

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN
COMERCIAL INTERNACIONAL**

“Demanda de cuero en Colombia y la comercialización desde el Sector
Chapuel, Cantón Tulcán -Ecuador.”

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

AUTORA: Nathaly Carolina Chugá Fuentes

ASESORA: MSc. Georgina Arcos

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

CERTIFICADO.

Certifico que la estudiante Nathaly Carolina Chugá Fuentes con el número de cédula 040164919-9 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “DEMANDA DE CUERO EN COLOMBIA Y LA COMERCIALIZACIÓN DESDE SECTOR CHAPUEL, CANTÓN TULCÁN - 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.

MSc. Georgina Arcos
Tulcán, 18 de Julio de 2013

AUTORÍA DE TRABAJO.

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

Yo, Nathaly Carolina Chugá Fuentes con cédula de identidad número 040164919-9 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.....

Nathaly Chugá

Tulcán, 18 de Julio de 2013

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Nathaly Carolina Chugá Fuentes, 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, 18 de Julio de 2013

Nathaly Carolina Chugá Fuentes
CI 040164919-9

AGRADECIMIENTO.

Ante todo a Dios, por darme fortaleza para lograr cumplir con uno de mis propósitos que tengo en mi vida.

A mis padres, hermanas y abuelitos, por su paciencia y esfuerzo, quienes me han motivado para ver realizada mi meta, después de haber recorrido algunos años de estudio.

A mis profesores en especial, al Ingeniero Héctor Chuquín, Ingeniero Jonathan Mora e Ingeniera Georgina Arcos, quienes han sido un gran aporte para el desarrollo del presente trabajo.

A mi compañero Señor Santiago Portilla, que gracias a él pude obtener mayor información de fuentes primarias.

DEDICATORIA.

A Dios por estar siempre conmigo, quien es el actor principal de lo que pasa en mi vida, único ser todo poderoso que me da fortaleza para creer en mí misma de que soy una persona de poder lograr cumplir todo lo que me proponga.

A mis padres, hermanas y abuelitos, quienes me han dado su apoyo constante no sólo material sino también emocional, quienes han sido mi motivación para retribuirles de alguna manera todo el esfuerzo y sacrificio que han hecho por mí para concederme la mejor educación y calidad de vida, los amo.

A la Universidad UPEC, en especial al cuerpo docente quienes siempre se han preocupado por la educación de todos los estudiantes mediante la contratación de los mejores profesionales nacionales e internacionales, personas que se ha destacado no solo por sus grandes conocimientos sino también por su calidez.

Al Señor Jair Urbano Rodríguez y al Señor. Javier Almeida, personas que se dedican al curtido y comercio de cuero respectivamente, quienes me han facilitado información de suma importancia para culminar con éxito esta etapa.

Y a todos mis amigos, quienes me han apoyado en este extenso y gratificante trabajo.

Nathaly Chugá

Contenido

CERTIFICADO.....	I
AUTORÍA DE TRABAJO.....	II
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.	III
AGRADECIMIENTO.	IV
DEDICATORIA.	V
RESUMEN EJECUTIVO.....	XII
ABSTRACT.....	XIII
INTRODUCCIÓN.....	XV
I.CAPÍTULO.....	1
1.1.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2.FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.3.DELIMITACIÓN.	3
1.4.JUSTIFICACIÓN.....	3
1.5. OBJETIVOS.....	5
1.5.1 Objetivo General.....	5
1.5.2 Objetivos Específicos.....	5
II.CAPÍTULO.....	6
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.	6
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	8
2.2.1 Constitución Política del Ecuador.....	8
2.2.2. Plan del buen vivir.....	8
2.2.3. Plan Regional Zona 1.....	8
2.2.4. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.(COPCI).8	
2.2.5. Comunidad Andina (CAN).....	8
2.3.- MARCO TEÓRICO.....	9
2.3.1.- TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.3.2. METODOLOGÍA.....	10
2.3.3. VOCABULARIO TÉCNICO.....	10
2.4. IDEA A DEFENDER.....	11
2.5.VARIABLES.	11
III.CAPÍTULO.....	12
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.	12

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	13
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	14
3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	16
3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	16
3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL PAÍS DESTINO COLOMBIA.....	17
3.6.1.1. Factores Socio – Económicos.....	17
3.6.1.2. Factores Políticos y Legales.....	21
3.6.1.3. Factores Geográficos.....	27
3.6.1.4 Perfil de oportunidades y amenazas en el medio (POAM).....	28
3.6.2 ANÁLISIS MERCADO – PRODUCTO.....	30
3.6.2.1 Perfil del Consumidor.....	30
3.6.2.2 El Producto: importaciones, exportaciones, producción nacional, precio referencial y competencia.....	30
3.6.3 ANÁLISIS SITUACIONAL DE ECUADOR.....	33
3.6.3.1 Factores Políticos y legales.....	33
3.6.3.2 Factores Socio, Económicos.....	38
3.6.5 FODA.....	43
3.6.5.1 Análisis FODA.....	43
3.6.5.2 Fuerzas de Porter.....	44
3.6.7 Proyecciones del Estudio.....	46
3.6.7.1 DEMANDA EFECTIVA.....	46
3.6.8 IDEA A DEFENDER.....	48
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	49
4.1. CONCLUSIONES	49
4.2. RECOMENDACIONES.....	50
IV.CAPÍTULO.....	52
5.1. TITULO	52
5.2. JUSTIFICACIÓN.....	52
5.3.OBJETIVOS.....	53
5.3.1.OBJETIVO GENERAL.....	53
5.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	53
5.4. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA	53

5.4.1 ESTUDIO TÉCNICO.....	53
5.4.2 ESTUDIO LOGÍSTICO.....	71
5.4.2.5 MATRIZ DEL PAÍS IMPORTADOR.....	75
5.4.3 ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO.....	76
6. BIBLIOGRAFÍA.....	83
7. ANEXOS	86
ANEXO 7.1.- Entrevista realizada al proveedor de cuero.....	86
ANEXO 7.2.- LOGÍSTICA.....	89
Anexo 7.2.1. Estimación de Ventas.....	89
Anexo 7.2.2. Costos de manipuleo.....	89
Anexo 7.2.3. Costos de documentación de exportación.....	90
Anexo 7.2.4. Costos de flete interno.....	90
Anexo 7.2.5. Costos de manipuleo de embarque.....	90
Anexo 7.2.6. Costos de Agentes de Aduana.....	90
Anexo 7.2.7. Costos por flete internacional.....	91
Anexo7. 2.8. Costos por seguro internacional.....	91
Anexo 7.2.9. Costos almacenamiento país de destino.....	91
Anexo 7.2.10. Costos por manipuleo país de destino.....	91
Anexo 7.2.11. Documentación en país de destino.....	92
Anexo 7.2.12. Costo agentes de aduna en país destino.....	92
Anexo 7.2.13. Costo por transporte interno país destino.....	92
Anexo 7.2.14. Impuestos de nacionalización de cuero.....	92
ANEXO 7.3.- INVERSIÓN Y COSTOS.....	93
Anexo 7.3.1. Inversión Fija.....	93
Anexo 7.3.2. Gastos de Constitución.....	93
Anexo 7.3.3. Costos de producción.....	93
Anexo 7.3.4. Gastos Administrativos.....	94
Anexo 7.3.5. Gastos de exportación.....	94
Anexo 7.3.6. Depreciación de vehículo.....	94
Anexo 7.3.7. Depreciación de muebles y enseres.....	95
Anexo 7.3.8. Depreciación de equipo de cómputo.....	95
Anexo 7.3.9. Depreciación de muebles y enseres.....	95
ANEXO 7.4.- FOTOGRAFÍAS DEL CUERO EN FÁBRICA.....	96
Foto 7.4.1.- Piel de bovino, en proceso de remojo.....	96

Foto 7.4.2.- Piel de bovino, en proceso de pelambre.....	96
Foto 7.4.3.- Extracción del cuero con flor y sin flor.....	97
Foto 7.4.4.- Cuero en la etapa de curtido.....	97
Foto 7.4.5.- Cuero curtido, en etapa de mejoramiento.....	98
Foto 7.4.6.- Cuero en etapa de empacado.....	98
Foto 7.4.7.- Cuero en etapa de empacado.....	99
Foto 7.4.8.- Cuero industrializado, empacado.....	99
7.5. ANEXO ARTICULO CIENTIFICO	100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1.- Balanza Comercial.....	22
Tabla N°2.- Exportaciones e Importaciones de Cuero/Colombia.....	23
Tabla N°3.- Posición arancelaria y tributos del cuero industrializado.....	25
Tabla N°4.- Importaciones de cuero/año – Colombia.....	30
Tabla N°5.- Exportaciones de cuero/año – Colombia.....	31
Tabla N°6.- Producción de cuero – Colombia.....	32
Tabla N°7.- Posición arancelaria y tributos – Ecuador.....	37
Tabla N°8.- Riesgo país – Ecuador.....	42
Tabla N°9.- Oferta del Sector Chapuel (único proveedor).....	43
Tabla N°10.- Proyecciones de Colombia y el Sector de Chapuel – Ecuador.....	45
Tabla N°11.- Déficit de cuero en Colombia.....	47
Tabla N° 12.- Negociación con el cliente.....	59
Tabla N° 12.1.- Flujograma – Negociación con el cliente.....	60
Tabla N°13.- Compra al proveedor de Sector Chapuel.....	61
Tabla N°13.1.- Flujograma – Compra al proveedor de cuero.....	62
Tabla N°14.- Documentación.....	63
Tabla N° 14.1.- Flujograma – Documentación.....	64
Tabla N° 15.- Distribución física internacional del cuero.....	65
Tabla N° 15.1.- Flujograma - Distribución física internacional del cuero	66
Tabla N°16.- Personal administrativo.....	67
Tabla N° 17.- Información Básica del Cuero.....	71
Tabla N° 18.- Información Básica del Embarque.....	71
Tabla N°19.- Información adicional.....	73
Tabla N° 20.- Costos de Exportación.....	73
Tabla N° 21.- Costos de Transporte.....	74
Tabla N° 22.- Costos de Importación.....	75
Tabla N° 23.- Inversión Inicial.....	76
Tabla N° 24.- Costos y Gastos.....	77
Tabla N° 25.- Balance General con Financiamiento.....	79
Tabla N° 26.- Estado de Resultados con Financiamiento.....	80
Tabla N° 27.- Flujo de Efectivo con Financiamiento.....	81
Tabla N° 28.- P.E. con Financiamiento.....	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1.- Información del Cuero.....	17
Gráfico N° 2.- Comportamiento del PIB – Colombia.....	19
Gráfico N°3.- Comportamiento del PIB Per cápita – Colombia.....	19
Gráfico N°4.- Riesgo país – Colombia.....	21
Gráfico N°5.- Proveedores de Colombia.....	22
Gráfico N°6.- Balanza comercial – Ecuador.....	34
Gráfico N°7.- Mercados de exportación de Ecuador.....	34
Gráfico N°8.- Población económicamente activa – Ecuador.....	39
Gráfico N°9.- PIB Per cápita de Ecuador.....	41
Gráfico N°10.- Fuerzas de Porter	44
Gráfico N°11.- Localización óptima de la planta.....	56
Gráfico N°12.- Interior de la oficina.....	56
Gráfico N°13.- Ingeniería del proyecto (procesos).....	57
Gráfico N°14.- Organización de la empresa EXPORTCUERO S.A.....	67
Gráfico N° 15.- Cuero industrial.....	72

RESUMEN EJECUTIVO.

El objetivo principal de esta tesis es la propuesta de un Plan Logístico para la exportación de cuero desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán al Municipio El Cerrito – Colombia, con el fin de convertir esta estrategia de comercializar el cuero industrializado en un motivo para lograr incursionar en el mercado extranjero considerando la forma, inversión, costos y tiempo, obteniendo un reconocimiento y aceptación por parte del cliente en el exterior.

El cuero, es un producto que ha sido utilizado desde años remotos, el mismo que continúa latente y con mayor vigor en cualquier parte del mundo, el que ahora está marcando una diferencia entre los productos tradicionales de exportación, por el motivo de que este forma parte de un segmento de mercado como el manufacturero para la creación de todo tipo de artículos.

En el sector Chapuel – Cantón Tulcán – Ecuador se encuentra un proveedor potencial para la empresa EXPORTACUERO S.A., que facilita llevar a cabo el plan logístico sin inconveniente minimizando costos y tiempo, cumpliendo con los requerimientos del cliente.

Las interrogantes que surgieron para lograr desarrollar el plan logístico desde el país de origen hasta el país de destino, se refieren al análisis de la oferta exportable que tendrá la empresa EXPORTACUERO S.A., y posterior a eso el estudio técnico, logístico y financiero; para identificar la rentabilidad del proyecto.

Para la búsqueda del mercado meta, se realizó un análisis considerando un porcentaje de crecimiento promedio de cuero, luego de haber determinado el consumo nacional aparente, obteniendo el déficit de la demanda colombiana, tanto en toneladas como en metros cuadrados.

Mediante el estudio financiero de acuerdo a los indicadores como el VAN y el TIR, muestran que es rentable la inversión a realizarse, porque que en menos de 5 años, se recuperaría la inversión inicial.

Finalmente la presente tesis se realiza para indicar la importancia de llevar a cabo el plan logístico para una comercialización exitosa del producto en el mercado internacional.

ABSTRACT.

The main objective of this thesis is the proposal of a logistics plan for the export of leather from Chapuel Sector - Canton Township Tulcán to El Cerrito - Colombia, in order to make this strategy leather industrialized market a reason to make inroads in the foreign market considering how, investment, costs and time, getting recognition and acceptance by the customer abroad.

The leather is a product that has been used since ancient age, the same continues to fester and more force anywhere in the world, is now making a difference between traditional export products, for the reason that this form part of a market segment such as manufacturing for creating all kinds of items.

Chapuel sector - Canton Tulcán - Ecuador is a potential supplier for the company EXPORTACUERO SA, which facilitates carrying out the plan without inconvenience minimizing logistics costs and time, meeting customer requirements.

The questions that arose to be able to develop the logistics plan from the country of origin to country of destination, refer to the analysis of exportable that the company will EXPORTACUERO SA, and subsequent to that the technical study, logistical and financial, to identify project profitability.

To search the target market analysis was performed considering a growth rate averaging leather, determined after apparent domestic consumption, getting the deficit in demand Colombian tonnes both in square meters.

By studying according to financial indicators such as NPV and IRR, show that it is profitable investment to be made, because in less than five years, would recover the initial investment.

Finally this thesis is to indicate the importance of carrying out the logistical plan for successful commercialization of the product in the international market.

KAMU EJECUTIVO

Kay kamu lesis shinashka kan shuk ali yuyathua, ali chingapak plan logisticotak, shuk llactamak cachangapak cuerota kay Chapuel llaktamanta hasta shuk Muniipio “El Cerrito” – Colombia shakta, kay lluyaytak paktachingapak y chaimantak, challangapak kanu llaktapi ali ricushpa, kulquita, mash nata valikta y mashna tiempodak gashtaringa, kay cuero ali tiajuchuk chay llaktapy, chay tipak ñukanchik ayllukuna ali ñavikunahua ricuchuk.

Cuero utilizan kachka ashtaka washak watakuna manda pacha y kunangaman katinrak utiliza dhpak tucuyshak llaktajunapy, chay mandak shuk ali product tucujushka kaw llaktaman cachangapak.

Chapuel llaktapi, ñukanchik llakta Ecuador. Shuk ali proeedor tian ñukanchik jatun wasipa EXPOTAECUADOR S.A. chaymandak facilitan ñukanchik plan logisticotak pakta chingapak shinallatak karu shaktanma cachangapak ali costo hua, ali tiempohu y que ñukanchik cuero challa chuk tiempo que ñukanchik ayllu mañak py.

Kay kamu shinangapak, tapurinkanchik imashina pactaringa ñukanchik productohua kachangapa chayshu llak tama shinallatak imapillatak gastaringa shinashpak estudio técnico, logístico, rikungapak imashinata kaun proyecto.

Chay ali mercadota taringapak rurankanchik shuk análisis ricushpak datos cuantitativos, kanu llaktama cachash kanutak challa mushkatak, producishkatak , determinashpak ñicanhik consumotak shinallatak, imanalla na paktachishka demanda hayshuk llakta colombiapy.

Shina llatak shuk estudio financiero indicadores VAN y TIR ricuchirin imanasha rentable kan ya que quinsa watapy tigramwn ñucanchik kulquik.

Tucuchingapak kay kamu tesis rurarirka ricuchingapak imanallak importante kan shuk plan logisticoota ruranak shuk ali comercialización, shuk karu llakta, mercadokunapy.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial el cuero se ha considerado como un factor importante dentro de las economías nacionales de cada país, especialmente en Europa, donde predomina la calidad de cuero y por ende su elevado precio de acuerdo al origen y tratamiento del mismo. Este tipo de producto (cuero) encadena algunas actividades que genera un crecimiento en las economías de las naciones, desde el momento en el que se lo obtiene en su estado natural como piel de animal hasta su culminación en un artículo de cuero como por ejemplo: prendas de vestir, calzado, entre otros, con valor agregado. A nivel nacional Ecuador cuenta con provincias que se identifican por la producción de cuero y de sus manufacturas, sin embargo en la actualidad mediante la investigación realizada se ha identificado que en la Provincia del Carchi, existe una empresa que ha dado prioridad al curtido de cuero con el fin de expendirlo listo para su transformación en diferentes artículos, lo que es motivo de orgullo para el pueblo carchense que el emprendimiento se esté dando por ciertas personas aprovechando los recursos ecuatorianos.

Por ende con esta investigación mediante la empresa EXPOTACUERO S.A., al contar con un proveedor local del Sector Chapuel del Cantón Tulcán – Provincia del Carchi – Ecuador, presentando un producto de excelente calidad y con un precio competitivo tanto en el mercado nacional como internacional, se propone el desarrollo de un plan logístico desde Ecuador hasta Colombia, dirigiéndose al mercado meta como lo es el Municipio “El Cerrito” que pertenece al Departamento del Valle del Cauca – Colombia, lugar donde se encuentran pequeños y medianos empresarios dedicados a la elaboración de diferentes artículos de cuero, siendo un mercado atractivo tanto en distancia geográfica e idóneo para aplicar el plan logístico entre países vecinos.

Esta tesis se ha desarrollado de acuerdo a las pautas de la investigación documental, descriptiva y de campo; la principal fuente de información fue la entrevista al proveedor del cuero, y a los expertos en el comercio de cuero curtido, dando un referencia de su forma de trabajo, lo que ayudó al desarrollo de esta tesis; de igual forma se realizó la observación al lugar físico donde se somete el cuero de ganado vacuno para su proceso de

tratamiento respectivo, con el fin de conocer más al proveedor de la empresa EXPORTACUERO S.A; y por otro lado se trabajó con fuentes secundarias para determinar el mercado meta, mediante artículos en internet e instituciones de Colombia.

Con la información recolectada se identificó el déficit de la demanda de cuero que existe en Colombia, lo que permitió continuar con el desarrollo del objetivo de propuesta realizando un estudio técnico, logístico y financiero, logrando conseguir para la empresa EXPORTACUERO S.A. en el tiempo un crecimiento sostenido a largo plazo; desarrollando un comercio sin fronteras aprovechando los vínculos comerciales que existen entre ambos países.

I. CAPÍTULO.

1. TEMA

Demanda de cuero en Colombia y la comercialización desde el Sector Chapuel, Cantón Tulcán -Ecuador.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El mercado más conocido y dinámico a nivel mundial es Europa, en el que de acuerdo al enunciado de Chavarría Lourdes, (2010), “produce el 25% del cuero del mundo (Italia es el principal productor, representa el 62%, seguido por España que produce un 12% del total del continente)” (parr.3), por lo que se entiende que es el mercado con mayor consumo, satisfaciendo las necesidades y exigencias de los consumidores tanto en calidad y precio.

Por otro lado en el ámbito nacional como manifestó el Ing. Héctor Chuquin. (06/2011)

Existen cuatro provincias que se han destacado por la producción y productos de cuero de diferentes animales, estas son Tungurahua, Imbabura, Azuay y Cotopaxi, lo que promueve no sólo el comercio sino también el turismo.

Y de acuerdo a SEPROYCO (2010), señala que:

En Ambato, las empresas productoras de cuero, han sentido el impacto de las restricciones del calzado como un factor positivo, al igual que en Guayaquil y Cuenca. En Ambato, los procesos de producción y desarrollo tecnológico, son de alta exigencia, ya que la demanda de los sectores de la cadena es alta.

Lo que significa que este sector en el Ecuador es importante dentro de la economía nacional, ya que existen empresas curtidoras, las que se han visto afectadas en cierta parte por el ingreso de cuero o productos de cuero en especial de zapatos del exterior lo que no ha permitido un mejor desarrollo en este sector, a parte estas pequeñas y medianas empresas requieren del asesoramiento tanto en calidad del producto a ofertar, formas de comercializar, para no solo dedicarse al expendio nacional, sino también dirigirse al mercado internacional, pero para ello deben cumplir con estándares de calidad y ser competitivos en precios.

Al momento este sector se ha expandido hasta el norte del Ecuador, como es el caso de Chapuel, que pertenece a la parroquia de Tulcán, se encuentra una industria de cuero la que fue conformado por una asociación

de personas, que tienen una visión de expandirse no solo en el mercado nacional sino también en el mercado extranjero, ya que cuentan con el producto (cuero industrializado), pero no con una adecuada logística del mismo para abaratar costos y obtener mayor rentabilidad.

Además no consideran factores externos como el contrabando del producto y la existencia de proveedores internacionales que llegan a ser su competencia directa; por otro lado tiene un sistema de trabajo tradicional de expendio del producto, pero se debe considerar que ahora la forma de negociar con un cliente ha cambiado con respecto a años anteriores.

Este sector es una cadena de actividades, por lo que muchas empresas realizan el proceso completo desde el tratamiento de la piel hasta la obtención del material neto listo para la elaboración ya sea de tapicería, prendas de vestir y calzado, siendo el cuero industrializado como lo es en este caso resulta ser un producto atractivo para que este se sumerja en el mercado internacional, aprovechando las circunstancias actuales y relaciones bilaterales entre países como Ecuador y Colombia con la finalidad de ampliar lazos comerciales.

Se ha considerado como un problema por el hecho de que ha existido poco desarrollo e implementación de procedimientos comerciales objetivos impidiendo la comercialización internacional y atención de iniciativas de mercadeo por parte de los pequeños y medianos empresarios de cuero.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cuál es la demanda requerida de cuero por Colombia para la comercialización desde el Sector Chapuel - Tulcán-Ecuador?

1.3. DELIMITACIÓN.

OBJETO	Demanda de cuero en el Municipio El Cerrito - Colombia.
SUJETO	Comercialización
TIEMPO	2 años
ÁREA GEOGRÁFICA	El Cerrito – Colombia. Sector Chapuel – Cantón Tulcán- Ecuador.
GRUPO OBJETIVO	Posibles demandantes - El Cerrito - Colombia. <ul style="list-style-type: none">- Expoguantes- Cerrito LTDA.- Guantes Industriales El Cerrito.- Fasicol S.A.- Guantes Occidental.- MBR- Guantes Yumbo.- Suramericano de Guantes. Oferentes - Empresa de Cuero de Chapuel – Cantón Tulcán- Ecuador.

1.4. JUSTIFICACIÓN.

Esta investigación se realizará con el fin de obtener información real en cuanto a la comercialización de cuero desde el sector de Chapuel, que pertenece a Cantón Tulcán, Provincia del Carchi – Ecuador hasta el municipio El Cerrito - Colombia, para establecer un criterio desde el punto de vista como ingeniera en comercio exterior y negociación comercial internacional, mediante datos cuantitativos y cualitativos, manteniendo una relación de estudio en el contexto internacional y local.

El presente tema de investigación tiene relación directa con la carrera de Comercio Exterior ya que la ciudad de Tulcán ha sido identificada como una potencial área para el desarrollo de operaciones internacionales por su

ubicación fronteriza con Colombia, de tal manera se debe aprovechar en realizar el intercambio comercial del producto desde Chapuel - Cantón Tulcán hasta El Cerrito - Colombia, llegando al mercado internacional por su calidad obteniendo preferencia de demanda mostrándose con precios competitivos.

