



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO

EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR

MENCIÓN EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

“Proyecto de factibilidad para la elaboración y comercialización del zapato de cuero tipo gamuzado modelo Clark de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” en el cantón Penipe, Provincia de Chimborazo para su exportación a la ciudad de Florencia - Italia”

José Luis Guerrero Vallejo

Fabián Gallardo Loaiza

Riobamba, Ecuador

2012

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. Fausto Homero Andino Merino

Director de Tesis

Ing. Mario Gustavo Holguín Vasconez

Miembro del Tribunal

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de Los Autores.

José Luis Guerrero Vallejo

Fabián Gallardo Loaiza

AGRADECIMIENTO

A Dios que me ha bendecido y ha guiado en cada uno de mis actos estudiantiles y personales.

A mi madre que me ha apoyado incondicionalmente a lo largo de mi vida.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería en Comercio Exterior y a mis profesores por brindarme los conocimientos adquiridos que son las bases para mi desarrollo profesional y personal.

Y a las nobles personas que me ayudaron a realizar esta investigación, a todos ellos les hago un extensivo reconocimiento.

José Luis Guerrero Vallejo

“Agradezco a cada uno de los docentes de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que durante toda mi vida politécnica han impartido sus conocimientos, de tal forma que me han permitido crecer personal y profesionalmente en el ámbito laboral con excelencia, calidad y ética.

Mi más amplio agradecimiento para el Ing. Fausto Andino, por su orientación y apoyo para la conclusión de esta tesis, al Ing. Mario Holguín miembro del Tribunal, quien con su excelente respaldo y aportaciones hicieron posible la realización de la misma.”

Fabián Gallardo Loaiza

DEDICATORIA

A Dios que me ha guiado y ha bendecido en cada uno de mis actos estudiantiles y personales.

A mi familia, en especial a mi madre Elvia Marina Vallejo, por ser una mujer fuerte, líder y valerosa, ejemplo de solidaridad, trabajo, dedicación y superación, a ti mujer sublime y amorosa te dedico este logro a mi hermana que confió en mis capacidades todo esto se logró en base a sus consejos amor y apoyo mi gratitud por contribuir con mi formación profesional y el apoyo en todo momento.

A mi adorada abuelita María Elena conjuntamente con mi novia Jenny Haro por motivarme a culminar mi carrera y superarme cada día más, y enseñarme a luchar para que la vida me depare un mejor y próspero futuro.

José Luis Guerrero Vallejo

“Dedico este proyecto de tesis a mi padre Milton Gallardo, quien a lo largo de mi vida a velado por mi bienestar y educación, actuando como padre y madre, asegurándose que nada me falté, siendo mi apoyo en todo momento, con paciencia y comprensión.

Depositando su entera confianza en cada proyecto que se me presentaba, sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Gracias a mi padre pude culminar con éxito mis estudios, y cada logro alcanzado va dirigido a él”.

Fabián Gallardo Loaiza

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	I
Certificación del tribunal.....	II
Certificado de la autoría.....	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de contenidos	VI
Índice de figuras.....	IX
Índice de cuadros.....	X
Índice de anexos.....	XI
Introducción	XIII
CAPÍTULO I.....	1
1. Generalidades y diagnóstico de la Empresa “Calzado Vinicio”	1
1.1. Generalidades de la Empresa de “Calzado Vinicio”	1
1.1.1. Base legal.....	2
1.1.2. Misión.....	2
1.1.3. Visión.....	2
1.1.4. Objetivos organizacionales.....	2
1.1.5. Filosofía institucional	3
1.1.6. Logotipo.....	4
1.1.7. Slogan	4
1.1.8. Estructura organizacional	5
1.2. Diagnóstico de la Empresa “Calzado Vinicio”	5
1.2.1 Localización.....	5
1.2.1.1.Macrolocalización	6
1.2.1.2.Microlocalización.....	6
1.2.2. Matriz de implicados.....	7
1.2.3. Análisis externo	9
1.2.3.1. Determinación de los factores estratégicos.	9
1.2.3.1.1. Matriz de factores externos económicos	10
1.2.3.1.2. Matriz de factores externos sociales	13
1.2.3.1.3. Matriz de factores externos político-legales	15
1.2.3.1.4. Matriz de factores externos tecnológicos	16
1.2.3.2. Matriz de prioridades	17
1.2.3.2.1. Matriz de prioridades factores económicos	17

1.2.3.2.2.	Matriz de prioridades factores sociales	19
1.2.3.2.3.	Matriz de prioridades factores políticos-legales	20
1.2.3.2.4.	Matriz de prioridades factores tecnológicos	21
1.2.3.3.	Matriz de perfiles estratégicos externos.	22
1.2.3.4.	Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos	24
1.2.4.	Análisis interno	25
1.2.4.1.	Factores clave internos	26
1.2.4.2.	Matriz de perfiles estratégicos internos.	28
1.2.4.3.	Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos	30
1.2.5.	Foda	31
1.2.6.	Hipótesis.....	33
1.2.6.1.	Variables de estudio	33
CAPÍTULO II.....		34
2.	Estudio técnico	34
2.1	Ingeniería	34
2.1.1.	Proceso de elaboración del calzado.....	34
2.1.2.	Flujograma de procesos.....	37
2.2.	Capacidad instalada.....	38
2.3.	Distribución de la planta	38
2.4.	Impacto ambiental	38
CAPÍTULO III.....		42
3.	Estudio de mercado	42
3.1.	El producto	42
3.2.	Mercado externo	43
3.2.1.	Italia.....	43
3.2.1.1.	Gobierno	44
3.2.1.2.	Relaciones exteriores.....	44
3.2.1.3.	Economía.....	45
3.2.1.4.	Turismo	46
3.2.1.5.	Indicadores	47
3.2.1.6.	Religión	48
3.2.1.7.	Lengua.....	49
3.2.2.	Florenia	49
3.2.2.1.	Clima.....	49
3.3.	Perfil del cliente	50

3.4.	Análisis de la oferta	51
3.5.	Análisis de la demanda	52
3.6.	Demanda insatisfecha.....	54
3.7.	Análisis de la comercialización.....	55
3.7.1.	Elección de la empresa contraparte	56
3.7.2.	Canales de distribución	57
CAPÍTULO IV.....		59
4.	Plan de exportación.....	59
4.1.	Cronograma	59
4.2.	Esquema básico de exportación	61
4.3.	Requisitos y documentos para exportar	61
4.3.1.	Registro como exportador	61
4.3.2.	Documentos para exportar:.....	62
4.3.3.	Certificados	71
4.3.3.1	Certificados sanitarios.....	71
4.3.3.2	Certificado de origen	71
4.3.3.3.	Certificados de calidad.....	73
4.4.	Documentos a presentar por la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”.....	73
4.5.	Trámites de exportación	73
4.6	Clasificación arancelaria.....	75
4.7.	Regímenes aduaneros	81
4.8.	Elección de la forma de pago	83
4.9.	Incoterms.....	84
CAPÍTULO V.....		92
5.	Estudio financiero.....	92
5.1.	Inversiones	92
5.2.	Costos	93
5.3.	Gastos de exportación	94
5.4.	Estado de resultados.....	95
5.5.	Estado de resultados proyectado	96
5.6.	Flujo de caja	97
5.7.	Balances proyectados	98
5.8.	Evaluación del proyecto	100
5.8.1.	Valor actual neto	100

5.8.2. Tasa interna de retorno	101
5.8.3. Relación beneficio costo.....	102
5.8.4. Periodo de recuperación de la inversión	102
5.8.5. Punto de equilibrio.....	103
5.9. Análisis de sensibilidad	105
5.9.1. Flujo de caja exportando 100% de la producción.....	106
5.9.2. Valor actual neto exportando 100% de la producción	107
5.9.3. Tasa interna de retorno exportando 100% de la producción.....	107
5.9.4. Relación beneficio costo exportando 100% de la producción	109
5.9.5. Periodo de recuperación de la inversión exportando 100% de la producción.....	109
5.9.6. Punto de equilibrio exportando 100% de la producción	110
5.10. Análisis del tipo de cambio.....	112
Conclusiones y recomendaciones	113
Conclusiones	113
Recomendaciones	115
Resumen	117
Summary	119
Bibliografía.....	120
Anexos.....	121

Índice de figuras

No.	Título	Página
1.	Logotipo Calzado Vinicio.....	4
2.	Estructura organizacional.....	5
3.	Macrolocalización – Chimborazo - Ecuador	6
4.	Microlocalización– Penipe.....	7
5.	Flujograma de procesos	37
6.	Distribución de la planta	38
7.	Zapatos modelos clark	42
8.	Participación de la producción por ciudad.....	52
9.	Demanda de pares de zapatos de las principales ciudades de Italia.....	53

10.	Página de la asociación de calzado italiano	55
11.	Canales de distribución	58
12.	Esquema básico de exportación	61
13.	Factura proforma	64
14.	Factura comercial	66
15.	Carta de porte	68
16.	Lista de empaque - packingList.....	70
17.	Certificado de origen	72
18.	Punto de equilibrio.....	105
19.	Punto de equilibrio exportando 100% de la producción	111

