/60"	10,00	0,28	100	3000	4,18
DARK INDIGO	54"/56"	8,00	0,23	100	3000	4,14
DARK INDIGO	52"/54"	10,75	0,30	100	3000	4,33
DARK INDIGO	55"/57"	13,00	0,37	100	3000	4,71
BLACK BLUE	55"/57"	13,00	0,37	100	3000	4,71
DARK INDIGO	58"/60"	12,75	0,36	100	3000	5,06
DARK INDIGO	57"/59"	11,00	0,31	100	3000	5,36
BLACK BLUE	54"/56"	12,00	0,34	100	3000	4,6
DARK INDIGO CROSS HATCH	55"/57"	12,00	0,34	100	3000	4,6
BLACK BLUE CROSS HATCH	58"/60"	12,00	0,34	100	3000	4,6
BLACK DENIM (OVER DYED)	56"/58"	11,75	0,33	100	3000	4,02
GREY DENIM	55"/57"	11,75	0,33	100	3000	4,41

FUENTE: SCHONTHAL C.I. LTDA

ELABORADO POR: SCHONTHAL C.I. LTDA

Los precios de Mezclilla con 99% de algodón y 1% lycra (elastano) y 98% de algodón y 2% lycra (elastano) en varias presentaciones (ancho), son:

**PRECIOS DE MEZCLILLA CON 99% ALGODÓN Y 1% ELASTANO, 98%
ALGODÓN Y 2% ELASTANO**

COLOR	ANCH O	PESO (Oz.)	PESO (Kg)	COMPOSICION		MINIMO (METROS)	FOB USD(M)
				(%) ALG	(%) LY		MINIMO
BLACK BLUE	56/58"	8,25	0,23	99	1	3000	4,64
GREY DENIM	56/58"	8,25	0,23	99	1	3000	4,64
BLACK DENIM	56/58"	8,25	0,23	99	1	3000	4,64
DARK INDIGO DENIM	52/54"	11,50	0,33	98	2	3000	4,44
DARK INDIGO DENIM	55/57"	12,00	0,34	98	2	3000	4,64
BLACK BLUE (O D)	52/54"	11,75	0,33	98	2	3000	5,21
DARK INDIGO DENIM	52/54"	11,75	0,33	98	2	3000	4,56
BLACK BLUE DENIM	53/55"	10,00	0,28	98	2	3000	4,25
GREY DENIM	56/58"	10,25	0,29	98	2	3000	4,25
DARK INDIGO DENIM	52/54"	8,75	0,25	98	2	3000	3,87
DARK INDIGO DENIM	50/52"	10,50	0,30	98	2	3000	4,37
DARK INDIGO DENIM	56/58"	10,25	0,29	98	2	3000	4,9
DARK INDIGO DENIM	52/54"	10,00	0,28	98	2	3000	4,06
BLACK DENIM	52/54"	10,00	0,28	98	2	3000	4,06
BLUE BLACK DENIM	50/52"	10,00	0,28	98	2	3000	4,64
DARK INDIGO DENIM	55/57"	8,50	0,24	98	2	3000	3,87
DARK INDIGO DENIM	55/57"	9,75	0,28	98	2	3000	4,37
DARK INDIGO DENIM	54/56"	9,75	0,28	98	2	3000	4,37
DARK INDIGO DENIM	57/59"	11,00	0,31	98	2	3000	4,25
BLACK DENIM	57/59"	11,00	0,31	98	2	3000	4,25
BLACK DENIM	56/58"	5,75	0,16	98	2	3000	4,06
BLACK BLUE DENIM	56/58"	5,75	0,16	98	2	3000	3,68
BLACK BLUE DENIM	57/59"	12,25	0,35	98	2	3000	5,94
BLACK BLUE DENIM	57/59"	12,25	0,35	98	2	3000	5,94
DARK INDIGO DENIM	56/58"	11,00	0,31	98	2	3000	3,95
DARK INDIGO DENIM	53/55"	11,50	0,33	98	2	3000	4,41
BLACK DENIM (O.D.)	52/54"	10,75	0,30	98	2	3000	4,22

FUENTE: SCHONTHAL C.I. LTDA

ELABORADO POR: SCHONTHAL C.I. LTDA

Mientras que para los insumos, la empresa CREATUM ACCESORIOS S.A. presenta los siguientes valores:

COSTO DE INSUMOS POR UNIDAD DE EMPAQUE FOB

INSUMOS	COSTO POR UNIDAD	COSTO POR EMPAQUE MILLARES
BOTONES DE PRESION	\$ 0,21	\$ 210
REMACHES	\$ 0,21	\$ 210
ETIQUETAS	\$ 0,20	\$ 200
CIERRES	\$ 0,65	\$ 650
BROCHES	\$ 0,22	\$ 220

FUENTE: CREATUM ACCESORIOS S.A.

ELABORADO POR: Las Autoras

ANEXO III: PRECIO DE JEANS PARA HOMBRE EN CHILE.

DISEÑO	PVP EN PESOS CHILENOS	PVP EN DÓLARES
 <p>Kenneth Cole Jean p/Caballero \$ 44.490 \$ 35.592</p>	35592	70.90
 <p>7 For All Mankind The Straight \$ 85.090 \$ 60.193</p>	60193	119.90

 <p>7 For All Mankind Standard \$92.290 \$ 64.603</p>	<p>64603</p>	<p>128.69</p>
 <p>Riders Pantalon Fashion \$ 21.990</p>	<p>21990</p>	<p>43.80</p>
 <p>Wrangler Jeans Matt Wrangler \$ 31.990</p>	<p>31990</p>	<p>63.72</p>
 <p>Ellus jean \$25.990 \$ 23.391</p>	<p>23391</p>	<p>46.60</p>

 <p>7 For All Mankind The Straight \$85.990 \$ 60.193</p>	<p>60193</p>	<p>119.91</p>
 <p>Ellus Jeans Bolso Recorte \$28.990 \$ 26.091</p> <p style="text-align: right;">7 T \$</p>	<p>26091</p>	<p>51.97</p>

FUENTE: DAFITI Chile

ELABORADO POR: DAFITI Chile

Tomando en cuenta los valores expresados en la tabla anterior, se puede determinar el precio promedio que pagan los chilenos por un jean. Este valor lo obtenemos mediante la sumatorio de todos los valores y la respuesta obtenida la dividimos para el número de ítems sumados.

$$70.90+ 119.90+ 128.69+ 43.80+ 63.72+ 46.60+ 119.91+ 51.97= 645.49/8= 80.69$$

Con este procedimiento se determina que el valor promedio es de USD 80.69.