Este ha sido un mercado atractivo para el sector de curtiembre ecuatoriano ya que ellos pueden satisfacer la necesidad del demandante colombiano y mediante este estudio se propondrá estrategias de comercialización orientadas a identificar los demandantes potenciales de cuero industrializado para cubrir con sus requerimientos.

Este proyecto de investigación es de importancia tanto para el sector de cuero como para el país entero ya que en la actualidad como visión y propósito del presidente Economista Rafael Correa es prioritario incrementar las exportaciones e incursión en nuevos mercados, por lo que ahora las empresas nacionales deben considerar la exportación como actividad primordial, lo que permitirá un mejor desarrollo tanto como empresa y como país proporcionando planes de negocios más estables y de largo plazo.

Se han presentado investigaciones referentes al cuero como microempresas, exportaciones, marroquinerías, y temas con aspectos relacionados al cuero como materia prima; en Ecuador existen lugares específicos que adquieren y utilizan el cuero en gran cantidad, ahora bien en la Provincia del Carchi, existe un sector Chapuel que pertenece al Cantón Tulcán, lugar en el que se dedican a la industrialización de cuero listo para la elaboración de varios productos, por lo que se tomó como sujeto de investigación principal la demanda de cuero en Colombia y como objeto de investigación la oferta del Sector de Chapuel - Ecuador, entonces en base a estas dos variables la propuesta que se presentará es un plan logístico de exportación; presentando una alternativa al mercado local para mejorar tanto en tiempo y costos.

Es un tema atractivo porque se conocerá la realidad de los sujetos y objetos de investigación, lo que permitirá proponer una alternativa de mejora a los pequeños y medianos empresarios del Ecuador para expandirse en el mercado internacional, contribuyendo al crecimiento de este sector.

Desde el punto de vista personal esta investigación se realizará aplicando los conocimientos adquiridos en la universidad, en beneficio de los principales actores de este proyecto, y de forma indirecta lograré una satisfacción personal ya que desarrollando este trabajo de investigación se aportará al mejoramiento comercial entre países vecinos.

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

Determinar la demanda de cuero en el Municipio El Cerrito - Colombia para desarrollar la comercialización desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador.

1.5.2 Objetivos Específicos.

- Fundamentar científica y bibliográficamente los conceptos de la demanda de cuero y comercialización.
- Realizar un estudio de mercado para la comercialización de cuero desde el Sector de Chapuel- Cantón Tulcán hacia el Municipio El Cerrito - Colombia.
- Proponer un Plan Logístico para la exportación de cuero desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán al Municipio de El Cerrito – Colombia.

II. CAPÍTULO.

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Como antecedentes de la presente investigación se han encontrado importantes temas que tiene relación con el sector de cuero, los mismos que se han obtenido de fuentes secundarias.

Implementación de un Plan de Monitoreo y Evaluación para Proyectos de Desarrollo: el Caso de un Proyecto de Talabartería en Honduras, de Palma, para optar al título de Ingeniero en Administración de Agronegocios en el Grado Académico de Licenciatura en la Universidad Zamorano, Honduras,(2009), este consiste en desarrollar un plan de monitoreo y evaluación para el proyecto de talabartería, del Grupo de Industriales Transformadores de Cuero, basado en una estructura con el fin de proporcionar a los interesados indicadores de su progreso o falta de progreso en función de resultados, para posteriormente emitir informes, recomendaciones, tomar decisiones y las respectivas acciones. Dentro del proyecto de la talabartería se encuentran beneficiarios de nivel escolar primario, misma actividad que la desarrollan como medio de subsistencia.

El Mercado de Cuero y Marroquinería en Colombia, de Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España, realizado como estudio de la situación del mercado de cuero y Marroquinería en Colombia del Instituto español de Comercio Exterior, (2004). Es un análisis del sector del cuero y sus manufacturas en Colombia, demostrándolo como un mercado atractivo para España: se enfocaron en considerar datos tanto de la producción nacional, exportaciones e importaciones. Entre los puntos relevantes son los siguientes: Colombia presentó cierto obstáculo en cuanto a las importaciones ya que producen suficiente materia prima (cuero) y no es absorbido en su totalidad por el mercado nacional, a parte deben cumplir con las normas ICOTEC para el ingreso de ciertos productos de cuero. Han considerado en este estudio las marroquinerías y las curtiembres como actividades conexas, un análisis de oferta y demanda, el canal de distribución que utilizan, así como lo publicidad para sus productos, y el

precio, el mismo que varía de acuerdo a la calidad, tamaño y procesamiento del cuero; finalmente presentaron como oportunidades comerciales la Ley de preferencias arancelarias ATPDEA.

Proyecto para la elaboración e implementación de un plan de marketing para la oferta exportable de sombreros de cuero ecuatoriano para el mercado estadounidense de Arguello & Zumba, trabajo de grado para previa obtención del Título de Ingeniera Comercial con Mención en Comercio Exterior y Marketing en la Escuela Superior Politécnica del Litoral ,(2007). Esta investigación consiste en exportar sombreros de cuero a Estados Unidos con su propia marca, caracterizándolo por su diseño y alta calidad, mediante la empresa ECUASOMBREROS CIA LTDA, para ello han considerado seis tipos de sombreros unisex.

Dentro de esta investigación analizaron la producción nacional y destacaron que tanto como Cotacachi y Azuay son las principales ciudades de mayor comercialización de productos de cuero, para la implementación del plan de marketing establecieron cuatro etapas: conocimiento, análisis del mercado, estrategia y lanzamiento de la misma.; por lo que hacen un detalle de los procesos de producción constituidos por la materia prima el cuero, definiendo criterios para los posibles proveedores, determinando el tipo de maquinaria con la que cuentan, y siguiendo los pasos correspondientes para la exportación desde el lugar de origen hasta el país de destino, determinando costos y obteniendo rentabilidad.

Proyecto de factibilidad para la exportación de carteras de cuero hacia Suiza de Torres, tesis previa a la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior en la Universidad Tecnológica Equinoccial (2008).

Este proyecto lo realizaron con la finalidad de incentivar al productor y beneficiar a la industria ecuatoriana, para ello determinaron la demanda insatisfecha en Suiza, planteando estrategias de comercialización y determinando cuan competitivo es el producto ecuatoriano frente a los mercados internacionales, a parte demuestran balances comerciales con la finalidad de obtener el margen de utilidades o pérdidas del proyecto realizado.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

El presente proyecto de investigación se sustenta de acuerdo a los siguientes lineamientos legales:

2.2.1 Constitución Política del Ecuador.	
TÍTULO VI: Régimen de desarrollo. Capítulo cuarto: Soberanía económica. Sección séptima: Política comercial.	Art.304. Engloba lo que es la política comercial. Art. 306. El Estado promoverá las exportaciones y apoyará las importaciones necesarias.
2.2.2. Plan del buen vivir.	De acuerdo al Objetivo No.11, radica en el impulso y apoyo mediante financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.
2.2.3. Plan Regional Zona 1.	Está constituida por Esmeraldas, Carchi, Imbabura y Sucumbíos, consolidándose en los ejes de Planificación y Políticas Públicas, Proyectos e Inversiones y Gestión Corporativa.
2.2.4. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.(COPCI).	
Título III. Capítulo IV. Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones.	Art.93. Fomento a la Exportación, el estado fomentará la producción con el fin de impulsar las exportaciones en base a mecanismos y normas impuestas por el Gobierno.
2.2.5. Comunidad Andina (CAN). Capítulo i: Objetivos y Mecanismos	Art.1. Promover el desarrollo integral entre los países que conforman la CAN.

2.3.- MARCO TEÓRICO

2.3.1.- TEORÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN

Teoría	Características	Relación con su investigación.
De Localización y Diseño de la Red de Contactos.	-Localización de las firmas y el desarrollo industrial. - Materia prima localizada. -Determina costos de mano de obra y costos de transporte. -Diseños de rutas de distribución y conectividad. (Long, 2010).	Tiene relación, porque al realizar la exportación de cuero, se ubica tanto el país de origen como de destino, determinando costos de transporte y estableciendo la ruta de conectividad que permite un mejor acceso al producto desde y hasta.
De Ventaja Comparativa	-Se muestra competitivo en costos y productos ante otros países. -Ventaja ante los demás países. (Bonifaz, 2013).	Se relaciona, ya que se va a exportar cuero que es ofertado desde Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador y requerido en el Municipio El Cerrito - Colombia con precios competitivos, ante los demás oferentes.
De Mercados Imperfectos	-Factores de producción y restricciones para su acceso. -Capitalización de recursos de otros países. (Mendoza,2011).	Tiene relación ya que el Municipio de El Cerrito-Colombia requiere del cuero industrializado, mismo producto que se encuentra en el Sector Chapuel - Ecuador.
De la Ventaja Absoluta	-Debe existir una ventaja absoluta en la producción de algunos bienes, que se comercializan entre países. (Teoría del Comercio	Tiene relación con la oferta de cuero para el Municipio El Cerrito – Colombia.

	Internacional, (Ochoa, 2013).	
De los Productos Traslapados.	-No significa la escasez o abundancia que exista entre los países. Sino la similitud en la riqueza que como países tienen. -Existen industrias similares. (Mendoza,2011).	Tanto Ecuador como Colombia tienen una demanda y oferta en común, similares requerimientos, los que deben ser atendidos.

2.3.2. METODOLOGÍA

En el presente proyecto se aplicarán diferentes metodologías para obtener información y así poder sustentar en base a datos reales esta investigación, por ende se empezará realizando una revisión bibliográfica y documental, para luego proceder a analizarla y así obtener información precisa y resumida, considerándolas como fuentes secundarias. Y por otro lado se utilizará instrumentos de la investigación como las entrevistas (recopilación in situ), lo que permitirá obtener datos más reales del entorno del mercado a investigar, estas se consideran fuentes primarias.

A través del análisis de la información recopilada, se hará el respectivo desarrollo de objetivo propuesto.

2.3.3. VOCABULARIO TÉCNICO

Comercialización.- es una serie de actividades consecutivas que inicia desde el lugar de origen del producto y culmina en el consumidor final.

Oferta.- es la cantidad de bienes y servicios que una empresa está dispuesta a vender a un precio determinado, con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores.

Demanda.- es la cantidad y calidad de bienes y servicios que puede adquirir un consumidor en un determinado lugar, para satisfacer sus necesidades y deseos.

Redituable.- es lo que rinde, una utilidad o un beneficio de manera periódica; este concepto está vinculado al rédito (la renta renovable que rinde un capital).

Segmento del Mercado.- es el grupo de consumidores que responde que de forma similar a un conjunto dado de actividades de marketing.

Mercado.- es el lugar en el que interactúan compradores y vendedores para efectuar sus operaciones comerciales.

Curtido.- es el proceso químico mediante el cual se convierten los pellejos de animales en cuero.

Curtiembre: es el lugar físico donde la piel de animal sufre un tratamiento para conseguir un cuero en perfecto estado y listo para su comercialización.

Cuero.- Este término designa la cubierta corporal de los grandes animales (por ejemplo, vacas o caballos).

Piel.- se aplica a la cubierta corporal de animales pequeños (por ejemplo, ovejas).

Estrategia.- es un conjunto de acciones o formas planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

Estrategia de marketing.- es parte del marketing que contribuye en planear, determinar y coordinar las actividades operativas, para tener mayor efectividad que la competencia.

2.4. IDEA A DEFENDER

La determinación de la demanda de cuero en el Municipio El Cerrito permitirá aplicar adecuadamente el plan logístico para la comercialización desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador.

2.5. VARIABLES.

Variable Independiente: Demanda de cuero en el Municipio El Cerrito.

Variable Dependiente: Aplicación de la comercialización desde el Sector de Chapuel – Cantón Tulcán – Ecuador.

III. CAPÍTULO.

3. METODOLOGÍA.

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

En la presente investigación se utilizó las siguientes modalidades de investigación:

Modalidad Cuantitativa, la que permite analizar y realizar un estudio en base a datos numéricos, e información objetiva con los resultados obtenidos mediante cuadros estadísticos, en relación y asociación de las variables, por lo que se hizo uso del **método deductivo**, estudiando un aspecto particular. Dentro de esta modalidad se aplicaron algunos tipos de investigación, como la **investigación documental** mediante la cual se obtuvo información de textos, documentos, proyectos, revistas e internet para esclarecer la información en esta investigación, también se utilizó información que se encuentra proyectada en la diferentes instituciones del estado ecuatoriano y colombiano, las que proporcionaron datos verídicos tanto de la demografía, economía del Ecuador y Colombia.

Otra es la **modalidad Cualitativa**, la que permite que se narren los hechos, el comportamiento o la situación del sector a investigar, mediante algunas técnicas como la observación y entrevistas abiertas sin ninguna estructura, obteniendo datos subjetivos. Por ende se aplicó la **investigación descriptiva**, la que se encarga de describir los hechos o situación del problema a investigar, y la **investigación de campo**, la que proviene de información de fuente directa, en este caso se las utilizó porque se realizó la observación de la producción de cuero industrial en el sector de Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador, también se tuvo una conversación directa con uno de los socios de la empresa, quien conoce todo el proceso de producción de cuero y la situación de la comercialización del mismo, lo que aportó en el desarrollo de este trabajo, logrando comprender de una manera objetiva el problema y las necesidades de este sector.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

La tipología aplicada es la que se consideró en el presente trabajo de investigación, por el hecho de que se plasmó los conocimientos técnicos de comercio exterior y negociación internacional los que fueron adquiridos en la universidad, así como los conocimientos prácticos en la línea de comercio exterior por parte de los docentes y digitadores de trámites aduaneros, con el fin de desarrollar el objetivo de propuesta, dando una alternativa más al mejoramiento comercial en la sociedad, en especial para la empresa de cuero ubicada en Chapuel – Cantón Tulcán – Ecuador.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

Para el desarrollo de la presente investigación no se consideró el número de habitantes del municipio El Cerrito - Colombia, porque el cuero no es un producto de consumo masivo, lo que significa que está dirigido a los pequeños y medianos empresarios dedicados a las manufacturas de cuero, por tal motivo se utilizó fuentes secundarias para determinar su consumo promedio en Colombia; y se aplicó una entrevista abierta al productor de cuero industrializado del Sector de Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador, para un mejor análisis del proyecto.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

IDEA A DEFENDER: La determinación de la demanda de cuero en el Municipio El Cerrito permitirá aplicar adecuadamente el plan logístico para la comercialización desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador.						
VARIABLES	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VI: DEMANDA	ENTORNO (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO)	<ul style="list-style-type: none"> Socioeconómicos 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación del PIB en Colombia? ¿Cuál es el índice inflacionario de Colombia? ¿Cuál es el índice de riesgo país de Colombia? ¿Cómo está constituida la población de Colombia (El Cerrito)? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de Colombia? ¿Cuál es la distribución de los ingresos de los habitantes? 	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		<ul style="list-style-type: none"> 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 / Exportaciones? ¿Cuál es la balanza comercial? 			
		<ul style="list-style-type: none"> Legales (medidas arancelarias, no arancelarias) Infraestructura, camino 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Existen barreras arancelarias para la importación de cuero? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de cuero industrializado? ¿Cuál es sistema de envase, empaque y embalaje requerido para comercializar el producto? Marcado, madre in (etiqueta) 			
		<ul style="list-style-type: none"> Geográficos 	<ul style="list-style-type: none"> Principales características de las condiciones de acceso físico al mercado de destino? 			

	MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> • DEMANDA 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el perfil del consumidor? • Gustos y preferencia • ¿Cuáles son los potenciales consumidores? • ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados? • ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos ecuatorianos? (Matriz de valores discriminantes) • Precio Referencial de acuerdo al ICOTERM 			
		<ul style="list-style-type: none"> • 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 de destino? • ¿Cuál es la competencia internacional? • ¿Cuál es el Canal de distribución? 			

Elaborado por: El autor

3.5. PLAN DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

En la presente investigación se utilizó fuentes primarias así como secundarias, por ende se empezó aplicando la investigación de campo mediante las observaciones en el lugar donde se produce el cuero, Sector Chapuel – Cantón Tulcán – Ecuador; a parte se utilizó técnicas para obtener mayor información como entrevistas que se realizó al productor de cuero industrializado en Chapuel, e intermediarios que se dedican al comercio de este producto en la localidad.

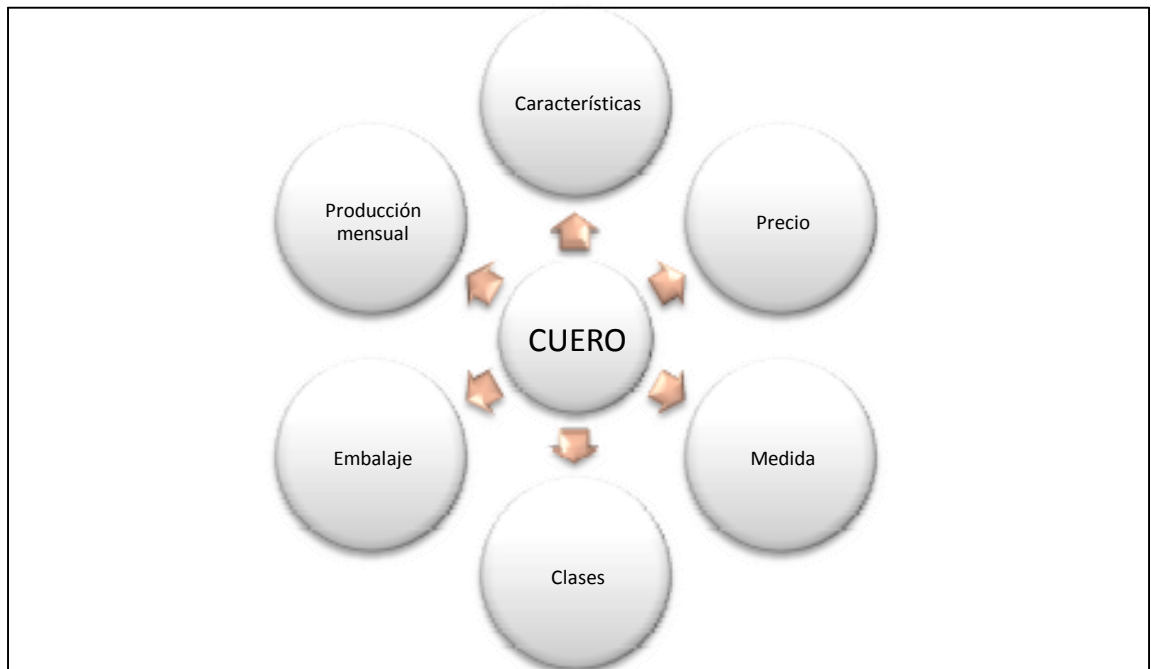
También se recopiló información de fuentes secundarias como libros, internet y documentos relacionados al cuero, por lo que esta información se empató con las fuentes primarias, permitiendo un conocimiento profundo del objeto de investigación.

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Análisis de Documentos	Libros, revistas, tesis, internet.
Observación	Fichas de observación.
Entrevistas	Cuestionario

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

Mediante la entrevista realizada al productor de cuero industrializado del Sector Chapuel, Jair Urbano (05/2013), se obtuvo importante información tanto de sus inicios como empresa, del personal que interviene para el tratamiento y producción de cuero industrializado, así como también describiendo las clases de cuero y sus características, precio y medidas, lo que permitió continuar con el desarrollo de esta investigación.

Gráfico N° 1.- Información del Cuero.



Elaborado por: El autor.

3.6.1. ANÁLISIS SITUACIONAL PAÍS DESTINO COLOMBIA.

3.6.1.1. Factores Socio – Económicos.

REPÚBLICA DE COLOMBIA	
	
INFORMACIÓN GENERAL	
Colombia	Capital – Bogotá
Moneda	Peso- Colombiano
DEMOGRAFÍA	
Población	45.745.783 hab.
Tasa de crecimiento poblacional 2013	1.13%
Tasa de desempleo	10.30%
ECONOMÍA	

PIB (miles de millones de dólares, est.2012)	USD 365.40
Porcentaje de crecimiento PIB (tasa de crecimiento real, est.2012)	4.30%
PIB Per cápita (dólares, est.2012).	USD 10.700
Tasa de Inflación (est.2012)	3.20%
Índice de Riesgo país	159 puntos
Índice de Gini - Distribución de Ingresos (2011).	58.5

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/>

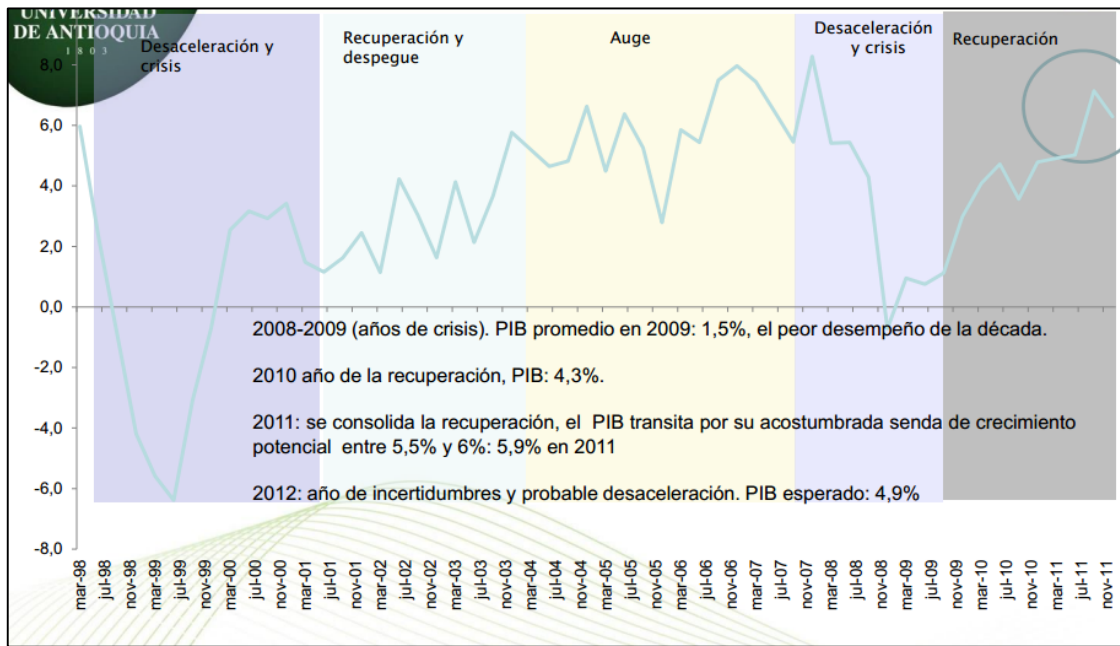
Elaborado por: El Autor

Colombia es un país rico en flora, fauna y cultura, el que se encuentra ubicado sobre la zona noroccidental en América del Sur, con su capital Bogotá, tiene una superficie de 2´129.748 Km², su **población** es de 45,745,783 habitantes con una tasa de **crecimiento poblacional** anual de 1.13%, mediante esta tasa de crecimiento se puede analizar los cambios que puede tener la demografía colombiana. (PROECUADOR.2013).

De acuerdo al periódico El País.com (2013) señala que “El porcentaje de desempleo bajó en 0,2% con respecto al mismo mes de año anterior en el que se ubicó en 10,4%” (párr. 2), lo que significa que el desempleo está reduciendo con respecto al año anterior y el gobierno colombiano está creando fuentes de trabajo.