Índice de cuadros

No.	Título	Página
1.	Matriz de implicados.....	8
2.	Matriz de factores externos económicos	10
3.	Matriz de factores externos sociales	13
4.	Matriz de factores externos político-legales	15
5.	Matriz de factores externos tecnológicos	16
6.	Matriz de prioridades factores económicas	17
7.	Matriz de prioridades factores sociales	19
8.	Matriz de prioridades factores políticos	20
9.	Matriz de prioridades factores tecnológicos	21
10.	Matriz de perfiles estratégicos externos.	22
11.	Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos.....	24
12.	Factores clave internos	26
13.	Matriz de perfiles estratégicos internos.	28
14.	Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos.....	30
15.	Foda	32
16.	Matriz medioambiental.	39
17.	Exportaciones e importaciones.	45
18.	Indicadores.....	47
19.	Clima	50

20.	Rango de edades	51
21.	Producción de pares de calzado de Italia.....	51
22.	Demanda proyectada de pares de zapatos de Florencia	53
23.	Demanda insatisfecha.....	54
24.	Parámetros de negociación.....	56
25.	Cronogramas de actividades.....	60
26.	Etiquetado de calzado.....	74
27.	Trámites obligatorios: autorizaciones previas.....	77
28.	Trámites complementarios: certificados no exigibles	78
29.	Resumen de los incoterms	91
30.	Inversiones	92
31.	Costos	93
32.	Gastos de exportación	94
33.	Estado de resultados.....	95
34.	Estado de resultados proyectado	96
35.	Flujo de caja proyectado	97
36.	Balances proyectados	98
37.	Valor actual neto	100
38.	Valor actual neto negativo	101
39.	Período de recuperación de la inversión	103
40.	Flujo de caja exportando 100% de la producción.....	106
41.	Valor actual neto exportando el 100%.....	107
42.	Valor actual neto negativo	108
43.	Período de recuperación de la inversión	109
44.	Resumen análisis de sensibilidad	111

Índice de anexos

No.	Título	Página
1	Modelo de contrato de compra venta internacional.....	122
2	Calculo de la demanda proyectada – método mínimos cuadrados	125
3	Socios de “Calzado Vinicio”.....	126
4	Sobre las compañías limitadas.....	127
5	Cuadro de depreciaciones - amortizaciones	132

6	Sueldos	133
7	Archivo fotográfico.....	133

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo investigativo consiste en realizar un estudio sobre la factibilidad para la elaboración y comercialización del zapato de cuero tipo gamuzado modelo Clark de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “calzado Vinicio” en el cantón Penipe, Provincia de Chimborazo, teniendo en cuenta la información obtenida previamente y de forma general, empezaremos con los estudios del proyecto, comenzando los factores que interviene en el proceso de fabricación, comercialización y exportación.

La presente investigación nace de la necesidad de operar un mercado de volúmenes, mejor aprovechamiento de las instalaciones, dificultades de venta en el mercado interno, posibilidad de precios más rentables, alargamiento del ciclo de vida de un producto, mejorar la imagen y equilibrar con la entrada de competidores en el mercado interno

El proyecto de factibilidad para la elaboración y comercialización, no solo se enfocará en una investigación de mercado, también se realizara una análisis de los factores más relevantes que le rodean a la cooperativa para que su desarrollo sea exitoso en el ámbito nacional e internacional. Con este Proyecto la cooperativa de producción del calzado Penipe, se direcciona en ampliar el mercado y realizar un análisis del medio interno como externo de la empresa, el cual nos ayude a dar varios lineamientos y estrategias para la toma de decisiones que influyan a mejorar el posicionamiento en el mercado generando así verdaderas ventajas competitivas.

Además se analizará el marco legal en el cual determinaremos la viabilidad y requerimientos que se necesita para la exportación del zapato de cuero tipo gamuzado modelo Clark; en base al estudio de mercado y técnico, realizaremos el estudio financiero en el cual estableceremos el monto de los recursos necesarios para la realización del proyecto, con lo cual se obtendrá una visión del futuro de la empresa, donde definiremos la rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES Y DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA “CALZADO VINICIO”

1.1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA DE “CALZADO VINICIO”

La creación de la cooperativa industrial del calzado Vinicio comienza en el año de 1990 todo esto gracias al convenio que lo realiza el Padre Jaime Álvarez Benjumea párroco del cantón Penipe con los señores Italianos del monte Granado esta organización se encuentra a la cabeza del Padre Vinicio Albánese.

En el transcurso de un año se consiguió que toda la maquinaria sea donada a “CEBYCAM-CES”, mientras que en el cantón Penipe comenzó a construir la infraestructura y el espacio físico donde se va a instalar toda la maquinaria para la fábrica.

A inicios de 1992 se reúnen 35 Jóvenes del cantón Penipe con Capacidades Especiales e inician su capacitación en todo lo relacionado a la fabricación del calzado, esta capacitación se la realiza en el SECAP y tiene una duración de 9 meses.

En julio del mismo año llegan 6 contenedores con la maquinaria y material donado para trabajar por dos años, al igual que los diseños viene desde Italia. Es así que un sueño que parecía imposible se convierte en realidad un 10 de Agosto de 1992.

La fábrica de producción lleva el nombre de CALZADO VINICIO en homenaje y agradecimiento al gestor y mentalizador de esta obra Padre Vinicio Albánese.

La creación de calzado Vinicio busca la inserción de personas con discapacidades especiales al mundo laboral y no sean una carga para la sociedad sino entes productivos.

1.1.1. BASE LEGAL

La Cooperativa de producción industrial de calzado, fue creada según Acuerdo Ministerial 2368, del Ministerio de Bienestar Social, hoy el MIES, de fecha 26 de diciembre de 1995.

1.1.2. MISIÓN

La Cooperativa de Producción Industrial del Calzado “Penipe” somos una organización social, que integramos laboral y socialmente a personas con y sin discapacidad, valorando sus potencialidades y fortaleciendo la autoestima, mediante la producción de un calzado de calidad y competitividad, basada en el *principio de Cultura y Economía Solidaria*, con cobertura local y nacional.

1.1.3. VISIÓN

Ser una empresa líder en la producción y comercialización del calzado; con calidad, variedad y bajos precios en sus productos. Siempre buscando satisfacer al cliente y aplicando estrategias innovadoras para posicionar la marca Calzado Vinicio en el mercado Ecuatoriano.

1.1.4. OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

- Ofrecer, mediante el trabajo común, mejores condiciones de vida de las personas con y sin discapacidad y sus familias.
- Crear fuentes de trabajo que permitan integrar a los socios y a la colectividad con actividades que se realizan en la Cooperativa de manera adecuada, favorable y oportuna
- Desarrollar una fuerza organizativa entre los cooperados y otros sectores de la población, para dar un buen aporte a la colectividad, como ejemplo para otros grupos y las nuevas generaciones.
- Procurar contribuir al desarrollo de Penipe y la zona, a través de todos los medios lícitos y posibles, con el apoyo de instituciones

públicas y privadas del Cantón, la provincia y más sectores a nivel interno o externo del país.

1.1.5. FILOSOFÍA INSTITUCIONAL

La experiencia de desarrollo socioeconómico llevada a cabo en Penipe ha dejado lecciones exitosas que basan su accionar en la filosofía de Cultura y Economía Solidaria. La urgencia de trabajar sobre los valores y principios de cultura y economía solidaria surge de la constatación de que la pobreza crece y se profundiza después de tantas décadas de intervenciones institucionales dirigidas a mejorar las condiciones de vida y producción de la población en condiciones de pobreza.

En la solidaridad el sujeto de la acción es el hombre no el capital. Se busca que se enriquezca la comunidad y no los dueños del capital. Es la corriente eléctrica que conecta entre sí a los miembros de la comunidad y a las generaciones que se suceden. Es una comunidad terapéutica, en la que se desarrollan las potencialidades para una vida independiente y normalizada. Es el remplazo de la caridad y el asistencialismo, con la rehabilitación, el trabajo, la producción, la vivienda, que alimentan un proceso social y económico único e interrelacionado que desembocan en el mismo caudal: la cultura de la solidaridad.

No es sino un replanteamiento de la organización económica en forma paralela al fortalecimiento de los deberes y derechos individuales y colectivos de la ciudadanía. Es la valorización de las potencialidades productivas locales, mediante la incorporación de encadenamientos productivos que generen valor agregado en la propia zona; el desarrollo del capital humano mediante el fortalecimiento de la autoestima y la cultura de los pueblos; y el desarrollo de la solidaridad de los grupos humanos, para lograr el desarrollo equitativo y sustentable.

El compromiso está en reconocer y fortalecer las capacidades propias de la comunidad. Valorar todas sus posibilidades para emprender un largo

proceso de desarrollo. Producir eficiente y rentablemente, para construir una sociedad con menos pobreza y más solidaria. El compromiso se expresa, también, en los auspiciantes en tanto se espera que se organicen y reproduzcan en su lugar de origen el sentido comunitario de la solidaridad. La Cooperativa de Producción Industrial del Calzado tiene la responsabilidad de responder por la calidad de los servicios; de construir una nueva realidad con la que se rompe otro equívoco: aquel que intenta adaptar al discapacitado a una realidad de hombres sin discapacidades; la alianza de personas en busca de crear una cultura solidaria, el desarrollo económico justo y equitativo de la sociedad y el pleno goce de los derechos humanos.

El respeto se basa en el reconocimiento de que en la debilidad está el punto de partida del drama y de la esperanza. Propiciar un aire sereno, como si se hubiese logrado despejar toda la violencia y la opresión que se respira en lugares donde el drama humano es extremo. Creando las condiciones que les permitan forjar una propia normalidad, con igualdad de oportunidades.

