

UNIVERSIDAD ESCUELA POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

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

**Tema:” Comercialización de fibra de alpaca de Lima-Perú y la demanda
existente en el sector artesanal de Carchi-Ecuador ”**

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

AUTOR: Magaly Ximena Pojota Reina

ASESOR: Tomas Sánchez Jaime PhD.

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO

Certifico que el/la estudiante Magaly Ximena Pojota Reina con el número de cédula 040153972-1 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: **“Comercialización de fibra de alpaca de Lima-Perú y la demanda existente en el sector artesanal de Carchi-Ecuador.”**

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.

Tomás Sánchez PhD.
Tulcán, --- de----- 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

Yo, Magaly Ximena Pojota Reina con cédula de identidad número 040153972-1 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

f.....
Magaly Ximena Pojota Reina
Tulcán, --- de----- de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Magaly Ximena Pojota Reina, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

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

Tulcán, __ de _____ de 2013

Magaly Ximena Pojota Reina
CI 040153972-1

AGRADECIMIENTO

A ti mi Dios por bendecirme día a día con la vida, por las personas maravillosas que siempre pusiste a mi lado para que me guiaran por la senda indicada, por concederme fortaleza, sabiduría y perseverancia durante mi vida estudiantil.

A mi padres, los protagonistas de este logro como no decirles gracias si su apoyo incondicional, palabras de aliento, compañía y ejemplo fueron los pilares fundamentales que me sostenían y me ayudaron a ser la persona que soy ahora, que Dios los bendiga papitos muchas gracias.

A mis hermanos Diana y Jefferson por llenarme la vida de sonrisas y juegos, por su amor de hermanos que me motivaba a ser su gran ejemplo a seguir.

A mi abuelito por sus consejos y a mi abuelita por su amor maternal. A toda mi familia que de una u otra forma estaba presente cuando los necesitaba para darme su apoyo y consejos.

A mi Tutor, quien además de maestro un gran amigo, persona digna de admiración y respeto, Tomas Sánchez PhD. mi agradecimiento sincero por sus enseñanzas y apoyo en el desarrollo de este trabajo culmen de un gran sueño.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi - Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional institución que me dio la oportunidad de prepararme y en especial a mis maestros por compartir sus conocimientos.

A todas las personas que contribuyeron al desarrollo de este proyecto de grado.

Magaly Ximena Pojota Reina

DEDICATORIA.

Este proyecto de grado se lo dedico a Dios mi gran amor el dueño de mi vida, a la Virgen María, a mis padres quienes empezaron la tarea de educadores con amor infinito, brindándome todo lo que necesitaba, por sus cuidados, por enseñarme a luchar por mis sueños e ideales, por ser para mí la fuente de inspiración para levantarme y continuar a pesar de las dificultades, por confiar en mí y porque quien soy se lo debo a ustedes.

A mis hermanos, a mi familia, amigos y maestros por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

A todas las personas que me aprecian y que siempre me han brindado una mano amiga, a todos espero no defraudarlos y contar siempre con su apoyo valioso, sincero e incondicional.

Este trabajo fruto de años de esfuerzo, dedicación, desvelos, renunciaciones y perseverancia se lo dedico a todos ustedes que son la razón de mi vida, la fuente de agua viva que me hace florecer y embellece mi existir.

Magaly Ximena Pojota Reina

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	7
ABSTRACT	8
UCHILLAYACHISHKA RIKUCHIK.....	9
INTRODUCCIÓN.....	10
I. EL PROBLEMA.....	11
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	12
1.3.DELIMITACIÓN	12
1.4.JUSTIFICACIÓN	13
1.5. OBJETIVOS.....	15
1.5.1 OBJETIVO GENERAL	15
1.5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	15
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	16
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	16
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	18
2.3 MARCO TEORICO.....	19
2.3.1 TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN	19
2.3.2 METODOLOGIA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN.....	22

2.3.3 VOCABULARIO TÉCNICO.....	22
2.4. IDEA A DEFENDER.....	23
2.5. VARIABLES.....	23
III. METODOLOGÍA	24
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	24
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	25
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE AS VARIABLES.....	27
3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	28
3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	28
.. 3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL IMPORTADOR	28
3.6.1.1 FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS.....	28
3.6.1.2 FACTRES POLÍTICOS.....	31
3.6.1.3 FACTORES GEOGRÁFICOS.....	35
3.6.1.4 FACTORES TECNOLOGICOS.....	37
3.6.1.5 PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS....	37
3.6.2 ANALISIS MERCADO - PRODUCTO.....	39
3.6.2.1 PEFILES DL CONSUMIDOR.....	39
3.6.2.2 EL PRODUCTO.....	40
3.6.3 ANALISIS SITUACIONAL DEL PERÚ.....	44
3.6.3.1 FACTORES POLITICOS Y LEGALES.....	44
3.6.3.2 FACTORES POLITICOS PAIS EXPORTADOR.....	46
3.6.4 ANALISIS MERCADO.....	47
3.6.5 FODA.....	54
3.6.5.1 ANALISIS FODA.....	54
3.6.5.2 FUERZAS DE PORTER.....	55
3.6.6 PROYECCIONES DEL ESTUDIO.....	57
3.6.6.1 DEMANDA EFECTIVA.....	59

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	61
4.1. CONCLUSIONES.	61
4.2. RECOMENDACIONES.....	62
V. PROPUESTA (Investigación cualitativa)	63
5.1. TÍTULO	63
5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	63
5.3. JUSTIFICACIÓN.....	63
5.4. OBJETIVOS.....	64
5.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	64
5.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	64
5.5. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.....	64
5.5.1 ESTUDIO TÉCNICO.....	64
5.5.2 ESTUDIO LOGÍSTICO	74
5.5.3 ESTUDIO FINANCIERO.....	75
VI. BIBLIOGRAFIA.....	79
CÓDIGOS.....	79
LINKOGRAFÍA.....	79
VII. ANEXOS.....	82

CONTENIDO DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Producto Interno Bruto.....	29
Gráfico No. 2 Tasa de Interés Activa	30
Gráfico No. 3 Importaciones del Ecuador	32
Gráfico No. 4 Importación de bienes.....	32
Gráfico No. 5 Balanza Comercial del Ecuador.....	33
Gráfico No. 6 Aranceles Vigentes	34
Gráfico No. 7 Registro de Importadores (BCE).....	40
Gráfico No. 8 Consulta de Importaciones por Partida Arancelaria.....	41
Gráfico No. 9 Costo de fibra de alpaca	42
Gráfico No. 10 Importadores Otavalo	44
Gráfico No. 11 Importadores Guayaquil	44
Gráfico No. 12 Balanza Comercial Perú- Mundo	47
Gráfico No. 13 Población Alpaquera del Perú	47
Gráfico No. 14 Cadena Productiva De La Fibra De Alpaca	49
Gráfico No. 15 Complejo Textil Alpaquero- Arequipa	50
Gráfico No. 16 Exportaciones de pelo fino de alpaca - FOB US \$Miles	51
Gráfico No. 17 Exportaciones de Pelo Fino Cardado o Peinado De Alpaca	52
Gráfico No. 18 Las cinco fuerzas de Porter	56
Gráfico No. 19 Plano de La Planta.....	64
Gráfico No. 20 Ingeniería De Procesos	67

CONTENIDOS DE TABLAS

Tabla No. 1 Población del Carchi.....	26
Tabla No. 2 Población objeto de estudio	26
Tabla No. 3 Indicadores Básicos	29
Tabla No. 4 Tributos al Comercio Exterior	33
Tabla No. 5 Modos de Transporte	36
Tabla No. 6 Demanda insatisfecha de fibra de alpaca.....	43
Tabla No. 7 Población alpaquera del Ecuador.....	43
Tabla No. 8 Indicadores Básicos del Perú	46
Tabla No. 9 Empresas Exportadoras de fibra de alpaca.....	51
Tabla No. 10 Precios FOB referenciales en kilogramos (US\$/kg)	52
Tabla No. 11 Principales Mercados de Exportación	53
Tabla No. 12 Resumen Proyecciones Del Estudio	58
Tabla No. 13 Demanda Insatisfecha Local	58
Tabla No. 14 Oferta Exportable del Perú TM.....	58
Tabla No. 15 Oferta Exportable de Perú.....	59
Tabla No. 16 Demanda Mensual	59
Tabla No. 17 Demanda Trimestral	60
Tabla No. 18 Demanda Anual.....	60
Tabla No. 19 Activos Fijos	65
Tabla No. 20 Localización Optima De La Planta.....	66
Tabla No. 21 Recursos Humanos	71
Tabla No. 22 Incoterms.....	74
Tabla No. 23 Balance General.....	75
Tabla No. 24 Estado de Resultados	76
Tabla No. 25 Flujo De Efectivo	77
Tabla No. 26 VAN, TIR, Periodo De Recuperación y Costo beneficio	78

CONTENIDOS DE MAPAS

Mapa N° 1 Mapa De Puertos Del Perú	36
Mapa N° 2 Población Alpaquera en Perú.....	48
Mapa N° 3 Situación Geográfica de la Planta	66

CONTENIDO EN ANEXOS

Anexos N° 1 Página Web de Michell y Cia S.A.....	82
Anexos N° 2 Referencias del producto a adquirir.....	82
Anexos N° 3 Contrato de Compra - Venta Internacional.....	82
Anexos N° 4 Registro Único de Contribuyente.....	84
Anexos N° 5 Proceso de obtención de la firma digital (Token)	84
Anexos N° 6 Página Oficial del SENA E	84
Anexos N° 7 Carta Porte Internacional	85
Anexos N° 8 Declaración Andina de Valor.....	86
Anexos N° 9 Registro de Bodega (Karde).....	86
Anexos N° 10 Lista de Empaque	87
Anexos N° 11 Factura Comercial.....	87
Anexos N° 12 Estimación de Compras	88
Anexos N° 13 Datos Básicos y Datos Específicos	88
Anexos N° 14 Matriz General e Inversión Costos	92
Anexos N° 15 Inversión Inicial.....	94
Anexos N° 16 Balance General y Estado de Resultados (s.f.).....	95
Anexos N°17 Flujo de efectivo; VAN, TIR, Periodo De Recuperación, Costo beneficio yPunto de Equilibrio.....	96
Anexos N° 18 Rol de pagos; Amortización deuda; y, Depreciaciones .	97
Anexos N° 19 Visita a la Comuna de Zuleta	101
Anexos N° 20 Plaza de Ponchos- Otavalo.....	102

RESUMEN EJECUTIVO

La tesis titulada “Comercialización de fibra de alpaca desde Lima–Perú y demanda existente en el sector artesanal del Cachi–Ecuador”, se desarrolló como un estudio de factibilidad cuyo objetivo es determinar la demanda insatisfecha de fibra de alpaca de este sector, para realizar la adquisición de materia prima desde el Perú y cubrir parte de dicho requerimiento; apoyando a la economía del artesano, mismo que comercializa su producto terminado a mercados nacionales e internacionales a precios más competitivos.

La fibra peruana es de excelente calidad y sus propiedades diferenciadoras con otras lanas y fibras la han posesionado exitosamente en mercados internacionales como China, Italia, Japón, Reino Unido, Corea del Sur, Taiwán, y demás países consumidores. En base a la investigación de mercado se conoció que en nuestro país ya se está empleando la fibra de alpaca para elaborar sacos tejidos a mano en la provincia del Carchi, los cuales han tenido una acogida favorable.

Se tiene como referente para proveedor la empresa peruana Michell y Cia. S.A. considerada una de las industrias bandera en la exportación de la fibra. Además se dispone de acuerdos comerciales favorables, de estudios: técnico; financiero; y, logístico, que sustentan la factibilidad de esta investigación.

Palabras Claves: Fibra de Alpaca; Comercialización; Demanda.

EXECUTIVE ABSTRACT

The thesis titled “alpaca fiber commercialization from lima-Peru and demand in the artisanal sector of Carchi-Ecuador”, is developing a feasibility study with the aim to determine the unmet demand for alpaca fiber in the sector for the procurement of raw material from Peru and meet part of this requirement, supporting artisan economy, same as marketed their finished product to domestic and international markets at competitive prices.

Peruvian fiber is of excellent quality and differentiating properties with other yarns and fibers have possessed successfully in the international markets such as China, Italy, Japan, UK, South Korea, Taiwan, and other consumer countries. Based on the market investigation it was learned that in our country is already using alpaca fiber to produce hand woven sacks Carchi province, which have been favorably received.

It has vendor as a benchmark for the Peruvian Michell and Cia. S.A. considered one of the flag in the export industries in the fiber. Also provides favorable trade agreements, studies: technical, logistical a financial that supports the feasibility of this research.

Keywords: Alpaca Fiber, commercialization, demand.

UCHILLAYACHISHKA RIKUCHIK

Kay Tesis cashna shutichiska kan "Allpaca milmata Lima - Perú mama llaktamanta mintalankapak shinallata Carchi - Ecuador markapy rantik tiakkunata yachankapak kay artesanal kuskapi", kaipaka rurarirkami shuk estudio de factibilidad nishkakunata, kaypika rikuchinkamy mashna rantikkuna Allpaca milma tiakta yachankapak, shinallata milmakuna apamunkapak Perú mama llaktamanta maykan mutsurishkakunaman, yanapashpa kay artesano kulki tantaykunapi, paykukaka tukuy rurashkakunata mintalanmi kay mama llakta ukupi shinallata skuk jatun cuztkakunapi misharik chaninkunapi.

Perumanta milmaka shuk milmakunamanta sumak kaymantami ricsirishkakan ña allypacha kikinyarishkapash kan kay jatun cuztkakunapi China, Italia, Japón, Reino Unido, Corea del Sur, Taiwán, shinallata shuk mama llaktakunapi. Ccuskakunata taripayshpami yachak chayarkanachik ñucanchik mama llaktapika ñami kay allpaca milmawan ruranakun kushmata, makiwan awashpa Carchi markapi, kaykunaka alli chaskishkami kan.

Charinchikmi shuk katuna ukuta kay Perumanta katukwasi Michell y Cia. S.A nishkata ninan ricsishkami kan milmata shuk mama laktakunaman katuumanta. Shinallata charin mintalae pankakunata, tenicu, kullki kapina y paktarina taripayashkakunata, kaykunaka ashikata yanapan tukuy pankakunata.

Niskakuna: Allpaca Milma; Mintalana; Rantina.

INTRODUCCIÓN

“El mundo sería fácil de entender si las relaciones fueran sencillas, unilaterales, lineales y aditivas” (Jervis, 2009).

El presente trabajo de investigación trata sobre la comercialización de fibra peruana de excelente calidad como es la de alpaca, siendo requerida como materia prima para la elaboración de artesanías tejidas en la provincia del Carchi, en tal virtud se ha realizado este trabajo considerando todos las condiciones y factores influyentes en el intercambio comercial entre los dos países hermanos: Ecuador y Perú, de este producto.

En el Capítulo I, se expone el planteamiento del problema es decir la situación actual de los sectores inmersos, se realiza la formulación del problema, la delimitación del estudio, se plantean las razones por las que se cree importante desarrollar el tema de investigación, y los objetivos que se persiguen.

En el Capítulo II, se presentan los antecedentes de la investigación, el respaldo legal en la que se sostiene para efectuar la comercialización internacional, las teorías del comercio en las cuales nos hemos basado, la metodología, el vocabulario técnico y las variables del tema.

En el Capítulo III, se describe la metodología, la población y muestra de la investigación, operacionalización de las variables, el plan de recolección, procesamiento y análisis de la información, análisis situacional del país importador, exportador y del mercado, el análisis FODA y el de las cinco fuerzas de Porter con relación a la investigación.

En el Capítulo IV se plantea las conclusiones sobre los más destacados aspectos del presente trabajo y las pertinentes recomendaciones.

Por último se presenta la propuesta en donde se dan a conocer tres estudios fundamentales para el proyecto como: estudio técnico, logístico y financiero.

I. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Nuestro entorno día a día se ve inmerso en un mundo globalizado, donde el intercambio comercial es un eje fundamental en la dinamización de la economía de cada una de los países y el desarrollo social de los mismos, Ecuador no está ajeno a dicha realidad por cuanto mantiene varios acuerdos comerciales entre diferentes países y de manera específica entre las naciones más cercanas como son Perú y Colombia. Actualmente se realizan importaciones y exportaciones en variedad de mercancías entre los países vecinos, así tenemos la comercialización de materias primas desde el Perú, para la producción en territorio ecuatoriano, tal es el caso de la fibra de alpaca que se comercializa para tejer sacos a base de éste material en las provincias del Norte del país y específicamente en la provincia del Carchi, realizados por las mujeres artesanas de la localidad, cuyos diseños son muy apreciados en los mercados Europeos.

Teniendo en cuenta que en el mercado nacional la producción de fibra de alpaca es muy escasa y la demanda es superior a la oferta nacional, los comerciantes de productos diseñados a base de ésta fibra, se encuentran preocupados por no poseer la materia prima suficiente para elaborar y comercializar las artesanías tejidas, situación que también afecta a las mujeres que laboran en este sector productivo, de tal manera que una oportuna solución es la comercialización de fibra de alpaca de Lima-Perú, considerando que este país es el productor número uno de fibra de alpaca, además de que esta fibra cuenta con propiedades muy favorables tales como: variedad en colores naturales, fibras resistentes, peso ligero, brillo natural, térmica entre otras, es decir materia prima de calidad que mediante la implementación de una estrategia de comercialización adecuada, permitirá abastecer la demanda existente en el sector artesanal de la provincia del Carchi-Ecuador.(García, 2005)

Podemos plantear preguntas que nos faciliten la formulación del problema tales como: ¿Cuál es la oferta de fibra en Perú? ¿Qué lugares son los potenciales oferentes de fibra de alpaca? ¿Existen asociaciones o gremios de comercializadores de fibra en Perú? ¿Qué tipos de fibra oferta Perú? ¿Qué estrategia de comercialización puedo utilizar? ¿Cuál es la demanda de fibra en el sector artesanal del Carchi? ¿Qué normas de calidad debe cumplir la fibra para su comercialización? ¿Existen comercializadores de este producto en Ecuador? ¿Cuál es el costo del producto? ¿Qué tan competitiva es la fibra de Perú con la de otros países? ¿Durabilidad del producto? ¿Tipo de empaque o embalaje que debería utilizar para la comercialización? ¿Existe la suficiente oferta de fibra de alpaca todo el tiempo en Perú?

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El desconocimiento de la demanda insatisfecha de fibra de alpaca en el Sector Artesanal de la provincia del Carchi, ha limitado la Comercialización de este producto desde el sector oferente de Lima-Perú.

1.3. DELIMITACIÓN

Objeto	Demanda
Sujeto	Comercialización
Tiempo	Abril 2012 – Agosto 2013
Área Geográfica	Oferente: Lima – Perú Demandante: Carchi Ecuador
Grupo objetivo	Oferente: Industrias productoras de fibra de alpaca de Lima – Perú Demandante: Asociaciones de Artesanas de Montufar Mira y Espejo.

Elaborado por: Ximena Pojota.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Cada país posee obras artísticas que reflejan lo más significativo de sus culturas así se destacan las esculturas, cerámicas, artesanías tejidas a base de fibra, entre otras expresiones de arte, como habitualmente sucede con las artesanías de Ecuador. Razón por la cual se considera que el estudio de la demanda insatisfecha de fibra en el sector artesanal de la provincia del Carchi, es importante para un ingeniero de comercio exterior, ya que al conocer la situación real por la que atraviesa este importante sector se podrá plantear propuestas innovadoras que permitan dar una solución oportuna y eficiente, de tal manera que el sector artesanal pueda continuar con sus actividades cotidianas de tejidos a base de fibra y que mejor si con este estudio de carácter profesional logramos impulsar y proyectar al sector a una mejora continua a nivel local, nacional e internacional, mediante la comercialización de fibra de alpaca de Lima Perú.

Se desconoce de investigaciones afines al tema de estudio en cuestión, en tal virtud la presente investigación contribuye en el entorno de la familia inmersa directa e indirectamente con el sector artesanal de la provincia, generando un impacto social en tanto que las personas involucradas en la investigación buscarán ser entes activos con su aporte en información y experiencia adquirida en este sector, lo cual permite obtener una excelente investigación que beneficie al investigador y a los interesados en cubrir las demandas insatisfechas de fibra de alpaca para la elaboración de las artesanías tejidas. También se reconoce un impacto económico, si el sector artesanal opta por la comercialización de fibra de alpaca peruana, que es de calidad y reconocida a nivel internacional, permitiendo a los tejidos a base de ésta fibra ser competitivos en mercados extranjeros, y generar mayores ingresos a las tejedoras y comercializadores, además de que se crearan más plazas de trabajo de modo que se fortalezca la economía de las familias.

Sabemos que actualmente el sector artesanal ya elabora sus tejidos a base de fibra de alpaca; así lo afirman las tejedoras de la provincia; muy probablemente es porque “la fibra de alpaca contiene bolsas de aire microscópicas, lo que hace posible crear prendas ligeras de peso y con gran poder térmico, es inusualmente fuerte y resistente” (La fibra, 2013, parr.2), por cuanto “las prendas de Alpaca no se rompen, pelan, deforman o crean estática, y son fácilmente lavables” (La fibra, 2013, parr.3).

Por todo esto es que en los últimos años la fibra de alpaca “ha abierto uno de los mercados más prometedores en textiles. Su alta calidad brinda posibilidades a que el Perú incremente su producción, exportación y afianzamiento como la fuente de fibra de alpaca de mayor calidad en el mundo” (Alzamora, 2007, p.10).

Con este proyecto, se espera que la persona que realiza la investigación, desarrolle un perfil profesional muy bien definido, teniendo de base sus conocimientos y experimentando sus nuevas propuestas que le permitan destacarse en el medio nacional e internacional, razón por la cual este trabajo pretende mejorar la situación económica de las mujeres que se dedican a tejer los sacos de fibra e indirectamente a todas las familias, que están inmersas en el comercio de artesanías tejidas, de tal manera que se refleje en los lugares dedicados a esta actividad la calidad de vida en las personas, logrando un bienestar social, impulsando nuestra cultura y darse a conocer al turista. Forjar oportunidades de trabajo, desarrollo social y económico tanto para el investigador, las localidades y la provincia donde se impulsará la confección de los sacos para ser vendidos a otros lugares del mundo, mediante la participación directa de los comercializadores que compran y venden los productos textiles, tanto para el mercado local, regional y nacional, como para exportación, industrial o artesanal.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar la demanda insatisfecha de fibra de alpaca en el sector artesanal de la provincia del Carchi para realizar la Comercialización de dicho producto desde Lima Perú.

1.5.2 Objetivos Específicos

Sustentar teóricamente la demanda de fibra de alpaca en el mercado local y la Comercialización de la misma a nivel internacional.

Diagnosticar la demanda insatisfecha en el sector artesanal del Carchi para efectuar la Comercialización de fibra de alpaca de Lima- Perú.

Estudio de Factibilidad sobre la Comercialización de fibra de alpaca desde Lima-Perú, para cubrir parte de la demanda insatisfecha en el Sector Artesanal del Carchi-Ecuador.

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Después de haber consultado algunos acervos bibliográficos a través del internet, hemos encontrado cinco estudios que nos sirven como antecedentes: El primero se intitula *“Análisis de la Aplicación de Barreras Arancelarias a las Importaciones Ecuatorianas: Caso Textil Y Calzado”* realizada por López Evelyn, Giler Glenda y Vargas Mónica, para obtener el título de Ingeniería Comercial, en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (2011). Este documento hace un análisis económico tributario sobre el efecto que genera los cambios en las políticas comerciales externas en las decisiones de los agentes de la economía ecuatoriana, para verificar en qué medida se ha promovido la industria local. El análisis se centra en las medidas adoptadas sobre las importaciones de textiles, artículos de cuero y calzado, teniendo como periodo de estudio: 1996 – 2010. Además, se estudia si se ha cumplido con los objetivos de la economía nacional es decir que se proteja la industria nacional por medio de la promoción del desarrollo de las actividades productivas del país y de la limitación de las importaciones de bienes de consumo.

El segundo trabajo de grado que consideramos como antecedente es el intitulado: *“El proceso de la auditoria a las importaciones según los regímenes especiales”*, realizado por Teresa torres y Luisa Riofrio, para obtener el título de auditora en control de gestión, en la Escuela Superior Politécnica del Litoral, (2005). Este trabajo investigativo hace referencia a alternativas de auto aprendizaje con temas relacionados a comercio exterior, enfocado a las importaciones y exportaciones ecuatorianas. En la primera parte se trata sobre el campo del comercio exterior, sus agentes protagonistas, operaciones y políticas, a continuación se desarrolla paso a paso el proceso de importación, despacho aduanero y funciones de un Agente de Aduana, también se explica los regímenes de importación, formas de importar y tributos a cancelar en una

importación y por último se explica los procedimientos de auditoría, para determinar el fiel cumplimiento de todo el proceso de importación y evitar fraudes al Estado, a través de la evasión de tributos.

Un tercer trabajo de grado es: *“Demanda de Fibra de Alpaca - Perú”* realizado por Fiorella García para obtener el título de Ingeniera en Negocios Internacionales en la Universidad San Martín de Porres (2006). La presente investigación trata sobre generalidades de la alpaca identificada como un camélido sudamericano cuya fibra ha sido privilegiada por la naturaleza ubicándose como una de las más finas en todo el mundo, es por ello que su fibra y productos derivados son demandados en todo el mundo. Perú uno de los países con la mayor población y producción de fibra de alpaca, con el 85% del total, seguido por otros países como Bolivia, Chile, Argentina, Ecuador, Nueva Zelanda, EE.UU. y Australia; utilizan estas fibras en la industria textil para la producción de lanas, con las que posteriormente se confeccionan chompas, ponchos, colchas, etc. La demanda de fibra de alpaca del Perú ha incrementado notablemente alcanzando niveles altos en la exportación a nivel internacional, debido a la gama de colores, suavidad, fineza y calidad. Los principales destinos son China e Italia para hilos semi-procesados, mientras que Italia, Estados Unidos y Japón para los hilados, las chompas las de alta calidad se destinan principalmente al Japón.