PRECIOS DE JEANS A MAYORISTAS

MODELO	PRECIO EN PESOS CHILENOS PAQUETE DE 6 UNIDADES	PRECIO EN DÓLARES PAQUETE DE 6 UNIDADES	PRECIO POR UNIDAD EN DÓLARES
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: BN336.L206.E)</p>  <p style="color: red; font-weight: bold;">40.500</p>	40500	80.68	13.44
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: BN340.L206.D8)</p>  <p style="color: red; font-weight: bold;">38.880</p>	38880	77.45	12.91
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: BN311.L206.D3)</p>  <p style="color: red; font-weight: bold;">34.830</p>	34830	69.38	11.40

<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: JK005.L206.D8)</p>  <p>38.880</p>	<p>38880</p>	<p>77.45</p>	<p>12.91</p>
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 40 a la 52 (Código: BN317.L206.D5)</p>  <p>36.450</p>	<p>36450</p>	<p>72.61</p>	<p>12.10</p>
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 54 (Código: BN328.L206.D8)</p>  <p>38.880</p>	<p>38880</p>	<p>77.45</p>	<p>12.91</p>
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 54 (Código: BN345.L206.E)</p>  <p>40.500</p>	<p>40500</p>	<p>80.68</p>	<p>13.45</p>

<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: JK004.L206.E)</p>  <p>40.500</p>	40500	80.68	13.45
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: BN257.L206.D5)</p>  <p>36.450</p>	36450	72.61	12.10
<p>Jeans Hombre 6 und Talla: 42 a la 52 (Código: BN330.L206.D5)</p>  <p>36.450</p>	36450	72.61	12.10

FUENTE: MAYOR S.A.

ELABORADO POR: MAYOR S.A.

Para conocer el precio de venta a mayoristas se debe sumar todos los precios de jeans y dividir para el número total de las cantidades sumadas.

$$13.44+ 12.91+ 11.44+ 12.91+ 12.10+ 12.91+ 13.45+ 13.45+ 12.10+ 12.10= 126.81$$

$$126.81/10= 12.68$$

Por lo que se puede deducir que el valor de venta a mayoristas en Chile es de USD 12.68 o 6365.86 pesos chilenos

ANEXO IV: SECUENCIA DE ACTIVIDADES DE NEGOCIO

CADENA DE DISEÑO

1. Garantía De Calidad: La empresa Dextex Cía. Ltda., cumple con una serie de requisitos con los cuales garantiza la calidad de sus prendas, ajustándose a las exigencias de los consumidores.

Para esto proporcionó la siguiente información:

- Prendas certificadas.
- Material adecuado (Materia prima de primera).
- Permanencia del color.
- Acabado del jean (Lavado).
- Diseño atractivo.
- Variedad en la confección.
- Resistencia.
- Molde adecuado (Entalle adecuado de la prenda).
- Variedad de tallas.
- Excelente confección con acabados perfectos.
- Presentación (empaquetado y embalaje)
- Productos hechos con respeto al ambiente y condiciones laborales.

2. Diseño Del Proceso: DEXTEX Cía. Ltda., realiza el siguiente proceso productivo de confección de jeans marca AVITUS.

Eslabón: Confección

Actividad	Qué hay que verificar	Norma / Reglamento de referencia	Servicio Requerido	Punto Crítico Control
Diseño de la prenda	Control de materia prima, tiempos de producción, Disponibilidad de maquinaria y Técnica	Ficha Técnica interna.		
Escalado (tallas)	Verificación del Tallaje	Reglamento Técnico. NTE INEN 1951-1950-255-257. Capítulo 1 Guía Levi's: Requerimientos legales: IESS, SRI, MRL, MAE		Seguridad y Salud Ocupacional
Corte de la prenda	Verificar el tejido, elasticidad y características de la tela. Disposición de las piezas	Innovación tecnológica		Sistema de Manufactura Flexible
Confección "costura"	Uniformidad y alineación de costuras. Calidad de los insumos	Eficiencia energética y cambio climático. Eficiencia de los recursos. Capítulo 3 de guía Levi's (Sustentabilidad)		Buscar Asociatividad (asociación)
Eslabón 3: Lavandería				
Terminado	Control de calidad (Confección, lavado, correcto tallaje, pulido de la prenda)	NTE INEN 2-544-4 2010 / 2-544-10 2010	Laboratorio de ensayos físico - químicos	
Planchado				
Etiquetado (Embalaje, Almacenamiento)	Revisión integral de la prenda	RTE INEN-013 Etiquetado y Rotulado de Textiles NTE INEN 1875. OEKO-TEX Standard 100	Organismos de Inspección Designados / Acreditados	

Recepción de prendas con requerimiento del cliente	Tipo de tela y confección, cantidad	Eficiencia energética: Agua - Productos químicos - Uso recursos - Sustentabilidad (Capítulo 3 Guía Levi's)		Eficiencia Energética
Manualidades	Tipo de tela y diseño	Capítulo 1 Guía Levi's: SRI, MRL, IESS, MAE		Control Calidad productos químicos
Pesado (Kg.)	Kg de materia prima	Gestión de efluentes, Sustentabilidad, Cap. 1 Guía Levi's	Laboratorio Calibración	
Proceso de Lavado - Desgomado - Stoneado - Tinturado - Fijado	Dosificación: Agua -Químicos - Piedra P. - Temperatura	TULAS (Ordenanza de calidad Ambiental Pelileo)	Laboratorio Ensayo Ambiental	Efluentes
Centrifugado	Control Efluentes	OEKO TEX Testing Procedures		
Secado	Tiempo - Cantidad - Temperatura	Capítulo 2 Guía Levi's: Seguridad, Higiene y Medio Ambiente		
Entrega al cliente	Verificación visual según requerimiento	Guía de Sustentabilidad Social y Ambiental	Producción Limpia / Estudio Oscar López GAD Pelileo	Producción Limpia

FUENTE: DEXTEX Cía. Ltda.