1.1.6. LOGOTIPO

FIGURA N.º1
LOGOTIPO CALZADO VINICIO



FUENTE: Cooperativa de Producción Industrial del Calzado “Penipe” –
CALZADO VINICIO 2011

1.1.7. SLOGAN

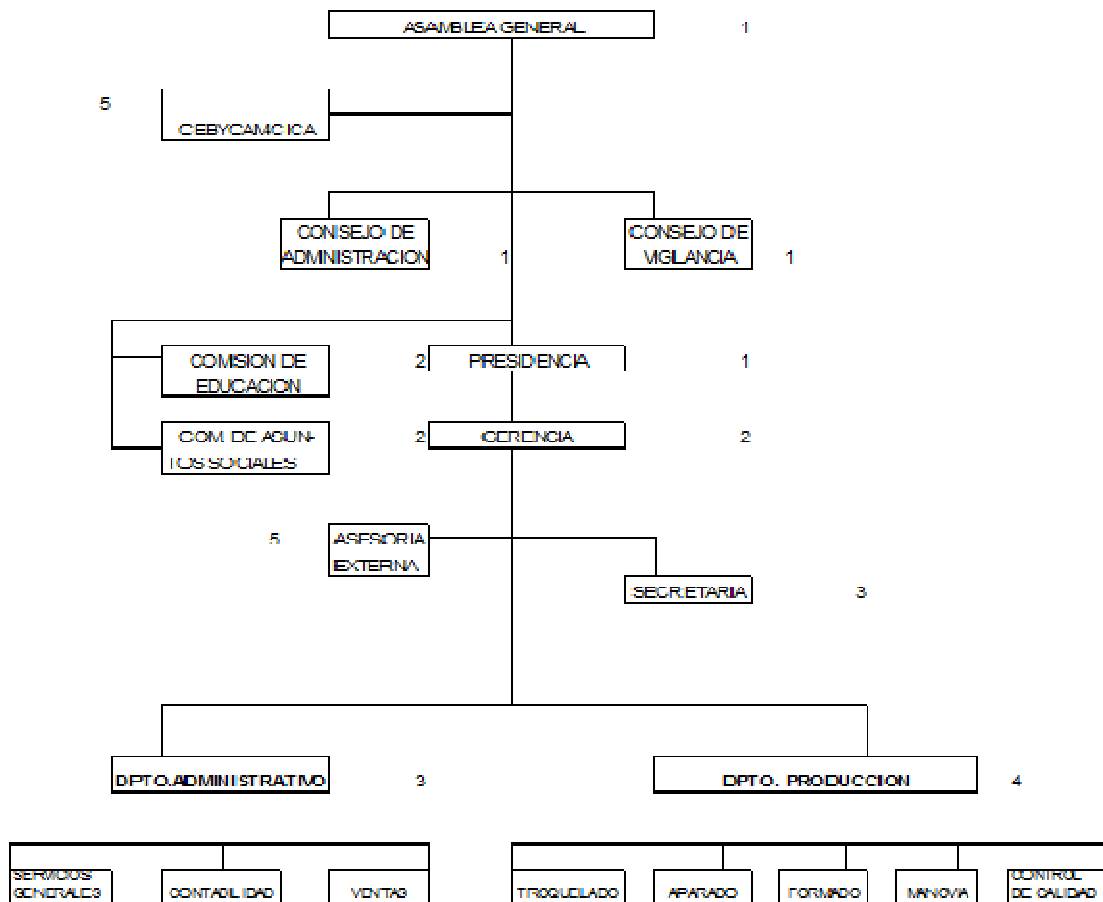
“Tan cómodos como lo natural”

1.1.8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

FIGURA No. 2

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

COOPERATIVA DE PRODUCCION INDUSTRIAL DEL CALZADO PENIPE
E ESTRUCTURA ORGANICA



CUADRO DE REFERENCIAS:

NIVELES
1. Directivo
2. Ejecutivo
3. Administrativo
4. Operacional
5. Asesor

1.2. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA “CALZADO VINICIO”

1.2.1 LOCALIZACIÓN

1.2.1.1.MACROLOCALIZACIÓN

La Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – CALZADO VINICIO, se encuentra en América del Sur, Ecuador, Provincia de Chimborazo.

FIGURA No. 3
MACROLOCALIZACIÓN – CHIMBORAZO - ECUADOR



1.2.1.2.MICROLOCALIZACIÓN

Su microlocalización es en el Cantón Penipe, Avda. Amazonas s/n y vía a Baños

FIGURA No. 4
MICROLOCALIACIÓN- PENIPE



1.2.2. MATRIZ DE IMPLICADOS

Como implicados señalaremos a las personas, grupo de personas u organizaciones, que de una u otra manera están relacionados, en un sentido o en otro, con el cumplimiento de la misión de la organización, los mismos influirán directamente o serán influidos por las decisiones de la organización, de modo positivo o negativo.

CUADRO No. 1
MATRIZ DE IMPLICADOS

IMPLICADOS	CRITERIOS
Administrador	<ul style="list-style-type: none"> • Toma decisiones. • Representa al grupo.
Gobierno.	<ul style="list-style-type: none"> • Influye con leyes y/o políticas. • Ofrece incentivos.
Proveedores.	<ul style="list-style-type: none"> • Suministran materiales directos e insumos.
Competidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Afectan el precio del producto por leyes de oferta. • Obligan a ser competitivos
Distribuidores.	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecen servicios de distribución del producto.
Trabajadores.	<ul style="list-style-type: none"> • Prestan sus servicios. • Reciben un salario.
Clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Consumidores del producto.
Instituciones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> • Son una fuente de financiamiento.
País Importador	<ul style="list-style-type: none"> • El país que tiene la empresa que se encargara de comercializar el producto

Realizado por: Los Autores

1.2.3. ANÁLISIS EXTERNO

1.2.3.1. DETERMINACIÓN DE LOS FACTORES ESTRATÉGICOS.

Respecto a los factores externos, se refiere a índices, características, y situaciones del medio en el que desenvuelve sus actividades la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio, estos factores se analizan desde el punto del Macroentorno y así se determinará su comportamiento actual y su impacto.

MACROENTORNO

Al identificar el Macroentorno o medio ambiente general se estudiarán las fuerzas que no se pueden controlar, es decir que están fuera del alcance la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” y no tiene ningún grado de intervención, básicamente se consideran cinco aspectos que son los siguientes:

- Factor Económico.
- Factor Social.
- Factor Político - Legal.
- Factor Tecnológico.

1.2.3.1.1. MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS ECONÓMICOS

CUADRO No. 2

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS ECONÓMICOS

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN LA COOPERATIVA	IMPLICADOS
<p>E.1 Recesión Económica.</p> <p>Fase del ciclo económico caracterizado por una contracción en las actividades económicas de consecuencias negativas.</p>	<p>Después de un periodo recesivo a nivel mundial, a la misma se la está dejando atrás, de todas formas se la debe tener en cuenta debido a los factores ambientales – naturales que pueden afectar drástica y desprevenidamente</p>	<p>El impacto es directo, pues por la recesión no se pueden hacer inversiones tranquilamente, hasta que la situación económica sea confiable y segura.</p>	Gobierno
			Competidores
			Clientes
			País Importador
<p>E.2 Inflación.</p> <p>Describe una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar</p>	<p>Su comportamiento se ha mantenido estable, con una leve tendencia a la alta respecto a marzo del año anterior la inflación se encuentra en el 6.12%¹</p>	<p>Debido a que tiene un leve incremento existe escasa afectación, pero se la debe tener en cuenta debido a que la misma muestra como pierde poder adquisitivo el dinero.</p>	Gobierno
			Competidores
			Clientes

¹ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

con el mismo.			
<p>E.3 Impuestos.</p> <p>Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley.</p>	<p>El comportamiento de esta variable ha sido estable en lo que se refiere al IVA, y en lo que respecta al impuesto a la renta existe una reducción progresiva de la tarifa en los siguientes términos:</p> <p>Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva fue del 24%, Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva, será del 23%. A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva será del 22%²</p>	<p>Afecta directamente y beneficiosamente, pues la empresa pagará el impuesto a la renta en los términos establecidos.</p>	<p>Clientes</p> <p>Empresa</p>
<p>E.4 Tasa Activa Referencial.</p> <p>Es el promedio</p>	<p>Esta tasa mantiene un comportamiento estable en relación a otros indicadores, el</p>	<p>Repercute directamente, pues la misma permitirá a la Cooperativa de</p>	<p>Gobierno.</p>

² Código de la Producción

<p>ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.</p>	<p>mismo se ha mantenido por largo tiempo entre 8.17% y 9.21%³</p>	<p>Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio elaborar planes de inversión y proyectos de ampliación con mayor precisión.</p>	<p>Empresas. Sector Financiero.</p>
<p>E.5 Riesgo país. Hace referencia a la situación tanto política como económica de un país.</p>	<p>El riesgo país ha ido tomando una tendencia a la baja en los últimos meses, esta variable debe ser considerada ya que puede variar repentinamente, al momento está en 840 puntos⁴</p>	<p>Aunque no afecta de manera significativa, la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio no necesitará inversión extranjera, hay que tomarlo en cuenta desde el punto que es una amenaza a nivel general.</p>	<p>Gobierno. Competidores.</p>
<p>E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.</p>	<p>El dólar es una moneda fuerte, ya que la economía estadounidense por</p>	<p>Afecta directamente a la actividad exportadora pues el tipo de cambio es</p>	<p>Gobierno.</p>

³ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=activa

⁴ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

Se refiere a con qué frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.	ser fuerte la respalda de buena manera, de todas formas se debe tener en cuenta el cambio con el Euro que en los últimos periodos le ha venido ganado espacio al mismo.	variable, por lo que se deberán tomar las precauciones necesarias.	Empresas.
			País Importador

Realizado por: Los Autores

1.2.3.1.2. MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS SOCIALES

CUADRO No. 3

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS SOCIALES

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	COMPORTAMIENTO.	IMPACTO EN LA COOPERATIVA	IMPLICADOS.
<p>S.1 Migración</p> <p>Traslado de personas de un lugar a otro para residir en él.</p>	<p>Existe una amplia tendencia a la migración en nuestro país, principalmente hacia Estados Unidos, España, Italia, Francia, Alemania.</p>	<p>Esta variable tiene un impacto significativo en lo que se refiere a la exportación del producto, pues los ecuatorianos residentes en Italia podrán adquirir productos de su país de origen.</p>	<p>Clientes Nacionales</p>

<p>S.2 Clase social.</p> <p>Alta.</p> <p>Media.</p> <p>Media – baja.</p> <p>Baja</p>	<p>Aunque existen esfuerzos por parte del gobierno hay una gran brecha entre las clases sociales, al existir una alta concentración de dinero en manos de unos pocos, y las diferencias con las demás clases son muy amplias.</p>	<p>La variable clases sociales no tiene un impacto determinante en el la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio</p>	<p>Clientes.</p>
<p>S.3 Desempleo.</p> <p>Muestra el paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran puesto de trabajo</p>	<p>El comportamiento de esta variable en el último semestre ha estado entre 9.09% y 5.07%⁵ con tendencia a la baja.</p>	<p>Esta variable tiene un impacto bajo que se lo debe tener en cuenta.</p>	<p>Clientes</p> <p>Gobierno</p> <p>Competidores</p>

Realizado por: Los Autores

⁵ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo

1.2.3.1.3. MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS POLÍTICO-LEGALES

CUADRO No. 4

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS POLÍTICO-LEGALES

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN LA COOPERATIVA	IMPLICADOS
<p>PL.1. Marco jurídico vigente.</p> <p>Son las leyes existentes en lo referente a los permisos de funcionamiento como para las exportaciones del producto.</p>	<p>Existen trámites jurídicos demandados por la ley para en funcionamiento como para la exportación de los zapatos</p>	<p>No existe mayor impacto en la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, pues las leyes se aplican a todas la entidades exportadoras y comercializadoras, y son leyes que se deberán seguir obligatoriamente</p>	<p>Gobierno</p> <hr/> <p>Empresas</p>

Realizado por: Los Autores

1.2.3.1.4. MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS TECNOLÓGICOS

CUADRO No. 5

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS TECNOLÓGICOS

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN LA COOPERATIVA	IMPLICADOS
<p>T.1 Telecomunicaciones.</p> <p>Son las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una empresa</p>	<p>El comportamiento de esta variable es favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado</p>	<p>Facilita la comunicación de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, y reduce costos a través de la contratación de planes corporativos</p>	Proveedores
			Distribuidores
			Trabajadores
<p>T.2 Accesibilidad a Internet</p>	<p>En los últimos años la accesibilidad a internet se ha visto incrementada ya que su costo se ha reducido considerablemente</p>	<p>Impacta de buena manera pues las negociaciones con las empresas importadoras se las realizarán por medios electrónicos, las cuales facilitarán las mismas y reducirán los costos</p>	Nuevos Clientes
			Competidores.

Realizado por: Los Autores

1.2.3.2. MATRIZ DE PRIORIDADES

1.2.3.2.1. MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES ECONÓMICOS

CUADRO No. 6

MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES ECONÓMICAS

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad E.6. E.3.	Alta Prioridad	Media Prioridad E.5.
	Media	Alta Prioridad E.1. E.4.	Media Prioridad E.2.	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

E.1 Recesión Económica

E.2 Inflación

E.3 Impuestos

E.4 Tasas Activa Referencial

E.5 Riesgo país

E.6 Comportamiento del dólar a nivel mundial.

Se observa que factores económicos como los impuestos y el comportamiento de dólar son de alto impacto para la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, principalmente debido a que la comercialización se realizará en Italia, por lo tanto se debe tomar en cuenta el tipo de cambio; en lo referente a los impuestos dado que el impuesto a la renta disminuirá, impactará de buena manera en las cooperativa, por otro lado aunque el riesgo país tiene gran probabilidad de ocurrencia, no tiene un impacto considerable; la tasa activa referencial se ha mantenido constante, de ahí que su probabilidad de ocurrencia es media, pero se le debe tener en cuenta debido a que tienen un impacto significativo en la cooperativa, en el caso de adquirir una préstamo, la recesión económica si bien tiene probabilidad de ocurrencia media, impacta altamente en la cooperativa, por último la inflación, ha mantenido una tendencia a la alta en los últimos tiempos y tendría un impacto medio igual que su probabilidad a que se incremente.

1.2.3.2.2. MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES SOCIALES

CUADRO No. 7

MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES SOCIALES

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad S.1.	Media Prioridad S.2. S.3.	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

S.1 Migración

S.2 Clase social

S.3 Desempleo

Dentro de los aspectos sociales podemos observar que los factores considerados tienen una probabilidad de ocurrencia media, aunque con

impactos diferentes en la cooperativa, pues la clase social y el desempleo tienen un impacto medio, por otro lado la migración tiene un impacto significativo para el producto en cuanto a su exportación.

1.2.3.2.3. MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES POLÍTICOS-LEGALES

CUADRO No. 8

MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES POLÍTICOS

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad PL.1.	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

PL.1 Marco jurídico vigente

Dentro de lo que se refiere a factores políticos, se ha determinado que el marco jurídico vigente tiene una ocurrencia media y una probabilidad de impacto medio pues el marco jurídico debe ser estable para que no produzca incertidumbre dentro de lo que se refiere a toma de decisiones en cuanto a aspectos técnicos y legales.

1.2.3.2.4. MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES TECNOLÓGICOS

CUADRO No. 9

MATRIZ DE PRIORIDADES FACTORES TECNOLÓGICOS

PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	Alta	Alta Prioridad T.1 T.2	Alta Prioridad	Media Prioridad
	Media	Alta Prioridad	Media Prioridad	Baja Prioridad
	Baja	Media Prioridad	Baja Prioridad	Baja Prioridad
		Alto	Medio	Bajo
		PROBABILIDAD DE IMPACTO		

Realizado por: Los Autores

T.1 Telecomunicaciones

T.2 Acceso a Internet

Ambos factores tienen una probabilidad de ocurrencia e impacto alto en la cooperativa, al abaratar los costos y facilitar el acceso al servicio.

1.2.3.3. MATRIZ DE PERFILES ESTRATÉGICOS EXTERNOS.

CUADRO No. 10

MATRIZ DE PERFILES ESTRATÉGICOS EXTERNOS.

FACTOR	CLASIFICACION DEL IMPACTO				
	AMENAZA		NORMAL	OPORTUNIDAD	
	Gran amenaza	Amenaza	N	Oportunidad	Gran oportunidad
Recesión económica.	1				
Inflación.		1			
Impuestos.				1	
Tasas Activa				1	
Riesgo país.			1		
Cotización del dólar.		1			
Migración				1	
Clase social.			1		
Desempleo.			1		
Marco jurídico vigente.		1			
Telecomunicaciones					1
Acceso a Internet					1
PORCENTAJE	8%	25%	25%	25%	17%

Realizado por: Los Autores

ANÁLISIS

La matriz de perfiles estratégicos muestra la identificación de los factores reconociendo su impacto en la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, como una amenaza, una oportunidad o con un impacto normal hacia la misma.

Dentro de la matriz se observa que existe:

Gran amenaza 8%

Amenaza 25%

E 25%

Oportunidad 55%

Gran oportunidad 17%

Por lo tanto se tendrán cuenta estos factores en los demás estudios, de tal manera que el plan se ajuste lo más posible a la realidad actual.

1.2.3.4. CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES ESTRATÉGICOS EXTERNOS

CUADRO No. 11

CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES ESTRATÉGICOS EXTERNOS.				
FACTOR	Peso del Impacto		Valoración de la capacidad de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
	Importancia Ponderada	Peso específico		
Recesión económica.	15	0,08	3	0,25
Inflación.	16	0,09	3	0,27
Impuestos.	20	0,11	4	0,44
Tasas Activa	20	0,11	4	0,44
Riesgo país.	10	0,06	2	0,11
Cotización del dólar.	20	0,11	2	0,22
Migración	10	0,06	3	0,17
Clase social.	5	0,03	3	0,08
Desempleo.	5	0,03	3	0,08
Marco jurídico vigente.	20	0,11	2	0,22
Telecomunicaciones	20	0,11	4	0,44
Acceso a Internet	20	0,11	4	0,44
Total	181	1,00	-	3,17

En lo que se refiere a la importancia ponderada se ha tomado como valor máximo de calificación 20.

La escala de la capacidad de respuesta es:

1. Pobre
2. Bajo lo Normal
3. Normal
4. Sobre lo Normal
5. Alto

La capacidad de respuesta que tiene la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, a los factores externos es Normal

1.2.4. ANÁLISIS INTERNO

Permitirá determinar las fortalezas y debilidades de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” en sus áreas funcionales, entre ellas:

- Administración.
- Marketing.
- Finanzas.
- Recursos Humanos.