Y un cuarto trabajo encontrado es la monografía titulada: *“El Mercado de fibra de Alpaca”* realizado por Mayra Sánchez (2010). El desarrollo de las poblaciones peruanas que se han dedicado a la crianza de alpacas como un recurso productivo originario y cultural, se debe a la industrialización de la materia prima como tal, en este caso la fibra y la comercialización de la misma hacia mercados internacionales. Conocemos que la fibra de Alpaca es inusualmente fuerte y resistente, haciéndola por lo tanto ideal para el proceso industrial. Usando telares, los productores de artesanía realizan ponchos, tapetes, cobijas y con agujas de tejer producen chompas abrigadoras. Así van a los mercados a venderlas. Una chompa hecha a mano es vendida a \$10 dólares y una vez que

la chompa ha pasado por toda la increíble cadena de intermediarios el cliente japonés estará pagando \$180 dólares por la chompa en Tokio. Esta monografía trata la exportación de fibra de alpaca y productos terminados, Mercados Potenciales, cadena productiva competencia y concluye en que la fibra dió lugar al desarrollo industrial y pasó a la creación de organizaciones, cooperativas y demás entes económicos.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.2.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR	Art. 284, numeral 8. <i>“Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes en mercados transparentes y eficientes”¹</i>
	Art 304 numerales. 1 y 2 <i>Fortalecer y dinamizar los mercados. Impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.</i>
	Art 306 inciso 2.- El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo.
	Art 337.- <i>El estado promoverá la comercialización de productos para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial.</i>
	Art 416 literales 11 y 12. <i>Impulsar prioritariamente la integración política, cultural y económica de la región andina. Fomentar un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados</i>
	Art 423 numeral 1. <i>Impulsa la integración económica, la unidad productiva y el comercio regional.</i>
2.2.2 PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR.	Política 11.1 literal f). Impulsar las importaciones, especialmente las de insumos para la producción.
	Política 11.7 literal a). Manejar eficiente los servicios aduaneros para facilitar el comercio de exportaciones e importaciones.
2.2.3 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)	Art.4 literal p). <i>“Facilitar las operaciones de comercio exterior”</i>
	Art. 72. literal e) <i>Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, en los casos previstos y en los acuerdos internacionales; f) Expedir licencias y procedimientos de importación y exportación; g) promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables.</i>
	Art 84.- <i>beneficiarse de preferencias arancelarias, contingentes, regímenes especiales aduaneros.</i>
	Art 147.- Importación definitiva.
	Art 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.
	Art 154.- Exportación definitiva
2.2.4 ACUERDO DE CARTAGENA	Art. 5.- Se crea la “Comunidad Andina”, integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
	Art 72.- Eliminar los gravámenes y las restricciones sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier País Miembro.
	Art. 77.- Los Países Miembros se abstendrán de aplicar gravámenes y de introducir restricciones de todo orden a las importaciones de bienes originarios de la Subregión.

¹ Todas las cursivas o itálicas de la fundamentación legal son nuestras.

<p>2.2.4.1. DECISIÓN 416</p> <p>NORMAS ESPECIALES PARA LA CALIFICACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS</p>	<p>Art 1.- Se entenderá por: Originario (Todo producto, material o mercancía que cumpla con los criterios para la calificación del origen, establecidos en esta Decisión) y Materiales: Las materias primas, los productos intermedios, y las partes y piezas incorporados en la elaboración de las mercancías.</p> <p>Art 2.- literal a) Para acceder al programa de liberación previsto en el Acuerdo de Cartagena y conforme a la presente Decisión, serán consideradas originarias del territorio de cualquier País Miembro, las mercancías.</p> <p>Art 6.- Las mercancías originarias conforme a esta Decisión, gozarán del Programa de Liberación, independientemente de la forma y destino del pago que realice el país importador.</p>
<p>2.2.5 LEY DE DEFENSA AL ARTESANO</p>	<p>Art 17.- El Estado prestará a los artesanos eficiente ayuda económica mediante la importación en los términos más favorables que establezca correspondiente Ley, de los materiales e implementos de trabajo de los artesanos.</p>
<p>2.2.5.1. LEY DE FOMENTO ARTESANAL</p>	<p>Art 9.- Menciona las exoneraciones fiscales y tributarias, de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la producción y tecnificación de los talleres artesanales.</p>

2.3. MARCO TEÓRICO

2.3.1. TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Para poder acercarnos al problema desde una perspectiva teórica coherente con los lineamientos de la carrera en Comercio Exterior, se hace necesario empaparnos de aquellas teorías económicas que nos puedan ayudar a establecer un marco teórico referencial. En nuestras primeras indagaciones hemos encontrado una diversidad de teorías económicas que van desde la denominada *Ventaja absoluta* nacida en el siglo XIX con Adam Smith, hasta la denominada *La Nueva Teoría de Comercio Internacional* que surgió en la década de 1970.

Con relación al tema de investigación las teorías que encajan con éstas son:

TEORÍA	CARACTERÍSTICAS	RELACIÓN CON LA INVESTIGACIÓN
<p align="center">TEORÍA DE LA VENTAJA ABSOLUTA Y LA DIVISIÓN DEL TRABAJO (ADAM SMITH)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los cuales tiene una ventaja absoluta (o que pudiera producir de manera más eficiente que otros países) e importar aquellos otros en los que tuviera una desventaja absoluta (o que produjera de manera menos eficiente). (Gonzales, 2012) • La teoría de la división internacional del trabajo, consistía en que los estados debían especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales tuvieran mayor ventaja comparativa, por su alta calidad y bajo precio. (Melguizo, 2012). • Para Smith los distintos bienes deberán producirse en aquel país en que sea más bajo su coste de producción y desde allí, exportarse al resto de las naciones. • En su libro “La riqueza de las naciones” Smith menciona que el comercio internacional es un juego de suma positiva, porque todos ganamos. Un país gana dinero otro país gana productos. • Todos los países deben especializarse para obtener beneficios del comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • En base esta teoría, es idóneo comercializar fibra de alpaca entre Perú y Ecuador, ya que este primero cuenta con el recurso pecuario, como son las alpacas para la producción de su fibra en grandes cantidades es decir en un 74.8%, mientras que en nuestro la producción de esta fibra es apenas del 0.13%, datos tomados de: <i>El Informe de producción textil de fibras de camélidos sudamericanos en el área alto andina se Bolivia, Ecuador Y Perú.</i> • Por lo que podemos decir que Perú posee la mayor ventaja absoluta en la producción de fibra de alpaca de calidad y a precios reducidos y por ende entre estos dos mercados se genera una gran oportunidad para intercambiar este recurso. • En estudio donde se produce a menor costo es Perú, de tal manera que la fibra es adquirida por grandes mercados que no la producen como China, Italia Japón, Inglaterra, EE.UU y es factible que la adquiera Ecuador. • Si Perú gana con la venta de la fibra, Ecuador gana con la adquisición de esta materia prima para la confección de artesanías para comercializarlas más tarde en el exterior.
<p align="center">TEORÍA DE LA VENTAJA COMPARATIVA (David Ricardo)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aparece en el Siglo XIX. “Para David Ricardo el intercambio comercial es beneficioso porque aumenta la producción y el consumo en cada país” (García, 2009, p. 34) • Explica que siempre que los precios relativos de los productos intercambiados difieran, cada país tendrá una ventaja comparativa. Frente a estos beneficios, cada país debe especializarse en aquel producto en el que tenga ventaja comparativa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuestro país tiene un potencial exportador en productos agrícolas como es el banano y por otro lado las flores, en tal virtud (especializado en estos sectores), podemos decir que mientras en ciertos productos somos los potenciales proveedores para el mundo, en otros casos necesitamos comprar a otros países lo que no podemos producir o nos es más costoso hacerlo, así es el caso de la fibra de alpaca.

	<ul style="list-style-type: none"> • Según la teoría de la ventaja comparativa, el país que tenga ventaja absoluta en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor. (<i>Primeras teorías, 2012</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • Entonces mientras Perú es especialista en la producción de fibra de alpaca, Ecuador se destaca en los sectores señalados anteriormente, de tal forma que de esto surge el libre comercio para suplir necesidades entre países y lograr su desarrollo comercial.
TEORÍA DE HECKSCHER-OHLIN.	<ul style="list-style-type: none"> • “El esquema de comercio internacional está determinado por las diferencias en la dotación de factores, más que por diferencias entre productividad” (Hill, 2011, p. 167). 	<ul style="list-style-type: none"> • La provincia del Carchi específicamente las artesanías de los cantones Montufar, Mira y Espejo, no están dotadas de fibra de alpaca, es decir el factor materia prima para elaborar sus tejidos, es así que aplicando esta teoría de comercio internacional, se adquiere este factor productivo a otro país Perú.
TEORÍA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO. (RAYMOND VERNON)	<ul style="list-style-type: none"> • Surge en 1960, quien resalta la innovación de los productos en los mercados nacionales, para posteriormente lanzarlos al mercado internacional. (Hill, 2011, pp 168-169). 	<ul style="list-style-type: none"> • Nos afianzamos en esta teoría para decir que Perú cubrió ya su demanda interna en fibra de alpaca y se especializó con nuevas propuestas en este producto lo que lo llevó a expandir su mercado a nivel internacional.
LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL (Brander Spencer, Paul Krugman y A. Dixit). 1970	<ul style="list-style-type: none"> • Se basa en la teoría de <i>escala</i> que se aplica a la ley de la oferta y la demanda, haciendo énfasis en el aumento de la producción, para abaratar los costos. • Presenta a la economía mundial como un conjunto de mercados competitivos y con rendimientos constantes a escala. • LA NTCI plantea que “para entender la economía internacional contemporánea se deben analizar estas variables: Economías de escala, comercio intraindustrial, economías externas, competencia imperfecta, movilidad de factores, etc.”(Gracia, 2009, p 20). • El comercio también se da por la presencia de economías de escala en la producción (los países se especializan en la producción de un número menor de bienes pero a mayor escala). (<i>La nueva teoría, 2012</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> • En este estudio se aplica esta teoría, ya que las industrias peruanas dedicadas a la producción y comercialización de fibra de alpaca, emplean en su actividad empresarial la economía de escala es decir, a mayor cantidad de fibra procesada en menores costos de producción de la misma. • Dicha industria peruana concentra su producción en bienes ampliamente comercializados, de tal forma que se especializa en un bien específico, en lugar de diseñar continuamente nuevos productos y limitar la capacidad de producción de los bienes que se encuentran posicionados en los mercados.

2.3.2. METODOLOGÍA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN

Para desarrollar este estudio emplearemos investigación bibliográfica ya que se partirá del análisis de información secundaria existente, también se recurrirá a linkografía confiable para concretar la temática de esta investigación y se fortalecerá este trabajo con la aplicación de encuestas a las artesanas, instrumento que nos permitirán tener una visión clara de la realidad del sector al que estamos estudiando y así validar los datos obtenidos en la totalidad de la investigación.

2.3.3. VOCABULARIO TÉCNICO

Alpaca.-Mamífero rumiante, de la misma familia que la llama, propia de América Meridional y muy apreciado por su pelo, que se emplea en la industria textil. (RAE 2012).

Comercialización.- Es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor. (La comercialización, 2010, párr. 1)

Comercio Internacional.- “Intercambio de bienes o servicios entre personas de distintos países (...) se efectúa utilizando monedas diferentes y está sujeto a regulaciones adicionales que imponen los gobiernos: aranceles, cuotas y otras barreras aduaneras”. (Salinas, 2013. p 34)

Demanda.- “Las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado” (Fisher et al, 2003. p.240)

Exportación.- En economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido o enviado con fines comerciales a un país extranjero. (Exportaciones, 2012. parr1)

Fibra de alpaca.- Es el pelo que cubre a la alpaca, (Lama pacos), proviene de dos razas, Huacaya y Suri. Estas razas tienen aspectos diferentes y presentan los siguientes colores básicos: blancos, beige, cafés, grises y negros, los que tienen a su vez diversas tonalidades y combinaciones. (Instituto Peruano de la Alpaca IPACPERU, 2013. parr 3).

Importación.- es cualquier bien (materias primas) o servicio traído de un país extranjero de una forma legítima por lo general para su uso comercial. (Importaciones, 2012. parr. 2)

Oferta.- "El número de unidades de un producto que será puesto en el mercado durante un periodo de tiempo" (American Marketing Association (A.M.A). 2006)

Clúster.- Concentración territorial de empresas afines que interactúan, colaboran y cuentan con un soporte institucional desarrollado (UNIDO 2009).

Tops.- Fibra de alpaca procesada y apta para la comercialización en mercados nacionales e internacionales.

2.4.- IDEA A DEFENDER

La determinación de la demanda insatisfecha de fibra de alpaca en el sector artesanal del Carchi, permite la comercialización de este producto desde Lima – Perú.

2.5.- VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable Independiente (Demanda).- Se considera como una variable independiente, porque si no existe demanda del producto no se podría realizar la comercialización del mismo y así cubrir las necesidades del mercado demandante.

Variable Dependiente (Comercialización).- Es la variable dependiente porque primeramente debe existir una demanda previa por parte de un determinado sector para posteriormente realizar la comercialización del producto. (Fibra de alpaca).

III. METODOLOGÍA

En esta investigación se han empleado el método hipotético-deductivo, en el que: “a través de observaciones realizadas de un caso particular se plantea un problema. Éste lleva a un proceso de inducción que remite el problema a una teoría para formular una hipótesis, que a través de un razonamiento deductivo intenta validar la hipótesis empíricamente” (RENA, 2013, parr. 6), en este caso el problema está dado por la demanda insatisfecha de fibra de alpaca en el sector artesanal del Carchi, entonces se dice hipotéticamente que se puede solucionar esto, determinando la demanda insatisfecha y comercializando este producto desde Lima – Perú, previa esta hipótesis se realiza el estudio haciendo uso la información existente y la que se obtuvo en la aplicación de los instrumentos de recolección de información (encuestas), para determinar si la hipótesis planteada es efectiva o por el contrario no lo es.

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Para desarrollar la investigación se utilizó la modalidad cualitativa para interpretar características, comportamientos, actividad laboral, gustos y preferencia de la población objeto de estudio, por otra parte se empleó la modalidad cuantitativa para el análisis de cifras que se vinculan a dicha población o sector propiamente dicho, para nuestro caso el sector artesanal y la demanda de fibra de alpaca, para lograr lo expuesto se recurrió a información secundaria; y se realizó encuestas, como también entrevistas a personajes vinculados con el tema de investigación, para validar datos obtenidos en la investigación cualitativa.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se empleó para este estudio es la investigación aplicada en la cual: “el investigador busca resolver un problema conocido y encontrar respuestas a preguntas específicas” (Abarza, 2013, parr.1). En el tema se planteó una problemática existente en el sector artesanal y el propósito de esta investigación es hacer un análisis de toda la información para poder diseñar una solución al sector afectado, en tal virtud damos cumplimiento a la investigación aplicada.

También se sostiene que nuestro estudio pertenece a la investigación aplicada porque según: el Manual de Frascati, (2013) “Investigación aplicada se entiende como investigaciones originales llevadas a cabo para adquirir nuevo conocimiento que, se dirigen principalmente hacia objetivos específicos prácticos” (MINAM, ppt), en este caso se emplearon los conocimientos adquiridos durante la investigación, para que se desarrolle el proyecto, de tal manera que el sector artesanal pueda surgir. Cumpliendo a su vez con que la investigación aplicada consiste en: “la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la sociedad” (Tipos, 2013, parr 2).

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

Población. La población de la provincia del Carchi alcanza un total de 164.524 habitantes que representan el 1.1 % de la población total del Ecuador, como nos muestra el siguiente recuadro.

Tabla No. 1

Población del Carchi		
Cantón	Habitantes	Porcentaje
Tulcán	86498	52,6
Bolívar	14347	8,7
Espejo	13364	8,2
Mira	12180	7,4
Montufar	30511	18,5
San Pedro de Huaca	7624	4,6
TOTAL	164524	100%

Fuente: www.inec.gob.ec (CENSO 2010)
Elaborado por: Ximena Pojota

Tabla No. 2

Población Objeto de Estudio

CANTON	CABECERA CANTONAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
ESPEJO	El Ángel	3044	3281	6325
MIRA	Mira	2935	3059	5994
MONTUFAR	San Gabriel	10234	10862	21096
Total Población			17202	33415

Fuente: www.inec.gob.ec (CENSO 2010)
Elaborado por: Ximena Pojota

Esta investigación se concentra en estudiar al sector artesanal de los tres cantones citados, y hemos desagregado la población o conjunto universo, obteniéndose del total de población 17202 mujeres (Censo 2010), una población específica de 1044 que representan el 6.07% de quien se dedica a la labor artesanal, sobre la cual hacemos el cálculo de la muestra.

Se considera importante que se aplique los instrumentos de recolección de información a las integrantes de las asociaciones de artesanas “Mujeres de García Moreno” objeto de estudio, del cantón Espejo, puesto que ésta se conforma por un grupo accesible de personas que nos darán a conocer la información que necesitamos. Además se recurre a investigaciones previas realizadas a asociaciones de Mira y a la asociación “Sin fronteras” de Montufar, que poseen información cuantitativa importante referente al tema, que conjuntamente complementaron la investigación.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

IDEA A DEFENDER: La determinación de la demanda insatisfecha de fibra de alpaca en sector artesanal del Carchi permite la comercialización de este producto desde Lima – Perú.						
VARIABLES	INDICES	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	Socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación del PIB en Ecuador? ¿Cuál es el índice inflacionario de Ecuador? ¿Cuál es el índice de riesgo país de Ecuador? ¿Cómo está constituida la población de Ecuador? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Ecuador? 	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		Políticos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la política comercial frente a las importaciones (Acuerdos comerciales)? ¿Cuál es la política económica frente a las importaciones? ¿Cuál es la balanza comercial? 			
		Legales (medidas arancelarias, no arancelarias)	<ul style="list-style-type: none"> ¿Existen barreras arancelarias para la importación de fibra de alpaca? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de fibra de alpaca? ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto? 			
		Geográficos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las principales características de las condiciones de acceso físico al mercado de destino? 			
MERCADO		DEMANDA	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Disposición a la compra del producto? ¿Con que frecuencia se adquiere el producto? ¿Unidad de medida en la que se compra la fibra? ¿Qué cantidad de fibra compra mensualmente? ¿Cuánto invierte en la adquisición de fibra mensualmente? ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por kg de fibra? 	Encuestas Entrevistas	Cuestionarios	Artesanas
		OFERTA	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? ¿Existe producción nacional / local? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado? ¿Cuál es la competencia nacional? 	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.

IDEA A DEFENDER: La determinación de la demanda insatisfecha de fibra de alpaca en sector artesanal del Carchi permite la comercialización de este producto desde Lima – Perú.						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMES	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias)	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la política económica / comercial PERU? ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de fibra de alpaca? ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de fibra de alpaca? ¿Cuál es la balanza comercial? 	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		Factores socio económico Grupo ofertante	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación actual de Perú? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante? 			
	PRODUCTO / OFERTA	Características del producto Oferta exportable	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál son las características del producto? FICHA TECNICA. ¿Cuáles son los proveedores del sector? ¿Cuál es la oferta del sector productor en unidad de medida y tiempo para la exportación? ¿Cuál es el nivel de aceptación para la exportación? ¿Cuál es el canal de distribución? 			

3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En la presente investigación se recolectó la información a través varios recursos: uno de ellos son las indagaciones en fuentes bibliográfica e información disponible en la web sobre el tema, por otra parte se recopiló la información adquirida de la aplicación de una encuesta estructurada, dirigida a las artesanas de la asociación “Mujeres de García Moreno” del cantón Espejo, y por último se hizo uso de la información adquirida en investigaciones realizadas a las asociaciones de tejedoras de Mira, como también la realizada a la asociación “sin fronteras” de Montufar, cuya actividad es directamente relacionada este estudio.

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

La información que se obtuvo en la presente investigación y su correspondiente análisis se la realizó de la siguiente manera: se recolectó la suficiente información bibliográfica y linkografía aplicando la técnica del fichaje de tal manera que seleccionemos solo la pertinente, seguidamente se procedió a tabular y a representar gráficamente las cifras y datos obtenidos, de la encuesta aplicada al sector objeto de estudio, para su respectivo análisis e interpretación en relación a: las variables de investigación, los objetivos e hipótesis planteados. En base a dicho análisis se comprueba la certeza de la hipótesis o por el contrario lo erróneo de la misma y se establece conclusiones y recomendaciones.

3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL DE ECUADOR

3.6.1.1 FACTORES SOCIO, ECONÓMICOS

Se considera importante conocer estos factores ya que componen el entorno del país importador, y se definen como el “Conjunto de elementos económicos y sociales, susceptibles de estudio, para la determinación de las características económicas y sociales de una población” (Amiclor, 2013).

Tabla No. 3

INDICADORES BASICOS		
INFORMACIÓN GENERAL	País	Ecuador
	Capital	Quito
DEMOGRAFÍA	Población 2012	15.520.973
	Tasa de crecimiento poblacional 2012	1,95%
ECONOMIA	Producto Interno Bruto (PIB) 2012	84,348,029
	PIB Per Cápita 2012	5,469
	Tasa de Crecimiento del (PIB) 2012	4,20%
	Inflación 2012	4,27%
	Tasa de desempleo 2012	4,12 %
	Tasa de Interés 2012	8,17%
OTROS	Riesgo país 2013	677
	Salario Básico Unificado (SBU) 2013	318
	Costo Canasta Básica de Alimentos 2013	604,25

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE
 Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)
 Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR
 Ministerio de Relaciones Laborales.
 Elaborado por: Ximena Pojota

Ecuador se caracteriza por ser multiétnico y pluricultural, existe la presencia de diversas razas y un gran número de grupos indígenas, asentados en tres regiones del país, principales etnias: Mestizos 65% (Amerindios y blancos), Indígenas 25%, Blancos 7%, Afro 3%.(PRO ECUADOR, 2013). El Ecuador bordea una tasa de crecimiento intercensal anual de 1.95%, de acuerdo a lo estimado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

El Producto Interno Bruto de Ecuador ha presentado una tasa de crecimiento promedio anual de 4.20% entre el período 2007-2012. En el año 2012 el Ecuador cerró con un PIB cercano al 4.8% (PIB nominal 84.348.029 millones de dólares) y un PIB per cápita de 5.469 dólares.

Gráfico No. 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO							
AÑOS: 2007-2012							
(miles USD y %)							
Indicadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	TCPA 2007 - 2011
PIB a precios corrientes(miles de dólares)	51,007,777	61,762,635	61,550,427	67,856,493	78,189,401	84,348,029	11.27%
Tasas de variación anual del PIB a precios constantes	2.20%	6.40%	1.00%	3.30%	8.00%	4.27%	7.10%
PIB per Cápita Anual	3,749	4,474	4,395	4,777	5,428	5,469	9.55%

Fuente: Banco Central de Ecuador
 Elaboración: Dirección de inteligencia comercial e inversiones/ PRO ECUADOR

La inflación “se refiere al aumento de precios de bienes y servicios en un periodo de tiempo” (Gonzales, 2008). En el Ecuador se registró en el 2012 un 4.27% de inflación, es decir existe estabilidad en este indicador como país, algo generalmente positivo, manteniéndose más baja que países latinoamericanos como Argentina, Uruguay y Brasil.

La Población Económicamente Activa (PEA), según la encuesta de Empleo Urbano y Rural del INEC, a Diciembre de 2012 superó los 6.7 millones de personas, representando el 44% de la población del país. En el año mencionado, la tasa de desempleo en Ecuador cerró en 4.12%, la más baja de los últimos años. Igualmente, la tasa de ocupación plena al 2012 fue de 42.79% superior en 1.5 puntos en relación al 2011. (Guía Comercial de la República del Ecuador, 2013)

Según las estadísticas del Banco Central del Ecuador la tasa de interés se ha mantenido desde octubre del 2011 hasta abril del 2013 en 8.17%, existe estabilidad en este indicador ya que no se han dado cambios considerables en las cifras, además que sigue siendo baja en comparación con otras tasas de mercado.

Gráfico No. 2
Tasa de Interés Activa



Fuente: Banco Central de Ecuador
Elaborado por: Ximena Pojota

Según el Banco Central del Ecuador en los últimos dos meses marzo y abril del 2013, el riesgo país en Ecuador ha fluctuado entre el límite superior de \$700 y el límite inferior de \$300, manteniendo mayor frecuencia en los \$677 \$680 \$698 \$699.

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI (índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera), de países emergentes hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. (BCE, 2013)

El Ministro de Relaciones Laborales del Ecuador planteó para el 2013 la cifra de US\$318 (Salario básico unificado), lo que representa un incremento del 8.81% equivalente a US\$ 26.00 al salario del 2012, entro en vigencia a partir de enero 1 de 2013, por otra parte el (INEC) establece que el costo de la canasta básica familiar a marzo del 2013 es de \$604,25.

3.6.1.2 FACTORES POLÍTICOS Y LEGALES

La política comercial del Ecuador frente a las importaciones radica en el cumplimiento de acuerdos comerciales con el resto de naciones para ejercer un comercio dinámico y estable, en la investigación nos acogemos al acuerdo de Cartagena - mismo que dio lugar a la Comunidad Andina (CAN), a la cual pertenecen estas dos naciones hermanas Ecuador y Perú, en dicho acuerdo se establece legalmente que se “elimina los gravámenes y restricciones sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier país miembro” (Acuerdo de Cartagena, Art 72)

La política económica de Ecuador consiste en que se incremente las exportaciones y disminuyan las importaciones de tal manera que la economía se fortalezca, no obstante la carencia de productos para el desarrollo de la industria ecuatoriana. Por esta razón “Las importaciones del Ecuador desde el mundo en los últimos cinco años han tenido una tendencia creciente, la tasa de crecimiento promedio anual corresponde al 15.50%” (PRO ECUADOR, 2013).