ELABORADO POR: DEXTEX Cía. Ltda.

CADENA DE VALOR AÑADIDO

1. Compras:

Eslabón: Proveedores

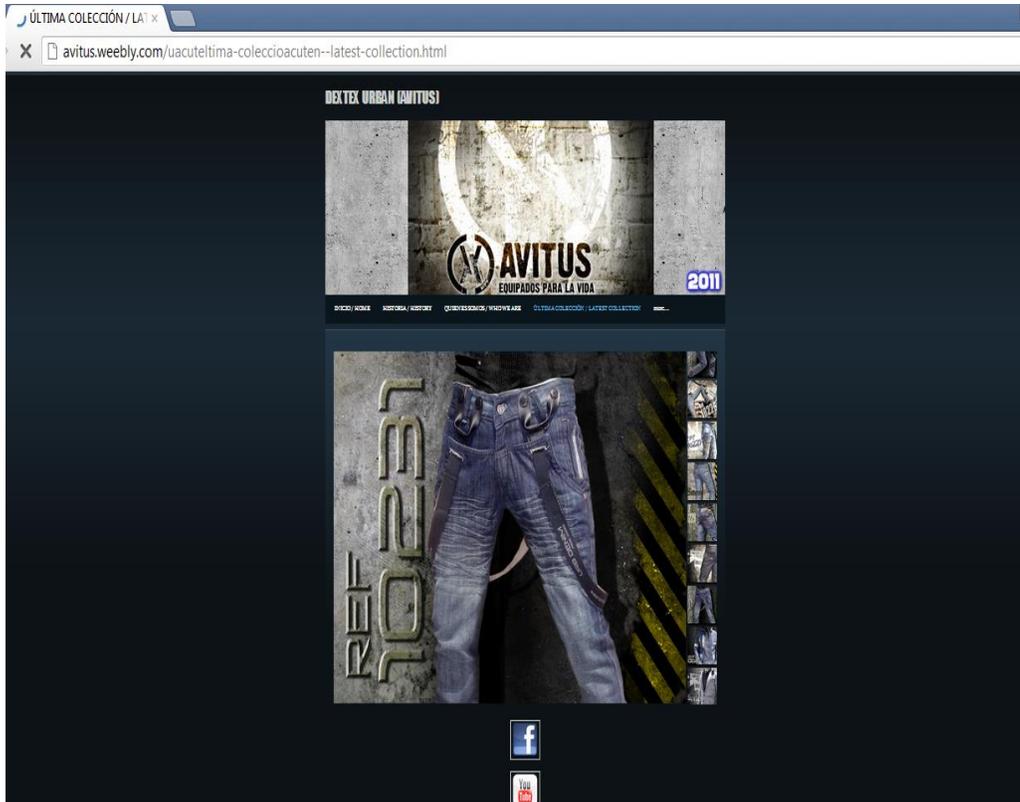
Actividad	Qué hay que verificar	Norma / Reglamento de referencia	Servicio Requerido	Punto Crítico Control
Identificar necesidad del confeccionista	Calidad, textura, peso, color, Diseño, Tamaño	Variaciones dimensionales, formación pelusilla, ISO 12945-1, resistencia de la costura 13935 y a la tela 13934, solidez del color al lavado ISO 105-C06, solidez del color al frote ISO 105-X12. NTE INEN 2-544-1:2010 / 2-544-10:2010 / 2-527-2010	Laboratorio de ensayo textil	Norma para textiles
Identificar al Proveedor	Cumplimiento de especificaciones del producto, tiempo de entrega	Composición 2544 ISO		Verificación Clasificación de Telas
Solicitar Proveedor Insumos	Calidad del Producto	Capítulo 1 Guía Levi's: Requerimientos legales: IESS, SRI, MRL, MAE		Merciología
Negociar Créditos	Respaldo económico		Central de Riesgos	
Negociar Entrega	Verificar Stock			Laboratorio Análisis Fibras textiles
Entregar Producto	Comprobar el producto	No se aplica etiquetado para la tela	Revisar Norma Peruana para telas y ASTM	
Cobrar de acuerdo a la Negociación	Dinero			

FUENTE: DEXTEX Cía. Ltda.

ELABORADO POR: DEXTEX Cía. Ltda.

CADENA DE SERVICIO

1. Servicio post venta



FUENTE: DEXTEX Cía. Ltda.
ELABORADO POR: DEXTEX Cía. Ltda.

ANEXO V: PLAN DE INVERSIONES

INVERSIONES DEL PROYECTO

ACTIVOS FIJOS

Terrenos

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Terreno	M ²	250	60.00	15000.00
			TOTAL	15000.00

Construcciones

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Bodega	M ²	110	110.00	12100.00
Oficinas administrativas	M ²	45	150.00	6750.00
Planta productiva	M ²	230	120.00	27600.00
Baño (baterías Sanitarias)	M ²	25	120.00	3000.00
			TOTAL	49450.00

Maquinaria y equipo

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Máquina de coser industrial	Unidad	2	4800.00	9600.00
Máquina de coser semi-industrial	Unidad	6	580.00	3480.00
Máquina cortadora circular	Unidad	1	380.00	380.00
Máquina de coser overlock	Unidad	5	350.00	1750.00
Máquina ojaladora Siruba	Unidad	1	3500.00	3500.00
Máquina pretinadora Jexx Modelo 1508P	Unidad	1	3800.00	3800.00
Máquina botonera Jack Jk-t818	Unidad	3	590.00	1770.00
Máquina para teñir telas	Unidad	2	1300.00	2600.00
Generador de luz	Unidad	2	1500.00	3000.00
Tijeras industriales	Unidad	12	7.00	84.00
	TOTAL			29964.00

Equipos de oficina

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Teléfono	Unidad	4	60.00	240.00
Fax	Unidad	1	280.00	280.00
Calculadora	Unidad	4	15.00	60.00
Sumadora	Unidad	2	45.00	90.00
			TOTAL	670.00

Equipos de computación

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Computador completo	Unidad	3	750.00	2250.00
Impresora matricial	Unidad	1	250.00	2250.00
			TOTAL	4500.00