En cuanto a la economía de Colombia se analiza el comportamiento del **PIB** el que se ha presentado con algunas variaciones en los últimos años, con porcentajes altos y con otros porcentajes bajos en distintos años, dado por el dinamismo en el mercado interno del sector privado, así como el fortalecimiento del consumo de los hogares a través del repunte de bienes durables vía importaciones entre otros aspectos, por ende el porcentaje de **crecimiento del PIB es de 4.30%**, lo que indica la capacidad económica que tiene Colombia por año, a continuación se muestra el comportamiento de del PIB:

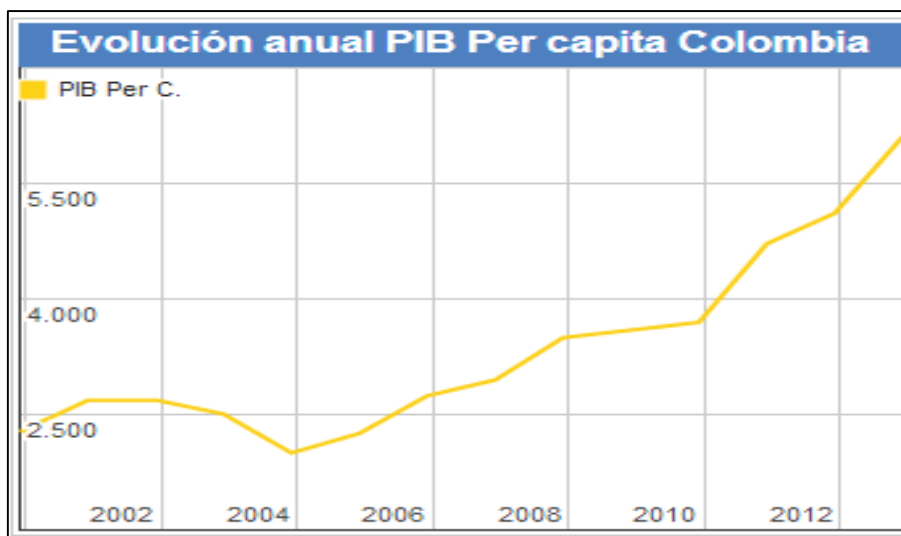
Gráfico N°2.- Comportamiento del PIB – Colombia.



Fuente: Universidad de Antioquia – Colombia

De acuerdo a este gráfico y datos obtenidos en PROECUADOR (2013) el PIB alcanza un valor de USD 365.40 millones de dólares, el mismo que se ha logrado mediante el establecimiento de políticas públicas y estrategias para mejorar el manejo de los recursos colombianos. Mediante este indicador también se ha podido identificar el **PIB Per cápita** es decir el promedio de riqueza que cada persona tiene en este caso corresponde a USD 10.700.

Gráfico N°3.- Comportamiento del PIB Per cápita – Colombia.



Fuente: <http://www.datosmacro.com/pib/colombia>

Cómo se puede observar en la tabla anterior, presenta que el PIB Per Cápita ha tenido una evolución favorable, lo que significa que el potencial en la actividad productiva por cada persona colombiana ha ido mejorando en los últimos años.

Con respecto a la tasa de **Inflación** de acuerdo al Banco de la República de Colombia (2012) es del 3,20%, variable que suministra el cambio porcentual de los precios a los consumidores comparados con los precios del año anterior, de acuerdo a encuestas realizadas en el sector urbano a los hogares.

Ahora bien, Colombia es un país que en los últimos años ha estado fortaleciendo uno de sus principales problemas que es la seguridad para todos los ciudadanos, lo que ha llevado a cabo que tenga mayor estabilidad política y económica para los inversionistas extranjeros y por otro lado de acuerdo al Diario La República (2013) señala que:

Entre el 18 de enero de 2012 y la misma fecha de este año, el Embi de Colombia bajó 103 puntos básicos (p.b.) y pasó de los 210 a 107. Aunque entre mayo y junio el indicador volvió a estar por encima de los 200 puntos, la tendencia durante toda la segunda mitad del año fue a la baja, llegando a los 96 puntos básicos en octubre, y este año también empezó con un valor cercano a los 100 puntos. Ese fuerte bajón es atribuido por los analistas principalmente a dos factores: el primero, según Alejandro Reyes, director de estudios económicos de Ultrabursátiles, es que “el gobierno colombiano ha hecho bien la tarea”. “Colombia tiene buenos indicadores macroeconómicos, una buena tendencia a la baja de la deuda de la nación, un bajo déficit fiscal y una buena estructura de sus finanzas, comparada con la de las economías desarrolladas”, aseguró Reyes.(párr..2).

Lo que significa que refleja el buen manejo que ha tenido el gobierno colombiano con su forma de trabajo en cuanto a la economía para lograr mayor estabilidad y por ende atracción y seguridad a la inversión extranjera, con un puntaje de **riesgo** de 159 puntos.

Gráfico N°4.- Riesgo país – Colombia.



Fuente: <http://www.larepublica.co>

En cuanto a la **distribución de ingresos** hace referencia a la política fiscal que lleva a cabo Colombia con la finalidad de distribuirlos al pueblo, por ende existe acceso a la educación, y a las transferencias como por ejemplo el aporte a los trabajadores al IESS, estos fondos provienen de la recaudación de los impuestos directos e indirectos.

3.6.1.2. Factores Políticos y Legales

ENTORNO POLÍTICO

Al realizar una recopilación y análisis de información, para la presente investigación se consideró aspectos importantes de la Organización de los Estados Americanos (OEA).

La política comercial que se maneja en Colombia va ligada con su participación en la Comunidad Andina de Naciones (CAN), y por otra parte su prioridad son los acuerdos preferenciales de comercio, en especial con Estados Unidos por ser su principal mercado para exportar, es decir que su política comercial está encaminada a incrementar e impulsar las exportaciones, para lograr un desarrollo interno.

De acuerdo a la siguiente tabla que se obtuvo de la página web del Departamento Nacional de Estadísticas (DANE) de Colombia, se observa que en los últimos cinco años ha tenido una balanza positiva, con un crecimiento aproximado de 10% y 9% tanto en importaciones como en

exportaciones respectivamente, lo que significa que Colombia cuenta con una balanza superavitaria.

Tabla N^o1.- Balanza Comercial - Colombia

Millones de dólares FOB			
Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza
2007	29,991	30,816	-824.3
2008	37,626	37,155	470.5
2009	32,846	31,181	1,665.0
2010	39,713	38,154	1,559.4
2011	56,915	51,556	5,358.4
2012	60,274	55,207	5,066.6

Fuente: <http://www.dane.gov.co>

Los proveedores de Colombia son los siguientes países como se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N^o5.- Proveedores de Colombia



Mediante este gráfico se puede observar que el país que tiene mayor participación exportable y relación comercial con Colombia es Estados Unidos y en tanto que Ecuador aparece con un porcentaje bajo de exportación, lo que se debe considerar esta situación como una oportunidad de mercado para incrementar las exportaciones para Colombia con productos nuevos y competitivos tanto en precio y calidad.

Tabla N^o2.- Exportaciones e Importaciones de Cuero/Colombia

EXPORTACIONES DE CUEROS						
I Semestre 2011 - 2012						
	Kilos			FOB US\$		
	2011	2012	Var. %	2011	2012	Var. %
Cueros Bovinos	23.513.319	21.105.332	-10,2	69.493.979	64.520.737	-7,2

Fuente: DANE - Cálculos Oficina de Planeación FEDEGAN

IMPORTACIONES DE CUEROS						
I Semestre 2011 - 2012						
	Kilos Netos			CIF US\$		
	2011	2012	Var. %	2011	2012	Var. %
Cueros	1.331.582	680.533	-48,9	6.003.645	5.450.623	-9,2

Fuente: DANE - Cálculos Oficina de Planeación FEDEGAN

Elaborado por: Federación Colombiana FEDEGAN.

En cuanto al comercio internacional de cuero en Colombia se observa mediante estas tablas, que las importaciones son mayores a las exportaciones, lo que significa que es un mercado atractivo para los proveedores extranjeros.

Ahora bien para un mejor intercambio comercial entre países se han establecido acuerdos que en algunos casos y dependiendo del lugar de origen y el producto cuentan con liberaciones tributarias, preferencias y un rápido acceso al mercado nacional, para ello se detallan los diferentes acuerdos con los que trabaja Colombia.

TIPO DE ACUERDO	DE QUE SE TRATA
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	Lleva a cabo una integración comercial: -Zona de Libre Comercio -Arancel Externo Común -Normas de Origen -Competencia -Normas Técnicas -Normas Sanitaria -Instrumentos Aduaneros -Franjas de precios. -Sector Automor

	-Liberalización del comercio de Servicios. (CAN,1969).
Acuerdo de Alcance Parcial - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	Hace referencia a fortalecer las relaciones comerciales mediante la expansión, diversificación y liberalización, del comercio y la inversión. (OEA, 2013).
Asociación Latino Americana de Integración (ALADI)	Con lleva mecanismos de integración como: la preferencia arancelaria regional, de alcance regional y parcial. (ALADI,1980).
Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica entre Canadá y Colombia.	Una iniciativa de mayor integración comercial, y en la que Canadá otorga preferencias a los bienes y servicios provenientes de Colombia. (MinCITI,2011).
Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica entre Chile y Colombia.	Es un comercio bilateral que se encuentra desgravado el 95 y 96% del universo arancelario de Colombia para el 2012 con un arancel igual a cero. (OEA,2009).
Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica entre Colombia y México.	Hace referencia a la eliminación arancelaria a los productos industriales, (MinCITI, 1995).
Acuerdo de libre comercio y acuerdo de integración económica entre Estados Unidos y Colombia.	Acuerdo que trata de eliminar los obstáculos al intercambio comercial entre los 2 países y mejorar las condiciones de acceso de sus productos.(OEA, 2012).
Acuerdo de Alcance Parcial de complementación económica No.59 con MERCOSUR.	-Creación de un espacio económico que permita la libre circulación de bienes y servicios entre naciones así como la utilización de los factores productivos, (MERCOSUR,1991).

De los anteriores acuerdos, el que se utiliza para la exportación de cuero es el Acuerdo de Cartagena de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), mediante este acuerdo trabajan todos los países miembros a través de un arancel externo común, ya que la exportación se realizará desde Ecuador hasta Colombia.

De acuerdo a la Subsecretaría de Comercio e Inversiones et al. (2007), el cuero industrializado que se va a exportar está ubicado en la:

Sección VIII, Pieles, cueros, peletería, y manufacturas de estas materias; artículos de Talabartería o Guarnicionería, artículos de viaje, bolsos de mano (carteras), y continentes similares; Manufacturas de tripa; en el Capítulo 41 que hace referencia a las Pieles (excepto la peletería) y cueros, ubicados en 41.07. Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino (incluido el búfalo) o equino, depilados, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14, la partida exacta es 41.07.19.0000 que hace referencia a las demás.(párr.143-144).

ENTORNO LEGAL

En el aspecto legal Colombia está regida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCit), el mismo que se encarga de ejecutar los planes del comercio exterior.

Dentro del entorno legal se considera las **barreras arancelarias**, las que impiden o reducen el ingreso de mercancías servicios al país, dado por la aplicación de derechos a la importación, estos tienen incidencias en el precio final. En el caso del cuero industrializado la partida es la siguiente:

Tabla N°3.-Posición arancelaria y tributos del cuero industrializado.

POSICIÓN ARANCELARIA	TRIBUTOS			
	ARANCEL	LIBERACIÓN	FODINFA	IVA
41.07.19.0000	10%	100%	0.5%	16%

Elaborado por: El Autor

Perfil de la mercancía			
DATOS GENERALES			
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.
ARIAN	4107.19.00.00		
Descripción	Pieles (excepto la peletería) y cueros Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino (incluido el búfalo) o equino, depilados, incluso divididos, excepto los de la partida 41.14. - Cueros y pieles enteros: -- Los demás		
Unidad física	m2 - Metro cuadrado		

Fuente: <http://www.dian.gov.co>

Esta partida con la presentación del certificado de origen, tiene una liberación del 100% del ad valorem, por lo que el importador pagará la tasa FODINFA e IVA; de acuerdo al modelo de gestión MUISCA con el que cuenta la Dirección de Importaciones y Aduanas Nacionales (DIAN), también señala que este producto es de libre importación no presenta ningún tipo de restricción,

En cuanto a las **barreras no arancelarias** las mismas que son puestas por disposiciones gubernamentales que de una u otra forma obstruyen el ingreso al mercado nacional, para ello deben cumplir con ciertos requisitos o características, en el caso del cuero industrializado para el ingreso a Colombia requiere presentar:

- Registro de Importador, el que de acuerdo al MinCIT¹(2011) señala que:

Registro como importador ante la Cámara de Comercio. El Gobierno Nacional ha expedido el Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 de Minhacienda, por el cual se reglamenta el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye como el nuevo y único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN. Para adelantar actividades de importación, se debe tramitar el registro especificando esta actividad (casilla 54 y 55). (Párr.2).

¹ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

No existe otro documento o exigencia por parte de Colombia para el ingreso del cuero industrializado; por lo que se sobre entiende que de acuerdo a las necesidades y exigencias del cliente, el empaque y presentación del producto, se lo enviará de acuerdo a los requerimientos exigidos por el cliente colombiano.

3.6.1.3. Factores Geográficos.

Colombia cuenta con una infraestructura de transporte tanto por la vía terrestre, aérea y marítima; el transporte comercial que más predomina en Colombia es el transporte por vía terrestre, en el siguiente gráfico se exponen los modos de transporte con los que cuenta Colombia.

AÉREO	TERRESTRE	MARÍTIMO
-Medellín: Josa María Córdova.	-Eje troncal de Colombia: -Cúcuta- Bucaramanga- Socorro- Tunja- La Caro- Bogotá-Armenia- Alambrado- La Paila- Cali- Popayán- Pasto- Puente Rumichaca.	-Barranquilla: Sociedad portuaria regional Cartagena. -Cartagena: Muelles el Bosque. -Santa Marta: sociedad portuaria regional Santa Marta. -Cali: Zona portuaria Buenaventura. -Zona portuaria San Andrés. -Zona portuaria puerto Bolívar. -Zona portuaria Tumaco.
-Cali: Alfonso Bonilla Aragón. -Barranquilla: Ernesto Cortissoz. -Bogotá: El Dorado.		

Fuente: PROEXPORT-Colombia
Elaborado por: El Autor

El modo de transporte que se utilizará es el **terrestre**, ya que el producto a exportar se encuentra en Ecuador- Cantón Tulcán- Sector Chapuel como país de origen hasta el Municipio “El Cerrito” – Departamento Valle del Cauca –Colombia como país destino, el que pasará por el puente Internacional de Rumichaca, para ello se regirá bajo el Sistema Andino de Carreteras, **Decisión 271**, que tiene como finalidad el de un trabajo conjunto entre los países miembros para facilitar el transporte internacional por

carretera, de forma segura y midiendo los costos de transporte. Este sistema está constituido por tres ejes:

- Troncales
- Interregionales
- Complementarios

En este caso el producto a exportar pasará por el Eje Troncal Puente de Rumichaca hasta el eje de Colombia- Cali, para esto también se acogerá a **la Decisión 399 de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera**, en la que señala que en Ecuador el responsable de la aplicación de esta normativa es el Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestres; en Colombia es la Dirección General de Transporte y Tránsito Terrestre Automotor; el transporte debe realizarse por las rutas establecidas en este sistema andino así como por las rutas autorizadas por los países miembros.

Para cumplir con esta normativa el transportista debe contar con el permiso de prestación de servicios y la unidad debe estar habilitada para el transporte internacional de carga.

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

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO		
	OPORTUNIDAD	AMENAZA
ENTORNO SOCIO ECONÓMICO		
PIB	2	
Porcentaje de Crecimiento PIB	2	
PIB Per cápita	2	
Inflación	2	
Índice de Riesgo País		2
Distribución de los Ingresos	2	
Suma	10	2
Promedio	2	2
ENTORNO POLITICO Y LEGAL		
Balanza Comercial	2	
Acuerdos Comerciales	2	

Barreras Arancelarias	2	
Barreras No Arancelarias	2	
Suma	8	0
Promedio	2	0
ENTORNO GEOGRÁFICO		
Modos de Transporte	2	
Desc. 271/399	2	
Suma	4	0
Promedio	2	0

RESUMEN		
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Entorno Socio-económico	2	2
Entorno Político y Legal	2	
Entorno Geográfico	2	
Suma	6	2
Promedio	2	2

OPORTUNIDADES	Alta	
	Mediana	2
	Baja	
DEBILIDADES	Alta	
	Mediana	2
	Baja	

De acuerdo al análisis POAM, se determinó que Colombia tiene un puntaje intermedio tanto en oportunidades como en amenazas, esto sucede porque el actual Gobierno colombiano ha implementado nuevas estrategias para trabajar y enfocarse en las diferentes áreas: económica, social y política, con la finalidad no sólo de mejorar la inversión nacional sino también de promover la inversión extranjera, lo que ha generado mayor impacto en los últimos dos años es haber firmado el TLC con E.E.U.U. con el fin de mejorar su actividad económica.

3.6.2 ANÁLISIS MERCADO – PRODUCTO

3.6.2.1 Perfil del Consumidor

El comprador de cuero es bastante particular, porque requiere de un producto que se ajuste a sus exigencias tanto en clase, medidas, colores, calidad y precio; considerando que el cuero industrializado es utilizado para la elaboración de diferentes artículos como por ejemplo: calzado, maletas, bolsos, prendas de vestir y otros artículos.

Entre sus **gustos y preferencias** el tipo de cuero que más adquieren es el bovino; de color amarillo y blanco, con las siguientes características como: el cuero con flor (es aquel cuero que tiene un poco de bello sobre la corteza) y el cuero sin flor (es aquel cuero que tiene su corteza lisa), por lo general es un cuero industrial suave.

El cliente colombiano adquiere el cuero por metro cuadrado, no exige un empaque estricto, sin embargo el cuero por lo general es expandido desde el Ecuador en paquetes, embalado con plástico industrial, no tiene que cumplir con estándares de empackado, ya que el producto no es perecible ni delicado

3.6.2.2 El Producto: importaciones, exportaciones, producción nacional, precio referencial y competencia.

En cuanto a las importaciones referentes a la partida arancelaria: 41.07.19.00.00 que ha tenido Colombia en los últimos cuatro años, se indica a continuación:

Tabla N^o4.- Importaciones de cuero/año – Colombia.

IMPORTACIONES DE CUERO/AÑO				
AÑOS	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN	TONELADAS	CIF-DÓLAR
2009	41.07.19.00.00	Los demás	50.05	462717.61
2010			68.73	618016.78
2011			59.66	725958,45
2012			87.19	779404.83

Fuente: <http://websiex.dian.gov.co>

Elaborado por: El Autor

Esta tabla ayuda a realizar un análisis en cuanto a la evolución en importaciones de cuero que ha tenido Colombia en los últimos 4 años, y de acuerdo a la tabla se observa que ha tenido años en los que las importaciones han incrementado y en otros han reducido notablemente.

En cuanto a las exportaciones bajo la misma partida arancelaria, de acuerdo al gráfico que se presenta, reflejan que la evolución de las exportaciones ha tenido altos y bajos, en año 2012 las exportaciones han reducido con respecto al año 2011.

Tabla N°5.- Exportaciones de cuero/año – Colombia.

EXPORTACIONES DE CUERO CURTIDO/AÑO				
AÑOS	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN	TONELADAS	FOB-DÓLAR
2009	41.07.19.00.00	Los demás	59,67	986687.23
2010			6.30	60537.51
2011			42.19	220753.55
2012			12.75	138236.96

Fuente: <http://websiex.dian.gov.co>

Elaborado por: El Autor

En cuanto a la **producción nacional de cuero** curtido, de acuerdo al levantamiento de información de fuentes secundarias, se obtuvo la siguiente tabla en la que describe la producción en promedio mensual de los departamentos que más se dedican a esta actividad, desde el año 2007 misma información que se la considerará para el análisis de las variables.

Tabla N°6.- Producción de cuero – Colombia.

Departamento	Producción promedio de pieles mensual	Participación del total de producción	Participación número de curtiembres	Tamaño de las empresas
Bogotá	33.000	12,32%	52,71%	298 microempresas, 42 pequeñas empresas, 10 empresas medianas.
Cundinamarca	70.000	26,13%	28,61%	124 microempresas, 66 pequeñas empresas.
Antioquia	62.000	23,14%	1,05%	7 grandes empresas.
Valle del Cauca	40.900	15,27%	3,31%	10 microempresas, 8 pequeñas empresas, y 4 medianas empresas.
Nariño	19.000	7,09%	9,64%	64 microempresas.
Atlántico	12.000	4,48%	0,30%	2 grandes empresas.
Quindío	12.000	4,48%	4,07%	16 microempresas, 10 pequeñas empresas, 1 mediana empresa.
Bolívar	10.000	3,73%	0,15%	1 empresa mediana.
Risaralda	9.000	3,36%	0,15%	1 empresa mediana.

Fuente: <http://portal.araujoibarra.com/biblioteca-y-articulos/informes-estudios-y-libros/Cuero,calzadymarroquineria.pdf>

Con estos datos obtenidos se realizó un cálculo para determinar la producción nacional aproximada en toneladas que dio como resultado 5786,64 toneladas anuales.

De acuerdo a fuentes primarias realizadas mediante una entrevista al Sr. Jair Urbano Rodríguez (2013) como socio de la industria de cuero de Chapuel, **los precios** varían de acuerdo al tipo, calidad de cuero y procedencia, se determina el precio mediante negociación con el cliente en Colombia, con una base de USD 4.90 por metro cuadrado.

En vista de que no existe un dato exacto sobre el **consumo nacional aparente** se consideró como referencia la información proporcionada por la FAO²

(2010):

A mediano plazo, se prevé que el consumo de productos del cuero, expresado en equivalentes en bruto, aumentará en los países en desarrollo en un promedio de 1,4 por ciento anual para los cueros de bovinos y en 1,8 por ciento al año para las pieles de ovinos y caprinos. (párr.7).

² Organización de las Naciones Unidas para la agricultura.

Que permitirá analizar el comportamiento del consumo promedio anual que existe en Colombia con respecto al cuero.

La competencia directa para el exportador ecuatoriano no será el productor nacional de Colombia, sino los países que tienen mayor acogida en el mercado colombiano; por lo que la clave del éxito es ofertar un producto de excelente calidad con precios competitivos, aprovechando los acuerdos comerciales mediante la CAN (Comunidad Andina).

3.6.3 ANÁLISIS SITUACIONAL DE ECUADOR

3.6.3.1 Factores Políticos y legales.

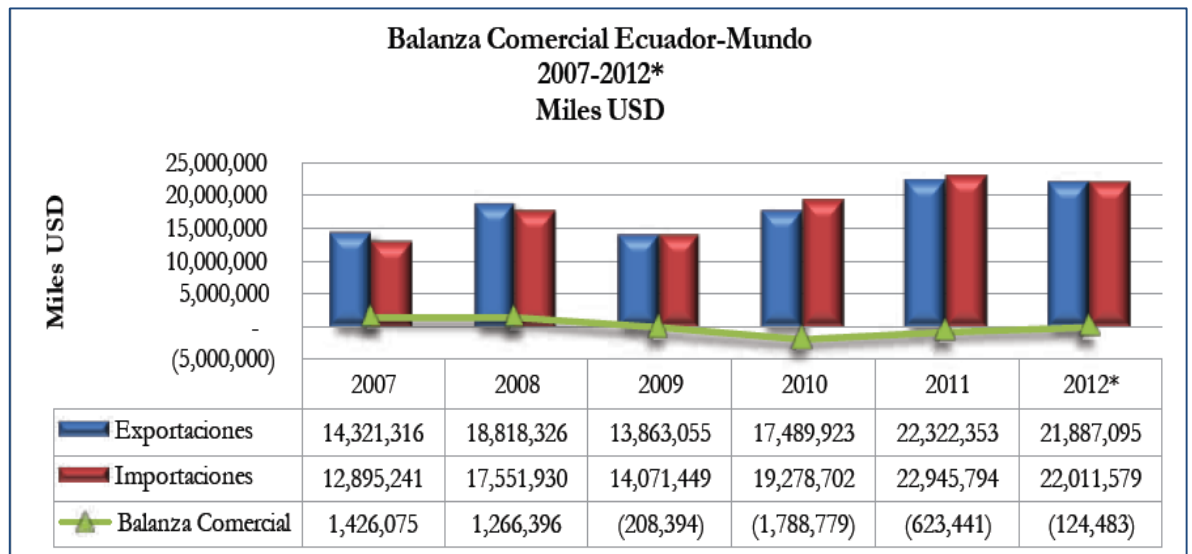
ENTORNO POLÍTICO

Al realizar una recopilación y análisis de información, para la presente investigación se consideró aspectos importantes del Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones (PROECUADOR).