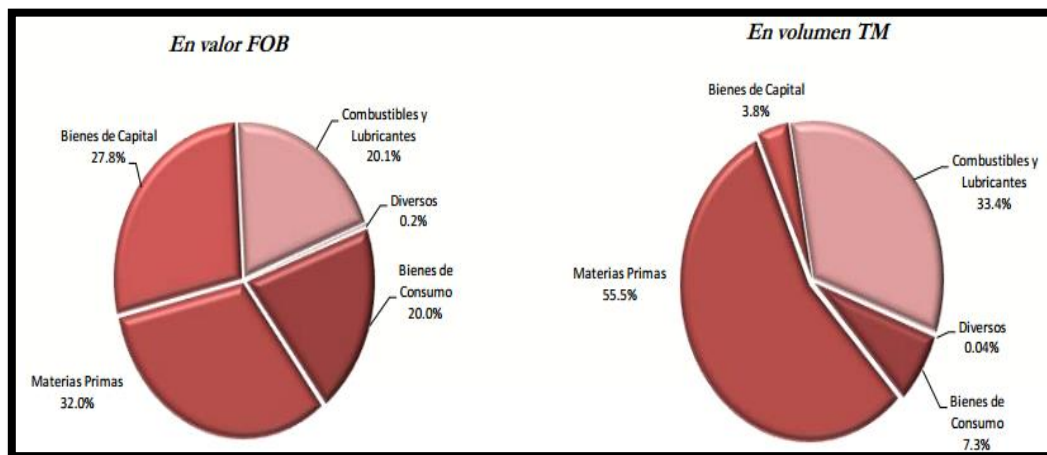
Gráfico No. 3
Importaciones del Ecuador

IMPORTACIONES POR ECUADOR DESDE EL MUNDO					
Valor FOB /Miles USD					
2007	2008	2009	2010	2011	2012*
12,895,241	17,551,930	14,071,449	19,278,702	22,945,794	22,011,579

Fuente: Banco Central del Ecuador, Pro Ecuador
 Elaborado: Ximena Pojota

La participación en el total de los bienes importados por usos o destinos Económicos (CUODE), en valores FOB y en volumen TM durante los dos primeros meses del año 2012, fue la siguiente:

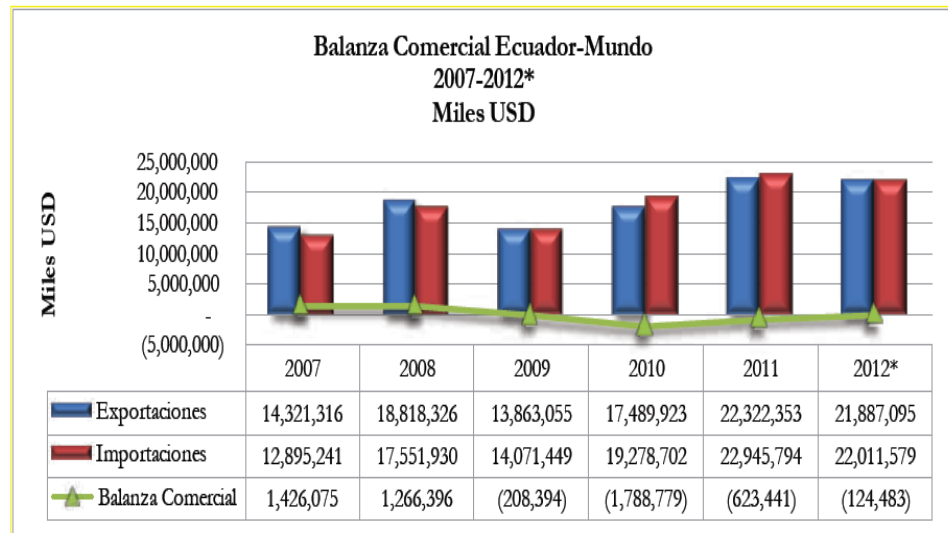
Gráfico No. 4
Importación de bienes



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)
 Elaborado por: Ximena Pojota

La balanza comercial es el registro de exportaciones e importaciones, cuya diferencia es el saldo que refleja si la balanza comercial es positiva o negativa, es decir si el total de exportaciones es mayor al de las importaciones será positiva, caso contrario negativa, en el primer caso tendremos un superávit comercial y en el segundo déficit comercial. Ecuador refleja un saldo negativo es decir déficit en la balanza comercial en los últimos años, pero como se puede visualizar en el gráfico en la balanza comercial 2012 el déficit se redujo. (Proecuador, 2013 arch. pdf).

Gráfico No. 5
Balanza Comercial del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE), PROECUADOR
Elaborado por: Ximena Pojota

BARRERAS ARANCELARIAS

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

Tabla No. 4

Tributos al Comercio Exterior

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)	FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)	ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)	IVA (Impuesto al Valor Agregado)
Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).	Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.	Administrado por el SRI.	Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

Fuente: www.aduana.gob.ec
Elaboración: Ximena Pojota

Al ser la República del Perú parte de la Comunidad Andina el comercio con Ecuador se efectúa con un arancel del cero %. La fibra de alpaca procedente del Perú para importación hacia Ecuador está libre de pago de ad- valorem, se debe cancelar la tarifa establecida FODINFA de 0,50% sobre la base imponible (costo seguro y flete), el producto, al ser originario de un país

miembro de la CAN se excluye del pago de la cuota al CORPEI. Podemos corroborar lo dicho en la siguiente imagen de la Página oficial de la ALADI.

Gráfico No. 6

Aranceles Vigentes

nt5000.aladi.org/siarancelesesp/

ALADI Asociación Latinoamericana de Integración
 Contacto Mapa del Sitio

Servicio de apoyo al empresario Integración y Comercio Estadísticas Acerca de ALADI

SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
 Aranceles vigentes
 Aranceles vigentes para un ítem arancelario nacional

Aranceles: ARANCEL NACIONAL DE ECUADOR
 Capítulo: 51 - LANA Y PELO FINO U ORDINARIO, HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN
 Partida: 5105 - LANA Y PELO FINO U ORDINARIO, CARDADOS O PEINADOS (INCLUIDA LA "LANA PEINADA A GRANEL")
 Ítem: 5105391000 - De alpaca o de llama

(*) Última información disponible de aranceles de Ecuador, publicada en Registro Oficial en Internet, con fecha 26/12/2012

Descripción	Ad Valorem	Específico	Moneda	Unidad	Base Imponible	Condiciones Especiales	Convergencia
Gravamen Arancelario	0.00%	-	-	-	Costo, Seguro, Flete	Ampliar	-
Fondo de Desarrollo para la Infancia-FODINFA	0.50%	-	-	-	Costo, Seguro, Flete	-	-
Cuota Redimible CORPEI	-	5.00000	Dólares	Hasta FOB US\$ 20.000	-	Ampliar	-

Fuente: www.aladi.org

Elaborado por: Ximena Pojota

BARRERAS NO ARANCELARIAS

En el marco del Tratado de Montevideo de 1980 se define a las Restricciones No Arancelarias como “cualquier medida de carácter administrativo, financiero, cambiario o de otra naturaleza que impida o dificulte la libre importación o colocación de productos en el mercado local, se clasifican en: restricciones de carácter cuantitativo y medidas que surten efecto a través de los costos y los precios” (ALADI, 2013). En las primeras restricciones se trata de proteger la industria nacional estableciendo cupos de importación, el régimen de licencia previa, vistos buenos y prohibición temporal a la importación, en la otra medida se cuida que los productos se vendan por debajo de un cierto precio.

En cuanto a la importación de (fibra de alpaca), se debe tramitar el certificado de origen de la fibra de alpaca en el organismo competente de Perú (Cámara de Comercio de Lima), para respaldar la liberación de impuestos en el ingreso al mercado ecuatoriano, y cumplir con normas y reglamentos técnicos establecidos por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) organismo oficial del estado a cargo de las normas técnicas del producto y su empaque y envase.

El envase debe tener una forma, capacidad y sello de cierre adecuado para su contenido, debe estar hecho de los materiales correctos, en relación con la naturaleza físico-química de su contenido, los envases deben garantizar la protección, conservación e identificación apropiadas durante la vida útil del producto. (Pro Ecuador, 2013, pdf.)

Para la fibra de alpaca se incluirá la etiqueta del producto, señalando el país de elaboración, se emplea fardos como embalaje recomendado para el transporte de fibras de algodón, fibra, tabaco en hojas. (Guía de envases y embalajes, 2013)

3.6.1.3 FACTORES GEOGRÁFICO

“Ecuador está situado sobre la línea ecuatorial en la parte noroeste de América del Sur, limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico. La extensión territorial del país es de 256,3701 kilómetros cuadrados” (Pro Ecuador, 2013).

El sector objeto de estudio está localizado en la frontera Norte del Ecuador, provincia del Carchi cantones: Espejo Mira y Montufar, lugares a los que es posible el acceso por la vía panamericana, apta para la circulación de toda unidad de transporte.

A continuación hacemos un análisis de los modos de transporte posiblemente aplicables para el traslado de la fibra de alpaca, desde el país de origen hasta el país destino.

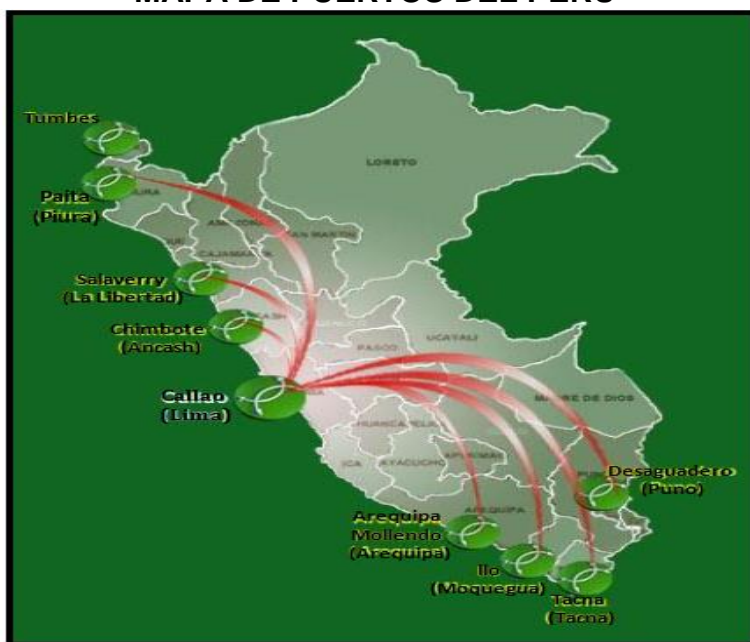
Tabla No. 5
Modos de Transporte

Modo de Transporte	Lugares	Tiempos	Costo
Marítimo	<p>Callao.- Puerta de entrada y salida de la mayoría de productos de Perú, uno de los más seguros y espaciosos de Sur América, ubicado a 712 millas náuticas de Guayaquil – Ecuador.</p> <p>Paita.- Está ubicado al Norte, cerca de la frontera con Ecuador, a una distancia por tierra de 1.037 y a una distancia de 510 millas vía marítima desde el Callao.</p>	<p>Desde Ecuador, existe ruta directa, desde el puerto de Guayaquil, hacia los puertos de Callao y Paita.</p> <p>Los tiempos de tránsito alcanzan 2 días y menos de 1 día (horas) respectivamente.</p>	<p>La línea TBS por medio de su agente general Techni Sea, Transavisa del grupo Transoceánica, Marglobal de CCNI, cubren esta ruta Guayaquil – Callao, el valor aproximado por contenedor es de USD 1,000.00</p>
Terrestre	<p>Perú tiene aproximadamente 80,000 km. red de carreteras. Sus principales vías son: la carretera Panamericana, atravesando 10 ciudades del territorio peruano desde la frontera con Ecuador hasta Chile. Conectando a Ecuador y Perú el Puente Internacional de la Paz.</p>	<p>El tiempo desde Lima hasta Ecuador es de 1 día.</p> <p>Hasta la provincia del Carchi 2 a 3 días promedio.</p>	<p>El costo de transporte dentro de territorio peruano es de 25 soles por kilo es decir \$ 0.25 ctvs., y en territorio ecuatoriano es de \$ 0.40 ctvs.</p>

Fuente: www.siicex.gob.pe

Elaboración: Ximena Pojota.

Mapa N° 1
MAPA DE PUERTOS DEL PERÚ



Fuente: <http://aculturainca-cusi.blogspot.com>

3.6.1.4. FACTORES TECNOLÓGICOS

En los últimos años, las telecomunicaciones experimentan crecimientos radicales y Ecuador evidencia una tendencia exponencial de crecimiento, es así que el uso de internet tuvo un crecimiento del 6.14% al 54.7% de penetración en internet banda ancha. Según el CONATEL en la provincia del Carchi existen 4.162 usuarios de internet fijo.

El Plan Nacional de Desarrollo de Banda Ancha representa una estrategia de conectividad para avanzar hacia la Revolución Digital, los principales puntos que abarca el Plan son: precios de Internet, infraestructura, despliegue de infraestructura, nuevos servicios, entre otros. Asimismo, las metas del mismo hasta el 2017 son: disminuir significativamente el precio del Kbps, aumentar los hogares ecuatorianos con acceso a Banda Ancha, triplicar el número de conexiones a Banda Ancha y alcanzar al menos el 75% de la población ecuatoriana con acceso a Banda Ancha. (MINTEL, 2013)

El Gobierno de la Revolución Ciudadana, promueve e impulsa la democratización, diversificación y universalización de las telecomunicaciones, bajo políticas públicas que permitan coadyuvar el despliegue masivo de la Banda Ancha, en todos los sectores sociales de manera incluyente y solidaria. (MINTEL, 2013)

3.6.1.5 PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS EN EL MEDIO (POAM)

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO				
FACTORES ECONOMICOS	OPORTUNIDAD		AMENAZA	
	NIVEL	PTS	NIVEL	PTS
Producto Interno bruto (PIB)	A	3		
Tasa de Crecimiento del (PIB) 2012	A	3		
Inflación			B	1
Tasa de interés	A	3		
Riesgo país			M	2
Salario Básico Unificado (SBU)	M	2		
Costo Canasta Básica de Alimentos			A	3
	SUMA	11	SUMA	6
	PROMEDIO	2,75	PROMEDIO	2
FACTORES POLITICOS – LEGALES				
Política Comercial (Acuerdos Comerciales)	A	3		
Política Económica			A	3
Barreras Arancelarias	A	2		
Barreras No Arancelarias			B	1
Sistema envase y embalaje			B	1
	SUMA	5	SUMA	5
	PROMEDIO	2,5	PROMEDIO	2,5

FACTORES SOCIALES				
Tasa de crecimiento poblacional	M	2		
Desempleo			B	1
	SUMA	2	SUMA	1
	PROMEDIO	2	PROMEDIO	1
FACTORES TECNOLOGICOS				
Desarrollo de Telecomunicaciones	A	3		
Revolución digital	M	2		
Cobertura y acceso a Internet hogares			M	2
Apoyo del gobierno a la telecomunicaciones	A	3		
	SUMA	8	SUMA	2
	PROMEDIO	2,6	PROMEDIO	2
FACTORES GEOGRAFICOS				
Acceso vía terrestre	A	3		
Acceso vía marítima	M	2		
Costos			M	2
Tiempos	M	2		
	SUMA	7	SUMA	2
	PROMEDIO	3,5	PROMEDIO	2

RESUMEN

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES ECONOMICOS	2,75	2
FACTORES POLITICOS	2,5	2,5
FACTORES SOCIALES	2	1
FACTORES TECNOLOGICOS	2,6	2
FACTORES GEOGRAFICOS	3,5	2
SUMA	13,35	9,5
PROMEDIO	2,67	1,9

En base a los resultados del POAM, concluimos que en los factores económicos Ecuador es un país que se ha mantenido estable en estos indicadores es decir tenemos más oportunidades que amenazas, en cuanto a lo político vemos una equidad ya que si los acuerdos comerciales son una oportunidad, por otro lado, la política comercial de Ecuador tiene como fundamento disminuir las importaciones, en lo social nos respalda lo positivo en cuanto a la tasa de crecimiento poblacional y tenemos una amenaza mínima ya que el nivel de desempleo en los últimos años ha venido disminuyendo, en lo concerniente a lo tecnológico, como país se ha desarrollado y proyecta el gobierno que las telecomunicaciones y el acceso a internet sean óptimas para todos los ciudadanos, es importante citar que en lo geográfico tenemos dos opciones para hacer llegar el producto desde el origen hasta el destino a tiempos eficientes y con costos accesibles.

3.6.2 ANÁLISIS MERCADO – PRODUCTO

3.6.2.1 PERFIL DEL CONSUMIDOR

Las personas que se encuentran inmersas en el sector objeto de estudio es decir quienes se dedican a la confección de sacos de fibra artesanalmente son artesanas de la asociación “Mujeres de García Moreno”, mujeres cuyas edades van desde 20 hasta los 65, en su mayoría son personas que residen en el sector rural, de estado civil casada en un 82%, solteras 15% y un 3% corresponde a divorciadas y viudas, en cuanto al nivel de educación un 94% instrucción primaria, y el 6% secundaria.

En la entrevista realizada a la señora Ofelia Chamorro secretaria de la asociación de artesanas “Mujeres de García Moreno” en el mes de febrero (2013) nos comenta que el producto sería parcialmente aceptado, más el trabajo de campo realizado nos muestra que la disposición a la compra para la elaboración de sacos de fibra es de un 80%, si existiera un mercado fijo al que vaya la producción. Nos comenta que la mayoría de las asociaciones que se dedican a esta actividad y en particular la suya adquieren la fibra cada quince días el 75% y cada mes el 25% restante.

El estudio de campo aplicado refleja que la unidad de medida en la que se adquiere el producto es: en un 58% en madejas, 32% en kilogramos, 7% en libras y 3% en otras especificaciones.

Según la Sra. Ofelia Chamorro la asociación mensualmente adquiere de 240 a 300 libras de fibra es decir de materia prima para su actividad artesanal.

3.6.2.2 El Producto:

Ficha Técnica		1.-Nombre Comercial del Producto: "Fibra de alpaca"	2.- Nombre Técnico o Científico: Pelo Fino de Alpaca
		3.- Clasificación Arancelaria: Capítulo 51: Lana y pelo fino u ordinario; hilado y tejido de crin Partida Arancelaria: 5105.39.10.00 Pelo fino cardado o peinado de alpaca o de llama	
		4.-Características Generales: La <u>fibra</u> de alpaca es una lana natural, suave, resistente y hipoalérgica, con un diámetro que varía desde 12 a 28 micrómetros y con una variedad de 22 colores naturales. Otras características de esta fibra es que no retiene la humedad, no contiene grasas ni aceites y puede ser teñida fácilmente sin perder su brillo natural.	
		5.- Usos del Producto:	
		a) Usos Generales: Confección de prendas de vestir	b) Usos Específicos: Para tejidos artesanales.
		6.- Países que lo Producen: Perú, Bolivia, Chile, Ecuador.	
		7.- Producción Nacional Peruana: Producción anual de 4600 TN	
		8.- Países que importan fibra del Perú. China, Italia, Japón, Reino Unido, Corea del Sur, Taiwán, Australia, Nueva Zelanda, Alemania.	
		Fibra de alpaca	

Importaciones.- En las estadísticas del Banco Central del Ecuador encontramos información de los últimos cinco años sobre las importaciones de fibra de alpaca desde Perú para Ecuador, cuyo valor en tonelada es de 7,33; valor CIF 72,87 y valor FOB 74,56. Como podemos visualizar en el siguiente gráfico.

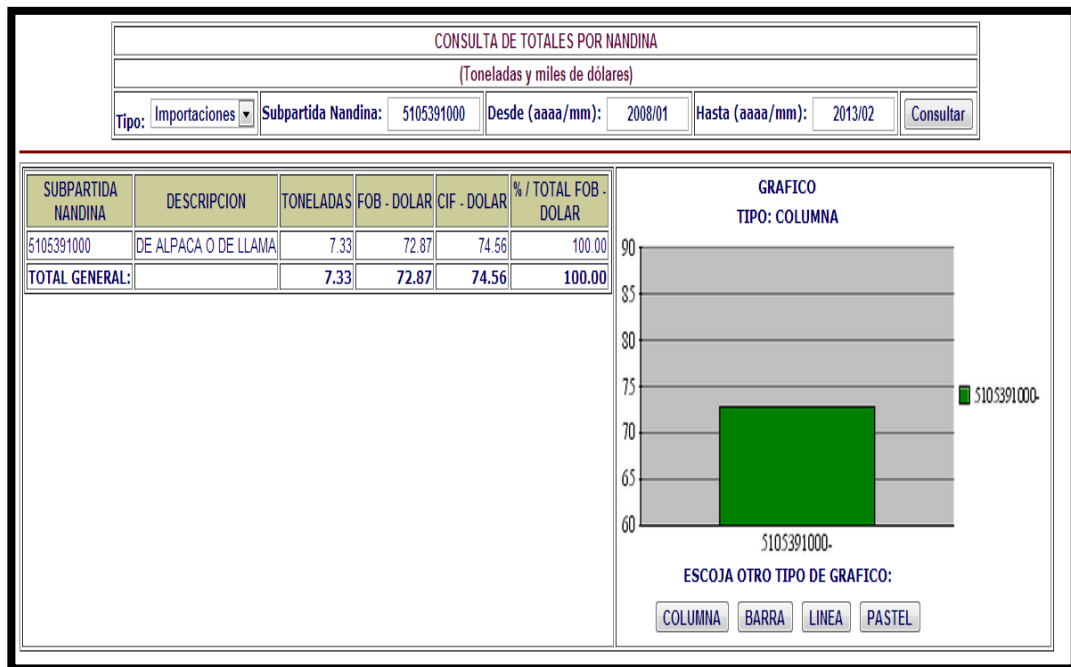
Gráfico No. 7
Registro de Importadores (BCE)

Nandina	Descripción	Tipo Partida	Unidad Medida	Percible	Autorización para Importar	Autorización para Exportar
5105391000	DE ALPACA O DE LLAMA	SUBPARTIDA	KILOGRAMO NETO/LIQUIDO(kg)	NO	Habilitada	Habilitada

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ximena Pojota

Gráfico No. 8

Consulta de Importaciones por Partida Arancelaria



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ximena Pojota

Exportaciones.- No se ha encontrado registro de datos de exportaciones de este producto al mundo.

Comercialización.- Existen casos aislados a nivel país, en los cuales la forma de comercialización de fibra, hilo y prendas de alpaca tienen buenos resultados. En el caso del hilo industrial, hasta el momento, no se demuestran formas comerciales que reflejen la calidad de la fibra de alpaca. El ingreso de hilo y prendas de alpaca del Perú y Bolivia deja como resultado que la fibra nacional se opaque. Estas importaciones desvalorizan la producción nacional. (Asociación de Cooperación Rural en África y América Latina ACRA, 2011)

Producción Nacional.- En cuanto a producción nacional de fibra de alpaca, conocemos por información en la web que existe producción en las provincias del Cotopaxi, Chimborazo, Pichincha, Cañar, en donde está presente Paqocha (un proyecto social liderado por Lorena López y Felipe Segovia, ha integrado a

mujeres de sectores pobres y marginados unidos en el proceso de la fibra de alpaca – producción de alpacas; hilado a mano, tintura con plantas y especies 100% naturales) surge en el 2004 -2005 en Chimborazo y para el 2006 se potencia el criadero de alpacas en la comunidad de “Inca Bajo” (Segovia, 2010).

La comunidad Zuleta en Imbabura, también inicio un proyecto de crianza y aprovechamiento de la fibra de alpaca, al principio el proyecto de Zuleta incorporó 20 ejemplares que fueron criados al pie de los Ilinizas, en Cotopaxi, donde se introdujo la especie diez años antes. En la actualidad ya son 60 los camélidos que habitan en los páramos de Imbabura. Según el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en el año 2002 se reporta que en el país había 2.024 alpacas, que están distribuidas en diferentes provincias de los páramos andinos. (El telégrafo, 2012).

Es necesario conocer que se gasta anualmente por alpaca alrededor de \$30, de este animal se pueden obtener en promedio 2,5 kilogramos de fibra al año, considerando que el 55% de esta fibra es *baby* alpaca y el resto *Fleece* o Grueso, tenemos que el costo del kilogramo de fibra en bruto sería de \$12.

Gráfico No. 9
Costo de fibra de alpaca

	Total	Baby alpaca 55%	Fleece y Grueso 45%	Costo de fibra en bruto Kg
Producción por animal por año (Kg)	2,5	1,375	1,125	12
Gasto por alpaca por año (\$)	30	16,5	13,5	

Fuente: Programa Parques en Peligro
Elaboración: Eco-ciencia 2006

La producción de fibra de alpaca del proyecto Paqocha y de la Comuna Zuleta, es empleada para el hilado que posteriormente se emplea en el tejido artesanal de prendas realizado por las mujeres del lugar, en tal virtud no tenemos producción nacional que se comercialice a las asociaciones de artesanas del Carchi.

Demanda insatisfecha.- No contamos con cifras exactas pero se estima que la demanda insatisfecha en el sector objeto de estudio, está en proporción al trabajo que las artesanas realizan, es decir, si para la confección a mano de un saco de fibra se emplean 21/2 libras de fibra y mensualmente se tejen 1300 sacos entre las 3 asociaciones objeto de estudio de Mira, Montufar y Espejo, se tiene la demanda de 1477 kilogramos mensuales, es decir aproximadamente toneladas y media.

Tabla No. 6

Demanda insatisfecha de fibra de alpaca

CANTON	ASOCIACIÓN	N° SACOS AL MES	Lb.	total Lb	kg	TM
Espejo	Mujeres de García Moreno	120	2,5	300	136	0,14
Mira	Artesanas de Mira	436	2,5	1090	495	0,50
Montufar	Sin fronteras	744	2,5	1860	845	0,85
TOTAL		1300	2,5	3250	1477	1,48

Fuente: Investigación de mercados
Elaborado por: Ximena Pojota

En el siguiente tabla observamos que la población de alpacas en la zona andina del Ecuador es muy baja, por tal razón la producción nacional es muy limitada

Tabla No. 7

Población alpaquera del Ecuador

PROVINCIA	CALIFICACION	SUPERFICIE KM ²	N° ALPACAS
CARCHI	BAJA	3699	40
IMBABURA	BAJA	4966	0
PICHINCHA	BAJA	16599	1816
COTOPAXI	BAJA	5287	3493
BOLIVAR	BAJA	3254	106
TUNGURAHUA	BAJA	2896	26
CHIMBORAZO	BAJA	5637	480
CAÑAR	BAJA	3908	654
AZUAY	BAJA	7701	40
TOTAL		64760	6685

Fuente: www.unido.org (2006)
Elaborado por: Ximena Pojota

Competencia Nacional.- Oficialmente solo existe un importador de fibra de alpaca, factor muy positivo para el trabajo que se desarrolla ya que no existe una competencia considerable sino un margen muy alto de oportunidad en el mercado ecuatoriano. Así lo refleja la página oficial del banco central que cuanta con los datos de los importadores de cada producto., como lo podemos observar a continuación:

Gráfico No. 10
Importadores Otavalo

CONSULTA DE CLIENTES (EXPORTADORES/IMPORTADORES)					
Por Código ▾		Buscar: 0400788923001		Consultar	
NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO	FAX	CIUDAD	ACTIVIDAD
CHALAMPUENTE MAIGUA FERNANDO ALFONSO	31 DE OCTUBRE S/N	921608	921608	OTAVALO	PREPARACION E HILATURA DE FIBRAS TEXTILES; TEJEDURA DE PRODU

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ximena Pojota

Gráfico No. 11
Importadores Guayaquil

Importacion		Exportacion	
<< < 1 > >>			
NIT / Nombre Empresa		Aduana	
CHALAMPUENTE MAIGUA FERNANDO ALFONSO		GUAYAQUIL MARITIMO	
LOS DMS PELO FINO CARDADO O PEINADO. - TOPS DE PELO DE ALPACA - 5105391000			

Fuente: Sistema Integrado Comercio Exterior
Elaborado por: Ximena Pojota

3.6.3 ANÁLISIS SITUACIONAL DEL PERU

3.6.3.1 FACTORES POLÍTICO Y LEGAL

El comercio que se establece entre el Ecuador y Perú se basa en “Acuerdos bilaterales o plurilaterales que prevén el establecimiento de zonas de libre comercio: Abarcan la eliminación total de los gravámenes y otras restricciones para el universo arancelario, en algunos casos con excepciones” (PROECUADOR, 2013) y es así que contamos con el Acuerdo de Cartagena que en sus Art 5, 72,77, establece la facilidades en intercambio comercial

establecidas para los dos países. A continuación se detallan puntos importantes a cumplir legalmente.