Muebles y enseres

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Sillas	Unidad	10	15.00	150.00
Juego de Escritorio	Unidad	3	280.00	840.00
Juego de muebles	Unidad	1	400.00	400.00
Archivadores	Unidad	3	120.00	360.00
Mesas	Unidad	8	100.00	800.00
Estanterías	Unidad	8	180.00	1440.00
			TOTAL	3990.00

Vehículo

Descripción	U. Medida	Cantidad	V/Unit.	V/Total
Camioneta	Unidad	1	22000.00	22000.00
Camioneta	Unidad	1	18000.00	18000.00
			TOTAL	40000.00

CAPITAL DE TRABAJO**Materia prima**

Descripción	U. Med.	Cantidad	V/Unit	V/trimestral	V/Total
Tela	TM	22680,00	4,7606	26992,74	107970,96
			Total	26992,74	107970,96

Mano de obra directa

Descripción	U. Med.	Cantidad	V/Unit.	V/Mensual	V/Total
Obreros	Personas	12	484.08	5808.93	69707.16
			TOTAL	11617.86	69707.16

Mano de obra indirecta

Descripción	U. Med.	Cantidad	V/Unit.	V/Mensual	V/Total
Vendedores	Personas	2	604.10	1208.21	14498.50
Supervisor	Personas	1	711.07	711.07	8532.85
			TOTAL	1919.28	23031.35

Materiales indirectos

Descripción	U. Med.	Cantidad	V/Unit	V/trimestral	V/Total
Etiquetas	Unidades	16800,00	0,03	136,34	545,36
Marquillas	Unidades	16800,00	0,17	714,00	2856,00
Empaque	Unidades	16800,00	0,05	210,00	840,00
cinta pegante	Metros	16800,00	0,05	63,13	252,50
etiquetas de cartón	Unidades	16800,00	0,23	966,00	3864,00
cinta de embalar	Unidades	700,00	0,03	6,00	24,00
tela para bolsillos	Metros	16800,00	0,08	327,41	1309,62
hilo de cocer	Metros	16800,00	0,92	3880,00	15520,00
Botones	Unidades	50400,00	0,22	2797,71	11190,83
Cierres	Unidades	25200,00	0,68	4269,90	17079,58
Remaches	Unidades	100800,00	0,26	6528,63	26114,50
			TOTAL	19899,10	79596,39

Insumos

Descripción	U. Med.	Cantidad	V/Unit	V/Mensual	V/Total
Agua	M ³			120.00	1440.00
Luz eléctrica	KW			570.00	6840.00
Teléfono				180.00	2160.00
Químicos especiales(permanganato de potasio)	Lts.	56	280.00	1306.67	15680.00
			TOTAL	2176.67	26120.00

Mantenimiento

Descripción		U. Med.	Cantidad	V/Unit	V/Mensual	V/Total
Construcciones	0.02	unidades	1	49450.00	61.81	741.75
Maquinarias y Equipos	0.03	unidades	1	29964.00	74.91	898.92
Muebles y encerados	0.01	unidades	1	3990.00	3.33	39.90
Equipo de Oficina	0.03	unidades	1	670.00	1.68	20.10
Equipo de Computo	0.04	unidades	1	4500.00	15.00	180.00
Vehículo	0.07	unidades	1	40000.00	233.33	2800.00
				TOTAL	780.11	4680.67

Gastos administrativos

Descripción	U. Med.	Cantidad	V/Unit	V/trimestral	V/Total
Gerente	Personas	1	3887,71	3887,71	15550,85
Contador	Personas	1	2331,16	2331,16	9324,65
Secretaria	Personas	1	1812,31	1812,31	7249,25
Auxiliar de comercio exterior	Personas	1	1466,41	1466,41	5865,65
Mensajero	Personas	1	1293,46	1293,46	5173,85
			TOTAL	10791,06	43164,25

Gastos generales de administración

Descripción	V/Mensual	V/Total
Agua	12.00	144.00
Luz	45.00	540.00
Teléfono	180.00	2160.00
Útiles de aseo	25.00	300.00
Suministros de oficina	45.00	540.00
TOTAL	307.00	3684.00

ROL DE PAGOS

								ASUME EMPLEADO	ASUME EMPRESA	
PERSONAL	TOTAL SUELDO - BASE SEGURO (mensual)	Nº EMPLEADOS	SUELDO BASE SEGURO	SUELO BASE ANUAL SEGURO	10º CUARTO	10º TERCERO	VACACIONES	APORTE SEGURO PERSONAL (9,35%)	APORTE SEGURO PATRONAL (12,5%)	TOTAL AL AÑO
ÁREA ADMINISTRATIVA										
Gerente	1,100.00	1	1,100.00	13,200.00	318.00	1,100.00	563.25	1,234.20	1,603.80	15550.85
Contador	650.00	1	650.00	7,800.00	318.00	650.00	338.25	729.30	947.70	9324.65
Secretaria	500.00	1	500.00	6,000.00	318.00	500.00	263.25	561.00	729.00	7249.25
Auxiliar de comercio exterior	400.00	1	400.00	4,800.00	318.00	400.00	213.25	448.80	583.20	5865.65
Mensajero	350.00	1	350.00	4,200.00	318.00	350.00	188.25	392.70	510.30	5,173.85
ÁREA PRODUCTIVA										
Vendedores	500.00	2	1,000.00	12,000.00	636.00	1,000.00	526.50	1,122.00	1,458.00	14,498.50
Supervisor	600.00	1	600.00	7,200.00	318.00	500.00	313.25	673.20	874.80	8532.85
Obreros	380.00	12	4,560.00	54,720.00	3,816.00	7,200.00	2,439.00	5,116.32	6,648.48	69,707.16
TOTAL:	4480	20	9,160.00	109,920.00	6,360.00	11,700.00	4,845.00	10,277.52	13,355.28	135,902.76

DEPRECIACIONES

Maquinaria y equipo

Años	Valor Inicial	Vida útil	% depreciación	Cuota	Valor residual	Seguros	TOTAL
1	29964.00	10	10%	2996.40	29964.00	3%	898.92
2				2996.40	26967.60	3%	809.03
3				2996.40	23971.20	3%	719.14
4				2996.40	20974.80	3%	629.24
5				2996.40	17978.40	3%	539.35
6				2996.40	14982.00	3%	449.46
7				2996.40	11985.60	3%	359.57
8				2996.40	8989.20	3%	269.68
9				2996.40	5992.80	3%	179.78
10				2996.40	2996.40	3%	89.89