1.2.4.1. FACTORES CLAVE INTERNOS

CUADRO No. 12

FACTORES CLAVE INTERNOS

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	SITUACIÓN DE LA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DEL CALZADO PENIPE – “CALZADO VINICIO”	IMPLICADOS
M. Función de Marketing	El marketing abarca muchas áreas dentro de sí mismo, en la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, encontramos que necesita designar un presupuesto para esta área, y realizar un plan de comunicación.	Administración Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”,
R.H. Recursos Humanos	La Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, tiene una amplia experiencia, en lo que se refiere a elaboración de calzado, además se nota un buen ambiente de trabajo	Administración Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”,
F. Finanzas	En el ámbito financiero la Cooperativa de	Administración

	Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, se maneja muy bien, tiene una deuda controlada y mantiene márgenes de utilidad adecuados.	Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”,
A. Administración.	El administrador lleva mucho tiempo dirigiendo y ha demostrado manejarla de la mejor manera	Administración Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”,

Realizado por: Los Autores

1.2.4.2. MATRIZ DE PERFILES ESTRATÉGICOS INTERNOS.

CUADRO No. 13

MATRIZ DE PERFILES ESTRATÉGICOS INTERNOS.

FACTOR	CLASIFICACION DEL IMPACTO				
	Debilidad		NORM AL	Fortaleza	
	Gran Debilidad	Debilidad	E	Fortaleza	Gran Fortaleza
M. Función de Marketing		1			
R.H. Recursos Humanos				1	
F. Finanzas				1	
A. Administración.				1	
	0%	25%	0%	75%	0%

Realizado por: Los Autores

ANÁLISIS

La matriz de perfiles estratégicos muestra la identificación de los factores reconociendo su impacto en el grupo como una fortaleza, debilidad o con un impacto normal hacia la misma.

Dentro de la matriz se observa que existe:

Gran Fortaleza **0%**

Fortaleza **75%**

E **0%**

Debilidad **25%**

Gran Debilidad **0%**

Estos factores se tomarán en cuenta en los siguientes estudios de tal manera que el plan se ajuste de la manera más adecuada a la situación actual de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”, la cual por lo que se puede observar, necesita pequeños ajustes en los departamentos con debilidades y maximizar las fortalezas que ya tiene.

1.2.4.3. CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES ESTRATÉGICOS INTERNOS

CUADRO No. 14

CAPACIDAD DE RESPUESTA A FACTORES ESTRATÉGICOS INTERNOS.

FACTOR	Peso del Impacto		Valoración de la capacidad de respuesta	Valor ponderado de la respuesta
	Importancia Ponderada	Peso específico		
Marketing	25	0,28	2	0,56
Recursos Humanos	20	0,22	4	0,89
Finanzas	25	0,28	3	0,83
Administración.	20	0,22	4	0,89
Total	90	1,00	-	3,17

Realizado por: Los Autores

En lo que se refiere a la importancia ponderada se ha tomado como valor máximo de calificación 25

La escala de la capacidad de respuesta es:

1. Pobre
2. Bajo lo Normal
3. Normal

4. Sobre lo Normal

5. Alto

La capacidad de respuesta que tiene la empresa, a los factores internos es Normal

1.2.5. FODA

La herramienta de análisis estratégico FODA ofrece datos de salida para conocer la situación real en que se encuentra la empresa, así como el riesgo y oportunidades que existen en el mercado y que afectan directamente al funcionamiento del negocio.

Detalle de cada uno de los componentes del análisis FODA

COMPONENTES INTERNOS DE LA ORGANIZACIÓN

Fortalezas

Debilidades

COMPONENTES EXTERNOS A LA ORGANIZACIÓN

Oportunidades

Amenazas

Una vez descrito las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades de la organización podemos construir la Matriz FODA, matriz que nos permite visualizar y resumir la situación actual de la empresa.

CUADRO No. 15

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Recursos Humanos Personal de amplia experiencia Estabilidad Laboral y buen ambiente de trabajo• Finanzas Deuda Controlada Márgenes de ganancia adecuados• Administración Estabilidad Gerencial Buen manejo	<ul style="list-style-type: none">• Marketing: Bajo presupuesto No se tiene un plan de comunicación
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Impuestos.• Tasas Activa• Telecomunicaciones• Acceso a Internet	<ul style="list-style-type: none">• Recesión económica• Inflación• Comportamiento del dólar.

Realizado por: Los autores

1.2.6. HIPÓTESIS

La hipótesis de la presente tesis al tener el esquema de un proyecto, será una hipótesis descriptiva.

El diseño del proyecto de factibilidad para la elaboración y comercialización del zapato de cuero tipo gamuzado modelo Clark mostrará la factibilidad de mercado, técnica, de exportación y financiera.

1.2.6.1. VARIABLES DE ESTUDIO

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Diseño del Proyecto de factibilidad

VARIABLE DEPENDIENTE:

Factibilidad de mercado, técnica, de exportación y financiera

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1 INGENIERÍA

2.1.1. PROCESO DE ELABORACIÓN DEL CALZADO

ADQUISICIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES

La Cooperativa cuenta con un selecto grupo de proveedores, los mismos que han probado la calidad de los productos, toda vez que de eso depende el calzado que elaboramos, nuestra política general rige que para las adquisiciones, debemos contar por lo menos con 3 alternativas de compra a fin de seleccionar el proveedor más positivo que brinde los mejores beneficios en cuanto a calidad y precios.

ELABORACIÓN DEL CALZADO

El proceso de producción comprende las siguientes fases:

TROQUELADO

Consiste en el corte del zapato en sus diferentes piezas, para calzado tubular.

APARADO

Se cumple con el perfeccionamiento y unión de las diferentes piezas que conforman el calzado, esto es, mediante:

DESTALLADO

Destallado de las diferentes piezas que conforman el calzado, es decir rebajado del calibre del cuero para la unión de las piezas

PEGADO

Se da una leve mano de pega para la unión de las piezas

TINTURADO

Se tiñen los contornos de los cortes a fin de emparejar el color del zapato

COSIDO Y RIBETEADO

En esta fase se aprecia la destreza de las personas que maniobran las máquinas de costura, pues las costuras vistas constituyen el adorno de los zapatos, que a la vez unen definitivamente el calzado

COSIDO A MANO DEL CALZADO

En esta fase el papel que desempeñan las personas con discapacidad física es muy importante, toda vez que de ellos depende el fluido del proceso, su habilidad es impresionante, existen personas que han desarrollado estas destrezas llegando a coser hasta 35 pares de zapatos en 8 horas de labores.

ENFORMADO

Una vez que el zapato ha sido cosido a mano pasa a ser procesado a una temperatura que superior a los 120° en la formadora eléctrica la misma que le da la forma del calzado que llega hasta la fase del cosido a mano en cada una de las series para cumplir los pedidos. Estas series van desde el N° 25 al N° 44

MANOVIA

Continuando con el proceso de producción, el calzado es puesto en horma, humedecido y estirado en un horno hidráulico que emite calor y vapor, con el objeto de darle al cuero ciertas características de suavidad y estiramiento que al ser usado por el consumidor final podrá sentir la suavidad y comodidad.

Se debe destacar que el producto es pegado y cosido a la planta, lo que garantiza su duración y comodidad.

ACABADOS

En esta fase al calzado se le pone la plantilla interna, con el respectivo soporte que le da la característica de un zapato ortopédico que cuida la salud del pie

SELLADO

Es el sellado con la marca “VINICIO” que identifica la empresa, para finalmente pasar a la fase de control de calidad.

CONTROL DE CALIDAD

El calzado es rigurosamente revisado, aquí se detectan las fallas que a simple vista serían imperceptibles para cualquier persona que no conoce de los estándares de calidad que debe cumplir un zapato de calidad, y es así que la detección de fallas mínimas hace que el zapato sea clasificado como clase B, el mismo que será vendido a un menor costo