Certificación de Origen de Mercancías.- El certificado de Origen será expedido en base a la declaración jurada presentada por el exportador de la mercancía y a la respectiva factura comercial, tendrá validez por 180 días calendario, contados desde la fecha de emisión. La declaración jurada, que tendrá validez por dos años, contados desde la fecha de recepción por las autoridades certificadoras, debe de ser firmada por el exportador. Si el productor y el exportador no fuesen la misma persona, el productor debe suministrar la declaración jurada a las entidades certificadoras. (MINCETUR, 2013).

Documentos de Acompañamiento.- La Aduana exige que la declaración aduanera de las mercancías esté acompañada de los documentos que le sirven de base, los cuales variarán en función de las características particulares de cada operación. Como ejemplo de documentos eventualmente solicitados por la Aduana en una explotación se puede mencionar los siguientes:

- Conocimiento de embarque,
- Certificado de origen,
- Factura comercial,
- Declaración aduanera de exportación,
- Lista de empaque y
- Recibos de pagos al terminal.

Tiempos de Nacionalización.- Por tiempo de nacionalización se entiende el lapso en el que se desarrollan los trámites aduaneros con el fin de legalizar la entrada de la mercancía a territorio nacional de destino. Dado que este factor puede afectar la entrega de sus mercancías y costos de su proceso. El trámite una vez presentada la declaración de importación a aduana y aceptada no durará más allá de 2 a 3 días. (MINCETUR, 2013).

3.6.3.2 FACTORES SOCIO, ECONÓMICOS PAÍS EXPORTADOR

En la tabla N° 8 se detalla: información básica del país exportador, factores demográficos, indicadores referentes a producción nacional, precios, tipo de moneda y tasa de empleo, como referente para la investigación.

Tabla No. 8
Indicadores Básicos del Perú

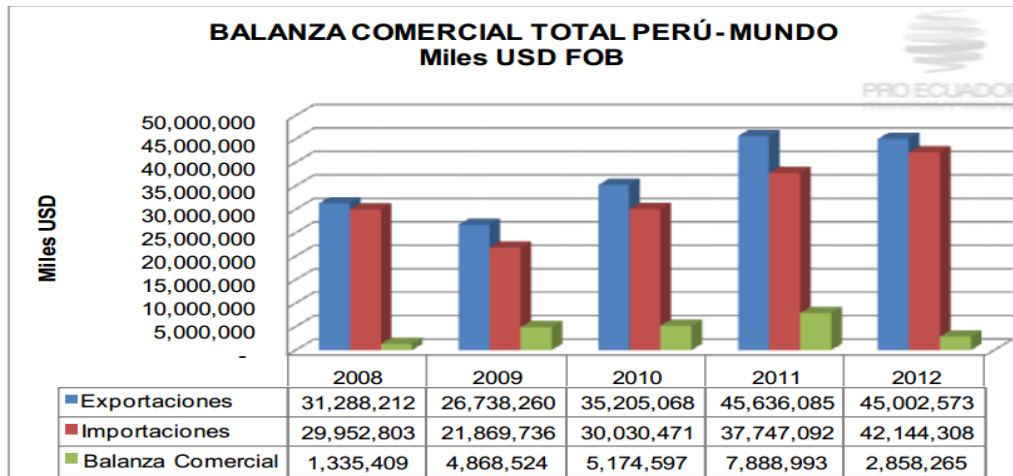
1. Indicadores Básicos		
	CAPITAL	LIMA
DEMOGRAFÍA	Población (julio 2013 est)	29,849,303
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2012)	1.02%
	Indice de GINI - Distribución del Ingreso (2010)	46.0
	Puesto 34	
	Indice de Desarrollo Humano (2012)	0.741 (Puesto 77) Desarrollo Humano Alto
PRODUCCIÓN	PIB (miles de millones dólares americanos, est. 2012)	200.30
	PIB per cápita PPA (dólares, est. 2012)	10,700
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est.2012)	6.00%
	Composición del PIB por sector (2011):	
	Agricultura	7.8%
	Industria	33.9%
	Servicios	58.4%
PRECIOS	Inflación anual (est. 2012)	3.6%
MONEDA	Moneda	Nuevo Sol
	Tipo de Cambio (Nuevo Sol por Dólar)	2.65
EMPLEO	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2012 est.	7.7%
	Salario Mínimo Vital	S/. 750

Fuente: www.proecuador.gob.ec (16/12/2011)

Elaboración: Dirección de Inteligencia e Inversión, PRRO ECUADOR.

Balanza comercial de la República del Perú.- La República del Perú mantiene superávit comercial en los últimos 5 años. En el período 2007 –2011 las importaciones crecieron a una tasa promedio anual del 16.68% mientras que las exportaciones crecieron a un ritmo del 12.90%” (Pro ecuador 2013).

Gráfico No. 12
Balanza Comercial Perú- Mundo



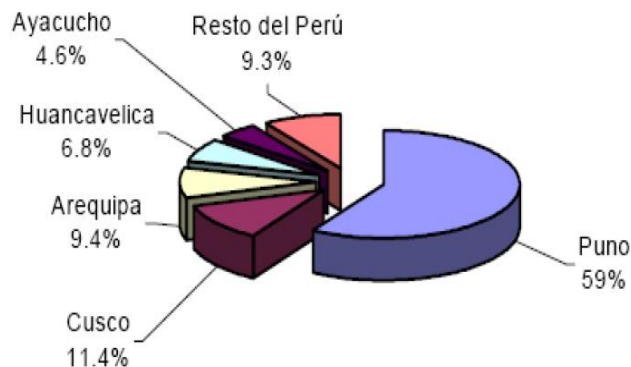
Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI.

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversión, PRO ECUADOR

3.6.4. ANÁLISIS MERCADO - PRODUCTO:

Análisis de proveedores.- La mayor población de alpacas se encuentra en Perú (regiones de Puno (1712 110), Cusco (400 877) y Arequipa (384 000)) y Bolivia con 87% y 9%, respectivamente, siendo la población mundial de 3 611 730. La producción de alpacas abastece al 82% de la demanda mundial de fibra, exportándose por un valor aproximado de US \$ 800 000 por año. Los principales países importadores de fibra son China, Estados Unidos, Italia y Japón.

Gráfico No. 13
Población Alpaquera del Perú

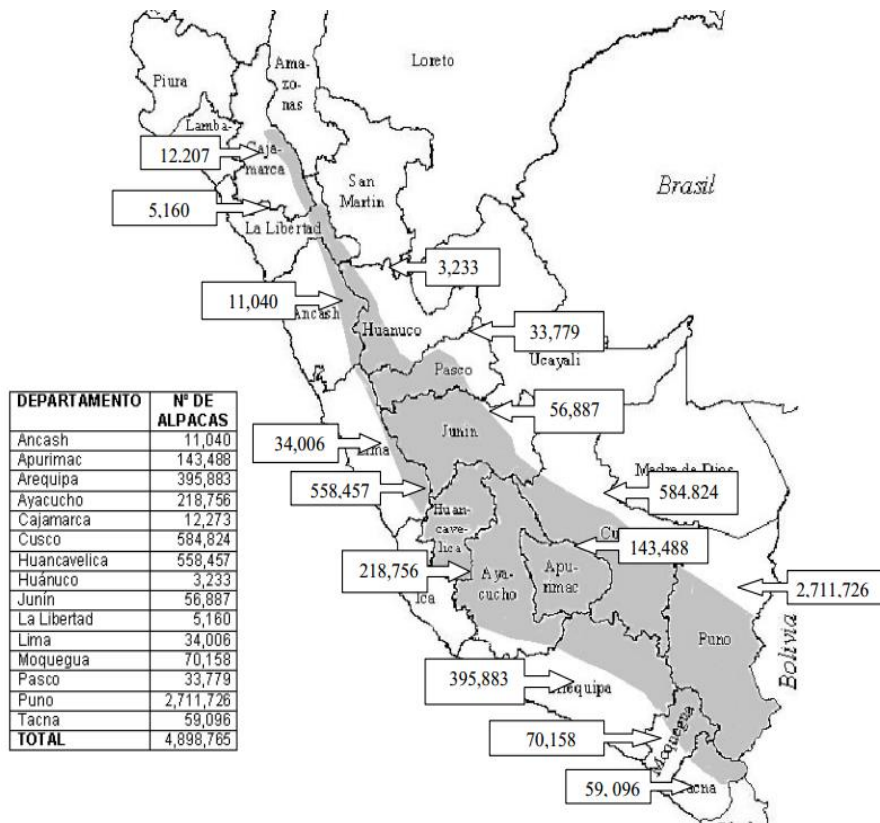


Fuente: Ministerio de Agricultura- Perú (MINAG)

Elaborado por: Consultora Maximixi

Mapa N° 2

Población Alpaquera en Perú



Fuente: www.alpacadelperu.pe

Elaborado por: Instituto Peruano de alpacas y Camélidos (IPAC)

INDUSTRIA TEXTIL DE FIBRA DE CAMELIDOS PERUANA

La industria del sector tiene una demanda sostenida, que en el caso del complejo industrial alpaquero de Arequipa (Michell, Inca Tops, Productos del Sur) insume, aproximadamente el 90% de fibra producida en el país.

El 70 % de las exportaciones de este sector lo constituyen los tops, es la fibra de alpaca resultante del proceso de cardado y peinado a partir del cual, elaboran los hilos y prendas de vestir; y el 30 % restante, los hilados y productos terminados. La cadena de valor está integrada por la totalidad de sus componentes, desde la crianza hasta la comercialización final de los productos terminados, pasando por la producción animal, intermediación, transformación primaria (clasificación, lavado, cardado -peinado), procesamiento industrial (hilatura, teñido, tejido) y confección de prendas de vestir (artesanales e industriales). Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO), 2009.

Clúster textil de la alpaca.- Concentración territorial de empresa afines que interactúan, colaboran y cuentan con un soporte institucional desarrollado como por ejemplo el Instituto Peruano de Alpacas y Camélidos (IPAC).

Gráfico No. 14

Cadena Productiva De La Fibra De Alpaca



Fuente: Instituto Peruano de Alpacas y Camélidos (IPAC)
Elaborado por: Ximena Pojota

COMPLEJO TEXTIL ALPAQUERO

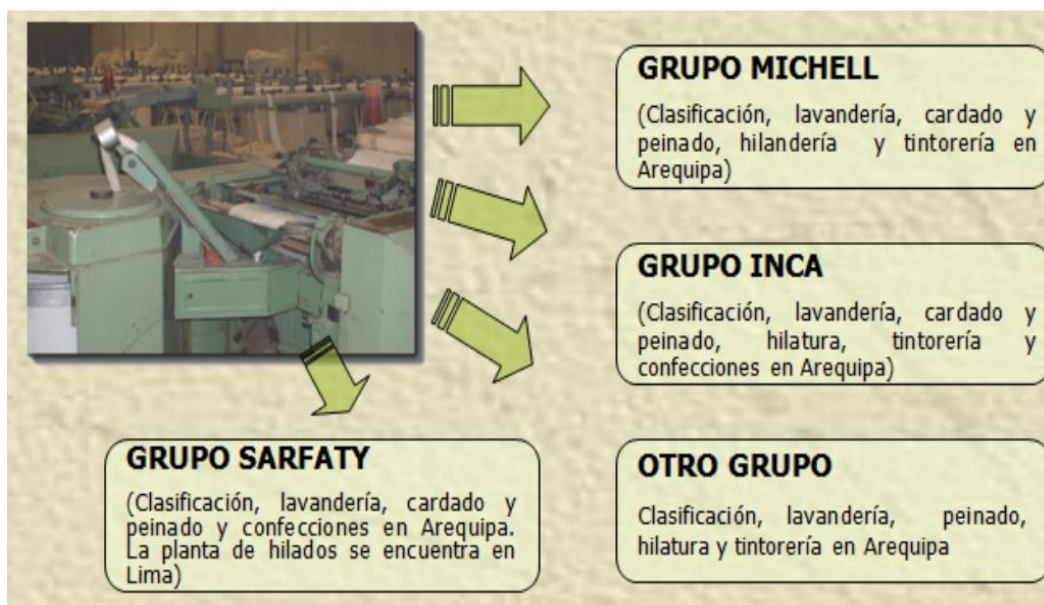
En la región de Arequipa ubicada al Sur occidente del Perú, a 1000 km de Lima se encuentra el más importante complejo textil alpaquero del país, donde se procesa el 90% de producción nacional de fibra de alpaca, se estima un volumen de 6 mil a 7 mil toneladas por año. Formado por tres grandes grupos industriales:

- **Grupo Michell.-** Pionera en la industria alpaquera del Perú. Inicialmente instala una planta de lavado, posteriormente se amplía y crea una industria que hacía tops, otra producía hilos, otra daba servicio de transporte y otra producía telas, todas aparecían como empresas exportadoras.

Actualmente cuenta con más de 70 años de experiencia procesando alpaca, en tops alcanza una capacidad mensual de producción de 400 (t) Su marca es ALPACA SOL en la alta moda en fibra de camélidos.

- **Grupo Inca.-** Inicia sus operaciones en 1957 con capital nacional y europeo con el nombre PATTHEY & CORZO. Su filosofía de trabajo consiste en evolucionar continuamente para satisfacer mercados que exijan calidad y volumen. Sus productos están posesionados en el mercado nacional e internacional.
- **Productos del Sur S.A.-** Forma parte del grupo SARFATY S.A establecida en 1954, cambia su nombre en 1989 por el de Productos del Sur. Destina sus productos a mercados como: Europa, Asia, Norteamérica y Sudamérica, mantiene agentes en más de 40 países (UNIDO), 2009.

Gráfico No. 15
Complejo Textil Alpaquero- Arequipa



Fuente: UNIDO
Elaborado por: Ximena Pajota

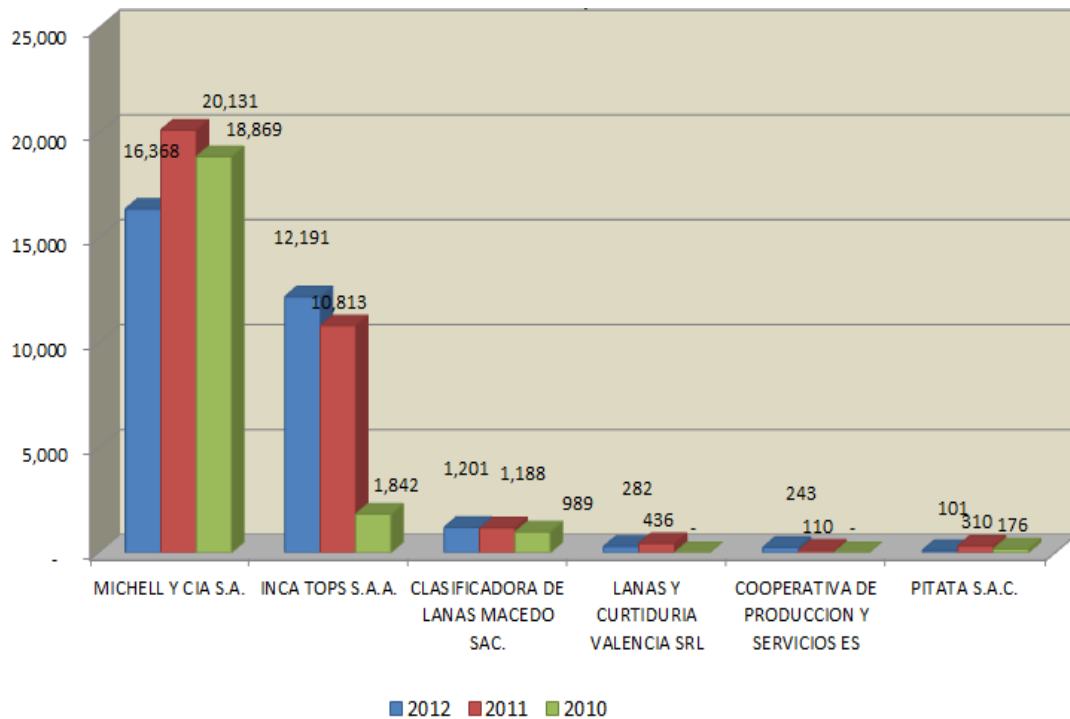
En el siguiente recuadro y en el gráfico N° 16 apreciamos el porcentaje de participación de las empresas más grandes del Perú cuya actividad fundamental es la producción, transformación y venta de la fibra de alpaca en el Perú.

Tabla No. 9
Empresas Exportadoras de fibra de alpaca

Empresa	%Var 12-11	%Part. 12
MICHELL Y CIA S.A.	-20%	54%
INCA TOPS S.A.A.	11%	40%
CLASIFICADORA DE LANAS MACEDO SAC.	1%	4%
LANAS Y CURTIDURIA VALENCIA SRL	-3%	1%
COOPERATIVA DE PRODUCCION Y SERVI...	122%	1%
PITATA S.A.C.	-68%	0%
CENTRAL DE COOP DE SERV ESP ALPAQ...	-88%	0%
DESARROLLO INTEGRAL DEL ADOLESCENTE	--	0%
NEGOCIACION LANERA DEL PERU S A E...	64%	0%
Otras Empresas (1)	--	0%

Fuente: SUNAT
Elaborado por: Ximena Pajota

Gráfico No. 16
Exportaciones de pelo fino de alpaca - FOB US \$Miles



Fuente: SUNAT
Elaborado por: Ximena Pajota

En la tabla N° 10 se presentan los precios referenciales del kilogramo de alpaca de los años 2011 y 2012 respectivamente según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) del Perú.

Tabla No. 10

Precios FOB referenciales en kilogramos (US\$/kg)

2011												
DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE	
13.90	12.95	13.79	13.08	12.69	12.64	11.90	11.33	11.45	11.24	11.43	10.93	
2012												
KG	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
	13.29	12.98	12.32	12.53	10.89	12.72	12.01	13.69	12.06	12.73	13.53	13.36

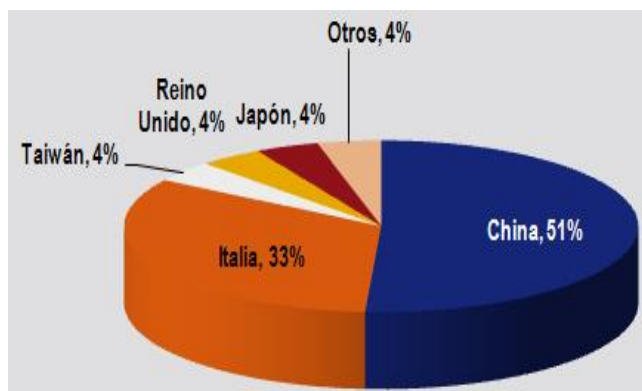
Fuente: SUNAT

Elaborado por: Ximena Pojota

El grafico N°17 permite visualizar las exportaciones desde el Perú, de pelo fino cardado o peinado de alpaca, en porcentajes, hacia los potenciales países consumidores como: china, Italia, Taiwán, Japón, Reino Unido y otros.

Gráfico No. 17

Exportaciones de Pelo Fino Cardado o Peinado De Alpaca



Fuente: SUNAT

Elaborado por: Ximena Pojota

En la siguiente tabla tenemos la información sobre las exportaciones peruanas de fibra de alpaca, según el mercado de destino y su porcentaje de participación, según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) del Perú.

Tabla No. 11
Principales Mercados de Exportación

Mercado	%Var 12-11	%Part. 12	FOB-12 (miles US\$)
China	-12%	44%	13,552.40
Italia	-47%	38%	11,530.21
Japón	-20%	6%	1,688.90
Reino Unido	15%	4%	1,265.53
Corea del Sur	-44%	3%	919.30
Taiwán	-34%	2%	513.88
Australia	-38%	1%	335.72
Nueva Zelanda	238%	1%	231.42
Alemania	-38%	1%	184.27
Otros Países (11)	—	1%	327.97

Fuente: SUNAT
Elaborado por: Ximena Pojota

Canal de Distribución

La industria local peruana, es la principal demandante de la fibra de alpaca (más del 80% de la producción), la cual es comprada directamente a través de sus agentes comerciales (7%) o a empresas que acopian la fibra (66.5%) que se abastecen de los rescatistas y acopiadores locales. En el caso peruano las principales empresas de esta industria se estima que tienen una capacidad de planta subutilizada del 50%, lo que genera una estrategia de compra de fibra al peso (cuanto más, mejor) y al margen de consideraciones de calidad. (UNIDO 2010)

3.6.5 FODA

3.6.5.1 Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • La crianza de los camélidos domésticos y silvestres constituye una actividad central para el desarrollo de toda la región alto-andina de Perú. • Existencia de empresas industriales con gran experiencia y alto nivel tecnológico en el procesamiento y la manufactura de productos de alta calidad internacional. • Características de las fibras (Alpaca) únicas en finura, gama de colores naturales, textura, resistencia y brillo. • Existencia de infraestructura básica de talleres artesanales y semi-industriales, en caso de incremento en la demanda. • Existencia de mano de obra hábil calificada. • Situación privilegiada del Perú por ser el primer productor de fibra de alpaca (82%) • Mano de obra calificada para la categorización y clasificación de la fibra. • Presencia de empresas de industriales de Perú en ferias internacionales, con diseños y moda competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con políticas gubernamentales, de Perú que apoyan de manera coordinada con el sector privado, el desarrollo de la crianza y la pequeña industria alpaquera de confecciones en base a fibras de camélidos. • La alpaca ha sido declarada productos bandera del país. • Demanda incipiente pero creciente en el mercado de productos biológicos (comer, beber, vestir) • Identificación de la alpaca en sectores alto y medio alto del mercado, como productos textiles de calidad. • Consenso de sectores público y privado involucrados, para la ejecución de programas regionales de desarrollo de largo alcance, que busque el desarrollo integral del sector de los camélidos andinos en la región.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento casi total en el mercado de las características especiales de las fibras de los camélidos andinos en general. • Desarrollo tecnológico insuficiente en gran parte de la capacidad productiva del país. • Crianza tradicional carente de tecnología que no responde a las demandas del mercado por fibras finas y con colores definidos. • Ausencia de una cultura de calidad en la oferta de la fibra, como materia prima. • Adquisición de la fibra por volumen y no por calidad. • Atomización de la producción y bajo nivel de asociatividad, lo que genera una deficiente capacidad de negociación comercial en la venta de los productos de la crianza. • Producción no estandarizada y de baja calidad a nivel artesanal. • Bajo nivel educacional y escasa visión empresarial de los pequeños criadores y micro empresarios textiles. • Deficiente manejo ganadero y malas prácticas en las labores de cosecha y post cosecha de la fibra de alpaca. • Vías de comunicación insuficientes hacia y desde las zonas de producción animal. • Los criadores no tienen un conocimiento real de las características de la fibra y sus aplicaciones textiles. 	<ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo tecnológico en el segmento de la crianza de la cadena no avanza con la rapidez de la demanda de fibra fina del mercado. • El nivel tecnológico del segmento de confecciones de la cadena, especialmente de la pequeña y micro empresa, no se adecua a las exigencias del mercado competitivo: calidad, oportunidad, moda/diseños y precios. • Imagen étnica muy depreciada del área andina típica que puede afectar el mensaje de la rica cultura andina • Tendencia del mercado a productos ligeros, no acorde con la situación actual, en términos de finura, de los camélidos domésticos (alpaca) • Descapitalización del material genético de alta calidad mediante el contrabando de reproductores de Perú.

3.6.5.2 FUERZAS DE PORTER

ANALISIS PORTER

Poder Negociador de los clientes.- En este sector los potenciales clientes de la fibra de alpaca peruana poseen alta dependencia en canales de distribución, además de que son muy buenos negociadores, y sus adquisiciones son en volúmenes considerables, en cuanto a facilidades para cambiar de empresas no es su fuerte ya que las grandes industrias son peruanas mismas que se caracterizan por la calidad en el producto, precios rentables y oferta permanente del mismo.

CLIENTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
“Asociación mujeres de García Moreno”	Cantón: Espejo Parroquia: García Moreno Presidenta: Ofelia Chamorro	062 227 – 013 Cel: 0989056467
“Asociación Sin fronteras”	Cantón: Montufar Sector sur de la ciudad (La posta)	062 291 - 670
“Asociaciones de artesanas – Mira”	Cantón: Mira Centro de Mira y sus comunidades.	062 245 - 027

Poder de Negociación con los Proveedores.- Se dispone con proveedores fijos y con materias primas que se diferencian en el mercado de la fibra de alpaca, los proveedores del sector se encuentran asociados y también son independientes en la actividad de la producción de fibra, legalmente existen institutos que regulan la comercialización del producto como el Instituto Peruano de la Alpaca y Camélidos (IPAC), además el precio de la fibra en bruto es muy bueno en relación con el coste del producto final (hilo de alpaca).