Equipos de oficina

Años	Valor Inicial	Vida útil	% depreciación	Cuota	Valor residual	Seguros	
							TOTAL
1	670	5	20%	134.00	670	3%	20.10
2				134.00	536.00	3%	16.08
3				134.00	402.00	3%	12.06
4				134.00	268.00	3%	8.04
5				134.00	134.00	3%	4.02

Equipo de computación

Años	Valor Inicial	Vida útil	% depreciación	Cuota	Valor residual	Seguros	
							TOTAL
1	4500.00	3	33%	1499.85	4500.00	3%	135.00
2				1499.85	3000.15	3%	90.00
3				1499.85	1500.30	3%	45.01

Vehículos

Años	Valor Inicial	Vida útil	% depreciación	Cuota	Valor residual	Seguros	
							TOTAL
1	40000.00	5	20%	8000.00	40000.00	5%	2000.00
2				8000.00	32000.00	5%	1600.00
3				8000.00	24000.00	5%	1200.00
4				8000.00	16000.00	5%	800.00
5				8000.00	8000.00	5%	400.00

Construcciones

Años	Valor Inicial	Vida útil	% depreciación	Cuota	Valor residual	Seguros	
1	49450.00	20	5%	2472.50	49450	2%	989.00
2				2472.50	46977.50	2%	939.55
3				2472.50	44505.00	2%	890.10
4				2472.50	42032.50	2%	840.65
5				2472.50	39560.00	2%	791.20
6				2472.50	37087.50	2%	741.75
7				2472.50	34615.00	2%	692.30
8				2472.50	32142.50	2%	642.85
9				2472.50	29670.00	2%	593.40
10				2472.50	27197.50	2%	543.95
11				2472.50	24725.00	2%	494.50
12				2472.50	22252.50	2%	445.05
13				2472.50	19780.00	2%	395.60
14				2472.50	17307.50	2%	346.15
15				2472.50	14835.00	2%	296.70
16				2472.50	12362.50	2%	247.25
17				2472.50	9890.00	2%	197.80
18				2472.50	7417.50	2%	148.35
19				2472.50	4945.00	2%	98.90
20				2472.50	2472.50	2%	49.45

Muebles y enseres

Años	Valor Inicial	Vida útil	% depreciación	Cuota	Valor residual	Seguros	
							TOTAL
1	3990	10	10%	399.00	3990	3%	119.70
2				399.00	3591.00	3%	107.73
3				399.00	3192.00	3%	95.76
4				399.00	2793.00	3%	83.79
5				399.00	2394.00	3%	71.82
6				399.00	1995.00	3%	59.85
7				399.00	1596.00	3%	47.88
8				399.00	1197.00	3%	35.91
9				399.00	798.00	3%	23.94
10				399.00	399.00	3%	11.97

FUENTES Y USOS

Descripción	Valor	Recursos Propios		Recursos Ajenos	
		%	Valor	%	valor
Terreno	15.000,00	1,00	15.000,00	0,00	0,00
Construcciones	49.450,00	1,00	49.450,00	0,00	0,00
Maquinaria y Equipo	29.964,00	1,00	29.964,00	0,00	0,00
Equipos de Oficina	670,00	1,00	670,00	0,00	0,00
Equipos de Computación	4.500,00	1,00	4.500,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres	3.990,00	1,00	3.990,00	0,00	0,00
Vehículo	40.000,00	1,00	40.000,00	0,00	0,00
Activos intangibles	5.941,50	1,00	5.941,50	0,00	0,00
Capital de trabajo	130.124,00	0,30	39.037,20	0,70	91.086,80
TOTAL	279.639,50	0,67	188.552,70	0,33	91.086,80

ANEXO VI: ARTÍCULO CIENTÍFICO



Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. IV Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo Ecuatoriana por la ESAP. Gestión y Liderazgo para Empresarios y Consultores por USAID.



Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. IV Encuentro Binacional de Integración Fronteriza Colombo Ecuatoriana por la ESAP. Gestión y Liderazgo para Empresarios y Consultores por USAID. Comercio Exterior por la Universidad Regional Autónoma de los Andes.

TEMA.

“El régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos en la empresa DEXTEX y la comercialización de jeans en el mercado de Chile”

Resumen.

El presente trabajo de investigación tiene como principal objetivo determinar la incidencia del Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo de tela e insumos para la empresa DEXTEX Cía. Ltda., en la comercialización de jeans en el mercado de Chile. Con la finalidad de utilizar las formas más idóneas y adecuadas para la importación, transformación y exportación del producto terminado.

En base a los datos estadísticos presentados por el Banco Central del Ecuador y lo expuesto por Euromonitor (Líder mundial en la estrategia de investigación para los mercados de consumo), Chile representa el país con mayor demanda de tejidos de mezclilla en la partida arancelaria 620342.10.00.00; y se pronostica que la comercialización de pantalones para hombre crecerá el 53% entre el 2010 y 2015.

Actualmente la empresa DEXTEX Cía. Ltda., se encuentra vendiendo sus productos en el mercado nacional y pretende iniciar su proceso de exportación con una cantidad de 16.800 pantalones anuales, lo que significa el 50% de la totalidad de producción en Ecuador, y gracias a las ventas en Santiago de Chile las utilidades crecerán hasta en un 19%.

Esta investigación culmina dando a conocer a la empresa DEXTEX Cía. Ltda., las ventajas de la aplicación del régimen 21, pero se recomienda en el mediano plazo expandirse a otros mercados.

Lo expuesto anteriormente tiene lugar gracias a una inversión anual de \$670.011,50, pero gracias a que las exportaciones son de forma trimestral el capital de trabajo necesario para iniciar es de \$130.124,00, de los cuales el 70% será financiado.

Por otra parte los análisis financieros determinan que el proyecto es rentable con un precio de venta DDU de \$40,50 a mayoristas quienes podrán vender este producto hasta en \$65 en las boutiques de Santiago de Chile. Además hay que mencionar que el TIR tiene un porcentaje para el inversionista del 47%, lo que afirma que el proyecto es rentable.