EMPACADO

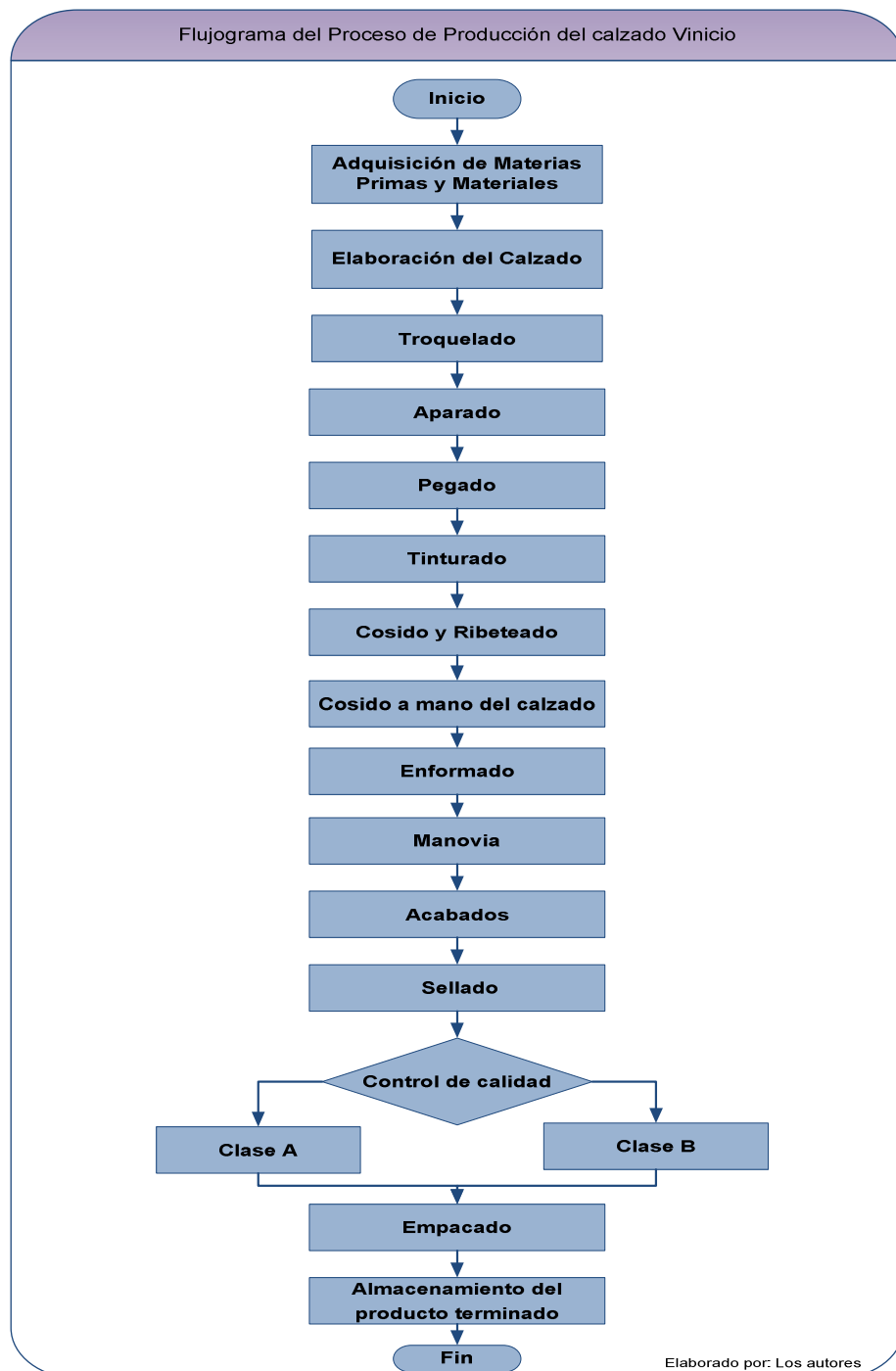
El calzado que cumple los estándares de calidad pasa a ser colocado en las cajas de cartón.

ALMACENAMIENTO DEL PRODUCTO TERMINADO

Una vez empacado, se procede a clasificar los zapatos terminados en anaqueles por estilo y número.

2.1.2. FLUJOGRAMA DE PROCESOS

FIGURA No. 5
FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Fuente: Cooperativa de Producción Industrial del Calzado “Penipe” – Calzado Vinicio 2011

2.2. CAPACIDAD INSTALADA

Es la cantidad máxima de bienes o servicios que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas.

La Cooperativa de Producción Industrial produce 120 pares en 8 horas laborables, la producción en la Fábrica se realiza mediante órdenes de producción de clientes y para cubrir la demanda del Almacén.

2.3. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

FIGURA No. 6
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



2.4. IMPACTO AMBIENTAL

La afectación al medio ambiente y las formas y/o políticas que se escojan respecto de la conservación del mismo pueden generar barreras para realizar determinada inversión, por más que puedan generar un beneficio altamente atractivo al inversionista como a la sociedad.

Como se presenta en la realización del estudio de técnico, los impactos medioambientales se encuentran directamente relacionados con la

actividad específica del proyecto, por lo que basarse en problemas de otro tipo de proyectos resulta inútil.

Cada actividad productiva puede ocasionar problemas ambientales de distinto grado y consideración, como son especialmente las actividades relacionadas con petróleo, minas, agrícolas, industriales y forestales, cada una de las cuales representa diferentes afectaciones y por ende medidas para minimizar los impactos.

Para la correcta evaluación, se han tomado en cuenta los siguientes aspectos, que causaría el proyecto y que afectarían al medio ambiente:

**CUADRO No.16
MATRIZ MEDIOAMBIENTAL.**

CRITERIO	OBSERVACIONES	IMPACTO		
		ALTO	MEDIO	BAJO
Obras civiles	Solo las necesarias.			1
Recinto cerrado	Para evitar contaminación del producto y del ambiente.			1
Manejo de aguas residuales	Correctas instalaciones de las tuberías, con adecuado desfogue a las cañerías.			1
Ruido de la maquinaria	Bajo lo normal			1
Visibilidad	No se obstruye la			1

	visibilidad del lugar.			
Emanación de gases	La producción no produce emanaciones toxicas.			1
Manejo de desperdicios	Correctos procesos para eliminar los desperdicios.		1	
Correcta explotación de la materia prima	Se evita el desperdicio de materia prima.		1	
Utilización de luz	No existe un abuso del consumo de la energía.			1
Incendios	Existen medidas e implementos de prevención.			1
Diversidad de flora y fauna	No se altera el equilibrio de flora y fauna de la región.			1
Olores	No existe emanación de olores fuertes.		1	
Capa de ozono	No se utilizan productos que afecten a la capa de ozono.			1
Total		0%	23%	77%

Realizado por: Los autores

Como se puede observar en la matriz anterior, el impacto ambiental de la zapatería es en un 77% bajo y en un 23% medio, pues la mayoría de criterios han sido mitigados por la administración de la empresa para no causar ningún daño grave ni contaminación al medio ambiente.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. EL PRODUCTO

El zapato tiene las siguientes características:

- 100% cuero natural: tipo softy natural.
- Elaborado con materiales importados
- Tecnología y diseños italianos
- Plantas antideslizantes
- Suaves, cómodas y durables.
- Anatómico
- Tallas de la 25 a la 44

FIGURA No. 7
ZAPATOS MODELOS CLARK



Fuente: Calzado Vinicio

Se cuenta además con diversas alternativas, según la exigencia y gusto de los clientes:

- 12 modelos y diseños (según catálogo)
- Forma de cosido
- Hilos: blanco, café o negro
- Cordones: de algodón o cuero
- Plantas: casuales o gruesas
- Colores y tipos de cuero: graso, nobuck, gamuzado
- Ojales, ganchos o cordonerías
- Acolchado en el contorno del tobillo
- Plantilla ortopédica

El zapato se comercializa en cajas de cartón plastificadas, resistentes a la humedad, que identifican tallas, modelo y color.

3.2. MERCADO EXTERNO

El mercado al cual se va a exportar es Florencia - Italia, por lo que a continuación se detallará información de las mismas para conocer más acerca del mercado con el cual se va a comerciar y así no cometer errores en las negociaciones, en cuanto a lo cultural y logístico.

3.2.1. ITALIA

Oficialmente la República Italiana (en italiano: República italiana), es un país soberano miembro de la Unión Europea. Su territorio lo conforman principalmente la Península Itálica y dos grandes islas en el mar Mediterráneo: Sicilia y Cerdeña. En el norte está bordeado por los Alpes, donde limita con Francia, Suiza, Austria y Eslovenia. Los estados independientes de San Marino y Ciudad del Vaticano son enclaves dentro del territorio italiano. A su vez Campione d'Italia es un municipio italiano que forma un pequeño enclave en territorio suizo.

Ha sido el hogar de muchas culturas europeas como los etruscos y los romanos y también fue la cuna del Renacimiento, que comenzó en la región de Toscana y pronto se extendió por toda Europa. La capital de Italia, Roma, ha sido durante siglos el centro político y cultural de la civilización occidental, y también es la ciudad santa para la Iglesia católica, pues dentro de la ciudad se encuentra el microestado del Vaticano. El significado cultural del país se refleja en todos sus Patrimonios de la Humanidad, ya que tiene cuarenta y siete, el país con mayor número del mundo.

Italia es una república democrática, forma parte del G8 o grupo de las ocho naciones más industrializadas del mundo y es un país desarrollado con una calidad de vida alta

3.2.1.1. GOBIERNO

La política se basa en un sistema republicano parlamentarista con democracia representativa desde el 2 de junio de 1946, cuando la monarquía fue abolida por referéndum popular.

3.2.1.2. RELACIONES EXTERIORES











Fue miembro fundador de la Comunidad Europea, ahora Unión Europea. Fue admitida en la Organización de las Naciones Unidas en 1955, y es asimismo miembro de la OTAN, del GATT, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, de la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa y del Consejo de Europa. Desplegó tropas de apoyo en misiones de pacificación de las Naciones Unidas en Somalia, Mozambique y Timor Oriental, y apoyó a la OTAN y a las Naciones Unidas en Bosnia, Kosovo y Albania. Retiró su contingente militar de aproximadamente 3.200 soldados de Irak, en noviembre de 2006, manteniendo a trabajadores humanitarios. En agosto de 2006 envió aproximadamente a 2.450 soldados como Fuerza Provisional de las Naciones Unidas para el Líbano, en misión pacificadora.