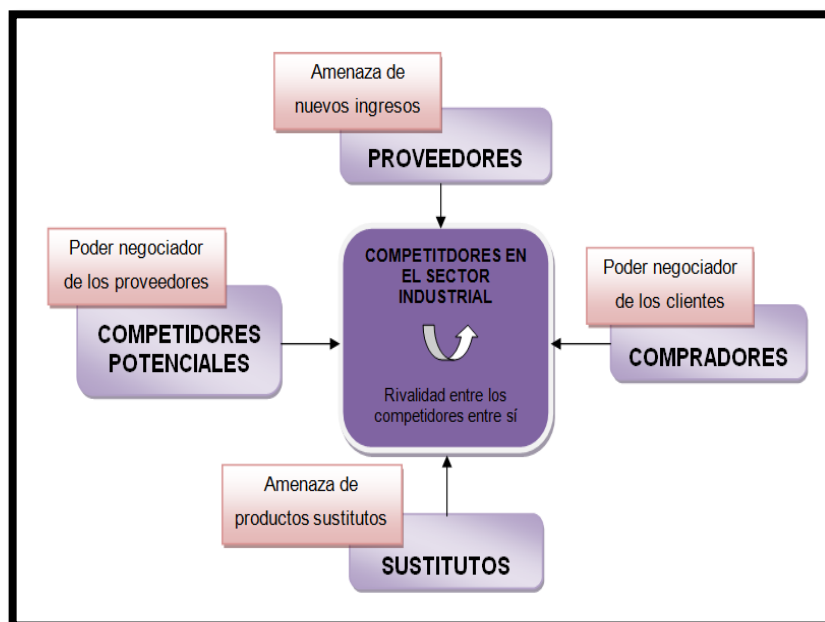
PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO-FAX	EMAIL:
MICHELL Y CIA S.A	Juan de la Torre 101, San Lazaro. Arequipa, Peru Quito-Ecuador	+51 54 202525 Fax: ++5154202626 Alberto Hajj / Telf: 2907025	michell@michell.com.pe Alberto.Hajj@seidlitz.com
INCA TOPS S.A.A	Miguel Forga 348, Parque Industrial, Arequipa -Perú	P.O. BOX 94 t +51 54 229998 f +51 54 288861	sales@incatops.com
PRODUCTOS DEL SUR S.A.	Los Guindos 109 – Cayma, Arequipa, Perú.	(054) 256805	info@exportta.com

Amenaza de Nuevos Entrantes.- En base a las indagaciones previas conocemos que son limitados los importadores de este producto para Ecuador, por otra parte no existen barreras para el ingreso de la fibra de alpaca, se considera también que existiría amenaza de nuevos entrantes si aplican la economía de escala es decir a mayor cantidad importada menor costo del bien en el país de destino, otro factor influyente es acogerse al canal de distribución actual que es muy conveniente y mejorar el uso de tecnologías.

Amenaza de Productos Sustitutivos.- Considerando que la calidad de la fibra de alpaca es única en el mercado este factor es un punto desfavorable para el mercado de productos sustitutos que podrían ser fibra de oveja, en este caso sustituye la demanda de materia prima para elaboración de artesanías, pero no garantiza la calidad, durabilidad y elegancia de las prendas, los proveedores más cercanos de esta fibra sería Argentina, país con el que no tenemos tantas facilidades comerciales como con Perú.

Rivalidad entre los Competidores.- En este particular se conjugan el poder de la competencia que no es significativa y el de los proveedores que en cambio son diversos y potenciales, las amenazas de competidores y la de productos sustitutos tiene baja influencia en la comercialización de fibra de alpaca, otros factores que afectan a la rivalidad entre competidores es que la industria de uno de ellos sea más tecnificada que otra y que se ponga en práctica estrategias de intercambio accesibles y fructíferas.

Gráfico No. 18
Las cinco fuerzas de Porter



Fuente: observadorfiscal.blogspot.com
Elaborado por: Ximena Pojota

3.5.6. PROYECCIONES DEL ESTUDIO

Teniendo como referencia cifras de años anteriores sobre consumo local, importaciones y producción local de fibra de alpaca, se realizó las proyecciones para cinco años como se presenta a continuación.

Años	CONSUMO LOCAL	Proyección	
2010	12,08	2013	20,66
2011	15,10	2014	23,50
2012	17,76	2015	26,34
		2016	29,19
		2017	32,03

Años	Importaciones TN	Proyección	
2010	0,49	2013	1,35
2011	0,91	2014	1,62
2012	1,03	2015	1,89
		2016	2,16
		2017	2,43

Años	PRODUCCION LOCAL	Proyección	
2010	0,06	2013	0,16
2011	0,09	2014	0,20
2012	0,13	2015	0,24
		2016	0,27
		2017	0,31

Elaborado por: Ximena Pajota (Abril 2013)

La tabla N° 12 contiene datos de las proyecciones desde el año 2010 hasta el 2017, teniendo de base el año 2012 se determinó: la producción local es de 0,16 TM; importaciones 1,03 TM, consumo local 17,76 TM, sumando la producción local y las importaciones menos el consumo local, se establece la demanda efectiva local de 16,60 TM.

Realizando un resumen en cifras por periodos de tiempo: anual, trimestral, y mensual, se da a conocer en la tabla N° 13 la demanda requerida en toneladas, para los cinco años proyectados.

Tabla No.12
Resumen Proyecciones Del Estudio

AÑO	PRODUCCION LOCAL(+)	M (+)	CONSUMO LOCAL (-)	DEMANDA INSATISFECHA LOCAL		
	TM	TM	TM	TM	TM	KG
2010	0,06	0,49	12,08	-11,53	11,53	11532,00
2011	0,09	0,91	15,10	-14,10	14,10	14098,00
2012	0,13	1,03	17,76	-16,60	16,60	16602,00
2013	0,16	1,35	20,66	-19,15	19,15	19147,00
2014	0,20	1,62	23,50	-21,68	21,68	21683,00
2015	0,24	1,89	26,34	-24,22	24,22	24218,00
2016	0,27	2,16	29,19	-26,75	26,75	26753,00
2017	0,31	2,43	32,03	-29,29	29,29	29288,00

Elaborado por: Ximena Pojota (Abril 2013)

Tabla No. 13
Demanda Insatisfecha Local

PERIODO	UM	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	KG	16602	19147	21683	24218	26753	29288
ANUAL	TN	17	19	22	24	27	29
	KG	4150,5	4786,75	5420,75	6054,5	6688,25	7322
TRIMENSTRAL	TN	4,15	4,79	5,42	6,05	6,69	7,32
	KG	1384	1596	1807	2018	2229	2441
MENSUAL	TN	1,38	1,60	1,81	2,02	2,23	2,44

Elaborado por: Ximena Pojota (Abril 2013)

Tabla No. 14
Oferta Exportable del Perú TM

AÑOS	OFERTA EXP PERU TN
2004	3250
2005	3594
2006	4000

		67,48%	54%
Proyección		TOPS	MICHELL
2007	4.364,67	2945,28	1590,45
2008	4.739,67	3198,33	1727,10
2009	5.114,67	3451,38	1863,74
2010	5.489,67	3704,43	2000,39
2011	5.864,67	3957,48	2137,04
2012	6.239,67	4210,53	2273,68
2013	6.614,67	4463,58	2410,33
2014	6.989,67	4716,63	2546,98
2015	7.364,67	4969,68	2683,63
2016	7.739,67	5222,73	2820,27
2017	8.114,67	5475,78	2956,92

Elaborado por: Ximena Pojota (Abril 2013)

En la tabla N° 14 se visualiza la oferta exportable en TM, de fibra de alpaca peruana de los años: 2004 2005 y 2006, en base a estos datos se realizó las proyecciones respectivas hasta el año 2017; y se procede a estratificar las cifras considerando del total solo el 67,48% que representa la exportación de tops de alpaca, de donde luego se considera el 54% que exporta el grupo MICHELL Y CIA S.A, nuestro proveedor identificado.

Tabla No. 15
Oferta Exportable de Perú

PERIODO		2012	2013	2014	2015	2016	2017
	KG	2273685	2410332	2546979	2683626	2820273	2956920
ANUAL	TN	2273,68	2410,33	2546,98	2683,63	2820,27	2956,92

Elaborado por: Ximena Pojota (Abril 2013)

En la tabla N° 15 se presenta el resumen de la oferta exportable de fibra de alpaca del Perú para el año 2012 al 2017 en TM.

3.5.6.1. DEMANDA (EFECTIVA)

Se presenta en base a la información obtenida en la investigación de campo y las entrevistas realizadas a personas que integran las asociaciones cuya actividad es el tejido artesanal, plasmar cifras de demanda mensual, trimestral y anual en virtud del número de sacos tejidos y la cantidad requerida para la confección de cada uno, cuyos resultados se presentan en las siguientes tablas.

Tabla No. 16
Demanda Mensual

CANTON	ASOCIACIÓN	N° SACOS AL MES	Lb.	total Lb	kg	TM
Espejo	Mujeres de García Moreno	120	2,5	300	136	0,14
Mira	Artesanas de Mira	436	2,5	1090	495	0,50
Montufar	Sin fronteras	744	2,5	1860	845	0,85
TOTAL		1300	2,5	3250	1477	1,48

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

La tabla N° 16 registra el número de sacos que se tejen artesanalmente en las tres asociaciones objeto de estudio mensualmente, que es de 1300 sacos,

conociendo que se necesitan 2,5 libras de fibra para tejer cada saco, se requiere 3250 libras es decir: 1477 kg equivalente a 1,48 TM al mes.

Tabla No. 17
Demanda Trimestral

CANTON	ASOCIACIÓN	N° SACOS AL TRIMESTRE	Lb.	total Lb	kg	TM
Espejo	Mujeres de García Moreno	360	2,5	900	409	0,41
Mira	Artesanas de Mira	1308	2,5	3270	1486	1,49
Montufar	Sin fronteras	2232	2,5	5580	2536	2,54
TOTAL		3900	2,5	9750	4431	4,43

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

Se realiza el mismo procedimiento en la tabla N° 17 en la cual se registran el número de sacos tejidos artesanalmente en las tres asociaciones citadas al trimestre, que son 3900 sacos, conociendo que se necesitan 2,5 libras de fibra para tejer cada saco, se requiere 9750 libras es decir: 4431 kg equivalente a 4,43 TM al trimestre.

Tabla No. 18
Demanda Anual

CANTON	ASOCIACIÓN	N° SACOS AL AÑO	Lb.	total Lb	kg	TM
Espejo	Mujeres de García Moreno	1440	2,5	3600	1636	1,64
Mira	Artesanas de Mira	5232	2,5	13080	5945	5,95
Montufar	Sin fronteras	8928	2,5	22320	10145	10,15
TOTAL		15600	2,5	39000	17727	17,73

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

Por último en esta tabla N° 18 se da a conocer el número de sacos que se tejen artesanalmente por las tres asociaciones al año, dando como resultado 15600 sacos, si se requiere 2,5 libras de fibra para tejer cada saco, se concluyó que se requieren 39000 libras es decir: 17727 kg equivalente a 17,73 TM por año.

Cabe señalar que el porcentaje que se prevé cubrir con este proyecto de la totalidad de la demanda es del 90,29%. Ya que los proveedores MICHELL Y CIA S.A. por medio de su representante en Ecuador el Sr. Alberto Hajj en Quito, ha confirmado la disponibilidad del producto en ese porcentaje con respecto al requerimiento presentado.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. CONCLUSIONES.

- El clúster textil alpaquero de Perú es un potencial que se debe aprovechar por algunos factores favorables al mercado ecuatoriano como: situación geográfica de ambos países (Latinoamérica), acuerdos comerciales binacionales y de bloque económico (CAN), estabilidad económica de sector textil (Perú).
- En nuestro país existe una producción mínima de fibra de alpaca, que no es suficiente para cubrir la demanda interna lo que hace necesario recurrir a mercados internacionales para adquirirla.
- Contamos con las condiciones requeridas para producir la fibra de alpaca en el Carchi, pero la falta de industrias procesadoras; de conocimiento; y, apoyo de los gobiernos locales nos obligan a adquirirla al exterior.
- La comercialización directa y las liberaciones arancelarias en la adquisición de la fibra de alpaca al mercado peruano, nos beneficia económicamente en los costos reducidos.
- La calidad de la fibra peruana es un factor preponderante en el mercado nacional que busca diferenciarse en la calidad de los sacos que se venden al mercado internacional.
- Se puede cubrir la demanda de 17 TM al año, en el sector artesanal satisfactoriamente, ya que el proveedor nos garantiza la venta directa y según las especificaciones requeridas.
- En la provincia del Carchi existe talento humano dedicado a la confección de artesanías, que labora para comerciantes de Otavalo, quienes no les retribuyen por su trabajo con una justa remuneración, la mayor utilidad la tienen negociando artesanías carchenses a mercados internacionales.

4.2. RECOMENDACIONES.

- Buscar el apoyo de las instituciones gubernamentales para realizar e impulsar proyectos enfocados la crianza de camélidos en el Ecuador, aprovechando que contamos con los climas aptos para establecer hatos de alpacas.
- Realizar convenios entre las asociaciones campesinas existentes en todo el Ecuador que ya emprendieron con proyectos de crianza de alpacas y esquila de su fibra, con la CFN o El BNF, para obtener créditos e invertir en maquinaria para el procesamiento de la fibra en bruto.
- Creación de una cadena productiva en donde se involucren a los productores, industrias procesadoras y asociaciones artesanales interesadas, para que en este proceso de obtener la fibra terminada se vean beneficiados todos con un % de utilidad proporcional al trabajo que cada uno realice.
- Que las asociaciones de artesanas busquen asesorías de un profesional en comercialización internacional, para acceder directamente al consumidor final en el exterior y que su trabajo sea reconocido económicamente.

V. PROPUESTA (Investigación cualitativa)

5.1. TÍTULO

Realizar un estudio de Factibilidad sobre la Comercialización de fibra de alpaca desde Lima-Perú, para cubrir parte de la demanda insatisfecha en el Sector Artesanal del Carchi-Ecuador.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Partiendo de la investigación en torno a la comercialización de fibra de alpaca entre Ecuador y Perú, los beneficios y oportunidades de desarrollo económico que presenta, y las facilidades por la existencia de acuerdos comerciales se determina la presentación de esta propuesta para la ejecución de este proyecto de tesis que cuenta con el respaldo de tres estudios importantes.

5.3. JUSTIFICACIÓN

Se consideró importante adjuntar a la presente investigación una propuesta para complementar efectivamente lo que se investigó, es decir, desarrollar estudios desde tres ámbitos: técnico, logístico y financiero para, con su análisis, deducir cuan factible o rentable puede ser llevar a la práctica, el proyecto de comercialización de fibra de alpaca peruana en el sector artesanal de la provincia del Carchi.

En cada uno de los estudios se consideró todo cuanto se requiere para que el proyecto se pueda realizar de la mejor manera; es decir se cuente técnicamente con lo indispensable; en la parte logística con un proceso detallado que dé a conocer recursos, vías, costos; y, finalmente, en la parte financiera se presentan estados financieros que reflejen la realidad económica del proyecto y la factibilidad del mismo.

5.4. OBJETIVOS

- **GENERAL**

Realizar un Estudio de Factibilidad sobre la Comercialización de fibra de alpaca desde Lima-Perú, para cubrir parte de la demanda insatisfecha en el Sector Artesanal del Carchi-Ecuador.

- **ESPECIFICOS**

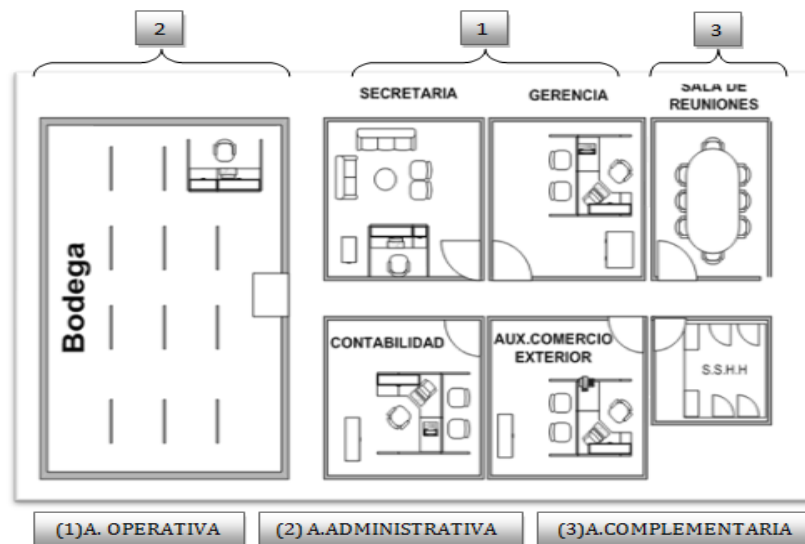
- Elaborar un Estudio Técnico
- Diseñar un Estudio Logístico
- Realizar un Estudio Financiero

5.5. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

5.5.1 Estudio Técnico del Proyecto

Determinación del tamaño óptimo de la planta.- El proyecto tiene como finalidad la comercialización de la fibra de alpaca en tal virtud, el tamaño de la planta no es muy amplio basta con una oficina para la gerencia otra para los auxiliares en las operaciones de comercio exterior y las negociaciones respectivas como otra para el bodegaje de la mercancía.

Gráfico No. 19
Plano de La Planta



Elaborado por: Ximena Pojota (mayo 2013)

REQUERIMIENTO DEL ESPACIO FÍSICO

N°	Actividad
1	Gerencia
1	Departamento de Comercio Exterior
1	Contabilidad
1	Secretaría
1	Bodega
1	SS.HH.

Elaborado por: Ximena Pojota (mayo 2013)

Tabla No. 19

Activos Fijos

Activos Fijos - Inversión Fija			
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Edificios - Infraestructura			24.100
Oficinas	4	800,00	3.200
Sala de reuniones	1	500,00	500
S.S.H.H	1	400,00	400
Bodega	1	20.000,00	20.000
Maquinaria y Equipo			10.000
Vehículo	1	10.000,00	10.000
Muebles y Enseres			3.810
Escritorio Ejecutivo	4	250,00	1.000
Escritorio	1	80,00	80
Sillón ejecutivo	5	50,00	250
Sillas	8	15,00	120
Archivadores	3	200,00	600
Teléfono – fax	3	70,00	210
Teléfono	1	50,00	50
Sala de espera	1	700,00	700
Sala de reuniones	1	800,00	800
Equipo de Computo			2.600
Computadora	3	620,00	1.860
Laptop	1	500,00	500
Impresora	2	120,00	240
Total Activos Fijos - Inversión Fija			40.510

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo2013)

Tabla No. 20

Localización Óptima De La Planta.

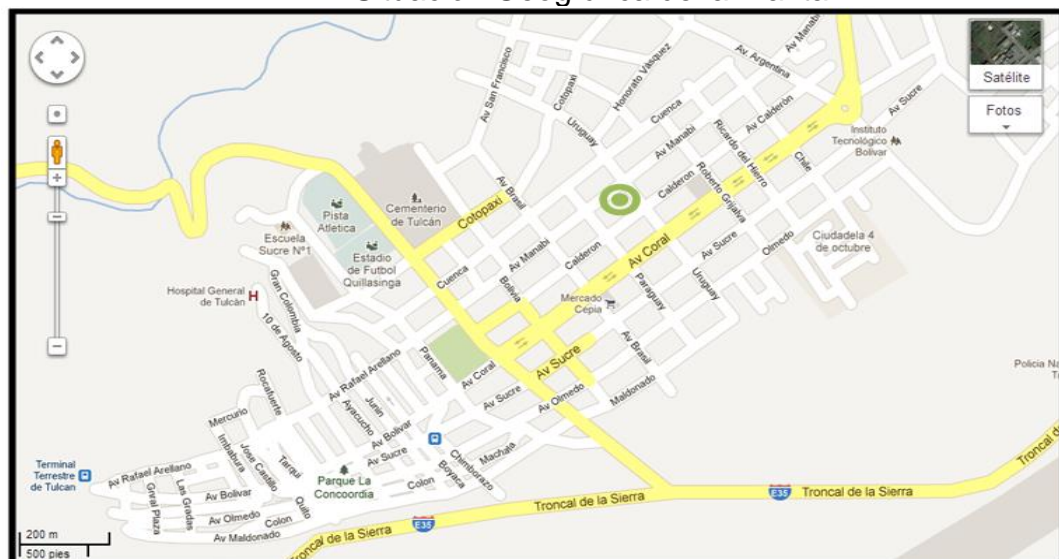
FACTOR ZONA	P.A (%)	ZONA NORTE		ZONA CENTRO		ZONA SUR	
		CALIF.	C.P	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P
Cercanía del M. Cliente.	25	8	2	8	2	4	1
Costo edificación	15	7	1,05	9	1,35	6	0,9
Vías comunicación	10	9	0,9	9	0,9	6	0,6
Mano obra disponible	15	6	0,9	6	0,9	7	1,05
Costo transporte	15	7	1,05	6	0,9	6	0,9
Cercanía a la SENA E	15	9	1,35	6	0,9	6	0,9
Prontitud A. Legales	5	7	0,35	8	0,4	5	0,25
TOTAL	100		7,6		7,35		5,6

Elaborado por: Ximena Pajota (Mayo2013)

Con referencia a lo expuesto en la tabla N° 20 se considera pertinente que las instalaciones se encuentren ubicadas en la zona Norte de la ciudad ya que es allí donde según esta categorización tenemos el puntaje más favorable, por la cercanía con los lugares para ejecutar trámites legales; además estamos cerca al mercado, es decir, cercanos al cliente para la respectiva comercialización del producto. Es así que se establece como dirección de la oficina del proyecto Av. Brasil y calle Paraguay.

Mapa N° 3

Situación Geográfica de la Planta



Ubicación de las instalaciones del Proyecto.

INGENIERÍA DEL PROYECTO (PROCESOS)

CLASIFICACIÓN DE LOS PROCESOS

Procesos de Gestión/ Estratégicos

Su función principal es la toma de decisiones sobre negociación, adquisición, logística, distribución del producto y demás sub procesos decisivos en este proyecto.

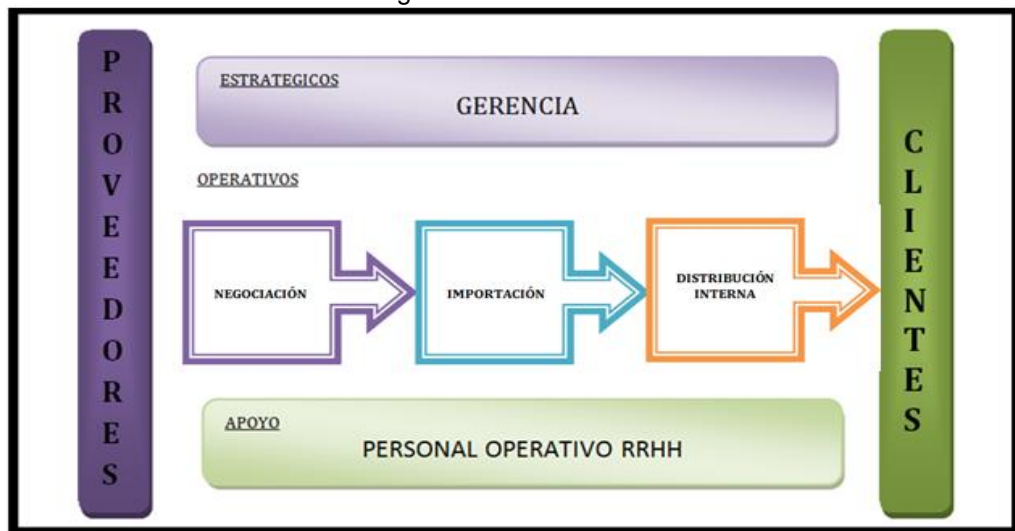
Procesos Operativos

Es la cadena de procesos que se sigue para brindar al cliente los productos o servicios que el necesita. En este proyecto se concreta con los proveedores la negociación, se da paso al proceso de importación de la fibra, en el cual se coordina todo el proceso de nacionalización y el logístico para trasladar el producto hasta el destino final y por último se realiza la distribución interna los clientes demandantes.

Procesos de Apoyo

Prestan soporte a los procesos operativos, en este caso el personal o talento humano, en las que se encargara del normal desarrollo de los procesos operativos y de comercio exterior.

Gráfico No. 20
Ingeniería De Procesos



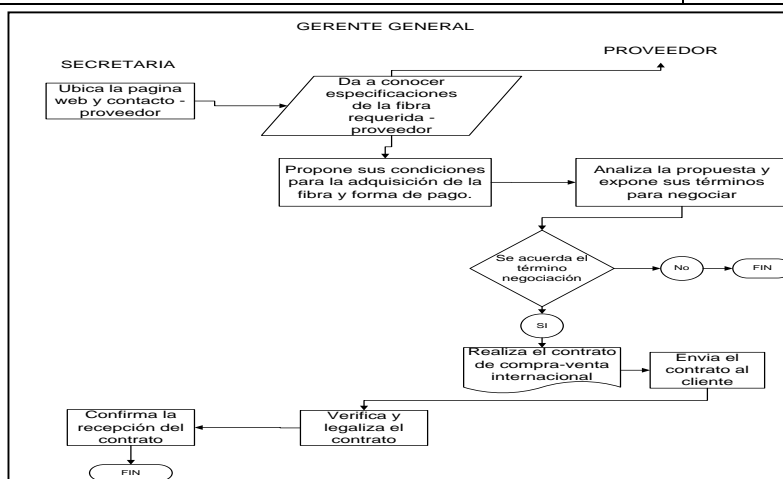
Elaborado por: Ximena Pojota (mayo 2013)

FICHAS DE PROCESOS

	NEGOCIACIÓN	Código: Versión: Páginas:	PO-001 000 1-1
Responsable	Gerente General		
Objetivo:	Planificar y ejecutar la negociación internacional con el proveedor		
Alcance:	Inicia con el contacto con el proveedor y finaliza realizando del contrato de negociación.		