Abstract.

Once the study can determine that the implementation of the Temporary Admission for Inward DEXTEX company may increase in the Chilean market with a competitive price, thanks to the raw material imported from Colombia, the same that is excellent quality as well as the accessories that are imported from that country. Importantly, according to data collected Chileans spend 57% of income to purchasing clothing, always based on the quality and brand of the clothes they buy.

Currently the company DEXTEX Co.. Ltda., is selling its products in the domestic market and plans to start its export process with a number of pants 16,800 per year, which means 50% of all production in Ecuador, thanks to sales in Santiago de Chile earnings will grow by up to 19%.

This research culminates revealing the company DEXTEX Co.. Ltd., the advantages of the application of the 21, but is recommended in the medium term to expand into other markets.

The above takes place through an annual investment of \$ 670.011,50, but thanks to exports are quarterly working capital needed to start is \$ 130.124,00, of which 70% will be financed.

Moreover financial analysis determined that the project is profitable with a retail price of \$ 40,50 DDU to wholesalers who can sell this product as much as \$ 65 in the boutiques of Santiago de Chile. We also have to mention that the IRR is a percentage to the investor of 67%, which states that the project is profitable.

1. Introducción.

EL PROBLEMA.

El mundo de los negocios es cada vez más competitivo y requiere la expansión hacia mercados internacionales para incrementar el crecimiento económico. La globalización, el comercio internacional y la integración económica ha ido en aumento; Ecuador ha buscado oportunidades de desarrollo ante estas situaciones para obtener beneficios, como resultado de brindar un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes.

Gallegos (2011) menciona que según datos estadísticos, en Pelileo el 42% de la población económicamente activa, está ligada directamente a la elaboración de prendas de vestir confeccionados con tela jean, sin embargo Sebastián Carrasco, en una entrevista otorgada a Diario Hoy (2011, párr. 4), menciona que:

Las ventas de las prendas de vestir en general que se producen en el lugar (jeans, vestidos, blusas, sacos, calentadores, etc.) han bajado notablemente, esto debido básicamente a dos factores: el primero es el aumento del precio del algodón y el segundo la baja de la calidad de las prendas de vestir.

Por estas razones la mano de obra se redujo aproximadamente en un 75%, lo que implica pobreza en este sector.

Según Elizabeth Barsallo, Directora de Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES, 2011) reconoció que en la actualidad los empresarios de Pelileo están en crisis por el incremento del precio de la materia prima para la confección de jeans; lo que implica problemas al

momento de comercializar sus prendas de vestir, ya que los países extranjeros exigen calidad a precios razonables. Es muy difícil para los productores de Pelileo competir con la experiencia, calidad y precios que ofrece la competencia.

Por otra parte en el diario El Universo (2011, párr. 5) se menciona:

Patricio Toctaquiza, productor de jeans, aseveró que las telas que más aumentan los precios son las que se importan de Colombia, Perú, Brasil, Panamá y Venezuela, por esa razón algunos confeccionistas decidieron adquirir las que llegan de China, "pero son de mala calidad y no garantizan un buen producto final".

Esto implica que los productores de jeans de Pelileo se estanquen con sus productos y no puedan progresar, ya que el mercado local exige calidad a precios módicos y más aún el mercado extranjero.

El hecho de que las materias primas e insumos utilizados para la confección de jeans sean costosos y/o de baja calidad detienen su demanda en mercados cuyas exigencias son estrictas.

En Ecuador existe gran cantidad de importaciones y exportaciones amparadas bajo el régimen a consumo, en muchos de los casos puede darse lugar a la aplicación de otros regímenes suspensivos o liberatorios del pago de impuestos, que la mayoría de comerciantes no usan debido al desconocimiento de los requisitos necesarios para aplicarlos, y de las ventajas que traen consigo; esto según afirmaciones de Operadores de Comercio Exterior en el Distrito Tulcán.

Tomando en cuenta lo expuesto se puede decir que los propietarios de las empresas textiles de Pelileo no tienen ideas innovadoras que aporten al desarrollo económico, ya que solo buscan sobrevivir gracias a la monotonía de la producción y ventas de jeans, sin enfocarse a mejores alternativas de fabricación, a pesar de contar con el apoyo de varias organizaciones quienes han enfocado su ayuda a la parte de manejo de costos de producción, estandarización de tallas, diseños de calidad e implementación de normas de responsabilidad social, que además incluyan el tema ambiental y reglamentos del Instituto Ecuatoriano de Normalización.

Tatiana Carrasco, Gerente comercial de DEXTEX Cía. Ltda. (01/2012), afirma que: “la empresa cuenta con la maquinaria necesaria para incrementar la producción, pero no está siendo ocupada al cien por ciento de su rendimiento, debido a que no existe una propuesta efectiva que permita incrementar su crecimiento”.

DEXTEX Cía. Ltda. en busca de mejores alternativas de comercialización toma como opción apoyar la realización de un plan logístico de exportación aplicando el Régimen de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, lo que implica la compra de tela e insumos desde Colombia, debido a su gran variedad y reconocimiento en la confección de textiles; mientras que para la comercialización del producto terminado se elige al mercado chileno por ser el primer país de consumo de prendas de vestir en Latinoamérica según Euromonitor.

Hay que recalcar que la mayoría de telas son importadas desde Colombia y Perú, y que Ecuador lamentablemente no es competitivo en cuanto a las exportaciones de textiles, ya que Colombia exportó en el 2008 alrededor de 1382 millones de dólares, mientras que el Ecuador únicamente llegó a 145 millones lo que indica una gran desventaja en cuanto a las cantidades exportadas entre estos dos países fronterizos (PROEXPORT, 2008).

2. Materiales y Métodos.

En el estudio se aplicaron las siguientes investigaciones:

Descriptiva.-Porque fue necesario obtener información acerca de la aplicación de régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, describiendo paso a paso su procedimiento para tener una visión de cómo se opera y cuáles son sus características.

Explicativa: Se centró en buscar las causas de cómo afecta el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo de tela e insumos y la re-exportación de jeans en el mercado chileno así como la relación entre las variables para conocerlas con mayor profundidad.