La política comercial que se maneja en Ecuador va encaminada a incrementar e impulsar las exportaciones, por lo que el actual gobierno dentro de su política económica trata de introducir productos ecuatorianos en nuevos y diversos mercados, para lograr un desarrollo interno; sin embargo también considera que las importaciones son una parte importante dentro del comercio internacional ya que llegan a ser un complemento para el desarrollo del país, porque llegan a cubrir ciertos requerimientos dependiendo de la necesidad que tengan los pequeños y medianos empresarios del Ecuador, siempre y cuando cumpla con la parte legal para el ingreso a este país.

La balanza comercial del Ecuador de acuerdo al gráfico que es muestra a continuación se observa que el déficit en el año 2012 ha reducido lo que significa que las importaciones han bajado en cierto porcentaje y por otro lado las exportaciones se han mantenido y/o tiende a incrementarse.

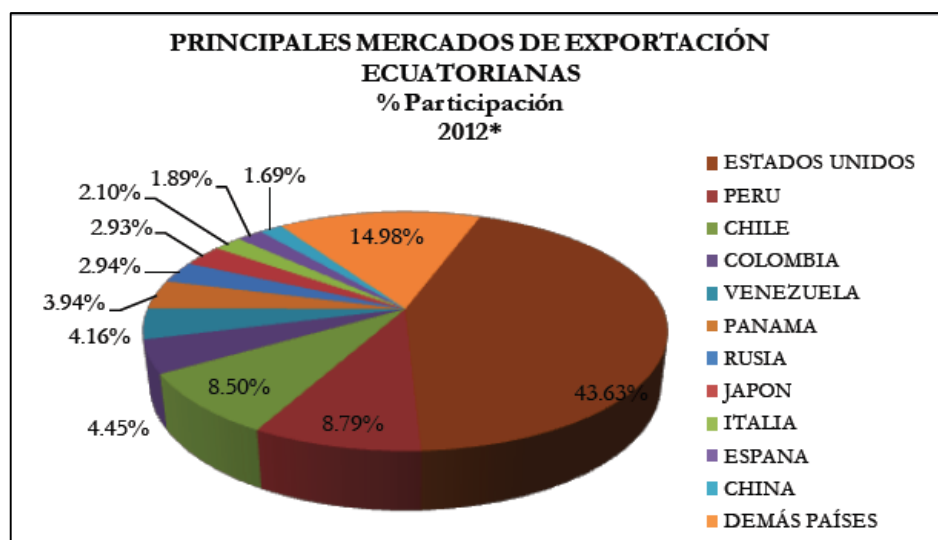
Gráfico N°6.- Balanza comercial - Ecuador



Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/>

Cabe destacar que de acuerdo a la Guía Comercial presentada en PROECUADOR (2013), señala que las exportaciones petroleras ocupan el 55% y las exportaciones tradicionales se están incrementando, su principal mercado para exportar es E.E.U.U., y como mercados secundarios los países vecinos y otros países, como se expone en el siguiente gráfico estadístico:

Gráfico N°7.- Mercados de exportación de Ecuador.



Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/>

En cuanto a las importaciones el mayor proveedor de productos es Estados Unidos con un alto porcentaje de participación en el Ecuador.

Ahora bien para un mejor intercambio comercial entre países se han establecido acuerdos que en algunos casos y dependiendo del lugar de origen y el producto cuentan con liberaciones tributarias, preferencias y un rápido acceso al mercado nacional, para ello se detallan los diferentes acuerdos con los que trabaja Ecuador:

TIPO DE ACUERDO	DE QUE SE TRATA
Comunidad Andina (CAN)	Lleva a cabo una integración comercial: -Zona de Libre Comercio -Arancel Externo Común -Normas de Origen -Competencia -Normas Técnicas -Normas Sanitarias -Instrumentos Aduaneros -Franjas de precios. -Sector Automor -Liberalización del comercio de Servicios.(CAN,1969).
Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación No. 29 con México	Hace referencia a ventajas otorgadas y no otorgadas a Ecuador, (PROECUADOR, 2013).
Acuerdo de Alcance Parcial de complementación económica No.46 con Cuba.	Otorgamiento de preferencias arancelarias y no arancelarios entre los dos países, (PROECUADOR, 2013).
Acuerdo de Alcance Parcial de complementación económica No.59 con MERCOSUR.	-Creación de un espacio económico que permita la libre circulación de bienes y servicios entre naciones así como la utilización de los factores productivos, (MERCOSUR,1991).
Acuerdo de Alcance Parcial de complementación económica No.65 con Chile.	-Mejorar las relaciones comerciales mediante la eliminación de obstáculos en el comercio de mercancías.

	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitar la circulación transfronteriza entre países de bienes y servicios. -Promover la competencia leal. (SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR, 2008).
Acuerdo de Cooperación y Complementación Económica con Venezuela.	Se refiere a la sección productiva y comercial, normas técnicas y medidas sanitarias, producción nacional entre otros, (PROECUADOR, 2013).
Acuerdo de Alcance Parcial de complementación económica con Guatemala.	Se enfoca en mejorar y consolidar las relaciones comerciales, el país que en mayor parte se beneficia es Ecuador por la aplicación de preferencias arancelarias. (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, 2011).

De los anteriores acuerdos, el que se utiliza para la exportación de cuero es el Acuerdo de Cartagena de la Comunidad Andina (CAN), mediante este acuerdo trabajan todos los países miembros a través de un arancel externo común.

De acuerdo a la Subsecretaría de Comercio e Inversiones et al. (2007), el cuero curtido que se va a importar está ubicado en la:

Sección VIII, Pieles, cueros, peletería, y manufacturas de estas materias; artículos de Talabartería o Guarnicionería, artículos de viaje, bolsos de mano (carteras), y continentes similares; Manufacturas de tripa; en el Capítulo 41 que hace referencia a las Pieles (excepto la peletería) y cueros, ubicados en 41.04. Cueros y pieles curtidos – crust, de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación, la partida exacta es 41.04.49.0000 que hace referencia a las demás.(párr.142-143).

ENTORNO LEGAL

En el aspecto legal el Ecuador está regido por la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, (LEXI), la misma que creó al Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI).

Dentro del entorno legal se considera las **barreras arancelarias**, las que impiden o reducen el ingreso/salida de mercancías, servicios al país, dado por la aplicación de derechos a la importación, estos tienen incidencias en el precio final; sin embargo para las exportaciones no existen restricciones ni barreras que impidan la comercialización internacional de productos ecuatorianos.

En el caso del cuero industrializado la partida es la siguiente:

Tabla N°7.- Posición arancelaria y tributos – Ecuador.

POSICIÓN ARANCELARIA	TRIBUTOS			
	ARANCEL	LIBERACIÓN	FODINFA	IVA
PARTIDA				
41.07.19.00.00	0%	100%	0.5%	0%

Fuente: <http://www.aduana.gob.ec/index.action>

Elaborado por: El Autor

Para la salida del país esta partida no paga ningún impuesto, y tampoco presenta restricción alguna para su comercialización.

En cuanto a las **barreras no arancelarias** las mismas que son puestas por disposiciones gubernamentales que de una u otra forma obstruyen el ingreso al mercado nacional, y hacen del comercio un acto lícito para ello deben cumplir con ciertos requisitos o características, en el caso del cuero curtido para la salida a del Ecuador requiere presentar:

- Registro de Exportador – (MIPRO).

3.6.3.2 Factores Socio, Económicos

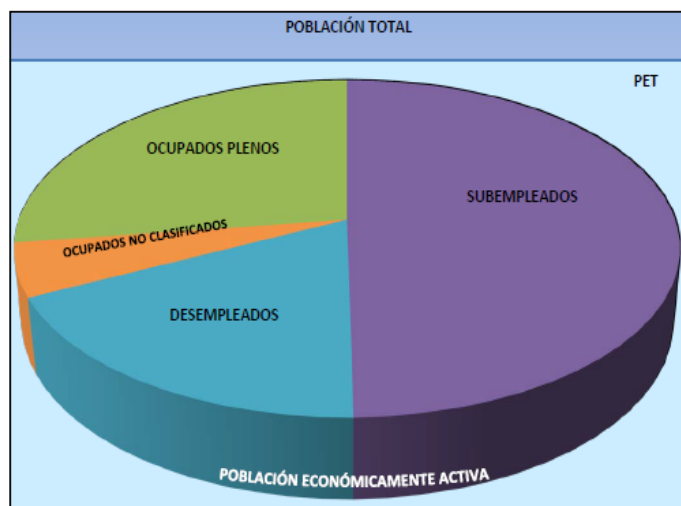
REPÚBLICA DEL ECUADOR	
	
INFORMACIÓN GENERAL	
Ecuador	Capital – Quito
Moneda	Dólar de los E.E.U.U.
DEMOGRAFÍA	
Población	14'483.499 hab.
Tasa de crecimiento poblacional 2013	1.95%
Pobreza	17.7%
Desempleo	4.6%
Sub empleo	44.7%
PEA	6.7 millones de personas
ECONOMÍA	
PIB	USD 84.348.029 miles de dólares
Porcentaje de crecimiento PIB	4.20%
PIB Per cápita	USD 5.428
Tasa de Inflación	4.27%
Índice de Riesgo País	677
Canasta Básica	USD 604.25

Ecuador es un país rico en flora, fauna y cultura, el que se encuentra ubicado sobre la línea equinoccial en el noroeste de América del Sur, este limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico, tiene una extensión de 283.561 Km², su **población** es de 14'483.499 habitantes con una tasa de crecimiento intercensal anual de 1.95%, mediante esta tasa de crecimiento se puede analizar los cambios que puede tener la demografía ecuatoriana, de acuerdo a la información proporcionada por el INEC.

Este es un país en el que se ha promovido el desarrollo de empresas y microempresas, así como el emprendimiento en actividades productivas con la finalidad de generar fuentes de trabajo para de esta manera reducir los porcentajes de **pobreza** y **desempleo** que al momento son de 11, 7% y 4,6% respectivamente, por otro lado se ha identificado que el **subempleo** término que se refiere a que parte de la población especializada en algo determinado no se encuentra laborando en su área, sino desarrollando trabajos que no tienen relación a su especialización, por lo que en el Ecuador se presenta un porcentaje de un 44,7%, y que haciendo una comparación con el año anterior 2012, no existe una diferencia notoria en la variación del porcentaje.

La **población económicamente activa** (PEA) en Ecuador “se define como los ecuatorianos y ecuatorianas mayores de 10 años y menores de 65 a partir del año 2007, que están en capacidad potencial de trabajar” (GADPRD³,2013, párr.1), esta PEA está compuesta por subempleados, desempleados, ocupados no clasificados y ocupados plenos como lo indica el siguiente gráfico.

Gráfico N°8.- Población económicamente activa – Ecuador.



Fuente: www.inec.gob.ec

³ Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural El Dorado.

Lo que permite diferenciar el tipo de ocupación y la diversidad socioeconómica y por ende se puede conocer las desiguales, condiciones de vida, que existe en este país; 6,7 millones de personas se encuentran en este círculo, a pesar de los grandes esfuerzos y estrategias que el gobierno central ha implantado.

En el aspecto económico se ha considerado como indicador principal el PIB, mediante el cual se puede medir la situación material de una sociedad, el que se indica en valor monetario de los bienes y servicios producidos en un periodo anual; de acuerdo al BCE⁴ (2011), señala que:

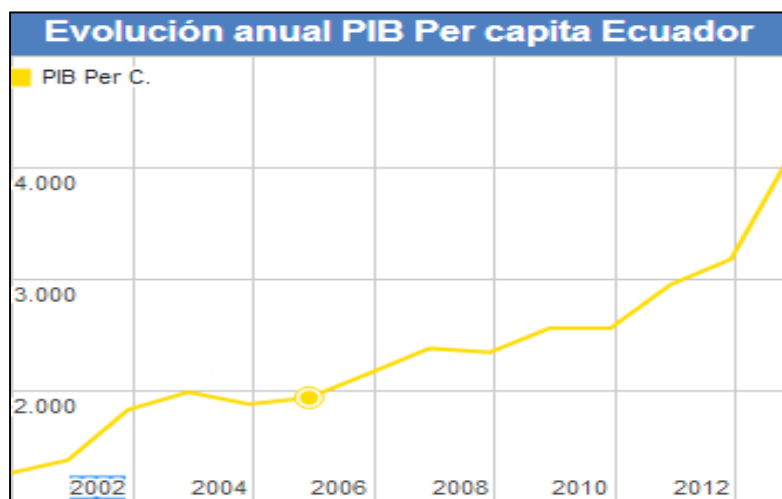
Los resultados al tercer trimestre de 2011 de las principales economías sudamericanas registran crecimientos importantes sobre todo en sus tasas interanuales (t/t-4), manteniendo el dinamismo presentado en los dos primeros trimestres del año, es así que el Producto Interno Bruto (PIB) desestacionalizado del Ecuador se incrementó en 1.7% con relación al trimestre anterior y su crecimiento interanual (con relación al tercer trimestre de 2010) fue de 9,0%. (párr.7).

Como se puede observar el **PIB** en los últimos años ha estado creciendo debido al dinamismo en la actividad económica tanto en la inversión pública como privada.

De acuerdo al BCE el PIB alcanza un valor de USD 84.348.029 miles de dólares, el mismo que se ha logrado mediante el establecimiento de políticas públicas y estrategias para mejorar el manejo de los recursos ecuatorianos, por ende se presenta un ritmo de crecimiento anual en el PIB del 4.20%, basados en la inversión pública tanto en el sector petrolero e hidroeléctrico, en el sector minero y la nueva refinería “El Pacífico”, entre otros. Mediante este indicador también se ha podido identificar el **PIB Per cápita** es decir el promedio de riqueza que cada persona tiene en este caso corresponde a USD 5.428.

⁴ Banco Central del Ecuador.

Gráfico N°9.- PIB Per cápita de Ecuador.



Fuente: <http://www.datosmacro.com/pib/ecuador>

Como se puede observar en la tabla anterior, presenta que el PIB Per Cápita ha tenido una evolución favorable, lo que significa que el potencial en la actividad productiva por cada persona ecuatoriana ha ido mejorando en los últimos años.

Con respecto a la tasa de **Inflación** de acuerdo al BCE, es del 4,27% , medida que es obtenida estadísticamente por el índice de precios al consumidor de acuerdo a encuestas realizadas en el sector urbano a los hogares; haciendo una comparación, de acuerdo al INEC⁵, (2013),“La inflación se ubicó en 0,44% en marzo del 2013 frente al 0,90% del mismo mes del año anterior, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC)” (párr.1), lo que significa que la inflación se ha estado manteniendo constante.

Ahora bien, Ecuador es un país que en los últimos años ha estado en un proceso de cambio de acuerdo al pensamiento del actual Presidente Economista Rafael Correa, por lo que su índice de riesgo país es de 677, este puntaje es importante para la inversión extranjera, ya que indica la situación del económica, política que existe en este país.

⁵ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Tabla N°8.- Riesgo país – Ecuador.

FECHA	VALOR
Abril-11-2013	677.00
Abril-10-2013	677.00
Abril-09-2013	679.00
Abril-08-2013	680.00
Abril-07-2013	680.00
Abril-06-2013	680.00
Abril-05-2013	680.00
Abril-04-2013	681.00
Abril-03-2013	680.00
Abril-02-2013	699.00
Abril-01-2013	700.00
Marzo-31-2013	700.00
Marzo-30-2013	300.00
Marzo-29-2013	700.00
Marzo-28-2013	700.00
Marzo-27-2013	699.00
Marzo-26-2013	698.00
Marzo-25-2013	699.00
Marzo-24-2013	698.00
Marzo-23-2013	698.00
Marzo-22-2013	698.00
Marzo-21-2013	698.00
Marzo-20-2013	699.00
Marzo-19-2013	700.00
Marzo-18-2013	699.00
Marzo-17-2013	698.00
Marzo-16-2013	698.00
Marzo-15-2013	698.00
Marzo-14-2013	697.00
Marzo-13-2013	697.00

Fuente: <http://www.bce.fin.ec/>

En cuanto a la **distribución de ingresos** hace referencia a la política fiscal que lleva a cabo Ecuador con la finalidad de distribuirlos al pueblo, por ende existe acceso a la salud, educación, a las transferencias y subsidios como por ejemplo el bono de desarrollo humano, aporte a los trabajadores al IESS, y en cuanto a subsidios en gas, combustible, estos fondos provienen de la recaudación de los impuestos directos e indirectos.

Y por otro lado la **canasta básica** de acuerdo al INEC es de USD 604.25 la que hace referencia a la cantidad mínima con la que cuenta cada familia para subsistir en el medio social.

3.6.4. ANÁLISIS MERCADO - PRODUCTO: Análisis de Proveedores

Para la presente investigación se ha considerado la oferta del sector de Chapuel ubicado en el Cantón Tulcán – Ecuador, en este lugar existe una empresa que se dedica a la curtición e industrialización de cuero. Es decir que para el presente proyecto se cuenta con un solo proveedor que tiene

una cierta capacidad de producción hasta el momento, considerado como proveedor único existente en la Provincia del Carchi.

Tabla N°9.- Oferta del Sector Chapuel (único proveedor)

AÑOS	CHAPUEL				
	COBERTURA			COBERTURA EN M2	% DE COBERTURA
	(KG)	(TM)	% DE COBERTURA TN		
2009					
2010					
2011					
2012	86400	86.40	83%	140783.43	83%
2013	86400	86.40	75%	140783.43	75%
2014	86400	86.40	69%	140783.43	69%
2015	86400	86.40	63%	140783.43	63%
2016	86400	86.40	58%	140783.43	58%
2017	86400	86.40	54%	140783.43	54%
TOTAL	518400	518			

Elaborado por: El autor

Para un mejor entendimiento se realizó un estudio en el que se demuestra la capacidad que tiene este proveedor para abastecer al mercado colombiano en cada año considerando como año base el 2012.

3.6.5 FODA

3.6.5.1 Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Tiene precios competitivos y negociables. -Cuentan con tecnología de punta, para el procesamiento del cuero. -Tiene experiencia en comercializar el cuero. -El cuero que proveen es de excelente calidad. -La empresa cubre la necesidad y las exigencias de los consumidores. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tiene una demanda constante. -No tiene restricciones para exportar el cuero. -No paga tributos aduaneros para la exportación de cuero. -Gobierno promueve exportaciones. -Las distancias para llegar al mercado exterior son cortas. -Existe el transporte terrestre, para el traslado del cuero hacia otro mercado.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -La empresa trabaja con un solo proveedor. 	<ul style="list-style-type: none"> -Competencia Internacional. -Posibles restricciones para ingresar al mercado internacional. - Aparición de productos sustitutos (cuero sintético).

3.6.5.2 Fuerzas de Porter

Gráfico N° 10.- Fuerzas de Porter



Elaborado por: El Autor

Tabla N° 10.- Proyecciones de Colombia y el Sector de Chapuel – Ecuador.

AÑOS	COLOMBIA					DEFICIT TOTAL (TM)	CHAPUEL			CNA M2	DEFICIT TOTAL COLOMBIA (M2)	COBERTURA EN M2	% DE COBERTURA
	X (-)	M (+)	PRODUCCIÓN (+)	CNA	% DE CRECIMIENTO PROMEDIO		COBERTURA						
	TM	TM	TM	TM			(KG)	(TM)	% DE COBERTURA TH				
2009	59.67	50.05	5786.64	5777.02		0			9413294.87				
2010	6.30	68.73	5784.36	5846.79		0			9526980.75				
2011	42.19	59.66	6565.44	6582.91		0			10726442.52				
2012	12.75	87.19	7346.52	7420.96	1.40%	104	86400	86.40	83%	12091992.88	169287.90	140783.43	83%
2013	11.90	91.99	8127.60	8207.69	1.40%	115	86400	86.40	75%	13373920.50	187234.89	140783.43	75%
2014	4.57	102.23	8908.68	9006.34	1.40%	126	86400	86.40	69%	14675271.01	205453.79	140783.43	69%
2015	0.00	112.47	9689.76	9802.23	1.40%	137	86400	86.40	63%	15972124.28	223609.74	140783.43	63%
2016	0.00	122.70	10470.84	10593.54	1.40%	148	86400	86.40	58%	17261514.72	241661.21	140783.43	58%
2017	0.00	132.94	11251.92	11384.86	1.40%	159	86400	86.40	54%	18550921.45	259712.90	140783.43	54%
TOTAL	137	828	73932	74622		790	518400	518					

Elaborado por: El autor

3.6.7 Proyecciones del Estudio

En base a esta tabla de proyecciones de estudio, se pudo determinar la situación del mercado colombiano, con datos cuantitativos que se han obtenido en la recopilación de fuentes secundarias.

Para determinar el **consumo nacional aparente** se aplicó la siguiente fórmula:

Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones = CNA⁶; dato importante para el análisis dentro del comercio exterior, permitiendo medir la cantidad con la que dispone Colombia para su consumo, como lo muestra la tabla anterior; por ejemplo considerando el 2012 como año base para este análisis el consumo nacional aparente en toneladas es de 7420.96 .

El cuero es comercializado en metros cuadrados por lo que también se determinó el consumo nacional aparente en esta medida dando un resultado de 1209192.88 metros cuadrados, el mismo que se obtuvo mediante las toneladas importadas y el peso por piel (0.614).

Cabe destacar que el cuero no es un producto de consumo masivo ni perecible; por ende no existe un indicador exacto que muestre el consumo per cápita de cuero; por tal motivo se ha considerado un porcentaje de crecimiento promedio de 1.40%, dato obtenido de fuentes secundarias FAO (2010).

3.6.7.1 DEMANDA EFECTIVA

De acuerdo a las proyecciones realizadas se determinó que existe una demanda insatisfecha, en el mercado colombiano, datos que se obtuvo desde el año 2009, considerando el porcentaje de crecimiento promedio anual y el consumo nacional aparente en Colombia, dando un déficit tanto en toneladas como en metros cuadrados.

⁶ Consumo Nacional Aparente.

Tabla N°11.- Déficit de cuero en Colombia

AÑOS	DEFICIT TOTAL (TM)	DEFICIT TOTAL COLOMBIA (M2)
2009	0	
2010	0	
2011	0	
2012	104	169287.90
2013	115	187234.89
2014	126	205453.79
2015	137	223609.74
2016	148	241661.21
2017	159	259712.90
TOTAL	790	1286960.43

Elaborado por: El autor.

Como lo muestra en esta tabla de proyecciones, tomando como año base el 2012, indica que Colombia presenta un déficit de 104 toneladas, lo que equivale que en metros cuadrados existe un déficit de 169287.90 metros cuadrados, lo que significa que sí existe una mercado para la comercialización del cuero ecuatoriano en Colombia.

También se pudo demostrar mediante este estudio y a través de fuentes secundarias que no existen datos actualizados o a su vez datos cuantitativos que muestren con exactitud el número de pequeñas, medianas y grandes empresas que se dediquen a la curtición o tratamiento de cuero, por tal motivo mediante la entrevista realizada a Jair Urbano, productor de cuero del Sector Chapuel confirmó, cierto número de pequeñas y medianas empresas ubicadas en Municipio “El Cerrito”- Departamento del Valle del Cauca – Colombia, como mercado objetivo que requieren del cuero industrial; las mismas que se nombran a continuación:

- Cerrito LTDA.
- Guantes Occidental.
- Suramericana de Guantes
- Guantes Yumbo
- Interoccidental
- Empresa MBR
- El Cerrito

3.6.8 IDEA A DEFENDER

La determinación de la demanda de cuero del Municipio El Cerrito - Colombia permitirá aplicar el plan logístico para la comercialización desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán - Ecuador.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- Al realizar la recopilación de información primaria y secundaria se determinó que el cuero es un producto que tiene una larga trayectoria en los mercados locales, nacionales e internacionales; y así como avanzan los tiempos este es un producto que está sobresaliendo, dejando notar su importancia tanto para el sector manufacturero como para la economía de un país.
- Durante el desarrollo de esta investigación también se ha identificado que Ecuador es un país en el que existe el emprendimiento con productos como el cuero que han pasado desapercibidos en el mercado local, por lo que sorprende que existan personas pioneras, que se encuentran enfocadas en productos no tradicionales para incursionar en mercados extranjeros; marcando así la diferencia y como lo muestra esta investigación se observa que en Tulcán – Carchi, han visto la posibilidad de optar por el comercio de cuero el mismo que lo expenden en el mercado nacional y ahora al mercado internacional, realizando un intercambio entre países vecinos.
Ha sido de gran ayuda y orgullo el saber que en el sector de Chapuel – Cantón Tulcán, existe una empresa que hace no más de 2 años se dedica al proceso de curtido del cuero, con la finalidad de expenderlo para cubrir las necesidades de los manufactureros y por ende para obtener un rédito económico.
- Se ha identificado que Colombia es un mercado atractivo para la comercialización de cuero, según la información proporcionada por fuentes secundarias, en especial el Municipio “El Cerrito”, lugar donde existe un gran número de pequeños y medianos empresarios que se dedican a la elaboración de diferentes artículos de cuero.
- Cabe destacar que la empresa de cuero industrial del Sector Chapuel – Cantón Tulcán – Ecuador, es un proveedor importante para la Empresa EXPORTACUERO S.A. ya que cubre en cierto porcentaje al

déficit existente en Colombia, de acuerdo al estudio de mercado realizado.