1.DETALLE

Responsable	Detalle	Documento	Anexo N°
Secretaria	1.- Contacto con el proveedor (Michell y Cia S.A.; Inca Tops) vía electrónica localiza la página web del proveedor y el contacto.	Página Web	1
Gerente General	2.- Vía e-mail da a conocer todas las especificaciones sobre la fibra de alpaca que requiere.	Correo electrónico.	2
Proveedor – Gerente	3.- Vía telefónica acuerdan el término de la negociación y condiciones de pago.	Llamada telefónica	
Proveedor – Gerente	4.- Ejecución del contrato para lo cual se solicita al proveedor envíe mediante e-mail el documento para su verificación y legalización.	Contrato Negociación Internacional	3
Secretaria	5.- Confirma recepción del contrato emitido por el proveedor mediante e-mail.	Correo electrónico.	
	6.- Fin		



	NEGOCIACIÓN	Código: Versión: Páginas:	PO-001 000 2-2
--	--------------------	---------------------------------	----------------------

MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO

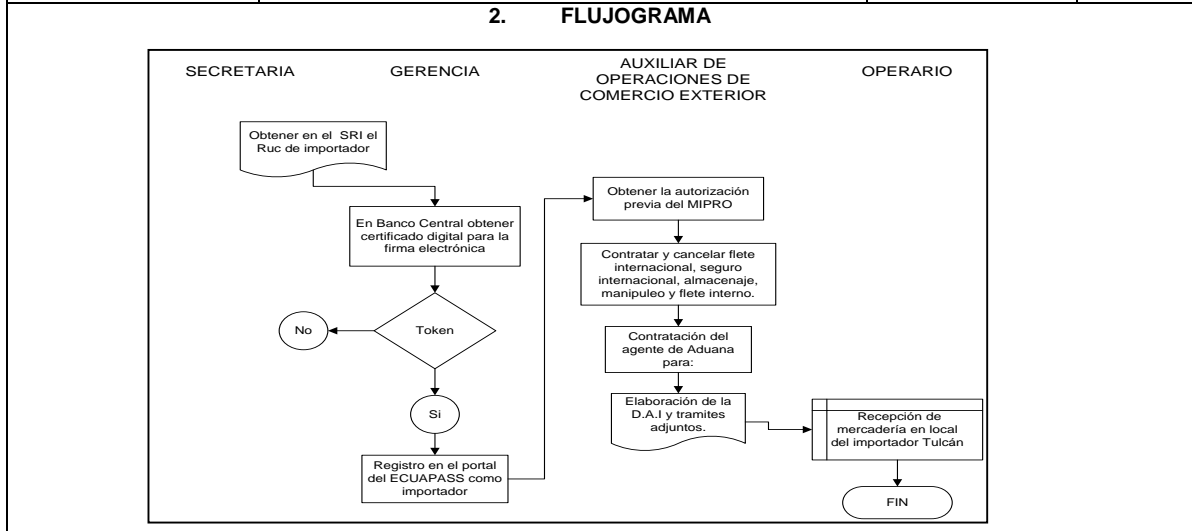
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Negociaciones ejecutadas	N° de contratos ejecutados dividido para el N° de contratos presupuestados por 100	100%	Anual	Gerente General
Ofertas establecidas	N° de ofertas confirmadas por N° de proveedores	60%	Anual	Contador

DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO

RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO
Gerente General, Proveedor, Secretaria.	Teléfono, Computador, Impresora	NINGUNO
REVISADO	APROBADO	FECHA
Gerente Propietario	Gerente Propietario	15/05/2013

	IMPORTACION	Código:	PO-I-001
		Versión:	000
		Páginas:	1-1
Responsable:	Auxiliar De Operaciones De Comercio Exterior		
Objetivo:	Contar con la documentación adecuada para la importación de la fibra de alpaca.		
Alcance:	Inicia con el registro como importador y finaliza con la cancelación de tributos en la SENA E		

1.DETALLE			
Responsable	Detalle	Documento	Anexo N°
Secretaria – G. General	1.- Realiza el trámite en el SRI para obtener el Ruc como importador	Ruc	4
G. General	2.- Acerca al Banco Central para la obtención del certificado digital para la firma electrónica	token	5
G. General	3.- Vía internet hace su registro en el portal del ECUAPASS (http://www.ecuapass.aduana.gob.ec)	Página SENA E	6
Auxiliar de Operaciones de C. Exterior	4.- Obtener la autorización previa del MIPRO para la importación de la fibra de vía internet.	Formato Reg. MIPRO	
Auxiliar de Operaciones de C. Exterior	5.- Contratar y cancelar flete internacional, seguro internacional (1% CIF), almacenaje, manipuleo y flete interno.	CPI, Póliza Seguro, Solicitud de bodega, Guía.	7
Auxiliar de Operaciones de C. Exterior	6.-Contratación del agente de Aduana para la elaboración de la D.A.I y trámites adjuntos.	D.A.V.	8
Operario	7.- Recepción de mercadería en local del importador Tulcán	Kardex	9
	8.- Fin		

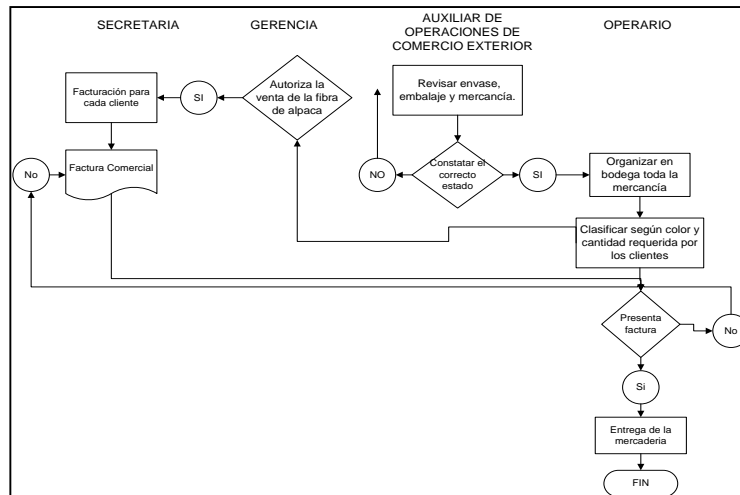


	IMPORTACIÓN	Código:	PO-I-001
		Versión:	000
		Páginas:	2-2

MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Tramites ejecutados	N° de tramites ejecutados	100%	Mensual	Coordinador de Operaciones de Comercio Exterior
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO		INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE DE TRABAJO
Gerente General, Coordinador de Operaciones de Comercio Exterior, Secretaria		Teléfono, Computador, Impresora		NINGUNO
REVISADO		APROBADO		FECHA
Gerente General		Gerente General		15/05/2013

	DISTRIBUCIÓN INTERNA	Código: Versión: Páginas:	PO-DI-001 000 1-1	
Responsable:	Auxiliar de Operaciones en Comercio Exterior/Operario			
Objetivo:	Desplazar la carga desde el local del importador a las Asociaciones de Artesanos del Carchi			
Alcance:	Inicia con el embalaje y marcado y finaliza con la distribución en el país de destino			
1.DETALLE				
Responsable	Detalle	Documento	Anexo N°	
Auxiliar de O.C.E.	1.- Constatar que el marcado envase y embalaje sea el indicado y la mercadería se encuentren en correcto estado. 2.- Organizar en bodega toda la mercancía revisada de acuerdo a sus características. 3.- Clasificar según color y cantidad requerida por los clientes (Asociaciones de Artesanos del Carchi) 4.- Autoriza la venta de la fibra de alpaca a los clientes. 5.- Facturación a cada cliente. 6.- Realiza la entrega de la cantidad de fibra adquirida por el cliente, previa presentación de su factura. 7.- Fin	Lista de empaque	10	
Operario		Factura	11	
Operario				
Gerente General				
Secretaria				
Operario				

2. FLUJOGRAMA



	DISTRIBUCIÓN INTERNA	Código: Versión: Páginas:	PO-DI-001 000 2-2	
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR /META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Distribución del producto en el país demandante	N° de Entregas realizadas	100%	Anual	Auxiliar de Operaciones de Comercio Exterior – Operarios
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE DE TRABAJO		
Gerente General, Auxiliar de Operaciones de Comercio Exterior, secretaria, Operarios.	Teléfono, Computador, Impresora	NINGUNO		
REVISADO	APROBADO	FECHA		
Gerente General	Gerente General	15/05/2013		

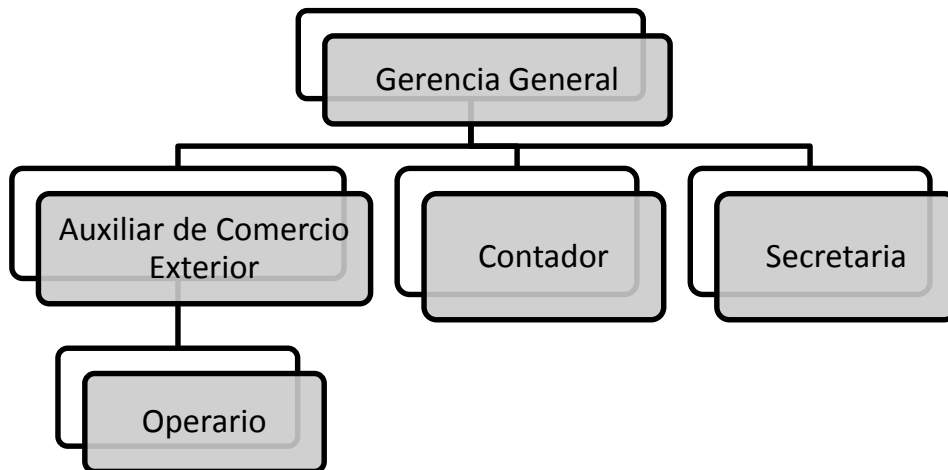
Tabla No. 21
Recursos Humanos

PERSONAL EJECUTIVO	
1	Gerente
PERSONAL ADMINISTRATIVO	
1	Auxiliar de Comercio Exterior
1	Contador
1	Secretaría
PERSONAL OPERATIVO	
1	Responsable de bodega

FACTIBILIDAD ORGANIZATIVA, ADMINISTRATIVA, Y LEGAL.



ORGANIGRAMA EMPRESARIAL



Elaborado por; Ximena Pojota (Mayo 2013)

MANUAL DE FUNCIONES

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO.	
• Nombre del puesto	Gerente
• Unidad	Administrativa
• Coordina con	Propietario, Auxiliar Comercio Exterior, Contadora, Secretaria, Operario
2. PROPÓSITO DEL PUESTO	Direccionar todas las actividades al cumplimiento del objetivo de la empresa y buen desarrollo de la actividad comercial bajo su cargo.
3. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener el RUC de importador • Tramitar el registro de importador en la SENA E y la firma electrónica en el Banco Central del Ecuador. • Contratar al personal requerido • Realizar evaluaciones acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos. • Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales. • Coordinar con las oficinas administrativas para que los registros y sus análisis se lleven correctamente. • Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, y proveedores para el buen funcionamiento de la empresa. • Manejar estrategias de comercialización adecuadas para realizar las negociaciones con los proveedores internacionales. • Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellas quieren hacer.
4. PERFIL REQUERIDO	
• Educación formal	Titulado universitario en Ing. Administración de Empresas, Ing. Comercial, Economista.
• Experiencia	Mínimo 3 años
• Habilidades y Competencias	Responsabilidad, organización, planificación estratégica, Trabajo en equipo, sociable, innovador, líder.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO.	
• Nombre del puesto	Auxiliar de Operaciones de Comercio Exterior
• Unidad:	Operativa
• Coordina con:	Gerente, Contadora, Secretaria, Operario.
2. PROPÓSITO DEL PUESTO:	Colaboración, asistencia y ayuda en las actividades mercantiles del comerciante, haciendo que esta actividad funcione como engranaje, sistematizando el comercio y cumpliendo con los objetivos del comerciante.
3. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES:	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar las declaraciones de importaciones (DAI) • Tramitar las autorizaciones previas a la importación • Contratar a los agentes de carga, transporte y almacenaras, de acuerdo al INCOTERMS • Verificar los documentos de importación: certificados de Origen, CPI, listas de empaque, etc. • Archivar la documentación a su carga • Apoyar a la gerencia en temas relativos a negociaciones internacionales • Buscar información oportuna en cuanto a nuevos proveedores • Brindar información requerida de su departamento a las demás dependencias.
4. PERFIL REQUERIDO	
• Educación formal:	Titulación universitaria en Ing. Comercio Exterior, Ing. Comercial o, en su defecto, capacitación profesional equivalente en la ocupación del cargo.
• Experiencia de:	De 1 a 2 años mínimo
• Habilidades o competencias	Manejo de programas informáticos, Conocimiento de procedimientos de comercio exterior y aduaneros, manejo de documentación a fin al cargo, flexibilidad al horario de trabajo.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO.	
• Nombre del puesto:	Contador
• Unidad:	Administrativa
• Coordina con:	Gerente, Auxiliar de Comercio Exterior, Secretaría, Operario.
2. PROPOSITO DEL PUESTO:	Coordinar y controlar el área contable y financiera de la empresa.
3. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES:	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad de las operaciones de comercialización del producto desde el exterior y su venta en el mercado local. • Realizar las declaraciones al SRI(Servicio de Rentas Internas), • Presentar anualmente los estados financieros y presupuestos, • Brindar asesoría en el ámbito contable y financiero la gerencia.
4. PERFIL REQUERIDO	
• Educación formal:	Ing. en Contabilidad y Auditoría, Ing. Comercial, Estudiante a fin a estas carreras que curse los últimos semestres.
• Experiencia de:	Mínimo 2 años
• Habilidades y competencias en:	Agilidad mental, manejo de programas informáticos, trabajo a presión.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO.	
• Nombre del puesto:	Secretaria
• Unidad:	Administrativa
• Coordina con:	Gerente, Contadora, Auxiliar de Comercio exterior.
2. PROPOSITO DEL PUESTO:	Tener una persona encargada de coordinar las actividades del gerente general y ser de apoyo al desarrollo de las demás dependencias.
3. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES:	<ul style="list-style-type: none"> • Organizar la agenda del gerente • Realizar el contacto con las empresas proveedoras, • Coordinar reuniones de trabajo entre los miembros de la empresa, • Receptar las llamadas y solventar las inquietudes de proveedores, clientes y público en general sobre la actividad de la empresa, • Llevar el control sobre el archivo de la empresa, • Atender los requerimientos que se presentaren a la empresa en los que su contingente sea necesario a petición del gerente.
4. PERFIL REQUERIDO	
• Educación formal:	Bachiller o Titulado Universitario en Secretaria
• Experiencia de:	Mínimo 1 año o en su defecto sin experiencia.
• Habilidades y competencias en:	Manejo de archivos, redacción de oficios, manejo de programas básicos de informática, responsabilidad, agilidad y organización.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO.	
• Nombre del puesto:	Operario
• Unidad:	Operativo
• Coordina con:	Gerente, Auxiliar de Comercio exterior.
2. PROPOSITO DEL PUESTO:	Contar con un responsable de la recepción, cuidado y registro de salidas la mercadería en bodega.
3. ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES:	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir clasificar y agrupar la mercadería de acuerdo a las especificaciones dadas por el gerente su secretaria o el auxiliar de comercio exterior, • Cuidar y velar por el estado de la misma en bodega, • Registrar las entradas y salidas por orden cronológico de fechas, efectuar las entregas al cliente final.
4. PERFIL REQUERIDO	
• Educación formal:	Instrucción superior, Cursar primeros semestres en la universidad.
• Experiencia de:	No se requiere experiencia
• Habilidades y competencias en:	Manejo de kardex o sistemas de registro de entradas y salidas.

5.5.2 Estudio Logístico

El este estudio se pudo identificar los costos correspondientes a cada procedimiento en el intercambio comercial internacional de bienes de acuerdo al término de negociación o Incoterm acordado por las partes.

Tabla No. 22

INCOTERMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FOB	59.250	73.396	83.920	94.574	105.379	111.698
Flete Internacional	64	79	96	114	132	145
CFR	59.314	73.476	84.016	94.687	105.511	111.843
Seguro Internacional	593	735	840	947	1.055	1.118
CIF	59.907	74.211	84.856	95.634	106.566	112.961
Capital e inventario tránsito internacional	8	9	11	12	13	14
Manipuleo desembarque	26	32	38	46	53	58
DAT	59.941	74.252	84.906	95.692	106.632	113.034
Almacenamiento temporal	50	51	52	54	55	56
Documentación	50	51	52	54	55	56
Agentes	130	136	148	169	201	249
Transporte interno	320	397	480	570	660	727
DAP	60.491	74.887	85.638	96.537	107.603	114.122
Aduaneros	10.544	13.061	14.935	16.832	18.756	19.881
Capital e inventario país de destino	27	33	38	43	47	50
DDP	71.061	87.981	100.611	113.411	126.406	134.053

Elaborado por; Ximena Pojota (Mayo 2013)

Se aprecian en la tabla N° 22 el valor de cada proceso en la importación de la fibra de alpaca desde el lugar de origen (Perú), hasta el de destino (Ecuador), considerando el Incoterm FOB como referente del valor de la mercadería realizamos el desglose de los demás valores a pagar en la importación es decir los costos generados en cada fase que constituyen otros incoterms hasta llegar a DDP, término que se considera más factible, recomendado y aplicable en el proceso de importación.

Es así como en una vez cubiertos estos costos ya sean por el exportador o por el importador conocemos que el costo de adquirir la mercadería, legalizarla y transportarla previo el cumplimiento de las normativas establecidas por el SENA, trimestralmente el costo de adquisición de la fibra de alpaca demandada bordea los \$71.100 dólares. Todos los costos aquí reflejados se fijaron en base a cotizaciones realizadas a agencias de aduana como: I.E.C.O, Rocalvi S.A, empresas transportadoras como: Compañía de transporte pesado

(Yanca), Coordicargas (Coordinadora Internacional de carga del Ecuador S.A.), y otras compañías encargadas de la logística de operaciones de comercio exterior como: Metromodal S.A.

Es importante reconocer que la actuación de agentes aduaneros, agentes de carga, almacenes temporales, ministerios afines a esta actividad comercial son los actores principales para que se efectúen exitosamente este tipo de intercambios que además generan desarrollo económico nacional e internacional. El detalle de los costos calculados y presentados de manera resumida en la tabla N° 22 se presentan en los anexos N° 12 y N°13.

5.5.3 Estudio Financiero

Una vez conocidos los estudios técnico y logístico se refleja la parte financiera en el presente estudio, en donde se puede conocer cuan factible y rentable es la aplicación de esta tesis.

Tabla No. 23
Balance General

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	35.697	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	35.697	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios – Infraestructura	24.100	Préstamos Bancarios	46.384
Maquinaria y Equipo	10.000	Total Pasivos Largo Plazo	46.384
Muebles y Enseres	3.810		
Equipo de Computo	2.600	Total Pasivos	46.384
Total Activos Fijos	40.510		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	1.100	Capital Social	30.923
Total Activos Diferidos	1.100	Total Patrimonio	30.923
Total Activos	<u>77.307</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>77.307</u>

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

La tabla N° 23 muestra un balance general muy bien definido para como inversionista o interesado, estar al tanto del capital de operación que necesita para efectivizar el proyecto planteado, estado financiero que refleja los activos

corrientes, fijos y diferidos con sus montos respectivos de acuerdo a los requerimientos, y por supuesto los pasivos constituidos por los créditos adquiridos con terceros para financiar el proyecto si así se creyere conveniente, observándose entonces un total activos de \$77.307 y contraparte correspondiente a total pasivos más patrimonio por el mismo monto. En el balance general con financiamiento varían las cifras de los pasivos a largo plazo siendo de \$46.384 y el capital social por \$ 30.923, mientras que en el balance general sin financiamiento el capital social constituye la totalidad de la inversión es decir \$77.307, ver anexo N°16.

Seguidamente se da a conocer el estado de resultados en el cual se muestra un enfoque de comercialización (venta) a nivel interno, es decir una vez adquirida la mercadería se realiza la estimación de ventas al cliente nacional (artesano).

Tabla No. 24

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	314.135	391.909	445.747	500.138	556.186	589.835
Cantidad	15.400	18.200	21.000	23.800	26.600	28.000
Precio	20,40	21,53	21,23	21,01	20,91	21,07
- Costo de Ventas	200.650	249.527	287.259	325.059	362.934	382.352
Utilidad Bruta en Ventas	113.485	142.383	158.488	175.078	193.252	207.483
- Gastos Operacionales	84.927	102.396	115.183	128.586	142.690	153.862
Gastos Administrativos	36.351	44.059	48.422	53.235	58.582	64.439
Gastos de Importación	48.576	58.337	66.761	75.351	84.108	89.423
Utilidad Operacional	28.558	39.987	43.304	46.492	50.562	53.621
- Gastos Financieros	0	4.359	2.782	1.025	0	0
Interés Bancario	0	4.359	2.782	1.025		
U.A.T.I	28.558	35.628	40.522	45.467	50.562	53.621
- 15% Particip. Trabajadores	4.284	5.344	6.078	6.820	7.584	8.043
Utilidad Antes de Impuestos	24.274	30.284	34.444	38.647	42.978	45.578
- 23% Impuesto a la Renta	5.583	6.662	7.578	8.502	9.455	10.027
Utilidad Neta	18.691	23.621	26.866	30.145	33.523	35.551

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

El estado de resultados sin financiamiento relativamente presenta cambios en la utilidad al final del ejercicio económico. Ver anexo N°16

Tabla No. 25
Flujo De Efectivo

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		23.621	26.866	30.145	33.523	35.551
+ Depreciaciones		3.453	3.453	3.453	3.491	3.491
+ Amortizaciones		220	220	220	220	220
Liquidación del Proyecto						25.885
Recuperación Capital de Operación						35.697
Total Entradas	0	27.294	30.539	33.817	37.234	100.844
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	77.307					
Amortización de la Deuda		13.825	15.401	17.158		
Reposición de Activos				2.715		
Total Salidas	77.307	13.825	15.401	19.874	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-77.307	13.470	15.138	13.944	37.234	100.844

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

La tabla N° 25 presenta el cálculo realizado en relación al flujo de efectivo, resultados que permiten conocer de forma sintética los montos totales de entradas y salidas del efectivo en el ejercicio económico, como también el flujo de efectivo neto, datos importantes para la toma de decisiones de los directivos.

Tomando como referencia la tabla N° 26 se dice que los flujos de efectivo de los primeros tres años se mantienen entre los \$13.000 a \$15.000 por motivo de la deuda durante esos años, en el cuarto y quinto año ya se ve un notable crecimiento pues ya se termina la deuda por cuanto las salidas de efectivo disminuyen y los flujos correspondientes a los dos últimos años proyectados son de: \$37.234 y \$100.884 respectivamente.

Por último tenemos la tabla N°26 el periodo de recuperación de la Inversión inicial que es de 4 años aproximadamente, a ese tiempo se tendrá un valor actual neto de \$ 53.662,19, es decir que la tasa interna de retorno corresponde a un 24,37% anual sobre el valor invertido, reflejando un costo beneficio \$1,69 lo que quiere decir que por cada dólar invertido recupero \$0,69.

Tabla No. 26
VAN, TIR, Periodo De Recuperación y Costo beneficio

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 77.307,13		
1	13.469,50	0,9232	12.434,69
2	15.137,58	0,8522	12.900,99
3	13.943,77	0,7868	10.970,60
4	37.234,00	0,7263	27.044,13
5	100.844,35	0,6705	67.618,92
		ΣFE	130.969,32
		- I.I.	77.307,13
		VAN	53.662,19
		TIR	24,37%
		PR	3,91
		C/B	1,69

Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

Se hace el mismo análisis con relación al flujo de efectivo sin financiamiento cuyos resultados son más prósperos en comparación con el flujo que se acaba de analizar cómo lo presenta el anexo N° 17. Además se adjunta un cuadro referente al punto de equilibrio calculado en base a la suma de costos, gastos administrativos y financieros relativos a la comercialización del producto, también se estima el % de utilidad para obtener el precio de venta unitario (kilogramo) de la fibra de alpaca y la cantidad de ventas que permiten estabilidad en la actividad comercializadora. Ver anexo N°17.

Para el desarrollo de todo el estudio financiero se realizaron matrices de cálculo de amortización para la deuda, el rol de pagos, las depreciaciones de vehículos, muebles y enseres, equipo de cómputo, instalaciones, y la amortización del gasto constitución. Ver Anexo N° 18

Conclusiones:

Estudio Técnico	Es pertinente contar con recursos humanos, infraestructuras, equipos, organigramas, planos y procesos para la exitosa ejecución del proyecto.
Estudio Logístico	Resulta mejor negociar con el proveedor en termino CIF y realizar contactos con agente de carga y de aduana cuyos costos por sus servicios sean de calidad y económicos, o también negociar en DDP Tulcán y que los costos vayan por parte del proveedor.
Estudio Financiero	Se determinó que el proyecto se desarrollará con un financiamiento del 60% y el 40% capital propio, con respecto a los resultados de los estados financieros se concluye que es un proyecto factible y rentable, como también que en 4 años se recuperará la inversión.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- Arense, H. (1999): *Comercio y Marketing Internacional*, Argentina. Norma.
- Fischer, L. (2003). *Mercadotecnia*, Mexico. Mc Graw Hill
- García, F. (2009). *Elementos de Comercio Exterior*, México. Trillas.
- Gómez, O. (Diciembre 2009). *Cadena productiva de fibra de alpaca en el sector textil y de confecciones* en Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial *Diseño y Tecnología*, N°12, p. 77.
- Gracia, M. (Enero-abril 2009). *La Nueva Teoría del Comercio Internacional* en Temas de Ciencia y Tecnología, N° 37, pp. 19-22.
- Hill, C. (2001): *Negocios Internacionales*, México. Mc Graw Hill.
- Lawrence, G. (2007). *El futuro de los Negocios*, México. Thomson.
- Mancillas, E. (2005). *Introducción a los Mercados*, México. Trillas.

CÓDIGOS Y LEYES

- Código Orgánico De La Producción Comercio E Inversiones.
- Constitución De La República Del Ecuador
- Ley de Defensa del Artesano
- Ley de Fomento Artesanal

LINKOGRAFÍA

- Abarza, F. (2012). *Investigación aplicada vs investigación pura (básica)* en <http://abarza.wordpress.com> (17/04/2013).
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), (2013). *Medidas No Arancelarias*, Cuaderno N° 7, en <http://www.aladi.org> (21/04/2013)
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), (2013). *Medidas arancelarias* en <http://www.aladi.org/nsfaladi/cuaderno.nsf/> (22/03/2013)
- Alzamora, H. (2007): *La fibra de alpaca. Un legado vivo y exportable (Perú)* en <http://www.plusformacion.com/Recursos/r/> (02/10/2011).
- Alpaca y Camélidos*, en <http://www.incatops.com/camelidos> (10/03/2012)
- Alpaca*, en <http://www.incatops.com/camelidos/alpaca.php> 02/03/2012)
- Alpaca y vicuña Magia de los Andes* en <http://www.comexperu.org.pe/archivos>. (14/05/2012)
- American Marketing Association (A.M.A), *Dictionary of Marketing Terms*, en <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php?>, (08/05/ 2006.)
- Amiclor. *Glosario, Glosario de Términos Ecológicos* en http://www.amiclor.org/index.php?Option=com_content&view=arti (20/04/2013)
- Aspectos Generales De La Alpaca (Lama Pacos)* en: <http://www.cybertesis.edu.pe/sisbib/2004/> 10/03/2012
- BANCO Central Ecuador, (BCE). *Riesgo país* en <http://www.bce.fin.ec/resumen>. (21/04/2013)
- Chaves, L. (2012) *Negocios Internacionales - La Fibra De Alpaca* en <http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5Cmayo08%5Cportada.pdf> 10/03/2012

CONACS y CONCYTEC, *Informe de producción textil de fibras de camélidos sudamericanos en el área alto andina de Bolivia, Ecuador Y Perú*. en: <http://www.prospectivacamelidos.org/upload> (10/10/2012)

De los Ríos, E. (2010). Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). *Estado de situación del sector textil camélidos en el Perú* en <http://alpacadelperu.pe/diagnostico.pdf> (06/02/2013)

Dirección de Estadística Económica. *Evolución de la Balanza Comercial Enero - Febrero 2012* en <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/> (21/04/2013).