Aplicada.- Con este tipo de investigación se incentivó la práctica del régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo como forma de mejora al desarrollo económico.

Bibliográfica.- Para la recopilación de información fue necesario recabar datos y conocer opiniones de diferentes autores que aportan significativamente a este trabajo.

3. Población objeto de estudio.

En el presente trabajo de investigación no se determinará una muestra puesto que la información requerida se la obtendrá de fuentes secundarias tanto para Colombia como para Chile.

Las siguientes son las empresas que proporcionan información relevante para este proyecto de investigación:

Empresas del Sector Textil Colombia:
Materia Prima (Tela Mezclilla):
Topgeartsport S.A., Eurotex – Valledupar, Primatela S.A., Stilotex S.A.S., Piramide Textil S.A., C.I. Jeans S.A, Fibratela S.A., Schonthal C.I. Ltda., John Uribe E Hijos S.A., Punto Textil S.A., Contacto Textil S.A., Comercializadora Textiles Y Moda Ltda., Icy Cremalleras Ltda., Texindigo S.A., Estudio Textil Ltda., Texdoral S.A., Sutex S.A.S., Pizantex S.A., Compañía Bogotana De Textiles S.A.S., Semek S.A., Comertex S.A., Si S.A Daccach Hnos., Importisa Ltda., Sanko Tekstil Isletmeleri San. Ve Tic. A.S., Texticentro S.A.S., Coltejer S.A., Fabricato S.A., Corbeta S.A., Comergil S.A.S., Textiles Y Negocios S.A., Insumos Y Textiles S.A., Avance Textil Avantex S.A., Coletex S.A., Textiles Risaralda S.A., Manufacturas Kaltex S.A. De C.V., V & B Textil S.A.S., Tritextil S.A.S., Dosere S.A.S., Texcaval S.A.S.
Insumos:

Cotton Council International, Indutobon / José Goliat Tobón López, Global Ltda., Creatum, Accesorios S.A., Fantaxias S.A.S., Jordao S.A.S., Herrajes Dudi S.A., Cimetel S.A., Colher Ltda., Eka Corporación S.A., Vila S.A.S., Comercin S.A.S., Jen Colombia S.A., Inyecciones Y Accesorios Ltda., Diaustria Ltda., Expoherrajes S.A., Industrias Chamher Co Ltda., Icy Cremalleras Ltda., Sintepilas S.A, Botoneria Ltda. La Piacentina, Adornos Y Accesorios S.A, Rubén Macías Be S.A.S., Hilat S.A., Concuero S.A., Coats Cadena Andina S.A., Induboton S.A., Industrias Metálicas Gol S.A., C.I. Estrada Velásquez Y Cía. S.A.S., Coletex S.A., C.I. Gintex S.A.S., Mundo Insumos S.A., Colombiana De Botones Y Accesorios S.A., Megahilos E Insumos S.A.S., Moda Herrajes S.A.S.

Empresas Importadoras de Pantalones Jean en Chile:

Comercial e Industrial Dalan Ltda., Juan López Beas y Cía. Ltda., Confecciones Gallardo Berríos y Cía. Ltda., Salvador Álamo e Hijos Ltda., Confecciones Leclerc y Lecler Ltda., Confecciones Nacionales S.A., Industria Textil Talinay S.A., Comercial Satex Ltda., Clarisa Pinto Rojas, Manufacturas Louis Philippe Ltda., Manufacturas de vestuario Mavesa Ltda., Sociedad Textiles Arizona Ltda., TJC Chile S.A., Confecciones SAO PAULO S.A., VF Chile S.A., Benson´s Clothes Chile Jeans, Italmod S.A.

4. Resultados y discusión.

DEXTEX: en primer lugar se realizó encuesta a Tatiana Carrasco, Gerente comercial de DEXTEX Cía. Ltda. (01/2012), quien afirma que: “la empresa cuenta con la maquinaria necesaria para incrementar la producción, pero no está siendo ocupada al cien por ciento de su rendimiento, debido a que no existe una propuesta efectiva que permita incrementar su crecimiento”. Lo que permitió realizar una propuesta útil e idónea como es la aplicación del Régimen de Admisión temporal para Perfeccionamiento Activo y la realización de un

Plan logístico para la comercialización de jeans de la empresa DEXTEX Cía. Ltda., al mercado chileno.

ANÁLISIS DE LA OFERTA EN COLOMBIA

Además de esto se realizó encuestas tanto a proveedores de materia prima e insumos de Colombia, esto con el fin de conocer el perfil de las empresas colombianas.

MATERIA PRIMA (TELA DENIM O MEZCLILLA)

En lo que se refiere a tela Demin o mezclilla la empresa TOPGEARSPORT dio a conocer los precios que manejan en Colombia en lo referente a este producto.

Después de un análisis exhaustivo se determinó que Colombia tiene tela denim o mezclilla de excelente calidad y a precios más módicos de los que se encuentra en Ecuador.

Además de preguntas importantes para determinar que el perfil de las empresas colombianas es muy bueno para realizar una compra. Las preguntas que proporcionan esta información son las siguientes:

P2. Identifique las características que tiene la tela índigo (tipo y color) que fabrica en su empresa, luego estipule el costo y volumen de producción en metros cuadrados.

TOPGEARSPORT fabrica tela índigo con las características 100% algodón y 98% algodón y 2% elastano; en los colores azul, negro y resinados.

Análisis: este tipo de tela es la requerida por la empresa DEXDEX en ecuador

P11. ¿Cuáles son las garantías que ofrece si las telas están en mal estado y qué porcentaje aplica?

La garantía que aplica si las telas están en mal estado es cambio del producto o devolución del dinero

Análisis: Este es un punto de gran importancia, ya que al existir garantía del producto, se eliminan totalmente las perdidas por mal estado de la materia prima.

INSUMOS

En lo referente a insumos la empresa que dio a conocer información relevante fue CREATUM ACCESORIOS y las preguntas que proporcionan información se detallan a continuación.

P2. ¿Cuál de los siguientes insumos se fabrican en su empresa? Indique el volumen de producción mensual?



Análisis: los volúmenes de producción son altos y abastecen la demanda de la empresa DEXTEX.