- Es importante señalar que el Cantón Tulcán se encuentra en una zona fronteriza lo que significa una ventaja para la Empresa EXPOTACUERO S.A. mediante la ejecución de un adecuado plan logístico, obteniendo no sólo mejores ingresos, sino también logrando obtener mayor satisfacción por parte del cliente colombiano, tanto en precio como en tiempo.
- Según el estudio financiero que se realizó, se obtuvo que el VAN tiene un resultado positivo de 106.433,28; y el TIR de 36.84 indicando que el proyecto es altamente rentable, lo que significa que la inversión inicial del proyecto se la recuperará en 3 años, haciendo un análisis con financiamiento.

4.2. RECOMENDACIONES

- Al realizar esta investigación se ha identificado que es necesario que la empresa EXPORTACUERO S.A. trabaje con más proveedores con la finalidad de contar con mayor cantidad del producto para comercializarlo y por ende para abastecer a más clientes colombianos.
- Aprovechar las facilidades que el gobierno ecuatoriano está dando para las exportaciones con el fin de incursionar en nuevos mercados y con productos no tradicionales.
- Determinar clientes y proveedores potenciales fijos, con los que la empresa EXPORTACUERO S.A., pueda contar en temporadas altas y bajas para la comercialización del cuero en el mercado internacional, así como para abastecer a nuevos clientes con el producto a tiempo.
- Se recomienda a la empresa EXPORTACUERO S.A. considerar el sector manufacturero de los departamentos de Colombia o territorios al momento de decidir a donde va a exportar el cuero, con el objetivo de asegurar una venta exitosa del producto.

- Es recomendable a los organismos públicos y privados dar apertura a información acerca de este sector mediante estudios profundos tanto a nivel local, nacional e internacional, con el fin de obtener mayor conocimiento, sobre la dinámica del comercio de cuero.

IV. CAPÍTULO.

5. PROPUESTA

5.1. TÍTULO

Proponer un Plan Logístico para la exportación de cuero desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán al Municipio de El Cerrito – Colombia.

5.2. JUSTIFICACIÓN

Ahora las formas de producir, transforma y comercializar un producto han ido evolucionando de acuerdo a las necesidades de los consumidores, lo que significa que no sólo es cuestión de implementar tecnología sofisticada para la mejora de procesos sino también estrategias que permitan abaratar costos y ahorrar tiempo, logrando así una satisfacción total del cliente.

Por ende luego de haber realizado un estudio de la demanda insatisfecha en el mercado colombiano sobre el cuero, dirigiéndonos al mercado meta “El Cerrito” lugar en el que predomina la producción de artículos de cuero, se propuso desarrollar un plan logístico desde el Sector “Chapuel” perteneciente al Cantón Tulcán – Provincia del Carchi – Ecuador, hasta “El Cerrito” perteneciente al departamento del Valle del Cauca – Colombia, de cuero industrial.

Al desarrollar este plan logístico se integrará funciones como la compra, comercialización y distribución física del cuero con el flujo de información en cada etapa del proceso logístico, garantizando la calidad total del producto y en óptimas condiciones tanto en precio y tiempo; introduciéndose al mercado internacional como un producto competitivo en la nueva era de la logística internacional.

Esto permite que los pequeños y medianos empresarios locales lo consideren para motivarse a incursionar en nuevos mercados, sin ponerse ningún tipo de barrera en el camino hacia un comercio internacional, por lo que con este estudio se muestra una forma sencilla de comercializar el producto, obteniendo réditos económicos y satisfacción personal como emprendedores.

5.3.OBJETIVOS

5.3.1.OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un Plan Logístico para la exportación de cuero desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán al Municipio de El Cerrito – Colombia.

5.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Analizar la cadena de abastecimiento del cuero para la optimización de los procesos logísticos, durante su exportación.
- ✓ Seleccionar las mejores opciones de empaque, modo de distribución y comercialización con base a calidad y precio.
- ✓ Evaluar financieramente el proyecto, para determinar su factibilidad.

5.4. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA

5.4.1 ESTUDIO TÉCNICO

REQUERIMIENTO ESPACIO FISICO

NR	ACTIVIDAD	REQUERIMIENTOS ESPACIO FISICO M2
1	Área de comercio exterior	50 m ²
2	Área de archivo	30m ²

PRESUPESTO DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
VEHÍCULOS			USD 9000.00
Vehículo	1	9000.00	9000.00
MUEBLES Y ENSERES			USD 1570.00
Escritorios	2	250.00	500.00
Sillas	6	35.00	105.00
Mesas	1	40.00	40.00
Sillón Ejecutivo	1	180.00	180.00
Archivadores	2	100.00	200.00
Teléfonos	2	30.00	60.00
Fax	1	350.00	350.00
Calculadoras	2	15.00	30.00
EQUIPO DE COMPUTO			USD 3150.00
Computador	2	1400.00	2800.00
Impresora	1	350.00	350.00
TOTAL			USD 13720.00

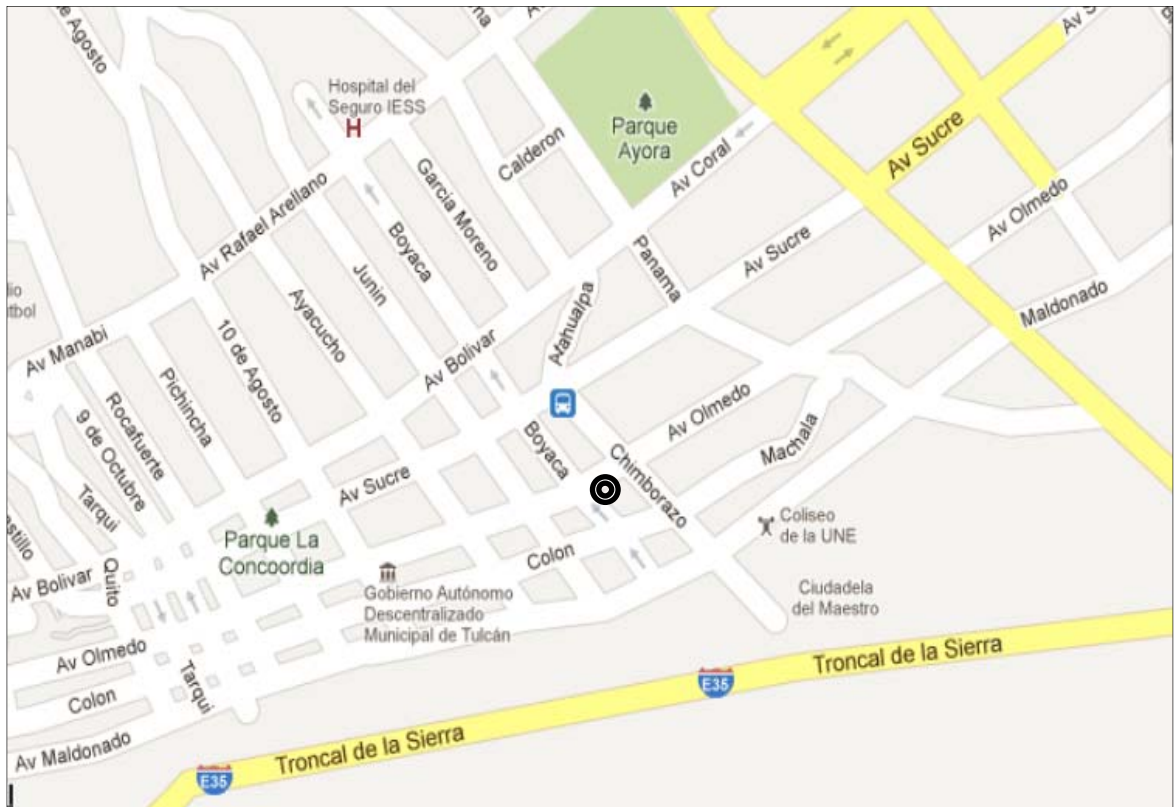
P.A. (%) = Puntuación asignada.
 C.P. = Calificación ponderada.
 CALIF = Calificación

LOCALIZACION ÓPTIMA DEL PROYECTO

Evaluación por puntos

FACTOR ZONA		ZONA NORTE		ZONA CENTRO		ZONA SUR	
Factores Relevantes	P.A (%)	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P	CALIF.	C.P
Cercanía del M.Cliente.	30	9.0	1.80	5.0	1.00	4.0	0.80
Vías comunicación	40	8.0	3.20	10.0	4.00	7.0	2.80
Mano obra disp.	25	7	1.75	8.0	2.00	7.0	1.75
Aspectos fiscales	5	7.	0.35	7.0	0.35	7.	0.35
TOTAL	100		7.10		7.35		5.7

Gráfico N°11.- Localización óptima de la planta



● Ubicación de la oficina de EXPOCUERO S.A.

Gráfico N°12.- Interior de la oficina.

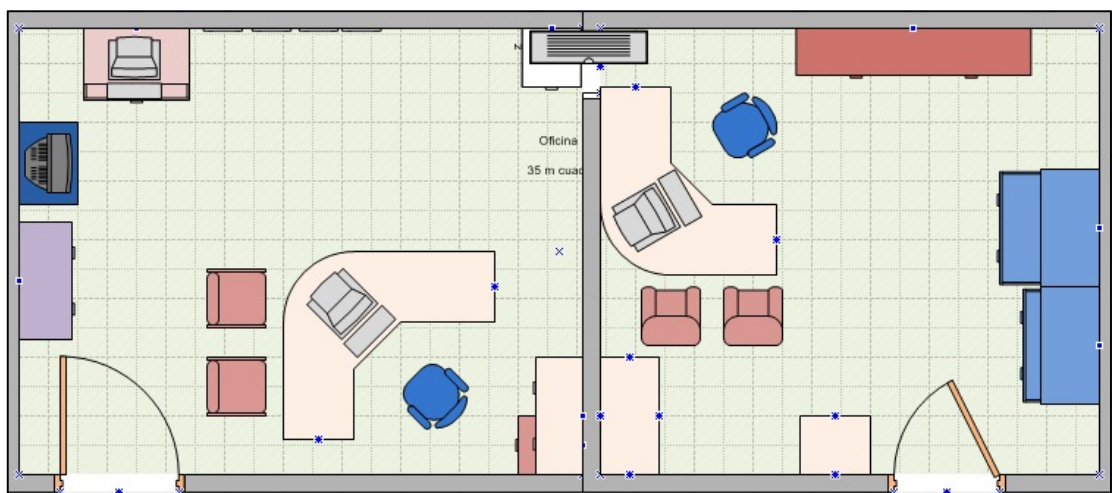


Gráfico N°13.- Ingeniería del proyecto (procesos).



Elaborado por: El Autor

CLASIFICACIÓN DE LOS PROCESOS

Procesos de Gestión

Proceso importante que se encarga de llevar al éxito a la Empresa EXPORTACUERO S.A., con las estrategias propuestas y dando cumplimiento los planes de desarrollo y gestión de recursos, con los que se puede direccionar y orientar a toda la empresa.

Procesos Misionales


Es la esencia de la empresa EXPORTACUERO S.A., por lo que afecta de manera directa la satisfacción de las necesidades del cliente; en este proceso se concentra la gestión de negociación con el proveedor, gestión de documentación y de la distribución física internacional, optimizando recursos y tiempo.

Procesos de Apoyo

Este proceso sirve de soporte a los dos anteriores procesos que tiene EXPORTACUERO S.A., con el fin de obtener mejores resultados.

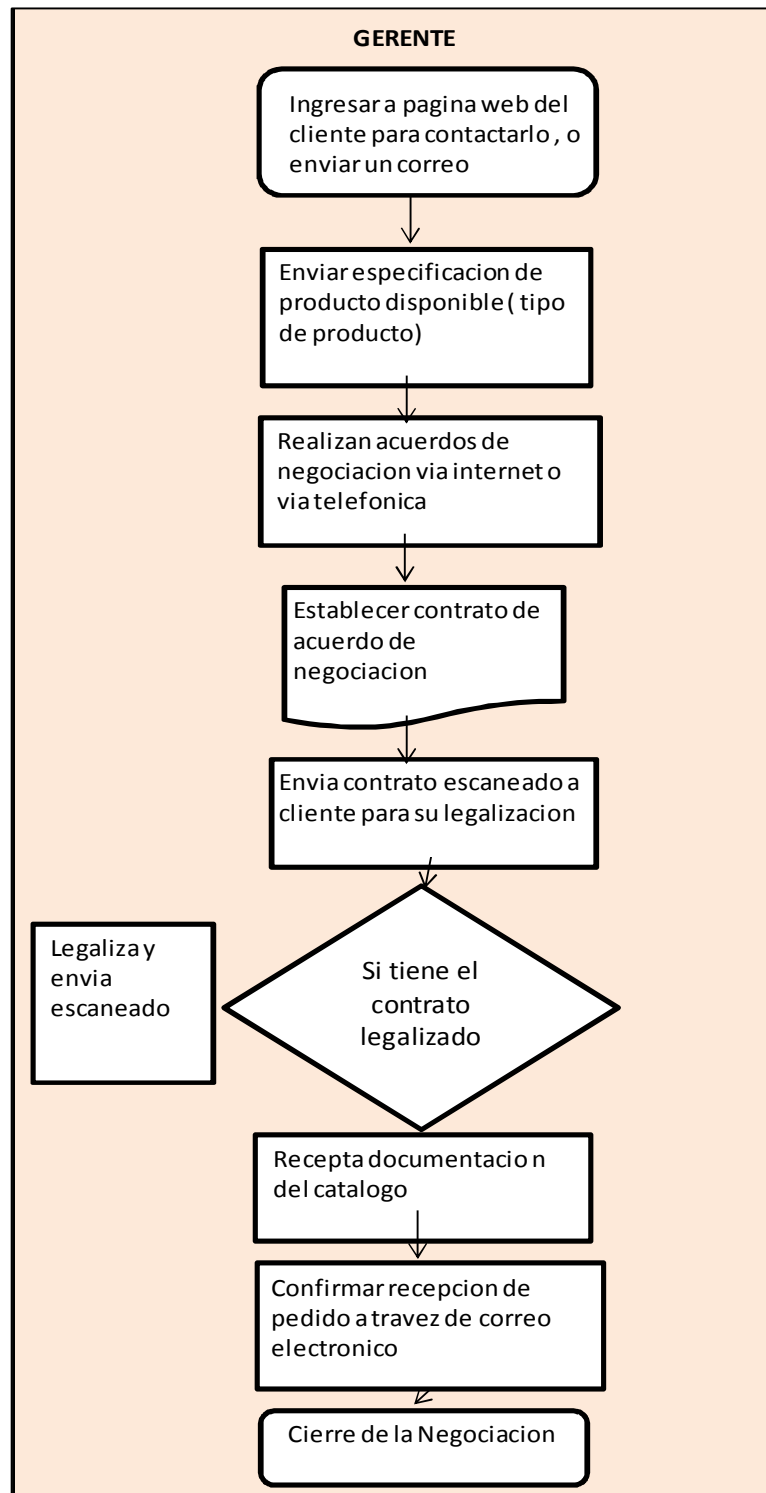
FICHAS DE ACTIVIDADES.

Tabla N° 12.- Negociación con el cliente.

	NEGOCIACION CON EL CLIENTE	Código: Versión: Páginas:	PO-0011 000 1-1																													
Responsable: CARGO: Intermediario Exortador (Gerente Propietario)																																
Objetivo: Determinar los parametros de negociación de un pedido /realizar acuerdos de negocios con el cliente.																																
Alcance: El proceso empieza desde el Contacto con el cliente en El Cerrito- Colombia hasta el cierre de la negociación con el mercado colombiano.																																
1.DETALLE																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="197 869 465 925">Responsable</th> <th data-bbox="465 869 1805 925">Detalle</th> <th data-bbox="1805 869 2042 925">Documento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="197 925 465 965">Cargo:</td> <td data-bbox="465 925 1805 965">1. Ingresar a pagina web del cliente para contactarlo , o enviar un correo electronico</td> <td data-bbox="1805 925 2042 965">correo electronico</td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 965 465 1005">Gerente</td> <td data-bbox="465 965 1805 1005">2. Enviar especificacion de producto disponible (tipo de producto)</td> <td data-bbox="1805 965 2042 1005">catalogo del producto</td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1005 465 1045">Cliente</td> <td data-bbox="465 1005 1805 1045">3. Realizan acuerdos de negociacion via internet o via telefonica (Precio, tipo de producto,cantidad,forma de envio, tiempo de entrega y condicio</td> <td data-bbox="1805 1005 2042 1045"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1045 465 1085"></td> <td data-bbox="465 1045 1805 1085">4 Establecer contrato de acuerdo de negociacion</td> <td data-bbox="1805 1045 2042 1085">Contrato</td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1085 465 1125"></td> <td data-bbox="465 1085 1805 1125">5. Envia contrato escaneado a cliente para su legalizacion</td> <td data-bbox="1805 1085 2042 1125"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1125 465 1165"></td> <td data-bbox="465 1125 1805 1165">6. legalizar y envia escaneado el contrato al cliente</td> <td data-bbox="1805 1125 2042 1165">catalogo del producto</td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1165 465 1204"></td> <td data-bbox="465 1165 1805 1204">7. Receipta documentacion y llena catalogo de pedido, envia por correo electronico</td> <td data-bbox="1805 1165 2042 1204"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1204 465 1244"></td> <td data-bbox="465 1204 1805 1244">8. Confirmar recepcion de pedido a travez de correo electronico</td> <td data-bbox="1805 1204 2042 1244">correo electronico</td> </tr> <tr> <td data-bbox="197 1244 465 1225"></td> <td data-bbox="465 1244 1805 1225">9. Cierre de la Negociacion</td> <td data-bbox="1805 1244 2042 1225"></td> </tr> </tbody> </table>	Responsable	Detalle	Documento	Cargo:	1. Ingresar a pagina web del cliente para contactarlo , o enviar un correo electronico	correo electronico	Gerente	2. Enviar especificacion de producto disponible (tipo de producto)	catalogo del producto	Cliente	3. Realizan acuerdos de negociacion via internet o via telefonica (Precio, tipo de producto,cantidad,forma de envio, tiempo de entrega y condicio			4 Establecer contrato de acuerdo de negociacion	Contrato		5. Envia contrato escaneado a cliente para su legalizacion			6. legalizar y envia escaneado el contrato al cliente	catalogo del producto		7. Receipta documentacion y llena catalogo de pedido, envia por correo electronico			8. Confirmar recepcion de pedido a travez de correo electronico	correo electronico		9. Cierre de la Negociacion			
Responsable	Detalle	Documento																														
Cargo:	1. Ingresar a pagina web del cliente para contactarlo , o enviar un correo electronico	correo electronico																														
Gerente	2. Enviar especificacion de producto disponible (tipo de producto)	catalogo del producto																														
Cliente	3. Realizan acuerdos de negociacion via internet o via telefonica (Precio, tipo de producto,cantidad,forma de envio, tiempo de entrega y condicio																															
	4 Establecer contrato de acuerdo de negociacion	Contrato																														
	5. Envia contrato escaneado a cliente para su legalizacion																															
	6. legalizar y envia escaneado el contrato al cliente	catalogo del producto																														
	7. Receipta documentacion y llena catalogo de pedido, envia por correo electronico																															
	8. Confirmar recepcion de pedido a travez de correo electronico	correo electronico																														
	9. Cierre de la Negociacion																															


Elaborado por: El autor.

Tabla N° 12.1.- Flujograma – Negociación con el cliente.



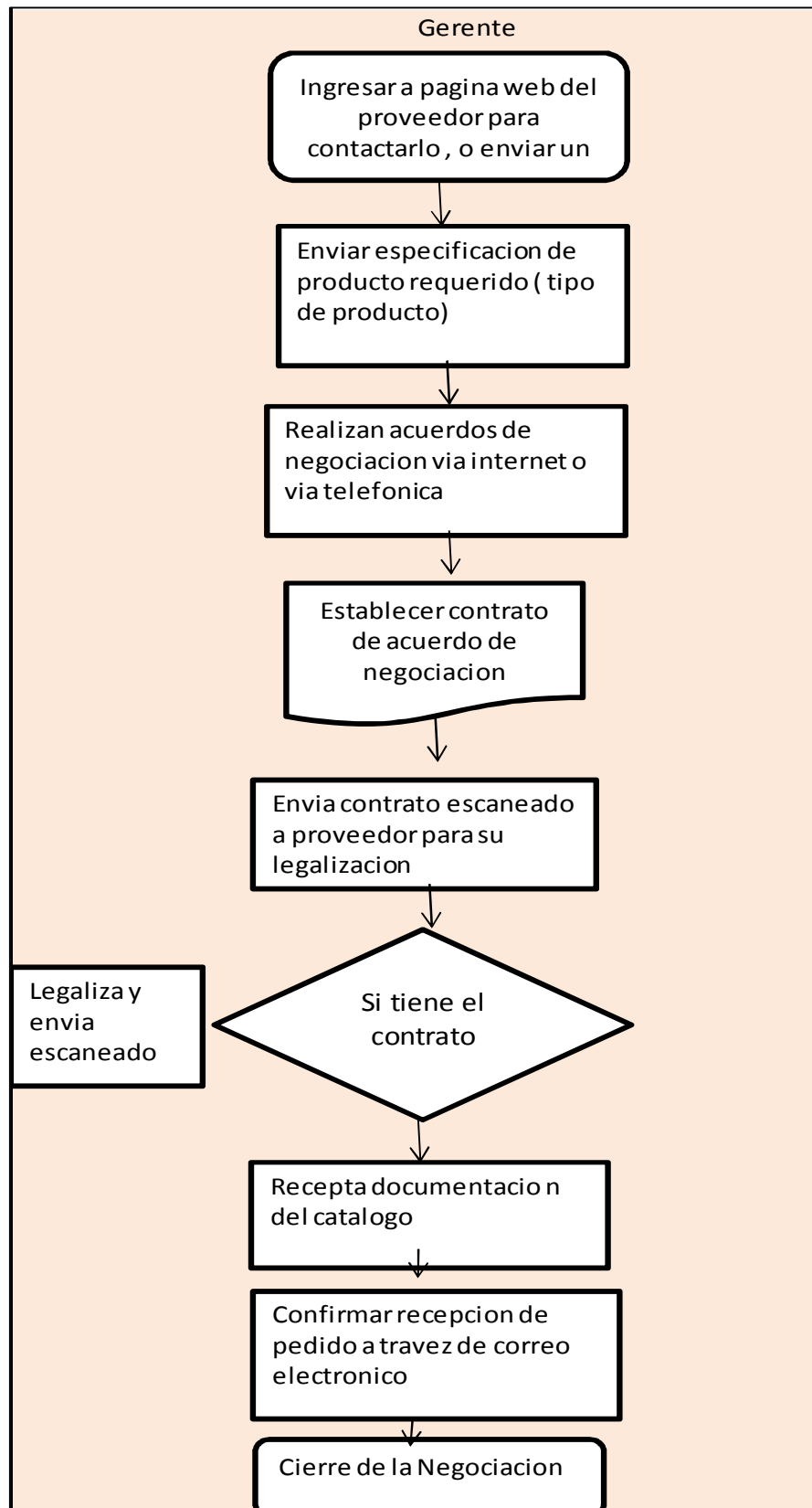
Elaborado por: El Autor.