3.2.1.3. ECONOMÍA

La actividad industrial ha sido el motor del desarrollo italiano, y el actual eje de su economía. Frente a ello, las actividades agrícolas han experimentado un considerable retroceso, tanto en ocupación de la población activa (7,3%), como en su participación en el PIB (3,7%). La producción agrícola no abastece la demanda alimenticia de la población, y es especialmente escasa en la rama ganadera: bovino (Cerdeña) y porcino (Emilia-Romaña).

CUADRO No. 17

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.

EXPORTACIONES A		IMPORTACIONES DE	
País	Porcentaje	País	Porcentaje
 Alemania	14,5%	 Alemania	17,7%
 Francia	12,2%	 Francia	11,1%
 Estados Unidos	9,7%	 Países Bajos	6,2%
 Reino Unido	6,7%	 Reino Unido	5,1%
 España	6%	 Estados Unidos	4,9%
Otros	50,9%	Otros	55%

La agricultura está más extendida con cultivos de cereales (trigo, arroz — primera productora europea—, maíz), leguminosas, plantas industriales (remolacha azucarera), hortalizas (pimientos, berenjenas, tomates y cebollas) y flores. Mención especial merece la fruticultura (peras, melocotones y manzanas en Emilia, Véneto y Campania; agrios en Sicilia), el olivo (en Liguria y el Mezzogiorno), que genera la segunda producción mundial de aceite (435.300 t), y finalmente, la vid, cuyo cultivo sitúa a Italia a la cabeza de la producción mundial de vinos (68,6 millones de hl), reconocidos internacionalmente por su calidad.

3.2.1.4. TURISMO

El turismo es uno de los sectores con más crecimiento en la economía nacional con 43,7 millones de turistas por año y un total de 42.700 millones de dólares generados, siendo así el cuarto país con más turismo del mundo. Roma, la capital, es uno de los destinos más visitados del mundo, con una media de 7 a 10 millones de turistas al año. El coliseo de Roma con cuatro millones de turistas, es el 37º lugar más visitado del mundo.

También se beneficia del turismo religioso y cultural que genera la vecindad a la Ciudad del Vaticano con lugares tan visitados como los Museos Vaticanos o la Basílica de San Pedro. Otros lugares de gran interés incluyen el panteón de Agripa, la fontana de Trevi, la plaza Navona, el foro Romano, el castillo Sant'Angelo o la archibasílica de San Juan de Letrán, éste último soberanía de la Ciudad del Vaticano. El interés cultural del país también se refleja en todos los Patrimonios de la Humanidad de la Unesco que posee, ya que es el país que contiene mayor número de lugares en el mundo con 44.

3.2.1.5. INDICADORES

CUADRO No. 18

INDICADORES.

INDICADOR	VALOR	POSICIÓN EN EL MUNDO
Producto Interior Bruto 2010	\$1.782 billones <i>Fuente: indexmundi.com</i>	Países más ricos del mundo por PIB Puesto 7º
Superficie	301.230 km ² <i>Fuente: Banco Mundial</i>	Países más extensos del mundo Puesto 70º
Población 2011	61.016.804 personas <i>Fuente: indexmundi.com</i>	Países más poblados del mundo Puesto 21º
Renta per cápita	31.954 \$ <i>Fuente: Banco Mundial (2010)</i>	Países con mayor Renta Per Cápita Puesto 18º
% usuarios Internet	41,8 % <i>Fuente: Banco Mundial (2010)</i>	Países con mayor tasa de usuarios de Internet Puesto 52º
Promedio de días para crear una empresa	10 días <i>Fuente: Banco Mundial (2010)</i>	Países más rápidos para montar una empresa Puesto 38º

Terreno dedicado a agricultura	47,2 % <i>Fuente: Banco Mundial (2011)</i>	Países con más terreno dedicado a la agricultura Puesto 70º
Potencia eléctrica consumida	5.713 kilowatios-hora <i>Fuente: Banco Mundial (2011)</i>	Países con más potencia eléctrica consumida Puesto 32º
Superficie forestal	101.918 km ² <i>Fuente: Banco Mundial (2011)</i>	Países con mayor superficie forestal Puesto 47º
Esperanza de vida (mujeres)	61,9 años <i>Fuente: Eurostat (2010)</i>	Países Europeos ordenados por mayor esperanza de vida para mujeres Puesto 18º
Esperanza de vida (hombres)	62,8 años <i>Fuente: Eurostat (2010)</i>	Países Europeos ordenados por mayor esperanza de vida para hombres Puesto 14º

3.2.1.6. RELIGIÓN

Los cristianos (católicos, protestantes, ortodoxos, etc.) junto con Testigos de Jehová y mormones representan la religión de la mayoría. Como en muchos países occidentales, el proceso de secularización es creciente, sobre todo entre los jóvenes, aunque no falta la presencia de movimientos católicos como Acción Católica, la Juventud Franciscana, la AGESCI, Comunión y Liberación y Camino Neocatecumenal que intentan revertir o

paliar este proceso. La religión más antigua presente en el país es el judaísmo, el cual tiene una presencia ininterrumpida en Roma desde antes de la llegada del cristianismo. Actualmente, la comunidad judía se compone de unos 45.000 individuos.

3.2.1.7. LENGUA

La lengua oficial de Italia es el italiano, descendiente del latín.

3.2.2.FLORENCIA

Florenia (Firenze en italiano) es una ciudad situada al norte de la región central de Italia, capital y ciudad más poblada de la provincia homónima y de la región de Toscana, de la que es su centro histórico, artístico, económico y administrativo. Posee 368.901 habitantes (2011), y es el centro de un área metropolitana de aproximadamente millón y medio de habitantes.

Capital de Italia entre 1865 y 1871 durante la Unificación italiana, en la edad media fue un importante centro cultural, económico y financiero. Conoció su época de mayor esplendor tras la instauración del Gran Ducado de Toscana bajo el dominio de la dinastía Médici.

Florenia es el núcleo urbano en el que se originó en la segunda mitad del siglo XIV el movimiento artístico denominado Renacimiento, y es considerada una de las cunas mundiales del arte y de la arquitectura. Su centro histórico fue declarado Patrimonio de la Humanidad en 1982, y en él destacan obras medievales y renacentistas como la cúpula de Santa María del Fiore, el Ponte Vecchio, la Basílica de Santa Cruz, el Palazzo Vecchio y museos como los Uffizi, el Bargello o la Galería de la Academia, que acoge al David de Miguel Ángel.

3.2.2.1. CLIMA

Florenia se clasifica como un clima continental templado. Sus veranos son muy calurosos y secos, con temperaturas que superan en ocasiones los

35°C e incluso los 40°C. Sus inviernos en cambio son frescos y húmedos, pudiendo bajar la temperatura por debajo de 0 °C. La pequeña cantidad de lluvia que cae en verano es de tipo convectivo, mientras que la mayor parte de las precipitaciones se producen a lo largo de la primavera y del otoño, en esta segunda estación pueden ser especialmente abundantes.

CUADRO No. 19

CLIMA

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	media anual
Promedio max °C	10	12	15	19	23	28	31	31	27	21	15	11	20
Promedio min °C	2	3	5	8	11	15	17	17	14	10	6	2	9
Precipitaciones mm	73,6	68,6	81,3	78,7	73,7	55,9	40,6	76,2	78,7	88,9	111,8	91,4	919,5

Las temperaturas estivales son más altas que las de localidades cercanas situadas a lo largo de la costa toscana, debido a la falta de vientos como consecuencia de la localización de la ciudad. Las temperaturas pueden superar los 40°C en verano en épocas de presencia del anticiclón subtropical africano. En invierno por el contrario las temperaturas pueden bajar por debajo de los 0°C por el fenómeno de la inversión térmica.

3.3. PERFIL DEL CLIENTE

El perfil del cliente será: los hombres de Italia de 14 años hasta los 64; teniendo en cuenta una población total de 368.901 habitantes y que un 47,66% son hombre entonces, el mercado de hombres de cualquier edad será de 175.820 hombres.

CUADRO No. 20
RANGO DE EDADES

1 - 14	14%
15 - 64	67,2%
>65	18,8%

Fuente: es.wikipedia.org/wiki/Florenzia

Para determinar la cantidad de clientes de sacará el 81% correspondiente a los hombres de 1 hasta 64 años, es decir 175.820 hombres x 81% que arroja como resultado: 142414.

3.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

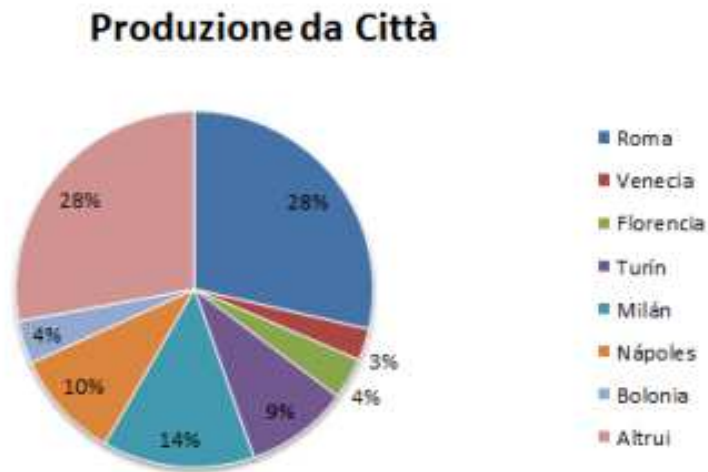
A la oferta se la ha considerado como la producción de zapatos en Florenzia, se han tomado los datos de la asociación de zapatos de Italia la cual muestra la producción desde el 2008 hasta el 2011, en pares de zapatos de toda Italia, para luego determinar la producción de Florenzia únicamente.