P9. ¿Cuál es su volumen de exportación anual de insumos?



Análisis: la cantidad a exportar por esta empresa es muy grande, lo que garantiza que no existirán inconvenientes para el envío del producto a DEXTEX (en las cantidades necesarias).

P12. ¿Cuáles son las garantías que ofrece si los insumos están en mal estado y qué porcentaje aplica?

La garantía que proporciona es cambio de insumos.

Análisis: Gracias a la garantía se eliminan el su totalidad las pérdidas por imperfecciones en los insumos.

DEMANDA EN CHILE:

Para conocer el perfil de los demandantes se procedió a realizar una encuesta a una empresa mayorista (Fashion's Park) la misma que brindó la siguiente información, misma que garantiza el éxito del producto en Santiago de Chile.

P1. Su empresa vende o está dispuesta a vender jeans con diseños (moda).

La empresa si adquiere jeans con diseño.

Análisis: Esta pregunta es de gran utilidad ya que DEXTEX elabora únicamente jeans con diseños (moda) y al adquirir este tipo de prenda de vestir garantiza el éxito de Dextex.

P2. Usando una escala de 1 a 10, donde 10 es "muy satisfecho" y 1 es "muy insatisfecho", En general ¿cómo evaluaría el desempeño de sus proveedores?

El número que designó esta empresa fue 7 lo que da una alerta para esta investigación y además indica que el cliente no está conforme con el desempeño de las empresas proveedoras.

Análisis: esta pregunta indica la que existe la probabilidad de que las empresas cambien de proveedores, y elijan a Dextex para adquirir los jeans de alta calidad.

P6. ¿Cuál es el precio que están dispuestos a pagar sus clientes por un jean de marca y un jean normal?.

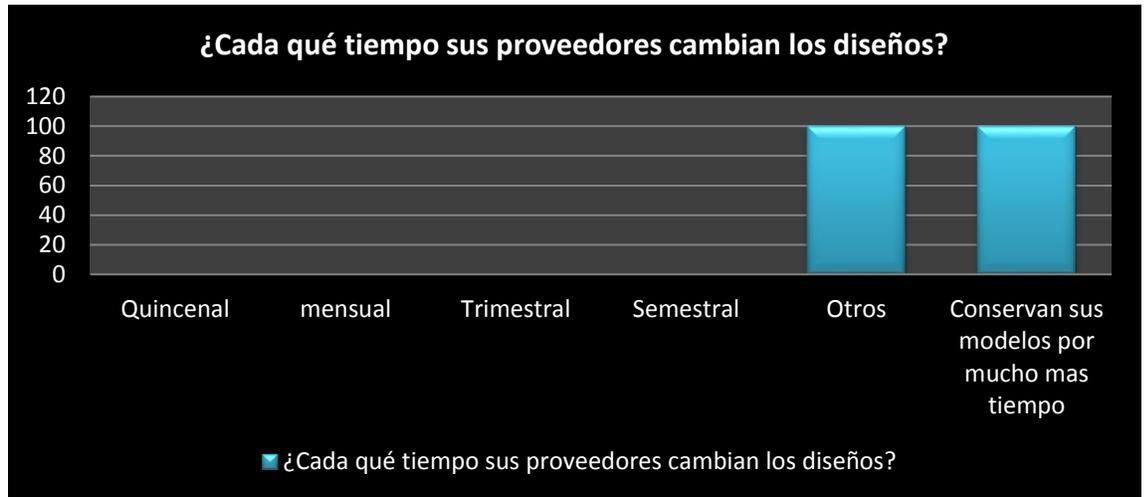
A esta pregunta la respuesta fue la siguiente:

Jean Normal: 12550 pesos chilenos que equivale a 24,90 usd.

Jean de Marca: 48000 pesos chilenos que equivale a 95,62 usd.

Análisis: los chilenos pagarían por un jean de marca 95,62 usd, más de lo que cuesta un jean de Dextex que es de alta calidad, con diseños exclusivos y de marca reconocida.

P9. ¿Cada qué tiempo sus proveedores cambian los diseños?



Análisis: la respuesta a esta pregunta es de mucha utilidad ya que Dextex cambia tres meses lo que garantiza el éxito del producto.

Con toda la información recabada se puede decir que la aplicación del Régimen de Admisión temporal para Perfeccionamiento Activo tiene mucha utilidad ya que libera el pago de tributos, lo que reduce significativamente el costos del producto importador, gracias a esta ventaja se puede importar a costos bajos y brindar un producto de excelente calidad al mercado extranjero, en donde prima la elegancia, la moda, el estilo, la calidad de AVITUS (marca de DEXTEX).

Es por ello que se recomienda a la empresa hacer uso de esta herramienta la cual es de mucha utilidad ya que el estudio realizado determinó el éxito en el mercado extranjero.

Además es importante incursionar de a poco en otros mercados que demandan de este producto.

Bibliografía.

1. Flores, R (2011, 16 de marzo). Industria del jean está en peligro. *Diario Hoy* [en línea]. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias->

- ecuador/industria-del-jean-esta-en-peligro-464276.html [2011,04 de noviembre].
2. Gallegos .A (2011, octubre). Paradise of the jean, [en línea], pag12. Recuperado de: <http://www.pageflip-flap.com/read?> [2011, 04 de noviembre].
 3. *Industria textil y confecciones* (2009, septiembre). Colombia: PROEXPORT. Recuperado el 04 de noviembre de 2011, de <http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/>.
 4. MIPRO, Ministerio de Industrias y Productividad (2011, abril). 600 fabricantes de jeans de Pelileo recibirán capacitación técnica. *El Ciudadano* [en línea]. Recuperado de: <http://www.elciudadano.gob.ec/index>. [2011, 04 de noviembre].
 5. Pinto, W. (2011, 01 de abril). La producción de jeans en Pelileo baja por altos costos en los insumos. *El Universo* [en línea]. Recuperado de: <http://www.eluniverso.com/2011/04/01/1/1356/> [2011, 04 de noviembre].
 6. *Chilenos Son los Que Más Gastan en Ropa de Latinoamérica* (2010). *Estrategia* [en línea]. Recuperado de <http://www.estrategia.cl/detalle/>