Tabla N°13.- Compra al proveedor de Sector Chapuel.

	<p>COMPRA AL PROVEEDOR</p>	<p>Código:</p> <p>Versión:</p> <p>Páginas:</p>	<p>PO-0021</p> <p>000</p> <p>1-1</p>
<p>Responsable: CARGO: Intermediario Exportador (Gerente-Propietario)</p>			
<p>Objetivo: Determinar los parametros de negociación de un pedido /realizar acuerdos de negocios con el proveedor en el exterior para receptar el pedido.</p>			
<p>Alcance: Proceso empieza desde el contacto con el proveedor (Curtiembre) Sector Chapuel, hasta verificación física del cuero.</p>			
<p>1.DETALLE</p>			
<p>Responsable</p> <p>Cargo: Gerente</p> <p>Proveedor</p>	<p>Detalle</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresar a pagina web del proveedor para contactarlo , o enviar un correo electronico 2. Enviar especificacion de producto que se requiere (tipo de producto) 3. Realizan acuerdos de negociación via internet o via telefonica (Precio, tipo de producto,cantidad,forma de pago) 4. Establecer contrato de acuerdo de negociación 5. Envia contrato escaneado a cliente para su legalización 6. Legalizar y envia escaneado el contrato al cliente 7. Receipta documentación y llena catálogo de pedido, envia por correo electrónico 8. Confirmar recepción de pedido a travez de correo electrónico 9. Cierre de la Negociación 	<p>Documento</p> <p>correo electronico</p> <p>catalogo del producto</p> <p>Contrato</p> <p>catalogo del producto</p> <p>correo electronico</p>	


Elaborado por: El autor

Tabla N°13.1.- Flujograma – Compra al proveedor de cuero.



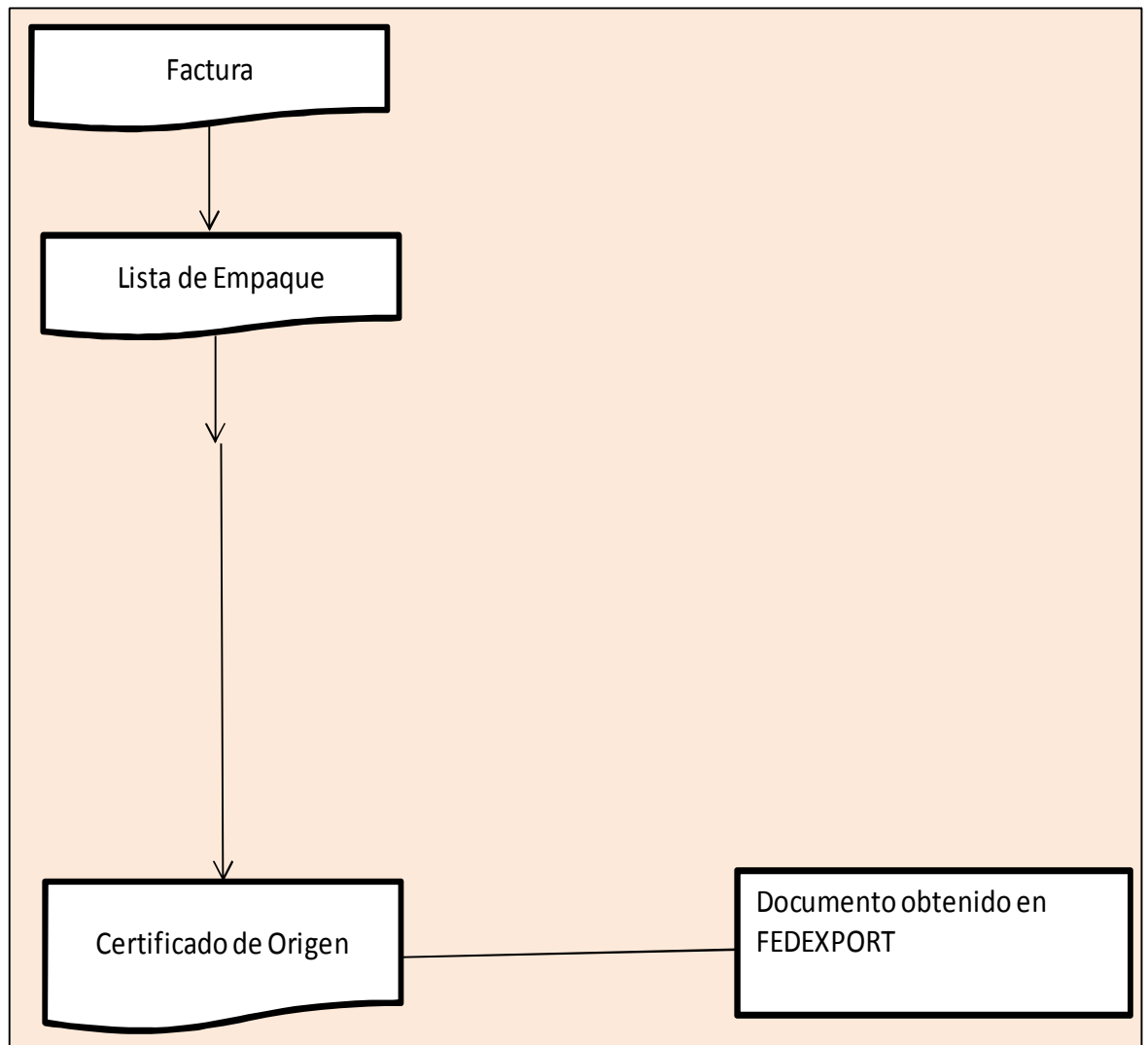
Elaborado por: El autor.

Tabla N°14.- Documentación.

	DOCUMENTACIÓN	Código: Versión: Páginas:	PO-003I 000 1-1
Responsable: CARGO: Intermediario Exportador (Gerente-Propietario)			
Objetivo: Comercializar el cuero legalmente, con los documentos de respaldo.			
Alcance: Proceso que empieza desde la recepción de la factura hasta constar con la documentación completa para efectos de Aduana para la comercialización de cuero.			
1.DETALLE			
Responsable	Detalle	Documento	
Cargo: Asistente Gerente/Intermediario Proveedor	1 Recepción de Factura. 2 Lista de Empaque. 3 Documentación previa. 4 Certificado de Origen.	correo	


Elaborado por: El autor.

Tabla N° 14.1.- Flujograma – Documentación.



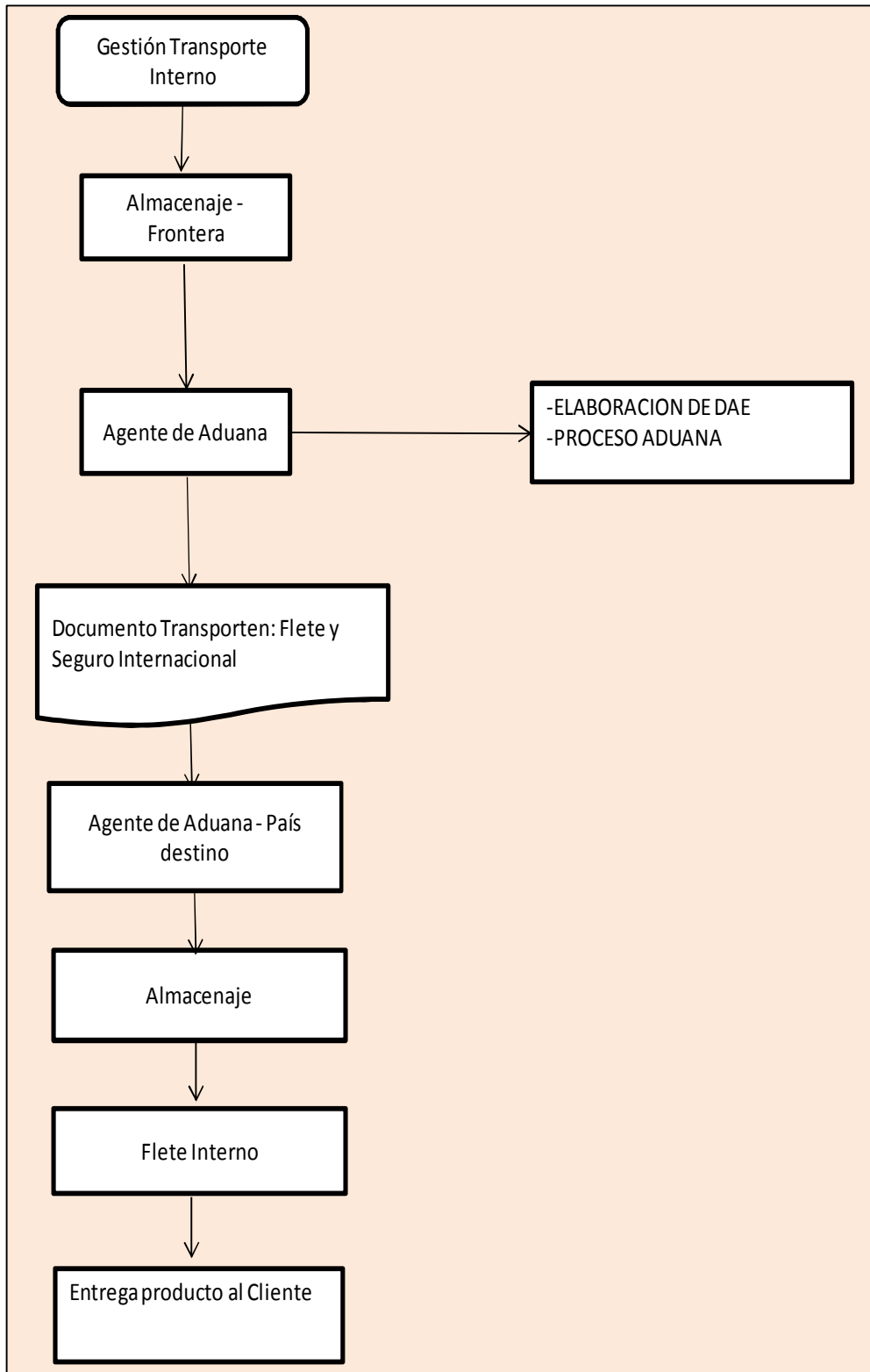
Elaborado por: El autor.

Tabla N° 15.- Distribución física internacional del cuero.

	DISTRIFUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	Código: Versión: Páginas:	PO-0041 000 1-1
Responsable: CARGO: Intermediario Exportador (Gerente Propietario)			
Objetivo: Comercialización (Exportación) de cuero			
Alcance: Proceso desde la recepción del producto (cuero) a Exportar desde el País de Origen hasta la entrega al cliente El Cerrito -País de Destino			
1.DETALLE			
Responsable	Detalle		Documento
Cargo: Asistente Gerente-Propietario	1 Preparación Producto a exportar 2 Gestión de Transporte Interno - País de origen. 3 Almacenaje - Frontera. 4 Agente de Aduana País de Origen 5 Documento de Transporte/Flete y Seguro Internacional. 6 Agente de Aduana- País de Destino. 7 Almacenaje 8 Flete interno 9 Entrega de producto Mayorista		correo electrónico documentos de aduana documentación previa

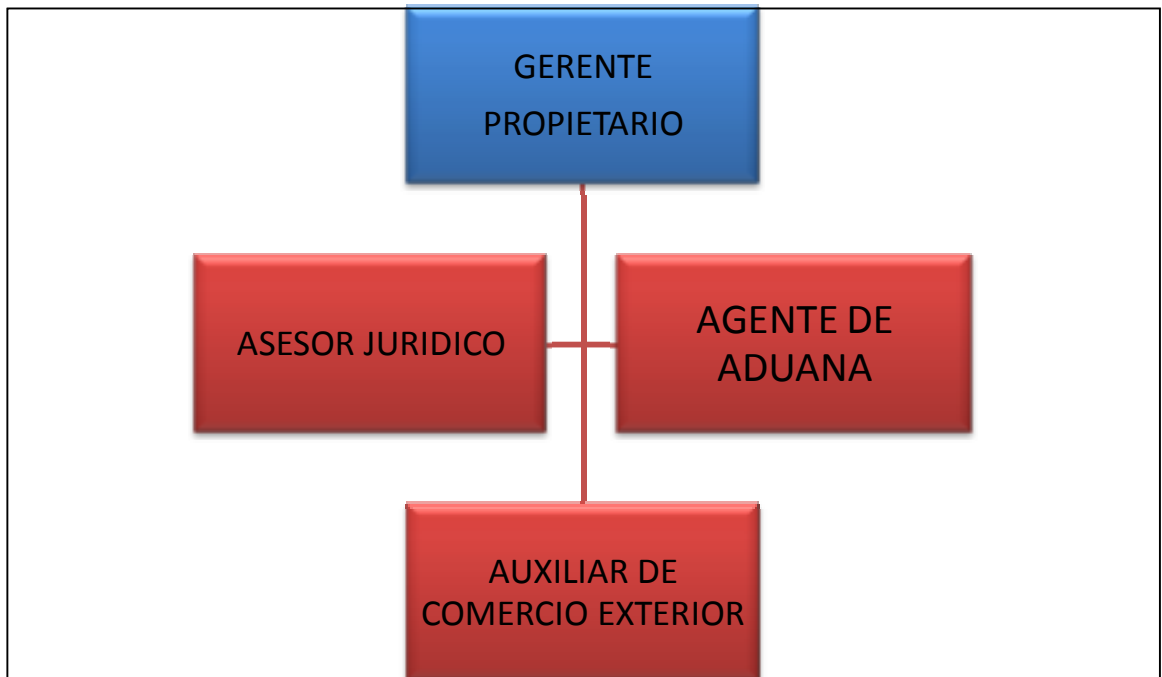
Elaborado por: El autor.

Tabla N° 15.1.- Flujograma - Distribución física internacional del cuero.



Elaborado por: El autor.

Gráfico N°14.- Organización de la empresa EXPORTCUERO S.A.



Elaborado por: El Autor.

REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

Tabla N°16.- Personal administrativo

Nombre del puesto	Cantidad
Gerente General	1
Asistente de Comercio Exterior	1
Recepcionista	1
TOTAL	3

Elaborado por: El Autor.

IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

1. Nombre del puesto: Gerente Propietario <ul style="list-style-type: none">• Unidad: Área de Comercialización• Supervisa: Asistente de Comercio Exterior• Reporta: N/A• Sustituye: N/A• Coordina con: Asistente de Comercio Exterior	
2. Propósito del puesto: Comercialización Internacional del cuero.	
3. Atribuciones y responsabilidades: <ul style="list-style-type: none">• Realizar actividades diarias de dirección y administración en los negocios internacionales• Ejecutar un plan de negocios	
4. PERFIL REQUERIDO <ul style="list-style-type: none">• Educación formal: Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional• Experiencia de: 2 años• Habilidades o competencias en:<ul style="list-style-type: none">➤ Conocimiento técnico en métodos, procesos y medios necesarios para ejecución de tareas específicas en cuanto al Comercio Exterior	

<p>1. Nombre del puesto: Asistente de Comercio Exterior</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unidad: Área de Comercialización • Supervisa: Recepcionista • Reporta: Gerente Propietario • Sustituye: N/A • Coordina con: Gerente Propietario 	
<p>2. Propósito del puesto: Comercialización Internacional del cuero.</p>	
<p>3. Atribuciones y responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar actividades diarias de dirección y administración en los negocios internacionales 	
<p>4. PERFIL REQUERIDO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Tecnólogo / Licenciado en Comercio Exterior • Experiencia de: 1 año • Habilidades o competencias en: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento técnico en métodos, procesos y medios necesarios para ejecución de tareas específicas en cuanto al Comercio Exterior. 	

<p>1. Nombre del puesto: Recepcionista</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unidad: Área de Comercialización • Supervisa: Recepcionista • Reporta: Gerente Propietario • Sustituye: N/A • Coordina con: Gerente Propietario/Asistente de Comercio Exterior 	
<p>2. Propósito del puesto: Custodia de Documentación.</p>	
<p>3. Atribuciones y responsabilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar actividades diarias de recepción/envíos de documentos y llamadas telefónicas. 	
<p>4. PERFIL REQUERIDO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Bachiller en Contabilidad • Experiencia de: 1 año • Habilidades o competencias en: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento técnico en métodos, procesos y medios necesarios para ejecución de tareas específicas en cuanto al Comercio Exterior y secretariado. 	

5.4.2 ESTUDIO LOGÍSTICO

5.4.2.1 Información Básica del Producto y Embarque.

Tabla N° 17.- Información Básica del Cuero

INFORMACIÓN BÁSICA DEL PRODUCTO:	
Nombre técnico o comercial del producto	Cuero
posición arancelaria en el país exportador	41.07.19.00.00
posición arancelaria en el país importador	41.07.19.00.00
unidad comercial de venta	M2
moneda de transacción.	Usd
valor ex-work de la unidad comercial.	3.20

Elaborado por: El autor.

Información del Producto a Exportar

El producto a comercializar en el exterior es el cuero para uso industrial para guantes, clasificado en la posición arancelaria 41.07.19.00.00, mediante la unidad de metros cuadrados para su venta; se trabajará con la moneda dólar patrón de medida para cualquier transacción comercial.

El valor en fábrica (ex work) Chapuel, por metro cuadrado es de USD 3.20, es decir que es el precio al que se obtiene el cuero, empacado listo para la exportación por metro cuadrado.

Tabla N° 18.- Información Básica del Embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Carchi(Via a Tufiño, Sector Chapuel)
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	El Cerrito
Nº de unidades comerciales por embarque	5866
Valor inicial del embarque (EXW)	18747
tipo de embalaje	paquete
tipo de unidad de carga	vehiculos 5 tn
Nº total de embalajes	50
Nº total de unidades de carga	1

Elaborado por el: El autor

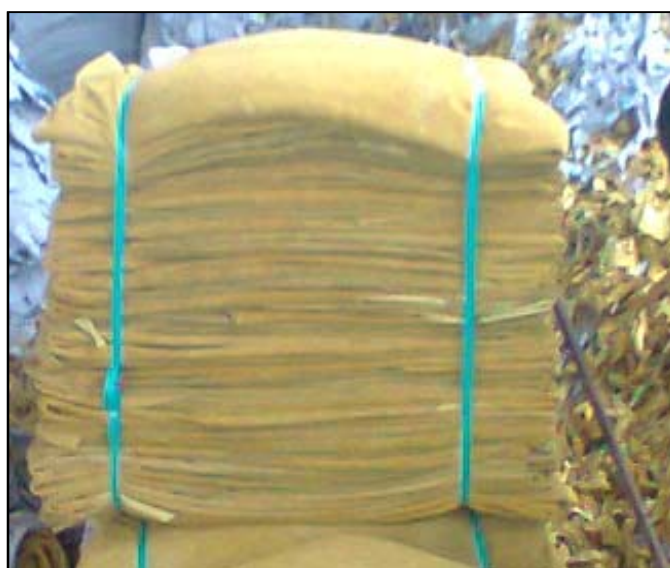
Información del Embarque

El cuero industrial se exportará desde el Sector Chapuel, que pertenece a la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi – en la zona norte fronteriza del Ecuador, hasta el municipio El Cerrito, departamento del Valle del Cauca de Colombia.

El número de unidades comerciales por embarque de acuerdo al análisis realizado es de 5866 en metros cuadrados, lo que significa que por cada embarque quincenalmente se exportará esa cantidad a El Cerrito – Colombia; considerando como valor EXW (en fábrica) un total de USD 18747.00, listo para el embarque y empezar con el ciclo de la exportación desde el lugar de origen hacia el lugar de destino.

El tipo de embalaje para este tipo de producto son paquetes, que están formando por 40 unidades cada paquete, embaladas por papel industrial.

Gráfico N°15.- Cuero industrial



En cuanto al tipo de unidad de carga es un vehículo de 5 toneladas, camión sencillo marca NPR, en el que se transportarán 50 paquetes que equivale a 5866 metros cuadrados de cuero, por ende se utilizará una unidad de transporte, por cada envío.

Tabla N° 19.- Información adicional

INFORMACION ADICIONAL	
Termino de negociación	FCA
Forma de pago	Giro Directo
Plazo	X
Tipo de Cambio	1
% de tasa de seguro	2%
Porcentaje de tasa pasiva de interés anual	3.85%
TASA PROMEDIO DE INFLACION ANUAL	4.44%
INFLACION ANUAL PAIS DE DESTINO	3.00%

Elaborado por: El autor.

Al realizar una exportación se realiza la negociación bajo el término de negociación FCA, término que es utilizado para todo tipo de transporte en el que el exportador se encarga de todos los costos en el país de origen, se trabaja mediante pagos de contado o giro directo, así como llega el producto a tiempo en el estado que requiere el cliente, el pago debe estar efectivizado en Ecuador.

Como porcentaje de seguro la prima de cobertura es del 2%, que cubre el riesgo de carga durante el transporte internacional.

5.4.2.2 MATRIZ DE PAÍS EXPORTADOR

Tabla N° 20.- Costos de Exportación

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACION		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Manipuleo en el local	60.0	0.3
Documentación	60.0	0.0
Transporte interno	30.0	1.0
Manipuleo Embarque	60.0	0.0
Agentes	190.0	0.9
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	0.0	0.3
capital e inventario país de origen	4.9	2.4
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	404.9	2.4
VALOR ExWORK	18746.9	0.0
VALOR FCA	18806.9	0.5
VALOR FOB	19151.9	2.4

Elaborado por: El autor.

Para exportar el cuero, desde el punto de fábrica y llevar a frontera, se incurre en costos y tiempo; por ende con la tabla anterior se detallan las

actividades con su respectivo costo, en este caso, el cuero se lo obtiene con su respectivo empaque listo para el cargue a la unidad de transporte sencillo, por el manipuleo desde el lugar de fábrica hasta el vehículo el precio es de USD 60,00 en las que intervienen 4 estibadores con un tiempo máximo de una hora, para el flete interno desde Chapuel en el país de origen es de USD 60.00, afortunadamente la distancia no es extensa por lo que se demoraría unos 30 minutos, en cuanto al trámite aduanero presentando todos los documentos, como: la factura, certificado de origen mismos documentos que tienen un valor total de USD 30,00, se agiliza la operación de despacho, generando el costo para el agente de aduana por USD 190.00. Lo que permite determinar valores totales tanto en fábrica, como en frontera y en la unidad de carga.

5.4.2.4 MATRIZ DEL TRÁNSITO (TRANSPORTE) INTERNACIONAL

Tabla N° 21.- Costos de Transporte.

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO EN DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	330.0	1.0
VALOR CFR	19481.9	3.4
SEGURO INTERNACIONAL	389.6	0.3
VALOR CIF	19871.5	3.7
MANIPULEO DESEMBARQUE	80.0	0.1
COSTOS INDIRECTOS		
CAPITAL E INVENTARIO	2.9	1.4
COSTO DE LA DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	802.6	1.4
VALOR DAT	19954.4	3.8

Elaborado por: El autor.

El transporte internacional forma parte importante en la distribución física internacional, en la que intervienen autoridades aduaneras, operarios y agentes afianzados de aduana, en esta etapa es determinante el tiempo desde el momento en que sale del país de origen hasta llegar al país de destino, como flete internacional desde Ecuador a Colombia se da por un valor de USD 330,00, con una prima de seguro del 2 % que corresponde a

USD 389.60, una vez que llega al país de destino se incurre en gastos de manipuleo para el desembarque por USD 80,00; obteniendo así el valor del incoterm DAT. Por el motivo de que Chapuel se encuentra en una zona fronteriza lo cual significa que las distancias son cortas para llegar a el vecino país Colombia específicamente a “El Cerrito”, el tiempo en hacer llegar el producto al cliente es de un día (24 horas); el cuero es transportado en un camión sencillo de 5 toneladas, suficiente para transportar los 50 paquetes de cuero que equivale a 5.866 metros cuadrados.

5.4.2.5 MATRIZ DEL PAÍS IMPORTADOR

Tabla N° 22.- Costos de Importación.

ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	DÍAS
Almacenamiento	35.0	1.0
Manipuleo desembarque	80.0	0.1
Documentacion	75.0	0.4
Agentes	220.0	0.9
Transporte interno	40.0	1.0
VALOR DAP	20324.4	7.2
Aduaneros	3179.4	incluido en agentes
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION		
CAPITAL E INVENTARIO	7.3	3.4
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	3636.8	3.4
VALOR DDP	23511.2	7.2
Precio (c/u) en pais de destino	4.0	
MARGEN DE VENTAS	0.6	
PRECIO DE VENTA	4.61	

Elaborado por: El autor.

Mediante esta tabla se realizó un desglose de los costos directos e indirectos en el país destino, una vez que llega el cuero a Colombia se procede almacenar temporalmente menos de un día tiempo que tiene un costo de USD 35.00, para el manipuleo de la carga se corre por un costo de USD 80.00 en la que intervienen cuatro personas para optimizar tiempo; contando

con toda la documentación en regla se agiliza el trámite para la nacionalización de la mercancía, en vista de que Ecuador forma parte del Comunidad Andina de Naciones (CAN), mediante la presentación del certificado de origen este producto no paga ad valorem, por lo que sólo pagaría el IVA que corresponde al 16% de acuerdo al régimen tributario de Colombia; por ende el precio de venta final para el cliente en El Cerrito, es de USD 4,61 centavos, incluido el quince por ciento de ganancia; este porcentaje de ganancia se lo establece en base a precios referenciales del cuero los que se hizo una comparación.

5.4.3 ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO

5.4.3.1 INVERSIÓN INICIAL

Tabla N° 23.- Inversión Inicial.

Inversión Inicial	
Concepto	Valor
Inversión Fija	13,720
Capital de Operación	95,456
Gastos de Constitución	700
Total Inversión Inicial	109,876

Elaborado por: El autor.

Para la implementación de este proyecto se emprenderá con una inversión inicial total de USD 109.876.00; que está conformado por la inversión fija la que hace referencia a los activos fijos como muebles y equipos de oficina; vehículos que serán necesarios para instalar la oficina lugar en el que se realizará las negociaciones con proveedores y clientes, así como también los trámites de exportación.

A esta inversión se suma el capital de operación, para ello se consideran los costos de producción, los gastos administrativos y los gastos de exportación, importantes para poder comercializar el cuero desde el lugar de origen hasta el lugar de destino: para ejecutar este negocio se debe contar con dos capitales ya que al expender el cuero al mercado internacional pasan alrededor de 60 días para la recuperación de ese capital

por tal motivo hasta recuperar nuevamente este capital, se cuenta con un adicional para cubrir los demás costes e imprevistos que durante ese lapso pueden aparecer.

También están los gastos de constitución, que son necesarios para la legalización de la empresa y así desarrollar las actividades de comercio internacional sin inconveniente alguno, de forma lícita.

5.4.3.2 PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS

Tabla N° 24.- Costos y Gastos.

Costo de Producción	Año 2012		Año 2013		Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
MPD		425,166		444,032		444,032		444,032		444,032		444,032
Depreciaciones	0		1,800		1,800		1,800		1,800		1,800	
Total Costo de Producción	0	425,166	1,800	444,032	1,800	444,032	1,800	444,032	1,800	444,032	1,800	444,032
Gastos Operacionales	24,761	122,807	29,871	104,588	32,569	106,402	35,536	109,059	38,844	112,870	42,431	118,325
Gastos Administrativos	24,761		29,871		32,569		35,536		38,844		42,431	
Gastos de Exportación		122,807		104,588		106,402		109,059		112,870		118,325
Gastos Financieros	0		10,070		6,546		2,455		0		0	
Interés Bancario			10,070		6,546		2,455					
Costos y Gastos Totales	24,761	547,973	41,741	548,620	40,915	550,434	39,790	553,091	40,644	556,902	44,231	562,357
Unidades	140,783		140,783		140,783		140,783		140,783		140,783	
Costos y Gastos Unitarios	0.18	3.89	0.30	3.90	0.29	3.91	0.28	3.93	0.29	3.96	0.31	3.99
Total Costos y Gastos Unitarios	4.07		4.19		4.20		4.21		4.24		4.31	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	4.68		4.82		4.83		4.84		4.88		4.95	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	31,498		45,101		44,440		43,519		43,922		46,051	

Elaborado por: El autor.

De acuerdo a la tabla que se presenta se analiza los costos fijos y variables como se explica a continuación:

En el año 2012, el valor de costo de producción del cuero se da por USD 425.166.00 anual más los gastos de exportación por un valor de USD 122.807.00 considerados como costos variables; y como costos fijos se encuentran los gastos administrativos por un valor de USD 24.761.00; para determinar el costo y gasto unitario se consideró las unidades que se comercializarán al año que son 140783 metros cuadrados; lo que da como resultado que el cuero por metro cuadrado en el año 2012 tiene un costo de USD 4.07 centavos, hasta llegar al lugar de destino, El Cerrito – Colombia.

En el año 2013 , el valor de los costos variables da un total de USD 548.620.00; y en los costos fijos a parte de los gastos administrativos se incrementan los costos por depreciaciones de los activos que tiene la

empresa, así como el gasto interés de USD 10070.00 por el crédito que se requiere para llevar a cabo el proyecto; por lo que se puede observar que los costos fijos se incrementaron con respecto al anterior año, por lo que este crecimiento en costos y gastos se ve reflejado en el costo unitario del cuero a USD 4.19 centavos; lo que significa que habrá un incremento de 0.08 centavos en el costo final del cuero.

En los años 2014 y 2015, el valor de los costos variables hacen referencia a la materia prima (cuero) y a los gastos por la exportación del mismo, con su valor respectivamente a cada año; y en los costos fijos se mantienen constantes los gastos administrativos, los gastos por depreciaciones que se generan por los activos fijos y los gastos por el interés generado del préstamo; entonces tanto el año 2014 y 2015 se determina que el costo unitario del cuero sería de USD 4.20 y USD 4.21 respectivamente para cada año, por lo que se puede observar que hay un incremento de 0.01 centavos en el costo final del cuero.

Y en los años 2016 y 2017, se observa que siempre se encuentran los costos variables que abarca el valor de la materia prima y por ende los gastos de exportación para cada año respectivamente; y en los costos fijos se mantienen constantes las depreciaciones e incrementan los gastos administrativos respectivamente para cada año, sin embargo el gasto interés ya no se encuentra el crédito se lo termina de cancelar en el año 2015; y finalmente el costo unitario del cuero sería de USD 4.24 y USD 4.31, el que se diferencia de cada año por un incremento de 0.06 centavos.

5.4.3.3 ESTADOS FINANCIEROS

Tabla N° 25.- Balance General con Financiamiento.

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	95,456	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	95,456	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Edificios - Infraestructura	0	Préstamos Bancarios	76,913
Maquinaria y Equipo	9,000	Total Pasivos Largo Plazo	76,913
Muebles y Enseres	1,570		
Equipo de Computo	3,150	Total Pasivos	76,913
Total Activos Fijos	13,720		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	700	Capital Social	32,963
Total Activos Diferidos	700	Total Patrimonio	32,963
Total Activos	109,876	Total Pasivo + Patrimonio	109,876

Elaborado por: El autor.

Mediante este estado financiero se puede observar la situación en la que se encuentra la empresa en determinada fecha, identificando los activos que posee, así como los pasivos de corto y largo plazo, determinado el patrimonio de la empresa.

En este caso la empresa EXPORTACUERO S.A., tiene en la cuenta bancos el valor que hace referencia al capital de operación por un valor de USD 95.456.00, dentro de los activos fijos están los bienes tangibles con los que se establecería la empresa como, vehículo, muebles, enseres de oficina y equipo de computación, dando un total de USD 13.720.00, y dentro de los activos intangibles se encuentran los gastos de constitución por un valor de USD 700.00.

En los pasivos a largo plazo está el préstamo bancario que tiene la empresa por un monto de USD 76.913.00, que corresponde al 70% financiado por el Banco Nacional de Fomento.

Por ende se obtiene dentro del patrimonio, el capital social por un valor de USD 32.963.00, que corresponde al 30% como fondos propios, los mismos que depositados en el Banco Nacional de Fomento se manejan con una tasa del 3.85 %.

Entonces tanto en el Activo como Pasivo contablemente este balance se iguala con valores de USD 109.876.00.

Tabla N° 26.- Estado de Resultados con Financiamiento.

Estado de Resultados - Con Financiamiento						
Detalle	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Ventas	658,643	678,915	680,051	681,813	687,177	697,576
Cantidad	140,783	140,783	140,783	140,783	140,783	140,783
Precio	4.68	4.82	4.83	4.84	4.88	4.95
- Costo de Ventas	425,166	445,832	445,832	445,832	445,832	445,832
Utilidad Bruta en Ventas	233,477	233,084	234,219	235,981	241,346	251,744
- Gastos Operacionales	147,567	134,459	138,971	144,595	151,714	160,756
Gastos Administrativos	24,761	29,871	32,569	35,536	38,844	42,431
Gastos de Exportación	122,807	104,588	106,402	109,059	112,870	118,325
Utilidad Operacional	85,910	98,624	95,248	91,387	89,632	90,988
- Gastos Financieros	0	10,070	6,546	2,455	0	0
Interés Bancario	0	10,070	6,546	2,455		
U.A.T.I	85,910	88,554	88,702	88,932	89,632	90,988
- 15% Particip. Trabajadores	12,887	13,283	13,305	13,340	13,445	13,648
Utilidad Antes de Impuestos	73,024	75,271	75,397	75,592	76,187	77,340
- 23% Impuesto a la Renta	16,795	17,312	17,341	17,386	17,523	17,788
Utilidad Neta	56,228	57,959	58,056	58,206	58,664	59,552

Elaborado por: El autor.

Mediante este estado de resultados, se puede determinar la utilidad que obtendrá la empresa en los diferentes años, en el que se detallan los ingresos y gastos durante cierto periodo contable; en el caso de la empresa EXPORTACUERO S.A. a pesar de que se incrementa un rubro importante como es el gasto por el préstamo bancario al que se accede, la empresa cada año tiene una utilidad satisfactoria, e incrementa cuando se termina de cancelar la deuda por completo, a partir del año 2016 en adelante.

5.4.3.4 FLUJOS DE EFECTIVO VAN Y TIR

Tabla N° 27.-Flujo de Efectivo con Financiamiento.

Flujo de Efectivo Neto - Con Financiamiento						
Entradas de efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Utilidad Neta		57,959	58,056	58,206	58,664	59,552
+ Depreciaciones		3,007	3,007	3,007	3,054	3,054
+ Amortizaciones		140	140	140	140	140
Liquidación del Proyecto						1,882
Recuperación Capital de Operación						95,456
Total Entradas	0	61,106	61,203	61,353	61,858	160,083
Salidas de Efectivo	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Inversión Inicial	109,876					
Amortización de la Deuda		21,924	25,449	29,540		
Reposición de Activos				3,290		
Total Salidas	109,876	21,924	25,449	32,830	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-109,876	39,181	35,754	28,524	61,858	160,083

Año	FE	Fat. Act	FE Descontado
0	- 109,875.56		
1	39,181.38	0.8956	35,091.47
2	35,753.86	0.8021	28,679.17
3	28,523.54	0.7184	20,491.27
4	61,857.62	0.6434	39,799.77
5	160,082.51	0.5762	92,247.16
		ΣFE	216,308.84
		-I.I.	109,875.56
		VAN	106,433.28
		TIR	36.84%
		PR	3.91
		C/B	1.97

Elaborado por: El autor.

De acuerdo a las presentes tablas del flujo de efectivo con financiamiento se identifica que:

El VAN.- Obteniendo los datos futuros del proyecto al presente se obtiene como resultado un van positivo de 106.433.00; siendo este van mayor a cero evidencia que el proyecto presenta un buen nivel de rentabilidad con respecto al de inversión inicial.

El TIR.- De 36.84 muestra que el proyecto es altamente rentable, produciendo un rendimiento de 1,84 centavos por cada dólar de inversión inicial, lo que significa que permite recuperar la inversión inicial del proyecto

en 3.91 años siendo un parámetro positivo en referencia a la evaluación de proyectos donde se estipula, que un proyecto es considerado rentable si el periodo de recuperación es menor a 5 años.

5.4.3.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla N° 28.- P.E. con Financiamiento.

Punto de Equilibrio - Con 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
MPD		425,166		444,032		444,032		444,032		444,032		444,032
Depreciaciones	0		1,800		1,800		1,800		1,800		1,800	
Total Costo de Producción	0	425,166	1,800	444,032	1,800	444,032	1,800	444,032	1,800	444,032	1,800	444,032
Gastos Operacionales	24,761	122,807	29,871	104,588	32,569	106,402	35,536	109,059	38,844	112,870	42,431	118,325
Gastos Administrativos	24,761		29,871		32,569		35,536		38,844		42,431	
Gastos de Exportación		122,807		104,588		106,402		109,059		112,870		118,325
Gastos Financieros	0		10,070		6,546		2,455		0		0	
Interés Bancario			10,070		6,546		2,455					
Costos y Gastos Totales	24,761	547,973	41,741	548,620	40,915	550,434	39,790	553,091	40,644	556,902	44,231	562,357
Unidades	140,783		140,783		140,783		140,783		140,783		140,783	
Costos y Gastos Unitarios	0.18	3.89	0.30	3.90	0.29	3.91	0.28	3.93	0.29	3.96	0.31	3.99
Total Costos y Gastos Unitarios	4.07		4.19		4.20		4.21		4.24		4.31	
% Utilidad	15%		15%		15%		15%		15%		15%	
Precio de venta Unitario	4.68		4.82		4.83		4.84		4.88		4.95	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	31,498		45,101		44,440		43,519		43,922		46,051	

Elaborado por: El autor.

El punto de equilibrio es necesario establecerlo para medir el mínimo de producción o de comercializar este producto, con la finalidad de cubrir los costos fijos y variables, en este caso la empresa EXPORTACUERO S.A., a pesar de trabajar con fondos financiados por el Banco Nacional de Fomento, la empresa se encuentra sobre el mínimo que establece de acuerdo a la presente tabla, por lo que existe y garantiza ganancias durante todos los años, de acuerdo a las proyecciones realizadas.

6. BIBLIOGRAFÍA

Chavarría, L. (2010). *Artesanías de Cuero* en:

<http://www.minec.gob.sv/cajaherrramientasue/images/stories/fichas/honduras/hn-artesantias-de-cuero.pdf> (01/06/2012).

Chuquin, H. (06/2012) Entrevista al Ingeniero – actual director de la Escuela de Agropecuaria de la UPEC (*ARCHIVO PERSONAL*).

SEEPROYCO, ((2010), *Informe de caracterización y mapeo de cadena de producción de cuero* en: <http://www.seproyco.com/www/index.php>, (25/04/2013).

Palma, S. (2009), *Implementación de un Plan de Monitoreo y Evaluación para Proyectos de Desarrollo: el Caso de un Proyecto de Talabartería en Honduras*, Proyecto especial presentado como requisito parcial para optar al título de Ingeniero en Administración de Agronegocios en el Grado Académico de Licenciatura en la Universidad Zamorano, Honduras, Inédito en: http://zamo-oti-02.zamorano.edu/tesis_infolib/2009/T2808.pdf, (20/07/2012).

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España, (2004), *El mercado de Cuero y Marroquinería en Colombia*, realizad como estudio de la situación del mercado de cuero y Marroquinería de Colombia, Instituto Español de Comercio Exterior, Inédito en: <http://www.plancomo.org/pdf/34/2004-Colombia.pdf>, (20/07/2012).

Arguello, A. & Zumba, S. (2007). *Proyecto para la elaboración e implementación de un plan de marketing para la oferta exportable de sombreros de cuero ecuatoriano para el mercado estadounidense*, Trabajo de grado para previa obtención del Título de Ingeniera Comercial con Mención en Comercio Exterior y Marketing en la Universidad Escuela Superior Politécnica del Litoral, Inédito en: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3849/1/6376.pdf>, (25/07/2012).

Torres, A. (2008), *Proyecto de factibilidad para la exportación de carteras de cuero hacia Suiza*, Tesis previa a la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior en la Universidad Tecnológica Equinoccial, Inédito en:

http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7157/1/35481_1.pdf,
(25/07/2012).

El País.com (Abril 2013). *Desempleo en Colombia bajo al 10,2% en marzo*, según el Dane, (párr.2).

La República (Enero 2013), *Riesgo país de Colombia se redujo 103 puntos en un año*, en http://www.larepublica.co/finanzas/riesgo-pa%C3%ADs-de-colombia-se-redujo-103-puntos-en-un-a%C3%B1o_29581.

CAN, (1969), *Aéreas de Integración*, en:

<http://www.americaeconomica.com/zonas/can.htm>, (22/04/2013).

OEA, (2011), *Colombia-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)*, en: http://www.sice.oas.org/TPD/COL_EFTA/COL_EFTA_s.ASP, (22/04/2013).

ALADI, (1980), *Acerca de ALADI*, en:

<http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsfaladi/arquitec.nsf/VSTITIOWEB/quien-es-somos>, (22/04/2013).

MinCITI, (2011), *Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Canadá* en:

<https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=16157>,
(22/04/2013).

OEA, (2009), *Acuerdo de libre comercio Chile – Colombia* en:

http://www.sice.oas.org/Trade/CHL_COL_FTA/CHL_COL_ind_s.asp,
(22/04/2013).

MinCITI,(1995). *TLC Colombia – México* en:

<http://www.tlce.gov.co/publicaciones.php?id=11963>, (22/04/2013).

OEA, (2012), *Acuerdo de Promoción Comercial Colombia - EE.UU* en:

http://www.sice.oas.org/Trade/COL_USA_TPA_s/Index_s.asp, (22/04/2013).

MERCOSUR, (1991), *Título I, Objetivos y Alcance* en:

http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrac/eca1_s.asp#TÍTULO_I_, (22/04/2013).

Subsecretaría de Comercio e Inversiones, MIC (2007). *Arancel Nacional de Importaciones 2007*, Ecuador.

MinCITI, (2011), *¿Cómo importar en Colombia?* en:

<https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=16268>, (22/04/2013).

CAN, (1969), *Áreas de Integración*, en:

<http://www.americaeconomica.com/zonas/can.htm>, (22/04/2013).

PROEcuador,(2013), *Relaciones Internacionales/Regionales* en:
<http://www.proecuador.gob.ec/publicaciones/guias-comerciales/>,
(22/04/2013).

MERCOSUR, (1991), *Título I, Objetivos y Alcance* en:
http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrac/eca1_s.asp#TÍTULO_I_, (22/04/2013).

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR, (2008),
Acuerdo de Alcance Parcial de complementación económica No.65 entre la República de Chile y la República de Ecuador en:
http://www.sice.oas.org/Trade/chilec/CHL_ECU_65_s.asp, (22/04/2013).

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, (2011),
Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador-Guatemala en: <http://www.mmrree.gob.ec/2011/bol372.asp>, (22/04/2013).

Subsecretaría de Comercio e Inversiones, MIC (2007). *Arancel Nacional de Importaciones 2007*,Ecuador.

BCE, (2011), *Reporte de las Cuentas Nacionales Trimestrales*, en:
<http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/cnt63/come77.pdf>, (20/04/2013).

INEC, (2013), *Ecuador registra una inflación mensual 0,44% en marzo*, en
http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=576%3Aecuador-registra-una-inflacion-mensual-de-044-enmarzo&catid=56%3Adestacados&Itemid=3&lang=es, (22/04/2013).

7. ANEXOS

ANEXO 7.1.- Entrevista realizada al proveedor de cuero.

ENTREVISTA

Nombre del Entrevistado:-----
Nombre del Entrevistador:-----
Correo electrónico: -----
Fecha:-----
Lugar:-----



¿Desde qué año funciona esta empresa?

-----¿Cuál es la misión y visión que tiene la empresa?

-----¿Cuál es el valor monetario de la inversión en esta empresa?

¿Cuál es la producción mensual que tiene su empresa?

¿Cuáles son los colores que prefiere el cliente?

¿Características del cuero con flor?

¿Características del cuero sin flor?

¿De dónde obtienen la materia prima (cuero salado), para su debido procesamiento o quiénes son sus proveedores de la materia prima?

¿Cuántas personas trabajan en esta empresa?

¿Cuenta con personal calificado y no calificado?

¿Sus principales clientes son nacionales y/o internacionales; cuáles son?

¿En qué medida adquiere el cuero el cliente colombiano?

¿Si usted dice que el cuero exporta en paquetes, y que cada paquete contiene 40 unidades, entonces ¿a qué equivale una unidad?

¿Cuál es el costo de producción de cuero industrializado?

¿Qué tipo de embalaje utilizan para el cuero?

¿A qué precio expenden el cuero industrializado?

¿Qué documentos presentan para la nacionalización de la mercadería en Colombia?

I. Factura comercial	II. Lista de Empaque
III. Registro o Licencia de Importación, si se requiere.	IV. Certificado de Origen (Según el producto y el origen)
V. Declaración de Importación.	VI. Documento de Transporte (Guía Aérea – Conocimiento de Embarque)
VII. Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere	VIII. Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.

Certificado de libre venta pecuario

Documento Zoosanitario

¿Qué medio de transporte utiliza para transportar el cuero? (marca, peso)

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO 7.2.- LOGÍSTICA.

Anexo 7.2.1. Estimación de Ventas.

DATOS	AÑOS					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
OFERTA EXPORTABLE	140783	140783	140783	140783	140783	140783
DEMANDA						
INSATISFECHA	169288	187235	205454	223610	241661	259713
% DE COBERTURA DE LA DEMANDA	83%	75%	69%	63%	58%	54%
FRECUENCIA DE ENVÍO	QUINCENAL	QUINCENAL	QUINCENAL	QUINCENAL	QUINCENAL	QUINCENAL
NUMERO DE ENVÍOS AL AÑO	24	24	24	24	24	24
TAMAÑO DEL EMBARQUE	5865.98	5865.98	5865.98	5865.98	5865.98	5865.98
Nº de empaques / embalajes	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Nº de semiremolques 30 TN	1	1	1	1	1	1
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMBALAJES POR ENVÍO	50	50	50	50	50	50
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL (envases) POR ENVÍO	5865.98	5865.98	5865.98	5865.98	5865.98	5865.98
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN EMPAQUES / EMBALAJES AL AÑO	1200	1200	1200	1200	1200	1200
ESTIMACIÓN DE VENTAS SEGÚN UNIDAD COMERCIAL	140784	140784	140784	140784	140784	140784
	0.57	0.57	0.57	0.57	0.57	0.57

Anexo 7.2.2. Costos de manipuleo.

MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR					
Descripción	Costo por vehículo	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo total días	Costo total de operación USD
Cargue de los paquetes al vehículo 15 TN	15	4	1	4	60
TOTALES				0.25	60

Anexo 7.2.3. Costos de documentación de exportación.

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Factura Comercial	0	1	2 personas	1	0.125	0
Certificado de Origen	10	1		3	0.375	10
otros	50	1		0	0	50
TOTALES				24.5	3.0625	60

Anexo 7.2.4. Costos de flete interno.

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días	Costo total de operación USD
Flete interno vehículos de 15 TN	30	1	1	30
TOTALES			1	30

Anexo 7.2.5. Costos de manipuleo de embarque.

MANIPULEO DE EMBARQUE					
Descripción	Costo por EMBARQUE	Cantidad	Tiempo en horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Cargue de los paquetes al TRANSPORTE INTERNACIONAL	15	4	1	0.04	60
OTROS		1		0	0
TOTALES				0.04	60

Anexo 7.2.6. Costos de Agentes de Aduana.

AGENTES					
Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH.DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
		1		0	0
Agente de aduana	150		6	0.75	150
OTROS	40		1	0.125	40
TOTALES			7	0.875	190

Anexo 7.2.7. Costos por flete internacional.

FLETE INTERNACIONAL				
<i>Descripción</i>	<i>Costo unitario por embarque</i>	<i>Cantidad de vehículos</i>	<i>Tiempo en días de operación</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Flete interno vehículos de 15 TN	330	1	1	330
TOTALS			1	330

Anexo 7.2.8. Costos por seguro internacional.