El termino, (2012). *Importaciones* en <http://www.efxto.com/diccionario/e/3698-exportaciones> (15/04/2013)

García, F. (2006). *Demanda de fibra de alpaca (Perú)*, en <http://www.monografias.com/trabajos52/> (01/10/2011).

Gonzales, A. (2008). Economía y finanzas, *¿Qué es inflación?* en <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/> (21/04/2013)

Gentry et al, (2004). *El debate sobre el origen de la alpaca*, en <http://www.aia.org.pe/eaia.html> (09/03/2012)

Gonzales, R. (2012). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional* en <http://www.revistasice.com/CachePDF/> (08/03/2012)

Guía de envases y embalajes, en <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu> (28/04/2013)

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro-Ecuador, (20112). Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, *Ficha Comercial de la Republica del Perú* en <http://www.proecuador.gob.ec/> (22/04/2013)

Instituto Nacional de Investigación y Extensión Agraria (INIA), 2004. *Primer Informe Nacional Sobre La Situación De Los Recursos Zoogenéticos* en <http://www.inia.gob.pe/genetica/informes/> (12/05/2013)

Instituto Peruano de la Alpaca (IPACPERU), 2013. *Alpaca del Perú, legislación PNT 231.300 - Fibra de alpaca en vellón* en <http://www.ipacperu.org/pntp231300.php.htm> (15/04/2013)

Jervis, R. (1993). *Systems and Interaction effects*, en <http://www.ucema.edu.ar/posgrado-download/tesinas2008/pdf> (28/05/2013)

La comercialización, (2010). *Que es la comercialización* en <http://www.tumercadeo.com/2010/02/>

Las exportaciones, (2012). *Exportaciones*, en <http://www.efxto.com/diccionario/e/> (15/04/2013)

La fibra, (2013). *Fibra de alpaca* en <http://artetextil.cl/index.php?option=com>

López, E. (2010). *Análisis de la aplicación de barreras arancelarias a las importaciones ecuatorianas: caso textil y calzado*, en <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/> (02/10/2011).

Manzilla, N. (2007). *El Impacto del ATPDEA en el Sector Textil y Confecciones, Peruano* en <http://www.cybertesis.edu.pe/sisbib/> (04/10/2011).

Melguizo, B. *Principales Teorías del Comercio Internacional* en <http://www.monografias.com/trabajos-pdf4/>(08/03/2012).

Ministerio del Ambiente, MINAM.(2010) *Definición del concepto de proyecto de investigación* en <http://redpeia.minam.gob.pe/files/registro/> (17/04/2013)

Ministerio de Telecomunicaciones (MINTEL), 2012. *Notable crecimiento de la banda ancha en Ecuador* en <http://www.telecomunicaciones.gob.ec> (21/04/2013)

Primeras teorías de Comercio Internacional, en <http://www.buenastareas.com/ensayos> 09/03/2012

Pro Ecuador, (2013). *Guía Comercial de la República del Ecuador* en www.proecuador.gob.ec (21/04/2013)

Pro Ecuador, (2013). Servicio al exportador, *Glosario de Comercio Exterior* en http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=a-d (22/04/2013)

Real Academia Española, *Diccionario* en: <http://www.wordreference.com/es/en/frames.asp?es=alpaca>. (19/03/2012)

Red Escolar Nacional RENA, (2008). *Tipos de Investigación* en <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/metodologia/Tema4.html> (18/04/2013)

Reyes, A. (2010). *Exportación de fibra de alpaca*, en: <http://albertoreyes01.blogspot.com/search/label/Comercialización> (19/03/2012)

Resumen de las Teorías del Comercio Internacional, en <http://www.buenastareas.com/ensayos/> (09/03/2012)

Salinas, G. *Diccionario de Comercio Internacional, Términos Marítimos, Aduaneros*, en <http://books.google.com.ec/books?id> (15/04/2013)

Sánchez, M. *El mercado de fibra de alpaca* en <http://www.monografias.com/trabajos34/> (02/10/2011).

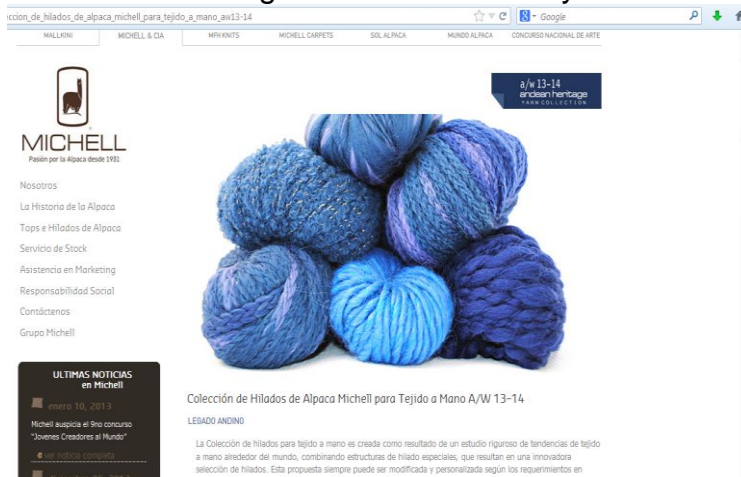
Segovia, F. (2012). *100% alpaca – 100% ecuatoriano* en <http://www.paqocha.blogspot.com/> (02/03/2013)

Tipos de investigación, (2010). *Investigación aplicada* en <http://es.scribd.com/doc/14985751/Tipos-de-investigacion> (14/03/2013)

Torres, T. (2005). *El Proceso de la Auditoría a las Importaciones según los Regímenes Especiales*, en <http://www.dspace.espol.edu.ec/> (02/10/2011).

VII. ANEXOS.

Anexo N° 1 Página Web De Michell y Cía. S.A.



Anexo N° 2 Referencias Del Producto A Adquirir

PROFORMA COMPRA DE FIBRA DE ALPACA

Xime Pajota <xpojota04@gmail.com>

15 may

para michell

Señores.
MICHELL Y CIA S.A.

Reciba un cordial saludo, el motivo del presente es para solicitarle de la manera mas comedida me ayude con una proforma con los costos respectivos para la exportación de fibra de alpaca partida arancelaria 5105391000, costo de cada fardo(peso, embalaje, dimensiones), su oferta exportable mensual en toneladas, me gustaría negociar en termino CIF, pero desearía me detalle los costos de manipuleo en su empresa, flete interno, seguros, y demás tarifas de tramites aduaneros.

Desde ya agradezco su gentil atención a la presente.

Att.
Ximena Pajota
Quito - Ecuador

Anexo N° 3 Contrato De Compra Venta Internacional

MODELO DE UN CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL	
Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte, con RUC N°, inscrita en los Registros Públicos de, Ficha N°, debidamente representada por su, señor, identificado con Libreta Electoral N°, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa, con domicilio en, debidamente representada por su, señor, identificado con, en adelante EL COMPRADOR, en los términos y condiciones siguientes:	
PRIMERA: Objeto del contrato Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:	
MARCANCIA CANTIDAD CALIDAD ESPECIFICACIONES	
(de no haber espacio suficiente, se hará eso de Anexos que formarán parte del contrato).	
SEGUNDA: Precio El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de(señalar el monto y la moneda pactada).	
TERCERA: Condiciones de entrega Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos(señalar el término de entrega pactado de acuerdo a los INCOTERMS, versión 2000).	

CUARTA: Tiempo de entrega
Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará(especificar fecha o período de entrega –fecha de embarque en el caso que resulte aplicable), fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

QUINTA: Forma de entrega
EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes:(señalar la forma de embalaje y la expedición de la mercadería).

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de (indicar si se trata de transporte marítimo, aéreo, terrestre o multimodal y la empresa transportista encargada).

SEXTA: Inspección de los Bienes
Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada(señalar si antes o después del embarque y el lugar de inspección).

SEPTIMA: Condiciones de pago
EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula segunda bajo la modalidad de (señalar la modalidad convenida: pago a través de una cuenta bancaria abierta a favor de EL VENDEDOR, pago a través de una Advance Account, Crédito Documentario).

FORMA DE PAGO
PLAZO DE PAGO
MEDIO DE PAGO
GASTOS BANCARIOS
CONDICIONES ESPECIALES

OCTAVA: Documentos
EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos: (se hará referencia a los documentos a ser remitidos por EL VENDEDOR de acuerdo a las condiciones de entrega que hayan sido pactadas; los cuales pueden diferir en relación a los que sean solicitados si la forma de pago es una Carta de Crédito).

NOVENA: Resolución del Contrato Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DECIMA: Responsabilidad en la Demora
(solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido y por los posibles daños que haya sufrido la mercadería).

DECIMO PRIMERA: Ley Aplicable
Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de (señalar el país de la ley aplicable o, de ser el caso, la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional).

DECIMO SEGUNDA: Solución de Controversias
Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

Firmado por duplicado, a los del mes de de en la ciudad de Lima.

EL COMPRADOR

EL VENDEDOR

Anexo N° 4 Registro Único De Contribuyente

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NUMERO RUC: 1791237587001
RAZON SOCIAL: YUTURITUR CIA. LTDA.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO:** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.:** 11/09/1992
NOMBRE COMERCIAL:

ACTIVIDADES ECONOMICAS:
ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE VIAJE

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: SANTA PRISCA Calle: AV AMAZONAS Número: N24-23R
Intersección: CORDERO Bloque: Oficina: PB Teléfono Trabajo: 2503225 Fax: 2545179 Teléfono Trabajo: 2504037

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **ESTADO:** CERRADO **FEC. INICIO ACT.:** 02/05/2000
NOMBRE COMERCIAL: YUTURI TOUR

ACTIVIDADES ECONOMICAS:
ACTIVIDADES DE AGENCIAS DE VIAJE

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: SANTO DOMINGO Parroquia: SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS Calle: SAN MIGUEL Número: 151 Intersección: QUITO Oficina: PB Teléfono Trabajo: 2504037

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: [Firma manuscrita]

USUARIO: OFDELATORR **Lugar de emisión:** QUITO PAEZ 655 Y RAMIREZ RAMADAZ & SNC 70115 **Fecha y hora:** 24/05/2005 09:07:33

DIRECCION REGIONAL NOROCCIDENTAL
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

Anexo N° 5 Proceso De Obtención de la Firma Digital (Token)

Creando y verificando una firma digital



Anexo N° 6 Página Oficial de SENA E

PRINCIPAL E-MAIL MAPA DE NAVEGACIÓN ENGLISH

Acerca de	Novedades	Servicios para OCE's	Procedimientos	Atención al Cliente
-----------	-----------	----------------------	----------------	---------------------

LEY DE TRANSPARENCIA

OTROS SERVICIOS

ECUAPASS

Estadísticas

ADUANA DEL ECUADOR

Nuestro esfuerzo a cumplir con nuestro trabajo de manera eficaz, eficiente y proactiva; asumiendo los resultados de nuestras acciones.

RESULTADOS Y EFICIENCIA

Evolución Semestral del Canal de Aforo Físico

Evolución Semestral Canal Aforo Automático

Evolución Semestral Tiempo Total Nacionalización

Resultados y Eficiencia

Procedimiento	Novedades	Boletines
<ul style="list-style-type: none"> » Para Viajeros » Para OCEs » Para Importar » Para Exportar » Regímenes Especiales 	<p>23/05/2013. Publicación de Providencia para reclamos de Propiedad de Cha...</p> <p>Se comunica al público que se ha procedido con la Publicación de las mercaderías para reclamos de Propiedad de Chatarra y Cancha Deportiva.</p>	<p>14/05/2013. Porcentaje de advalorem para videojuegos</p> <p>Se comunica al público en general que se actualizó el porcentaje de advalorem para los videojuegos. Iniciar con el valor en la sección de advalorem de Comercio Exterior.</p>

Links

(8,8 libras) su valor igual o menor a US\$ 400,000 su equivalente otra moneda.

Publicación de Mercancías

SIGOB Sistema de Información para la Gobernabilidad

Anexos N° 7 CARTA PORTE INTERNACIONAL

1 Copy for sender

<p>1 Remitente (nombre, domicilio, país) Expéditeur (nom, adresse, pays) Sender (name, address, country)</p> <p>Nombre, apellidos, domicilio y país del remitente (exportador).</p>		<p>CARTA DE PORTE INTERNACIONAL LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE</p> <p style="text-align: center;">CMR</p> <p>Este Transporte queda sometido, no obstante toda cláusula contraria, al Convenio sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercaderías por Carretera (CMR).</p> <p>De Transport est soumis, notwithstanding any clause contrary, à la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR).</p> <p>This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of goods by road (CMR).</p>																						
<p>2 Consignatario (nombre, domicilio, país) Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee (name, address, country)</p> <p>Nombre, apellidos, domicilio y país del consignatario (importador).</p>		<p>16 Porteador (nombre, domicilio, país) Transporteur (nom, adresse, pays) Carrier (name, address, country)</p> <p>Nombre, apellidos, domicilio y país del transportista.</p>																						
<p>3 Lugar de entrega de la mercancía (lugar, país) Lieu prévu pour la livraison de la marchandise (lieu, pays) Place of delivery of the goods (place, country)</p> <p>Fecha y lugar donde el transportista tiene que entregar la mercancía.</p>		<p>17 Porteadores sucesivos (nombre, domicilio, país) Transporteurs successifs (nom, adresse, pays) Successive carriers (name, address, country)</p> <p>Nombre, apellidos, domicilio y país de los transportistas sucesivos si fuera el caso.</p>																						
<p>4 Lugar y fecha de carga de la mercancía (lugar, país, fecha) Lieu et date de la prise en charge de la marchandise (lieu, pays, date) Place and date of taking over the goods (place, country, date)</p> <p>Fecha y lugar donde el transportista carga la mercancía.</p>		<p>18 Reservas y observaciones del porteador Reserves et observations du transporteur Carrier's reservations and observations</p>																						
<p>5 Documentos anejos Documents annexés Documents attached</p>																								
<p>6 Marcas y números Marques et numéros Marks and Nos</p>		<p>7 Número de bultos Nombre des colis Number of packages</p>																						
<p>8 Clase de embalaje Mode d'emballage Method of packing</p>		<p>9 Naturaleza de la mercancía Nature de la marchandise Nature of the goods</p>																						
<p>10 N° estadístico No. statistique Statistical number</p>		<p>11 Peso bruto, Kg Poids brut, Kg Gross weight in Kg</p>																						
<p>12 Volumen en m³ Volume en m³</p>		<p>13 Instrucciones del remitente Instructions de l'expéditeur Sender's instructions</p>																						
<p>14 Forma de pago Prescriptions d'affranchissement Instructions as to payment for carriage</p> <p><input type="checkbox"/> Porte pagado / Franco / Carriage paid <input type="checkbox"/> Porte debido / Non franco / Carriage forward</p> <p>En función del INCOTERM seleccionado.</p>		<p>19 Estipulaciones particulares/Convenios particulares/Special agreements</p>																						
<p>21 Formalizado en Établi à Established in</p> <p>Lugar a le on</p> <p>Fecha le on</p>		<p>20 A pagar por To be paid by</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Remitente Sender</th> <th>Moneda Currency</th> <th>Consignatario Consignee</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Preço del transporte Carriage charges</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Descuentos Deductions</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Líquido / Balance</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suplementos Supplem. charges</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gastos accesorios Other charges</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>T O T A L :</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Remitente Sender	Moneda Currency	Consignatario Consignee	Preço del transporte Carriage charges			Descuentos Deductions			Líquido / Balance			Suplementos Supplem. charges			Gastos accesorios Other charges			T O T A L :		
Remitente Sender	Moneda Currency	Consignatario Consignee																						
Preço del transporte Carriage charges																								
Descuentos Deductions																								
Líquido / Balance																								
Suplementos Supplem. charges																								
Gastos accesorios Other charges																								
T O T A L :																								
<p>22</p> <p>Firma y sello del remitente Signature et timbre de l'expéditeur Signature and stamp of the sender</p>		<p>15 Reembolso / Remboursement / Cash on delivery</p>																						
<p>23</p> <p>Firma y sello del transportista Signature et timbre du transporteur Signature and stamp of the carrier</p>		<p>24 Recibo de la mercancía / Marchandises reçues / Goods received</p> <p>Lugar a le on</p> <p>Lieu le on</p> <p>Place le on</p> <p>Firma y sello del consignatario Signature et timbre du destinataire Signature and stamp of the consignee</p>																						

Los recabos en este cuadro deben ser rellenados por el porteador. Les parties encadrées de lignes grises doivent être remplies par le transporteur. The boxes framed with heavy lines must be filled in by the carrier.

A verificación de la responsabilidad del remitente. A remplir pour la responsabilité de l'expéditeur. To be completed on the sender's responsibility.

Forma de pago y número de bultos. Forme de paiement et nombre des colis. Payment form and number of packages.

Forma de pago y número de bultos. Forme de paiement et nombre des colis. Payment form and number of packages.

011901

Este formulario es un modelo de referencia. No debe utilizarse para el transporte de mercancías. Ce formulaire est un modèle de référence. Il ne doit pas être utilisé pour le transport de marchandises. This form is a reference model. It should not be used for the transport of goods.

SPECIMEN

Anexo N° 8 Declaración Andina De Valor

ADUANA DEL ECUADOR		DECLARACIÓN EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)		DAV N° 20102215	
1. ADUANA					
1.1 Tipo de Declaración	1.2 Fecha de Emisión	1.3 País de Origen	1.4 País de Destino	1.5 Tipo de Comercio Exterior	1.6 Tipo de Operación
1.1.1 Declaración de Importación	1.1.2 Fecha de Emisión	1.1.3 País de Origen	1.1.4 País de Destino	1.1.5 Tipo de Comercio Exterior	1.1.6 Tipo de Operación
1.1.7 Nombre del Remiteante					
1.1.8 Nombre del Receptor					
1.1.9 Nombre del Remiteante					
1.1.10 Nombre del Receptor					
1.1.11 Nombre del Remiteante					
1.1.12 Nombre del Receptor					
1.1.13 Nombre del Remiteante					
1.1.14 Nombre del Receptor					
1.1.15 Nombre del Remiteante					
1.1.16 Nombre del Receptor					
1.1.17 Nombre del Remiteante					
1.1.18 Nombre del Receptor					
1.1.19 Nombre del Remiteante					
1.1.20 Nombre del Receptor					
1.1.21 Nombre del Remiteante					
1.1.22 Nombre del Receptor					
1.1.23 Nombre del Remiteante					
1.1.24 Nombre del Receptor					
1.1.25 Nombre del Remiteante					
1.1.26 Nombre del Receptor					
1.1.27 Nombre del Remiteante					
1.1.28 Nombre del Receptor					
1.1.29 Nombre del Remiteante					
1.1.30 Nombre del Receptor					
1.1.31 Nombre del Remiteante					
1.1.32 Nombre del Receptor					
1.1.33 Nombre del Remiteante					
1.1.34 Nombre del Receptor					
1.1.35 Nombre del Remiteante					
1.1.36 Nombre del Receptor					
1.1.37 Nombre del Remiteante					
1.1.38 Nombre del Receptor					
1.1.39 Nombre del Remiteante					
1.1.40 Nombre del Receptor					
1.1.41 Nombre del Remiteante					
1.1.42 Nombre del Receptor					
1.1.43 Nombre del Remiteante					
1.1.44 Nombre del Receptor					
1.1.45 Nombre del Remiteante					
1.1.46 Nombre del Receptor					
1.1.47 Nombre del Remiteante					
1.1.48 Nombre del Receptor					
1.1.49 Nombre del Remiteante					
1.1.50 Nombre del Receptor					
1.1.51 Nombre del Remiteante					
1.1.52 Nombre del Receptor					
1.1.53 Nombre del Remiteante					
1.1.54 Nombre del Receptor					
1.1.55 Nombre del Remiteante					
1.1.56 Nombre del Receptor					
1.1.57 Nombre del Remiteante					
1.1.58 Nombre del Receptor					
1.1.59 Nombre del Remiteante					
1.1.60 Nombre del Receptor					
1.1.61 Nombre del Remiteante					
1.1.62 Nombre del Receptor					
1.1.63 Nombre del Remiteante					
1.1.64 Nombre del Receptor					
1.1.65 Nombre del Remiteante					
1.1.66 Nombre del Receptor					
1.1.67 Nombre del Remiteante					
1.1.68 Nombre del Receptor					
1.1.69 Nombre del Remiteante					
1.1.70 Nombre del Receptor					
1.1.71 Nombre del Remiteante					
1.1.72 Nombre del Receptor					
1.1.73 Nombre del Remiteante					
1.1.74 Nombre del Receptor					
1.1.75 Nombre del Remiteante					
1.1.76 Nombre del Receptor					
1.1.77 Nombre del Remiteante					
1.1.78 Nombre del Receptor					
1.1.79 Nombre del Remiteante					
1.1.80 Nombre del Receptor					
1.1.81 Nombre del Remiteante					
1.1.82 Nombre del Receptor					
1.1.83 Nombre del Remiteante					
1.1.84 Nombre del Receptor					
1.1.85 Nombre del Remiteante					
1.1.86 Nombre del Receptor					
1.1.87 Nombre del Remiteante					
1.1.88 Nombre del Receptor					
1.1.89 Nombre del Remiteante					
1.1.90 Nombre del Receptor					
1.1.91 Nombre del Remiteante					
1.1.92 Nombre del Receptor					
1.1.93 Nombre del Remiteante					
1.1.94 Nombre del Receptor					
1.1.95 Nombre del Remiteante					
1.1.96 Nombre del Receptor					
1.1.97 Nombre del Remiteante					
1.1.98 Nombre del Receptor					
1.1.99 Nombre del Remiteante					
1.1.100 Nombre del Receptor					

Anexo N° 9 Registro De Bodega

KARDEX												
Artículo:			lavadoras			Existencia mínima:			60			
Método:			Promedio ponderado			Existencia máxima:			495			
Fecha	M	A	Detalle	Entradas			Salidas			Existencias		
				Cantidad	V/ Unitario	V/ Total	Cantidad	V/ Unitario	V/ Total	Cantidad	V/ Unitario	V/ Total
3	5	11	Saldo anterior						98	94	9212	
5	5	11	Compra según factura N°20	18	134	2412			116	100,21	11624	
7	5	11	Venta según factura N°01				67	100,21	6714,07	49	100,2	4909,93
9	5	11	Venta según factura N°02				17	100,2	1703,4	32	100,2	3206,53
11	5	11	Compra según factura N°35	95	135	12825				127	126,23	16031,5
			Inventario Final							127	126,23	16031,5

Anexo N° 10 Lista De Empaque

MODELO DE PACKING LIST									
Empresa		Industrias Monda							
Domicilio		Cl 8a Sur No 22-13					País Origen: Colombia		
Factura:		1200245	Destinatario:		Cartagena				
Pedido:		150	Dirección:		Av evergreen cl 56				
Aduana Destino:									
Documento Embarque:									
Producto	Peso neto kgs Unid	Peso Bruto kgs Unid	Unidades por caja	Kgs.x caja	Pallet (estiba)	Cantidad Cajas	Cantidad Unidades	Peso Neto Total	Peso Bruto Total
xxxx	0	0	1	1	0	0	1	1	1
xxxx	0	0	1	1	0	0	1	1	1
		Total	2				2	2	2
Detalle de la cantidad de cajas incluidas en el Pallet (base clásica 1x1.20x.120) indicando si llevan esquineros, plástico (fims) stretch (norma NMF15)									
Tipo de embalaje	Tipo de empaque	Posición Arancelaria	Medidas Cajas	Metros Cúbicos					
caja carton???	frasco vidrio????	x.xxx.xxx.x?	alto*ancho*ato/ 6000 (aereo)	xx					

Anexo N° 11 Factura Comercial

EMPRESA EXPORTADORA:					<div style="border: 1px solid black; width: 100%; height: 100%; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="border-bottom: 1px solid black; width: 80%;"></div> <div style="border-bottom: 1px solid black; width: 80%;"></div> </div>		
Dirección:.....							
Telefono / Fax:.....							
E-mail:.....							
Señores:					Nombre de Contacto:.....		
EMPRESA IMPORTADORA:					Nuestra referencia:.....		
Dirección:.....					N° Cliente:.....		
Atención:.....					N° de Orden de Pedido:.....		
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:.....					Fecha:.....		
La mercancía ha sido enviada en:						
Dimensiones Embalaje:							
Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg							
Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg							
Marks (marcas): CALLAO PERU							
Via: Maritima							
Made in: Brasil							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD /MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALUE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO			200,700.00

Anexo N° 12

Estimación de Compras

MATRIZ PARA SENCILLO 10 TN	CALCULO DE CUBICAJE	EMPAQUE / EMBALAJE	UNIDAD DE CARGA	Estimación del espacio	Nº de Camiones a utilizar año 0	Nº de Camiones a utilizar año 1	Nº de Camiones a utilizar año 2	Nº de Camiones a utilizar año 3	Nº de Camiones a utilizar año 4	Nº de Camiones a utilizar año 5
	Nº de unidades	350	17	-49,00	0,65	0,76	0,88	1	1,11	1,17
	Largo mts	1,2	5	4						
	Alto mts	1,16	2,4	2						
	Ancho mts	0,8	2,4	3						
	volumen total del embarque m3	1,11	28,80	25,86						
	Peso por unidad kg	350	5950	17						
	Peso total del embarque TM	0,350	5,950	17						
SALDOS PARA OTRO TIPO DE VEHÍCULOS					0	0	0	0	0	0