SEGURO INTERNACIONAL					
<i>Descripción</i>	<i>Valor asegurado</i>	<i>Prima</i>	<i>tiempo de contratación en horas</i>	<i>tiempo en días</i>	<i>costo de operación</i>
cobertura de todo riesgo	19481.89	2%	2	0.25	389.64

Anexo 7.2.9. Costos almacenamiento país de destino.

ALMACENAMIENTO		
<i>Descripción</i>	tiempo de almacenaje en Días	Costo Total USD
almacenamiento temporal	1	35

Anexo 7.2.10. Costos por manipuleo país de destino.

MANIPULEO DE DESEMBARQUE					
<i>Descripción</i>	<i>Costo por EMBARQUE</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Tiempo en horas</i>	<i>Tiempo en Días</i>	<i>Costo total de operación USD</i>
Cargue de los paquetes al TRANSPORTE INTERNACIONAL	20	4	1	0.125	80
TOTALS				0.125	80

Anexo 7.2.11. Documentación en país de destino.

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario USD	Cantidad	RR.HH.	Tiempo en HORAS	Tiempo en DÍAS	Costo total de operación USD
DOCUMENTO DE RECEPCION DE CARGA	65	1	2 personas	2	0.25	65
Factura comercial	0	1		0	0	0
Certificado de origen	10	1		1	0.125	10
TOTALES				3	0.375	75

Anexo 7.2.12. Costo agentes de aduna en país destino.

AGENTES					
Descripción	HONORARIOS PROFESIONALES	RR.HH. DE LA EMPRESA	Tiempo en Horas	Tiempo en Días	Costo total de operación USD
Agente de aduana	180	1	6	0.75	180
OTROS	40		1	0.125	40
TOTALES			7	0.875	220

Anexo 7.2.13. Costo por transporte interno país destino.

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCIÓN	Costo unitario por vehículo	Cantidad de vehículos	Tiempo en días de operación	Costo total de operación USD
Flete interno vehículos de 15 TN	40	1	1	40
TOTALES			1	40

Anexo 7.2.14. Impuestos de nacionalización de cuero.

ADUANEROS						
DESCRIPCIÓN	% DE IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	Costo total USD	Tiempo en horas	tiempo en días	COSTO FINAL USD
ADVALOREM	0%	19871.52	0.00	2	incluido en agentes	3179.44
ICE	0%	19871.52	0.00			
IVA	16%	19871.52	3179.44			

ANEXO 7.3.- INVERSIÓN Y COSTOS.

Anexo 7.3.1. Inversión Fija.

Activos Fijos - Inversión Fija			2012
Concepto	Cantidad	Valor Un.	Total
VEHICULOS			9,000
VEHICULO	1	9,000.00	9,000
Muebles y Enseres			1,570
Escritorio	2	250.00	500
Sillón ejecutivo	1	180.00	180
Sillas	6	35.00	210
Mesas	1	40.00	40
Archivadores	2	100.00	200
Teléfono	2	30.00	60
Fax	1	350.00	350
Calculadoras	2	15.00	30
Equipo de Computo			3,150
Computadora	2	1,400.00	2,800
Impresora	1	350.00	350
Total Activos Fijos - Inversión Fija			13,720

Anexo 7.3.2. Gastos de Constitución.

Activos Diferidos - Gastos de Constitución			Total
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012
Abogado	1	500.00	500
Permisos	1	200.00	200
			0
Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución			700

Anexo 7.3.3. Costos de producción.

Costos de Producción			Total	Proyección Costos de Producción				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Materia Prima			425,166	444,032	444,032	444,032	444,032	444,032
cuero industrial	140,783	3.02	425,166	444,032	444,032	444,032	444,032	444,032
Total Costo de Producción			425,166	445,832	445,832	445,832	445,832	445,832

Anexo 7.3.4. Gastos Administrativos.

Gastos Administrativos			Total	Proyección Gastos Administrativos				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldos	1	20,621	20,621	24,200	26,707	29,473	32,525	35,894
Servicios Básicos	12	25.00	300	313	327	342	357	373
Suministros de Oficina	12	50.00	600	627	654	683	714	745
Suministros de Limpieza	12	20.00	240	251	262	273	286	298
Arriendo	12	250.00	3,000	3133	3272	3417	3569	3727
Depreciaciones			0	1207	1207	1207	1254	1254
Amortizaciones			0	140	140	140	140	140
Total Gastos Administrativos			24,761	29,871	32,569	35,536	38,844	42,431
			3.20	3.38	3.40	3.42	3.44	3.47

Anexo 7.3.5. Gastos de exportación.

Gastos de Exportación (Ventas)			Total	Proyección Gastos de Exportación (Ventas)				
Concepto	Cantidad	Valor Un.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
UNITARIZACIÓN	24	0.00	0	0	0	0	0	0
MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR	24	60.00	1,440	376	393	410	428	447
DOCUMENTACIÓN	24	60.00	1,440	1,504	1,640	1,869	2,223	2,762
TRANSPORTE INTERNO	24	30.00	720	0	0	0	0	0
MANIPULEO DE EMBARQUE	24	60.00	1,440	376	393	410	428	447
AGENTES	24	190.00	4,560	4,762	5,194	5,917	7,039	8,746
COSTOS BANCARIOS	24	0.00	0	0	0	0	0	0
CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	24	4.95	119	125	126	127	128	129
FLETE INTERNACIONAL	24	330.00	7,920	0	0	0	0	0
SEGURO INTERNACIONAL	24	389.64	9,351	9,657	9,723	9,802	9,898	10,016
CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	24	2.92	70	72	73	74	74	75
ALMACENAMIENTO	24	35.00	840	865	891	918	945	974
MANIPULEO DE DESEMBARQUE	24	80.00	1,920	501	524	547	571	596
DOCUMENTACIÓN	24	75.00	1,800	1,854	1,910	1,967	2,026	2,087
AGENTES	24	220.00	5,280	5,514	6,015	6,851	8,151	10,127
TRANSPORTE INTERNO	24	40.00	960	0	0	0	0	0
ADUANEROS	24	3,179.44	76,307	78,800	79,339	79,984	80,771	81,730
CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	24	360.00	8,640	181	182	184	186	189
Total Gastos de Exportación (Ventas)			122,807	104,588	106,402	109,059	112,870	118,325

Anexo 7.3.6. Depreciación de vehículo.

Depreciación de Vehículo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			9000
1	1800	0.20	7200
2	1800	0.20	5400
3	1800	0.20	3600
4	1800	0.20	1800
5	1800	0.20	0

Anexo 7.3.7. Depreciación de muebles y enseres.

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			1570
1	157	0.10	1413
2	157	0.10	1256
3	157	0.10	1099
4	157	0.10	942
5	157	0.10	785
6	157	0.10	628
7	157	0.10	471
8	157	0.10	314
9	157	0.10	157
10	157	0.10	0

Anexo 7.3.8. Depreciación de equipo de cómputo.

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3150
1	1050	0.33	2100
2	1050	0.33	1050
3	1050	0.33	0

Anexo 7.3.9. Depreciación de muebles y enseres.

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			700
1	140	0.20	560
2	140	0.20	420
3	140	0.20	280
4	140	0.20	140
5	140	0.20	0

ANEXO 7.4.- FOTOGRAFÍAS DEL CUERO EN FÁBRICA.

Foto 7.4.1.- Piel de bovino, en proceso de remojo.



Foto 7.4.2.- Piel de bovino, en proceso de pelambre.



Foto 7.4.3.- Extracción del cuero con flor y sin flor.



Foto 7.4.4.- Cuero en la etapa de curtido.



Foto 7.4.5.- Cuero curtido, en etapa de mejoramiento.



Foto 7.4.6.- Cuero en etapa de empacado.



Foto 7.4.7.- Cuero en etapa de empacado.



Foto 7.4.8.- Cuero industrializado, empacado.



7.5. ANEXO ARTICULO CIENTIFICO

CITTE – PUBLICACIONES – REVISTAS. PUBLICACIONES 2013-

SATIRI 33



Egresada de la Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial, Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Tulcán. Seminario Taller de Mercadeo por Redes, Seminario Taller de Perspectivas y Políticas Administrativas del Comercio Exterior del Carchi, Seminario Taller de Regímenes Especiales, Seminario Taller de Manejo Básico del Paquete Informático E-Comex, organizados por la Universidad Estatal del Carchi.

Seminario Taller Hacia un Transporte Internacional Formal, Seminario Taller Centros Nacionales y/o Binacionales de Atención en Frontera, Seminario Taller El Transporte Multimodal Internacional, ejecutado por FEDEXPOR, ANALDEX, CII Y CAPEICAR.

Foro Binacional de Desarrollo, Integración Fronteriza y Transporte Instituto de Altos Estudios para la Integración y el Desarrollo Legislativo.

Participación en la Elaboración del Plan Estratégico de la Casa de la Juventud, organizado por la Casa de la Juventud – Gobierno Provincial del Carchi, en el Programa de Educación de Derechos Humanos en la Asamblea Permanente de Derechos Humanos del Ecuador.

Seminario Taller Habilidades Gerenciales I, organizado por la Fundación Social Fiallo Serrano.

**Demanda de cuero en Colombia y la comercialización desde el Sector
Chapuel, Cantón Tulcán –Ecuador.**

(Entregado 16/07/2013)

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

carolaings2611@hotmail.com

Resumen

El cuero a nivel mundial ha llegado ser un producto importante dentro del comercio nacional e internacional, ya que la demanda de cuero proviene de la industria manufacturera de artículos como bolsos, guantes, calzado y

confecciones; por lo que se ha convertido en un producto atractivo para el mercado internacional.

El objetivo principal de esta tesis es la propuesta de un Plan Logístico para la exportación de cuero desde el Sector Chapuel – Cantón Tulcán al Municipio El Cerrito – Colombia, con el fin de convertir esta estrategia de comercializar el cuero industrializado en un motivo para lograr incursionar en el mercado extranjero considerando la forma, inversión, costos y tiempo, obteniendo un reconocimiento y aceptación por parte del cliente en el exterior.

El cuero, es un producto que ha sido utilizado desde años remotos, el mismo que continúa latente y con mayor vigor en cualquier parte del mundo, el que ahora está marcando una diferencia entre los productos tradicionales de exportación, por el motivo de que este forma parte de un segmento de mercado como el manufacturero para la creación de todo tipo de artículos.

En el sector Chapuel – Cantón Tulcán – Ecuador se encuentra un proveedor potencial para la empresa EXPORTACUERO S.A., que facilita llevar a cabo el plan logístico sin inconveniente minimizando costos y tiempo, cumpliendo con los requerimientos del cliente.

Las interrogantes que surgieron para lograr desarrollar el plan logístico desde el país de origen hasta el país de destino, se refieren al análisis de la oferta exportable que tendrá la empresa EXPORTACUERO S.A., y posterior a eso el estudio técnico, logístico y financiero; para identificar la rentabilidad del proyecto.

Para la búsqueda del mercado meta, se realizó un análisis considerando un porcentaje de crecimiento promedio de cuero, luego de haber determinado el consumo nacional aparente, obteniendo el déficit de la demanda colombiana, tanto en toneladas como en metros cuadrados.

Mediante el estudio financiero de acuerdo a los indicadores como el VAN y el TIR, muestran que es rentable la inversión a realizarse, porque que en menos de 5 años, se recuperaría la inversión inicial.

Finalmente la presente tesis se realiza para indicar la importancia de llevar a cabo el plan logístico para una comercialización exitosa del producto en el mercado internacional.

Palabras claves: demanda, competitividad, plan logístico, cuero, curtido, exportación.

Abstract

. The global leather has come to be an important product in the domestic and international trade, as demand comes from leather goods manufacturing such as bags, gloves, shoes and clothing, for what has become an attractive for the international market.

The main objective of this thesis is the proposal of a logistics plan for the export of leather from Chapuel Sector - Canton Township Tulcán to El Cerrito - Colombia, in order to make this strategy leather industrialized market a reason to make inroads in the foreign market considering how, investment, costs and time, getting recognition and acceptance by the customer abroad.

The leather is a product that has been used since ancient age, the same continues to fester and more force anywhere in the world, is now making a difference between traditional export products, for the reason that this form part of a market segment such as manufacturing for creating all kinds of items.

Chapuel sector - Canton Tulcán - Ecuador is a potential supplier for the company EXPORTACUERO SA, which facilitates carrying out the plan without inconvenience minimizing logistics costs and time, meeting customer requirements.

The questions that arose to be able to develop the logistics plan from the country of origin to country of destination, refer to the analysis of exportable that the company will EXPORTACUERO SA, and subsequent to that the technical study, logistical and financial, to identify project profitability.

To search the target market analysis was performed considering a growth rate averaging leather, determined after apparent domestic consumption, getting the deficit in demand Colombian tonnes both in square meters.

By studying according to financial indicators such as NPV and IRR, show that it is profitable investment to be made, because in less than five years, would recover the initial investment.

Finally this thesis is to indicate the importance of carrying out the logistical plan for successful commercialization of the product in the international market.

Keywords: demand, competition, logistics plan, leather tanning export.

1. Introducción

A nivel mundial el cuero se ha considerado como un factor importante dentro de las economías nacionales de cada país, especialmente en Europa, donde predomina la calidad de cuero y por ende su elevado precio de acuerdo al origen y tratamiento del mismo. Este tipo de producto (cuero) encadena algunas actividades que genera un crecimiento en las economías de las naciones, desde el momento en el que se lo obtiene en su estado natural como piel de animal hasta su culminación en un artículo de cuero como por ejemplo: prendas de vestir, calzado, entre otros, con valor agregado. A nivel nacional Ecuador cuenta con provincias que se identifican por la producción de cuero y de sus manufacturas, sin embargo en la actualidad mediante la investigación realizada se ha identificado que en la Provincia del Carchi, existe una empresa que ha dado prioridad al curtido de cuero con el fin de expendirlo listo para su transformación en diferentes artículos, lo que es motivo de orgullo para el pueblo carchense que el emprendimiento se esté dando por ciertas personas aprovechando los recursos ecuatorianos.

Por ende con esta investigación mediante la empresa EXPOTACUERO S.A., al contar con un proveedor local del Sector Chapuel del Cantón Tulcán – Provincia del Carchi – Ecuador, presentando un producto de excelente calidad y con un precio competitivo tanto en el mercado nacional como internacional, se propone el desarrollo de un plan logístico desde Ecuador hasta Colombia, dirigiéndose al mercado meta como lo es el Municipio “El Cerrito” que pertenece al Departamento del Valle del Cauca – Colombia, lugar donde se encuentran pequeños y medianos empresarios dedicados a la elaboración de diferentes artículos de cuero, siendo un mercado atractivo tanto en distancia geográfica e idóneo para aplicar el plan logístico entre países vecinos.

Esta tesis se ha desarrollado de acuerdo a las pautas de la investigación documental, descriptiva y de campo; la principal fuente de información fue la

entrevista al proveedor del cuero, y a los expertos en el comercio de cuero curtido, dando un referencia de su forma de trabajo, lo que ayudó al desarrollo de esta tesis; de igual forma se realizó la observación al lugar físico donde se somete el cuero de ganado vacuno para su proceso de tratamiento respectivo, con el fin de conocer más al proveedor de la empresa EXPORTACUERO S.A; y por otro lado se trabajó con fuentes secundarias para determinar el mercado meta, mediante artículos en internet e instituciones de Colombia.

Con la información recolectada se identificó el déficit de la demanda de cuero que existe en Colombia, lo que permitió continuar con el desarrollo del objetivo de propuesta realizando un estudio técnico, logístico y financiero, logrando conseguir para la empresa EXPORTACUERO S.A. en el tiempo un crecimiento sostenido a largo plazo; desarrollando un comercio sin fronteras aprovechando los vínculos comerciales que existen entre ambos países.

2. Materiales y Métodos

Para el desarrollo del proyecto se utilizó la Modalidad Cuantitativa, la que permitió analizar y realizar un estudio en base a datos numéricos, e información objetiva en base a los resultados obtenidos por fuentes primarias y secundarias, en relación y asociación de las variables.

Se aplicó también la Modalidad Cualitativa mediante la investigación descriptiva y de campo, porque se realizó una entrevista directa al proveedor localizado en el Sector Chapuel, observando la producción de cuero existente, lo que permitió establecer la oferta exportable y datos relevantes para esta investigación.

3. Resultados y discusión

Para la presente investigación se ha determinado la oferta del sector Chapuel ubicado en la ciudad de Tulcán – Ecuador, en base a su producción anual tanto en kilogramos como en toneladas, como lo muestra la siguiente tabla.

Tabla N°9.- Oferta del Sector Chapuel (único proveedor)

AÑOS	CHAPUEL COBERTURA			COBERTURA EN M2	% DE COBERTURA
	(KG)	(TM)	% DE COBERTURA TN		
2009					
2010					
2011					
2012	86400	86.40	83%	140783.43	83%
2013	86400	86.40	75%	140783.43	75%
2014	86400	86.40	69%	140783.43	69%
2015	86400	86.40	63%	140783.43	63%
2016	86400	86.40	58%	140783.43	58%
2017	86400	86.40	54%	140783.43	54%
TOTAL	518400	518			

Elaborado por: El autor

Es decir que la **oferta exportable**, con la que cuenta la empresa EXPORTACUERO S.A., cubre en un cierto porcentaje del déficit de cuero en el mercado colombiano, cabe destacar que existe un solo proveedor de cuero industrializado en la Provincia del Carchi.

Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> -Tiene precios competitivos y negociables. -Cuentan con tecnología de punta, para el procesamiento del cuero. -Tiene experiencia en comercializar el cuero. -El cuero que proveen es de excelente calidad. -La empresa cubre la necesidad y las exigencias de los consumidores. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tiene una demanda constante. -No tiene restricciones para exportar el cuero. -No paga tributos aduaneros para la exportación de cuero. -Gobierno promueve exportaciones. -Las distancias para llegar al mercado exterior son cortas. -Existe el transporte terrestre, para el traslado del cuero hacia otro mercado.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -La empresa trabaja con un solo proveedor. 	<ul style="list-style-type: none"> -Competencia Internacional. -Posibles restricciones para ingresar al mercado internacional. - Aparición de productos sustitutos (cuero sintético).

Durante el desarrollo de este trabajo de investigación se identificó el **déficit** de cuero que existe en Colombia, basado en un análisis tanto en la producción nacional, las exportaciones e importaciones de este producto, considerando datos históricos desde el año 2009, y un porcentaje de crecimiento promedio anual de cuero.

Tabla N°11.- Déficit de cuero en Colombia

AÑOS	DEFICIT TOTAL (TM)	DEFICIT TOTAL COLOMBIA (M2)
2009	0	
2010	0	
2011	0	
2012	104	169287.90
2013	115	187234.89
2014	126	205453.79
2015	137	223609.74
2016	148	241661.21
2017	159	259712.90
TOTAL	790	1286960.43

Elaborado por: El autor.

Como lo muestra en esta tabla de proyecciones, tomando como año base el 2012, indica que Colombia presenta un déficit de 104 toneladas, lo que equivale que en metros cuadrados existe un déficit de 169287.90 metros cuadrados, lo que significa que sí existe un mercado para la comercialización del cuero ecuatoriano en Colombia.

También se pudo demostrar mediante este estudio y a través de fuentes secundarias que no existen datos actualizados o a su vez datos cuantitativos que muestren con exactitud el número de pequeñas, medianas y grandes empresas que se dediquen a la curtición o tratamiento de cuero, por tal motivo mediante la entrevista realizada a Jair Urbano, productor de cuero del Sector Chapuel confirmó, cierto número de pequeñas y medianas empresas ubicadas en Municipio “El Cerrito”- Departamento del Valle del Cauca – Colombia, como mercado objetivo que requieren del cuero industrial; las mismas que se nombran a continuación:

- Cerrito LTDA.
- Guantes Occidental.
- Suramericana de Guantes
- Guantes Yumbo
- Interoccidental
- Empresa MBR
- El Cerrito

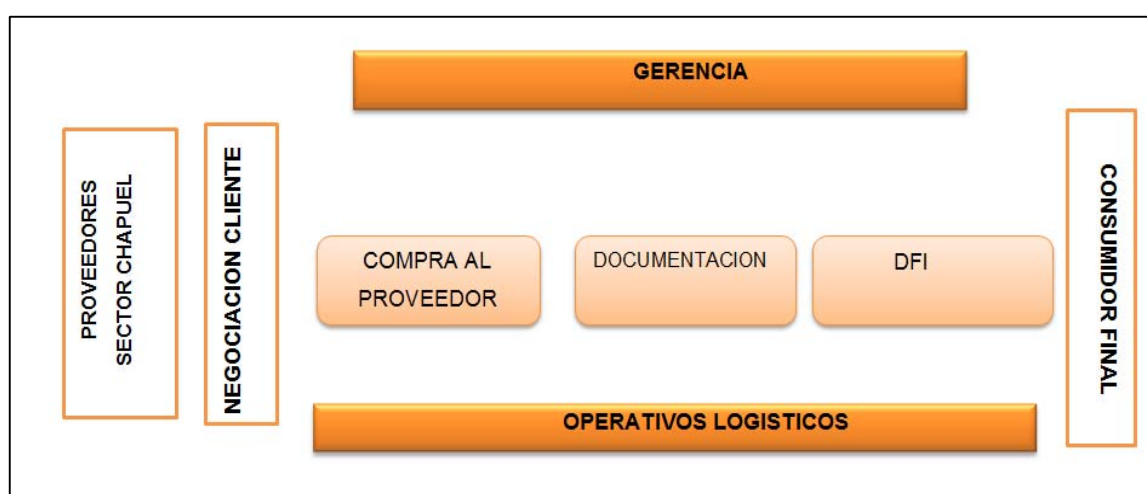
Información del Producto a Exportar

El producto a comercializar en el exterior es el cuero para uso industrial para guantes, clasificado en la posición arancelaria 41.07.19.00.00, mediante la unidad de metros cuadrados para su venta; se trabajará con la moneda dólar patrón de medida para cualquier transacción comercial.

El valor en fábrica (ex work) Chapuel, por metro cuadrado es de USD 3.20, es decir que es el precio al que se obtiene el cuero, empacado listo para la exportación por metro cuadrado.

Una vez identificado la oferta y la demanda de cuero tanto en el país de origen como en el país de destino, se procede a desarrollar el plan logístico, que conlleva una serie de actividades, desde la recepción del producto por parte del proveedor, su distribución hasta llegar al cliente final, como se lo muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico N°13.-Ingeniería del proyecto en procesos.



Elaborado por: El Autor

Con el objetivo de lograr satisfacción al cliente final, presentando un producto en óptimas condiciones, mediante la reducción de costos y por ende a un menor precio, así como también en menos tiempo y con mayor calidad de servicio.

Tabla N° 18.- Información Básica del Embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
País de origen	Ecuador
Ciudad de punto de embarque	Carchi(Via a Tufiño, Sector Chapuel)
País de destino	Colombia
Ciudad de punto de destino	El Cerrito
Nº de unidades comerciales por embarque	5866
Valor inicial del embarque (EXW)	18747
tipo de embalaje	paquete
tipo de unidad de carga	vehiculos 5 tn
Nº total de embalajes	50
Nº total de unidades de carga	1

Elaborado por el: El autor

Información del Embarque

El cuero industrial se exportará desde el Sector Chapuel, que pertenece a la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi – en la zona norte fronteriza del Ecuador, hasta el municipio El Cerrito, departamento del Valle del Cauca de Colombia.

El número de unidades comerciales por embarque de acuerdo al análisis realizado es de 5866 en metros cuadrados, lo que significa que por cada embarque quincenalmente se exportará esa cantidad a El Cerrito – Colombia; considerando como valor EXW (en fábrica) un total de USD 18747.00, listo para el embarque y empezar con el ciclo de la exportación desde el lugar de origen hacia el lugar de destino.

El tipo de embalaje para este tipo de producto son paquetes, que están formando por 40 unidades cada paquete, embaladas por papel industrial.

Gráfico N°15.- Cuero industrial



En cuanto al tipo de unidad de carga es un vehículo de 5 toneladas, camión sencillo marca NPR, en el que se transportaran 50 paquetes que equivale a 5866 metros cuadrados de cuero, por ende se utilizará una unidad de transporte, por cada envío.