DATOS	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
OFERTA EXP PERU	2.273,68	2.410,33	2.546,98	2.683,63	2.820,27	2.956,92
DEMANDA INSATISFECHA	16,60	19,15	21,68	24,22	26,75	29,29
% DE COBERTURA DE LA OFERTA	0,73%	0,79%	0,85%	0,90%	0,95%	0,99%
FRECUENCIA DE ADQUISICION	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral	Trimestral
NUMERO DE COMPRAS AL AÑO	4	4	4	4	4	4
TAMAÑO DEL EMBARQUE	4,15	4,79	5,42	6,05	6,69	7,32
Nº de empaques / embalajes	11	13	15	17	19	20
Nº de semiremolques 30 TN	0	0	0	0	0	0
Nº de sencillos 10 TN	0,64	0,76	0,88	1,00	1,11	1,17
ESTIMACIÓN DE ADQUISICION SEGÚN EMBALAJES POR COMPRA	11	13	15	17	19	20
ESTIMACIÓN DE COMPRAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL (envases) POR ADQUISICION	3850	4550	5250	5950	6650	7000
ESTIMACIÓN DE COMPRAS SEGÚN EMPAQUES / EMBALAJES AL AÑO	44	52	60	68	76	80
ESTIMACIÓN DE COMPRAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL	15400	18200	21000	23800	26600	28000
	-1,20	-0,95	-0,68	-0,42	-0,15	-1,29

Anexos N° 13

Datos Básicos y Datos Específicos

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO						
Nombre técnico o comercial del producto	Pelo Fino Cardado o Peinado De Alpaca					
Posición arancelaria en el país exportador	5105.39.10.00					
Posición arancelaria en el país importador	5105.39.10.00					
Unidad comercial de venta	Kg					
Moneda de transacción.	Usd	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo u. comercial importada y FOB	15,39	16,13	15,98	15,89	15,85	15,96
Costo unidad comercial importada DDP	18,73	19,49	19,31	19,19	19,13	19,26

Fuente: Arancel de Importaciones
Elaborado por: Ximena Pojota (Mayo 2013)

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE						
País de origen	Perú					
Ciudad de punto de embarque	Lima					
País de destino	Ecuador					
Ciudad de punto de destino	Tulcán	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Nº de unidades comerciales por embarque	3850	4550	5250	5950	6650	7000
Valor inicial del embarque (EXW)	59250	73396	83920	94574	105379	111698
tipo de embalaje	fardos					
tipo de unidad de carga	camión					
Nº total de embalajes	11					
Nº total de unidades de carga	0,64					

Elaborado por: Ximena Pajota (Mayo 2013)

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	FOB – DDP
Forma de pago	Giro Directo
Plazo	X
Tipo de Cambio	2,63
% de tasa de seguro	1%
% de tasa pasiva de interés anual	4,53%
Tasa promedio de inflación anual	4,44%
Inflación anual país de origen	2,31%

Elaborado por: Ximena Pajota (Mayo 2013)

Datos Específicos

FLETE INTERNACIONAL				
Descripción	Costo unitario por embarque	Cantidad de vehículos	Tiempo en días de operación	Costo total de operación USD
flete interno vehículos de 30 TN	0	0,00	0,5	0
Flete interno vehículos de 10 TN	100	0,64		64
TOTALES			0,5	64

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0	0	0	0	0
79	96	114	132	145
79	96	114	132	145

SEGURO INTERNACIONAL					
Descripción	Valor asegurado	Prima	tiempo de contratación en horas	tiempo en días	costo de operación
cobertura de todo riesgo	59914,70	1%	2	0,25	599,15

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
741	846	953	1062	1125
741	846	953	1062	1125

CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL					
Descripción	VALOR CIF	Tasa pasiva de interes anual	tiempo en días	año comercial	COSTO FINAL USD
Costo de oportunidad.	60513,85	4,53%	1,00	360	7,61
PROYECCIÓN					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
9	11	12	13	14	
9	11	12	13	14	

ALMACENAMIENTO		
Descripción	tiempo de almacenaje en Días	Costo Total USD
almacenamiento temporal	1	50

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
51	52	54	55	56

MANIPULEO DESEMBARQUE					
Descripción	Costo por EMBARQUE	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Cargue de los sacos al TRANSPORTE INTERNACIONAL	0	0	2	0,25	0
OTROS	40	1		0	25,6
TOTALES				0,25	25,6

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0	0	0	0	0
32	38	46	53	58
32	38	46	53	58

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario o USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en HORAS	Tiempo en DÍAS	Costo total de operación USD
DOCUMENTO DE RECEPCION DE CARGA	30	1	2 personas	2	0,25	30
CERTIFICADO MIPRO	20	1		0	0	20
OTROS	0	1		0	0	0
OTROS	0	0		0	0	0
TOTALES				2	0,25	50

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
31	31	32	33	34
20	21	21	22	22
51	52	54	55	56

AGENTES					
Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH.DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
agente de carga	50	1	2	0,25	50
Agente de aduana	80		6	0,75	80
OTROS	0		0	0	0
TOTALES			8	1	130

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
52	57	65	77	96
84	91	104	123	153
136	148	169	201	249

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días de operación	Costo total de operación USD
flete interno vehículos de 30 TN	0	0	1	0
Flete interno vehículos de 10 TN	500	1		320
TOTALES			1	320

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0	0	0	0	0
397	480	570	660	727
397	480	570	660	727

ADUANEROS						
DESCRIPCIÓN	% DE IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	Costo total USD	Tiempo en horas	tiempo en días	COSTO FINAL USD
ADVALOREM	5%	\$ 60.513,85	3025,69	2	incluido en agentes	\$ 10.650,44
ICE	0%	\$ 63.539,54	0,00			
IVA	12%	\$ 63.539,54	7624,74			

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
13169	15046	16945	18872	20000

BASE IMPONIBLE E año 1	Costo total USD año1	BASE IMPONIBLE E año 2	Costo total USD año 2	BASE IMPONIBLE E año 3	Costo total USD año 3	BASE IMPONIBLE E año 4	Costo total USD año 4	BASE IMPONIBLE E año 5	Costo total USD año 5
74823,85	3741,19	85486,41	4274,32	96280,58	4814,03	107228,35	5361,42	113638,68	5681,93
78565,04	0,00	89760,73	0,00	101094,61	0,00	112589,77	0,00	119320,61	0,00
78565,04	9427,80	89760,73	10771,29	101094,61	12131,35	112589,77	13510,77	119320,61	14318,47
	13169		15045,61		16945,38		18872,19		20000,41

CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO					
Descripción	VALOR DAP	Tasa pasiva de interes anual	tiempo en días	año comercial	COSTO FINAL USD
Costo de oportunidad	\$ 61.097,06	4,53%	3,50	360	26,91

PROYECCIÓN				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
33	38	43	48	51
33	38	43	48	51

Anexo N° 14

Matriz General e Inversión – Costos

Matriz General

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	64,0	0,5
VALOR CFR	59314,3	0,5
SEGURO INTERNACIONAL	593,1	0,3
VALOR CIF	59907,4	0,8
MANIPULEO DESEMBARQUE	25,6	0,3
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	7,5	1,0
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	690,3	1,0
VALOR DAT	59940,6	1,0

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACION	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	50,0	1,0
Manipuleo desembarque	25,6	0,3
Documentación	50,0	0,3
Agentes	130,0	1,0
Transporte interno	320,0	1,0
VALOR DAP	60490,6	4,5
Aduaneros	10543,7	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION		
CAPITAL E INVENTARIO	26,6	3,5
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	11145,9	3,5
VALOR DDP	71060,9	4,5
Precio (c/u) en país de destino	18,5	
MARGEN DE COMPRAS	1,8	
PRECIO DE COMPRA	20,30	

Inversión – Costos

Producto	Compras Anuales en Tn - Proyección					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
FIBRA DE ALPACA	15.400	18.200	21.000	23.800	26.600	28.000
TOTAL	15.400	18.200	21.000	23.800	26.600	28.000

Año	Inflación Anual
2005	3,14%
2006	2,87%
2007	3,32%
2008	8,83%
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
Promedio	4,44%
Inflación País destino	2,31%
% Utilidad Ventas	10,00%

Activos Fijos - Inversión Fija			2012
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
Edificios - Infraestructura			24.100
Oficinas	4	800,00	3.200
Sala de reuniones	1	500,00	500
S.S.H.H	1	400,00	400
Bodega	1	20.000,00	20.000
Maquinaria y Equipo			10.000
vehículo	1	10.000,00	10.000
Muebles y Enseres			3.810
Escritorio Ejecutivo	4	250,00	1.000
Escritorio	1	80,00	80
Sillón ejecutivo	5	50,00	250
Sillas	8	15,00	120
Archivadores	3	200,00	600
Teléfono - fax	3	70,00	210
Teléfono	1	50,00	50
Sala de espera	1	700,00	700
Sala de reuniones	1	800,00	800
Equipo de Computo			2.600
Computadora	3	620,00	1.860
laptop	1	500,00	500
Impresora	2	120,00	240
Total Activos Fijos - Inversión Fija			40.510

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Investigación	1	400,00	400
Abogado	1	400,00	400
Permisos	1	300,00	300
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			1.100

Costos de Comercialización			Total	Proyección Costos de Comercialización				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Compras			195.272	241.016	278.096	315.175	352.254	370.794
Fibra alpaca de	15.400	12,68	195.272	241016	278096	315175	352254	370794
Sueldos y Salarios			5.378	6.306	6.959	7.679	8.475	9.353
Obrero	1	5.378	5.378	6.306	6.959	7.679	8.475	9.353
Costos I. Comercialización:			0	2.205	2.205	2.205	2.205	2.205
Depreciaciones				2.205	2.205	2.205	2.205	2.205
Total Costo de Comercialización			200.650	249.527	287.259	325.059	362.934	382.352

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldos	1	35.571	35.571	41.777	46.104	50.879	56.148	61.963
Servicios Básicos	12	30,00	360	376	393	410	428	447
Suministros de Oficina	12	15,00	180	188	196	205	214	224
Suministros de Limpieza	12	20,00	240	251	262	273	286	298
Depreciaciones			0	1248	1248	1248	1286	1286
Amortizaciones			0	220	220	220	220	220
Total Gastos Administrativos			36.351	44.059	48422	53235	58582	64439
			15,39	16,13	15,98	15,89	15,85	15,96

Gastos de Importación (Compras)			Total	Proyección Gastos de Importación (compras)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UNITARIZACIÓN	4	0,00	0	0	0	0	0	0
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	4	0,00	0	0	0	0	0	0
DOCUMENTACIÓN	4	0,00	0	0	0	0	0	0
TRANSPORTE INTERNO	4	0,00	0	0	0	0	0	0
MANIPULEO DE EMBARQUE	4	0,00	0	0	0	0	0	0
AGENTES	4	0,00	0	0	0	0	0	0
COSTOS BANCARIOS	4	0,00	0	0	0	0	0	0
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	4	0,00	0	0	0	0	0	0
FLETE INTERNACIONAL - CRUCE FRONTERA	4	64,00	256	317	384	456	528	581
SEGURO INTERNACIONAL	4	593,14	2.373	2.939	3.361	3.787	4.220	4.474
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	4	7,54	30	37	43	48	54	57
ALMACENAMIENTO	4	50,00	200	205	209	214	219	224
MANIPULEO DESEMBARQUE	4	25,60	102	127	154	182	211	233
DOCUMENTACIÓN	4	50,00	200	205	209	214	219	224
AGENTES	4	130,00	520	543	592	675	803	997
TRANSPORTE INTERNO	4	320,00	1.280	1.587	1.920	2.278	2.641	2.907
ADUANEROS	4	10.543,71	42.175	52.244	59.739	67.327	75.023	79.525
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	4	360,00	1.440	132	151	170	190	201
Total Gastos de Importación (compras)			48.576	58.337	66.761	75.351	84.108	89.423
			18,73	19,49	19,31	19,19	19,13	19,26

Anexos N° 15

Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	40.510
Capital de Operación	35.697
Gastos de Constitución	1.100
Total Inversión Inicial	77.307

Capital de Operación	
Concepto	Valor
Costos de Comercialización	200.650
Gastos Administrativos	36.351
Gastos de Importación	48.576
Total Costo Anual	285.577
Total Costo Diario	793
Ciclo de caja	45
Capital de Operación	35.697

Detalle	Valor	Vida Útil	% Deprec
Edificios - Infraestructura	24.100	20	5%
Maquinaria y Equipo	10.000	10	10%
Muebles y Enseres	3.810	10	10%
Equipo de Computo	2.600	3	33%
Activos Diferidos	1.100	5	20%

Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	40%	30.923
Capital Ajeno	60%	46.384
Total	100%	77.307

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	40%	4,53%	1,81%
Ajenos	60%	10,85%	6,51%
Total	100%		8,32%

2013 BCE
2013CFN

Estructura de Financiamiento-sin financiamiento		
Concepto	Participación	Valor
Capital Propio	100%	77.307
Capital Ajeno	0%	0
Total	100%	77.307

Costo de Capital Promedio Ponderado - Sin Financiamiento			
Recursos	Participación	Costo	Ponderación
Propios	100%	4,53%	4,53%
Ajenos	0%	10,85%	0,00%
Total	100%		4,53%

Anexo N° 16

Balance General y Estado de Resultados (sin financiamiento)

Balance General - Sin Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	35.697	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	35.697	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios –		Préstamos Bancarios	0
Infraestructura	24.100	Total Pasivos Largo Plazo	0
Maquinaria y Equipo	10.000	Total Pasivos	0
Muebles y Enseres	3.810		
Equipo de Computo	2.600		
Total Activos Fijos	40.510		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	1.100	Capital Social	77.307
Total Activos Diferidos	1.100	Total Patrimonio	77.307
Total Activos	77.307	Total Pasivo + Patrimonio	77.307

Estado de Resultados - Sin Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	314.135	384.689	440.261	496.585	553.761	587.410
Cantidad	15.400	18.200	21.000	23.800	26.600	28.000
Precio	20,40	21,14	20,96	20,86	20,82	20,98
- Costo de Ventas	200.650	249.527	287.259	325.059	362.934	382.352
Utilidad Bruta en Ventas	113.485	135.163	153.002	171.525	190.827	205.058
- Gastos Operacionales	84.927	102.396	115.183	128.586	142.690	153.862
Gastos Administrativos	36.351	44.059	48.422	53.235	58.582	64.439
Gastos de Importación	48.576	58.337	66.761	75.351	84.108	89.423
Utilidad Operacional	28.558	32.767	37.819	42.939	48.137	51.196
- Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Interés Bancario	0	0	0	0	0	0
U.A.T.I	28.558	32.767	37.819	42.939	48.137	51.196
- 15% Particip. Trabajadores	4.284	4.915	5.673	6.441	7.221	7.679
Utilidad Antes de Impuestos	24.274	27.852	32.146	36.498	40.916	43.516
- 23% Impuesto a la Renta	5.583	6.127	7.072	8.030	9.002	9.574
Utilidad Neta	18.691	21.724	25.074	28.469	31.915	33.943

Anexo N° 17

Flujo de Efectivo Neto - Sin Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		21.724	25.074	28.469	31.915	33.943
+ Depreciaciones		3.453	3.453	3.453	3.491	3.491
+ Amortizaciones		220	220	220	220	220
Liquidación del Proyecto						25.885
Recuperación Capital de Operación						35.697
Total Entradas	0	25.397	28.747	32.141	35.626	99.236
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	77.307					
Reposición de Activos				2.715		
Total Salidas	77.307	0	0	2.715	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-77.307	25.397	28.747	29.426	35.626	99.236

VAN, TIR, Período De Recuperación y Costo beneficio

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 77.307,13		
1	25.397,04	0,9567	24.296,41
2	28.746,51	0,9152	26.308,93
3	29.425,90	0,8755	25.763,62
4	35.625,89	0,8376	29.840,22
5	99.236,24	0,8013	79.518,02
		ΣFE	185.727,20
		- I.I.	77.307,13
		VAN	108.420,06
		TIR	36,21%
		PR	3,29
		C/B	2,40

Punto de Equilibrio - Con Financiamiento												
	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
Costo de Comercialización	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Compras		195.272		241.016		278.096		315.175		352.254		370.794
Sueldos y salarios		5.378	6.306		6.959		7.679		8.475		9.353	
Depreciaciones	0		2.205		2.205		2.205		2.205		2.205	
Total Costo de Comercialización	0	200.650	8.511	241.016	9.164	278.096	9.884	315.175	10.680	352.254	11.558	370.794
Gastos Operacionales	36.351	48.576	44.059	58.337	48.422	66.761	53.235	75.351	58.582	84.108	64.439	89.423
Gastos Administrativos	36.351		44.059		48.422		53.235		58.582		64.439	
Gastos de Importación		48.576		58.337		66.761		75.351		84.108		89.423
Gastos Financieros	0		4.359		2.782		1.025		0		0	
Interés Bancario			4.359		2.782		1.025					
Costos y Gastos Totales	36.351	249.226	56.928	299.353	60.368	344.857	64.144	390.526	69.262	436.362	75.996	460.218
Unidades	15.400		18.200		21.000		23.800		26.600		28.000	
Costos y Gastos Unitarios	2,36	16,18	3,13	16,45	2,87	16,42	2,70	16,41	2,60	16,40	2,71	16,44
Total Costos y Gastos Unitarios	18,54		19,58		19,30		19,10		19,01		19,15	
% Utilidad	10%		10%		10%		10%		10%		10%	
Precio de venta Unitario	20,40		21,53		21,23		21,01		20,91		21,07	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	8.625		11.194		12.565		13.928		15.376		16.417	

Punto de Equilibrio - Sin Financiamiento												
	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
Costo de Producción	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
COMPRAS		195.272		241.016		278.096		315.175		352.254		370.794
SUELDOS Y SALARIOS	5.378		6.306		6.959		7.679		8.475		9.353	
Total Costo de ADQUISICION	5.378	195.272	6.306	241.016	6.959	278.096	7.679	315.175	8.475	352.254	9.353	370.794
Gastos Operacionales	36.351	48.576	44.059	58.337	48.422	66.761	53.235	75.351	58.582	84.108	64.439	89.423
Gastos Administrativos	36.351		44.059		48.422		53.235		58.582		64.439	
Gastos de Importación		48.576		58.337		66.761		75.351		84.108		89.423
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interés Bancario	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos y Gastos Totales	41.729	243.848	50.365	299.353	55.381	344.857	60.914	390.526	67.057	436.362	73.791	460.218
Unidades	15.400		18.200		21.000		23.800		26.600		28.000	
Costos y Gastos Unitarios	2,71	15,83	2,77	16,45	2,64	16,42	2,56	16,41	2,52	16,40	2,64	16,44
Total Costos y Gastos Unitarios	18,54		19,22		19,06		18,97		18,93		19,07	
% Utilidad	10%		10%		10%		10%		10%		10%	
Precio de venta Unitario	20,40		21,14		20,96		20,86		20,82		20,98	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	9.143		10.741		12.190		13.669		15.194		16.244	

Anexo N° 18

Rol de pagos, Amortización Deuda y Depreciaciones.

Año	S.B.U.	Crecimiento
2006	160	
2007	170	0,063
2008	200	0,176
2009	218	0,090
2010	240	0,101
2011	264	0,100
2012	292	0,106
2013	318	0,089
Promedio		0,104

Base 10º cuarto	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
	292	318	351	387	427	472

Base Cálculo IESS	
9,35%	12,15%

Año 2012	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	800	800	9,600	292	800	400	0	898	1,166	12,258
Auxiliar Comercio Ext	1	650	650	7,800	292	650	325	0	729	948	10,015
Contador	1	500	500	6,000	292	500	250	0	561	729	7,771
Secretaria	1	350	350	4,200	292	350	175	0	393	510	5,527
TOTAL ADMINIST	4	2,300	2,300	27,600	1,168	2,300	1,150	0	2,581	3,353	35,571
Obreros	1	340	340	4,080	292	340	170	0	381	496	5,378
TOTAL OBREROS	1	340	340	4,080	292	340	170	0	381	496	5,378

Año 2013	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	883	883	10,594	318	883	441	883	991	1,287	14,407
Auxiliar Comercio Ext	1	717	717	8,608	318	717	359	717	805	1,046	11,765
Contador	1	552	552	6,621	318	552	276	552	619	805	9,123
Secretaria	1	386	386	4,635	318	386	193	386	433	563	6,482
TOTAL ADMINIST	4	2,538	2,538	30,459	1,272	2,538	1,269	2,538	2,848	3,701	41,777
Obreros	1	375	375	4,503	318	375	188	375	421	547	6,306
Total	1	375	375	4,503	318	375	188	375	421	547	6,306

Año 2014	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	974	974	11.692	351	974	487	974	1.093	1.421	15.899
Auxiliar Comercio Ext	1	792	792	9.499	351	792	396	792	888	1.154	12.984
Contador	1	609	609	7.307	351	609	304	609	683	888	10.068
Secretaria	1	426	426	5.115	351	426	213	426	478	621	7.153
TOTAL ADMINIST	4	2.801	2.801	33.613	1.404	2.801	1.401	2.801	3.143	4.084	46.104
Operario	1	414	414	4.969	351	414	207	414	465	604	6.959
Total	1	414	414	4.969	351	414	207	414	465	604	6.959

Año 2015	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	1,075	1,075	12,902	387	1,075	538	1,075	1,206	1,568	17,545
Auxiliar Comercio Ext	1	874	874	10,483	387	874	437	874	980	1,274	14,328
Contador	1	672	672	8,064	387	672	336	672	754	980	11,111
Secretaria	1	470	470	5,645	387	470	235	470	528	686	7,894
TOTAL ADMINIST	4	3,091	3,091	37,094	1,549	3,091	1,546	3,091	3,468	4,507	50,879
Obreros	1	457	457	5,484	387	457	228	457	513	666	7,679
Total	1	457	457	5,484	387	457	228	457	513	666	7,679

Año 2016	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	1.187	1.187	14.239	427	1.187	593	1.187	1.331	1.730	19.363
Auxiliar Comercio Ext	1	964	964	11.569	427	964	482	964	1.082	1.406	15.812
Contador	1	742	742	8.899	427	742	371	742	832	1.081	12.262
Secretaria	1	519	519	6.229	427	519	260	519	582	757	8.712
TOTAL ADMINIST	4	3.411	3.411	40.936	1.710	3.411	1.706	3.411	3.828	4.974	56.148
Operario	1	504	504	6.051	427	504	252	504	566	735	8.475
Total	1	504	504	6.051	427	504	252	504	566	735	8.475
Año 2017	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	1.309	1.309	15.713	472	1.309	655	1.309	1.469	1.909	21.368
Auxiliar Comercio Ext	1	1.064	1.064	12.767	472	1.064	532	1.064	1.194	1.551	17.450
Contador	1	818	818	9.821	472	818	409	818	918	1.193	13.532
Secretaria	1	573	573	6.875	472	573	286	573	643	835	9.614
TOTAL ADMINIST	4	3.765	3.765	45.176	1.887	3.765	1.882	3.765	4.224	5.489	61.963
Operario	1	557	557	6.678	472	557	278	557	624	811	9.353
Total	1	557	557	6.678	472	557	278	557	624	811	9.353

Amortización de la Deuda

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				46.384
1	1095,88	419,39	1515,27	45.288
2	1105,79	409,48	1515,27	44.183
3	1115,78	399,48	1515,27	43.067
4	1125,87	389,40	1515,27	41.941
5	1136,05	379,22	1515,27	40.805
6	1146,32	368,94	1515,27	39.659
7	1156,69	358,58	1515,27	38.502
8	1167,15	348,12	1515,27	37.335
9	1177,70	337,57	1515,27	36.157
10	1188,35	326,92	1515,27	34.969
11	1199,09	316,18	1515,27	33.770
12	1209,94	305,33	1515,27	32.560
13	1220,88	294,39	1515,27	31.339
14	1231,91	283,35	1515,27	30.107
15	1243,05	272,22	1515,27	28.864
16	1254,29	260,98	1515,27	27.610
17	1265,63	249,64	1515,27	26.344
18	1277,08	238,19	1515,27	25.067
19	1288,62	226,65	1515,27	23.778
20	1300,27	214,99	1515,27	22.478
21	1312,03	203,24	1515,27	21.166
22	1323,89	191,37	1515,27	19.842
23	1335,86	179,40	1515,27	18.506
24	1347,94	167,33	1515,27	17.158
25	1360,13	155,14	1515,27	15.798
26	1372,43	142,84	1515,27	14.426
27	1384,84	130,43	1515,27	13.041
28	1397,36	117,91	1515,27	11.643
29	1409,99	105,28	1515,27	10.233
30	1422,74	92,53	1515,27	8.811
31	1435,61	79,66	1515,27	7.375
32	1448,59	66,68	1515,27	5.927
33	1461,68	53,59	1515,27	4.465
34	1474,90	40,37	1515,27	2.990
35	1488,24	27,03	1515,27	1.502
36	1501,69	13,58	1515,27	0

Amortización de la Deuda	
Monto	46.384
Tasa Anual	10,85%
Tasa Mensual	0,0090
Plazo	36
Cuota	1515,27
	1515,27

	Año 2013	Año 2014	Año 2015
Interés	4.358,61	2.781,75	1.025,04
Capital	13.824,62	15.401,47	17.158,19

Depreciaciones

Depreciación de Maquinaria			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			10000
1	1000	0,10	9000
2	1000	0,10	8000
3	1000	0,10	7000
4	1000	0,10	6000
5	1000	0,10	5000
6	1000	0,10	4000
7	1000	0,10	3000
8	1000	0,10	2000
9	1000	0,10	1000
10	1000	0,10	0

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3810
1	381	0,10	3429
2	381	0,10	3048
3	381	0,10	2667
4	381	0,10	2286
5	381	0,10	1905
6	381	0,10	1524
7	381	0,10	1143
8	381	0,10	762
9	381	0,10	381
10	381	0,10	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2600
1	867	0,33	1733
2	867	0,33	867
3	867	0,33	0

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2715
1	905	0,33	1810
2	905	0,33	905
3	905	0,33	0

Depreciación Edificios-Construcciones			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			24100
1	1205	0,05	22895
2	1205	0,05	21690
3	1205	0,05	20485
4	1205	0,05	19280
5	1205	0,05	18075
6	1205	0,05	16870
7	1205	0,05	15665
8	1205	0,05	14460
9	1205	0,05	13255
10	1205	0,05	12050
11	1205	0,05	10845
12	1205	0,05	9640
13	1205	0,05	8435
14	1205	0,05	7230
15	1205	0,05	6025
16	1205	0,05	4820
17	1205	0,05	3615
18	1205	0,05	2410
19	1205	0,05	1205
20	1205	0,05	0

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1100
1	220	0,20	880
2	220	0,20	660
3	220	0,20	440
4	220	0,20	220
5	220	0,20	0

Anexos N° 19

VISITA A LA COMUNA DE ZULETA



Anexos N° 20
PLAZA DE PONCHOS – OTAVALO.



ARTESANÍAS ELABORADAS CON FIBRA DE ALPACA