CUADRO No. 21
PRODUCCIÓN DE PARES DE CALZADO DE ITALIA

Años	Demanda
2008	17001936
2009	18532110
2010	20200000
2011	21008000

Fuente: <http://assoziazionedellecalzature.es.tl/offrire.htm>

FIGURA No. 8
PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN POR CIUDAD



Fuente: <http://associazione delle calzature.es.tl/offrire.htm>

Por lo tanto la producción de zapatos en Italia en el año 2011 fue de: 21.008.000 pares de zapatos x 4%, es decir: 840320 pares de zapatos producidos en Florencia.

3.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La asociación de calzado de Italia realiza investigaciones de mercado anualmente, los datos presentados en su portal web muestran la demanda de zapatos del año 2010 y 2011 y la tasa de crecimiento de la misma que es de 4.34%.

FIGURA No. 9
DEMANDA DE PARES DE ZAPATOS DE LAS PRINCIPALES CIUDADES DE
ITALIA

Roma		Venecia		Florencia	
Años	Demanda	Años	Demanda	Años	Demanda
2008	5413283	2008	559294	2008	756967
2009	6117010	2009	626409	2009	840233
2010	6912221	2010	701578	2010	932659
2011	7810810	2011	785768	2011	1035252

Turin		Milán		Nápoles	
Años	Demanda	Años	Demanda	Años	Demanda
2008	1816117	2008	2670386	2008	2030286
2009	2034051	2009	2990833	2009	2233315
2010	2278137	2010	3349732	2010	2456646
2011	2551513	2011	3751700	2011	2702311

Fuente: <http://associazionelecalzature.es.tl/Domanda.htm>

CUADRO No. 22
DEMANDA PROYECTADA DE PARES DE ZAPATOS DE FLORENCIA

Demanda Proyectada	
2011	10972817
2012	11449037
2013	11945926
2014	12464379
2015	13005333
2016	13569764

Realizado por: Los autores

Fuente: <http://associazionelecalzature.es.tl/Domanda.htm>

Para el cálculo de la demanda proyectada se utilizó el método de mínimos cuadrados (anexo 2) y considerando que Calzado Vinicio está dispuesto a vender 14.000 pares zapatos tipo gamuzado, tomando como criterio su capacidad de producción, para el año 2012 la empresa captaría el 0.12 % de la demanda.

Para determinar este porcentaje se utilizó una regla de 3,

$$11.449.037 \quad 100\%$$

$$14000 \quad x$$

Por lo tanto $14000 \times 100 / 11.449.037$ es igual al 0.12%

3.6. DEMANDA INSATISFECHA

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se restó la proyección de la demanda menos la proyección de la oferta.

CUADRO No. 23
DEMANDA INSATISFECHA

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2011	10972817	840320	10132497
2012	11449037	873933	10575105
2013	11945926	908890	11037036
2014	12464379	945246	11519133
2015	13005333	983056	12022277
2016	13569764	1022378	12547387

Realizado por: Los autores

Como se puede apreciar existe una tendencia a la alza en lo que se refiere a la demanda de zapatos tipo gamuzado

3.7. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

A través de una investigación electrónica se localizó la página de la asociación de calzado italiano <http://associazionelecalzature.es.tl/I-h-inizio.htm>, la misma que aloja a los principales exportadores, importadores, productores y comercializadores de zapatos.

Figura No. 10
Página de la asociación de calzado italiano

The screenshot shows the website 'associazionelecalzature' with a navigation menu on the left and a main content area. The main content area features a header with the website name and a large image of shoes. Below the image, there is a list of importers with their contact information. The list includes the following entries:

- SEEKER S.R.L. SEEKER G.M.B.H.**: Sede legale ZONA INDUSTRIALE 4 - GAIS (BZ) - 39030 Telefono: 0474504537 - Fax: 0474504532 Altre sedi BZ IMPORTAZIONE CALZATURE ARTICOLI IN PELLE E CUOIO, MOBILI.
- ANTEK ITALIA DI ISIK MEHMET ALI**: Sede legale VIALE FULVIO TESTI 176 - CINSELLO BALSAMO (MI) - 20092 Attività IMPORT NEL SETTORE CALZATURE, ABBIGLIAMENTO, MACCHINARI ED ACCESSORI. AVVERTENZA
- Jonart ITALIA SRL**: Ruta 289 Piaggiori 55018 EN MONTE SEGROMIGNO (LU), Telefono: 0583928163, 0583920390, Sito Web: www.giusfredi.it, E-mail: barbara@giusfredi.it
- Valletti Joseph s.r.l.**: Ercolano - Napole Via Cupa Viola 13, Telefono: 081-5744836, Fax: 081-5743586, Sito Web: www.vallettijoseph.it, E-mail: info@vallettijoseph.it
- Camilo D'elia**: Importatore ed Esportatore, Trani - Bari Corso Don Luigi Sturzo 177, Telefono: 883-400153, Fax: 883-400153.
- Nexport**: Pesaro - Italia Via Mentana 10, Telefono: 0721-30352, Fax: 0721-30352

At the bottom of the page, there is a disclaimer: "Il servizio fornisce esclusivamente informazioni in ordine alla presenza degli indirizzi Pec iscritti nel Registro Imprese, con esclusione di qualsiasi garanzia in merito alla correttezza e validità temporale dei predetti indirizzi Pec. Pertanto, l'utente consultando il registro accetta di esonerare le Camere di Commercio ed InfoCamere S.C.p.A, in qualità di gestore del sistema informativo, da qualsiasi responsabilità in ordine alla correttezza e validità degli indirizzi Pec iscritti nel registro stesso."

Fuente: <http://associazionelecalzature.es.tl/Importatori.htm>

3.7.1. ELECCIÓN DE LA EMPRESA CONTRAPARTE

Se contactó con las 6 empresas ubicadas en Florencia pertenecientes a la asociación de calzado de Italia, a las mismas se las contacto por correo electrónico, las mismas expusieron sus términos de negociación, los cuales se presentan a continuación:

CUADRO No. 24

PARÁMETROS DE NEGOCIACIÓN.

EMPRESA	TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	CANTIDAD MÍNIMA REQUERIDA UNIDADES / EXPORTACIÓN	FORMA DE PAGO
SEEBER S.R.L. SEEBER G.M.B.H.	FOB	2000	T/CC
ANTEK ITALIA DI ISIK MEHMET ALI	CIF	10000	CC
Jonart ITALIA SRL	FOB	1000	CC
Valletti Joseph s.r.l	CIF	1000	T/CC
Camilo D'eliaImportatoreedEsportatore	CIF	5500	CC
Nexport, Pesaro	FOB	12000	CC

Realizado por: Los Autores

REFERENCIAS:

Cc: Carta de Crédito

T: Transferencia

OBSERVACIONES:

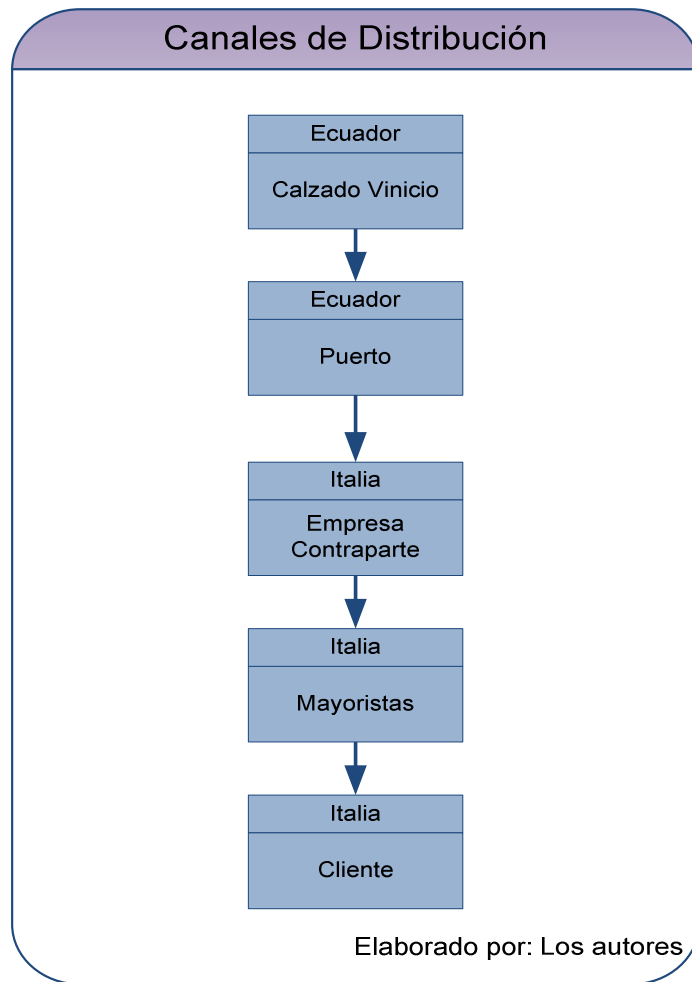
La empresa de Calzado Vinicio supo indicar que la cantidad máxima a exportar sería trimestralmente 3500 pares de zapatos, con el fin de no desabastecer el mercado local, por el momento con las únicas empresas que se puede negociar serían: SEEBER S.R.L. SEEBER G.M.B.H., Jonart ITALIA SRL y Valletti Joseph s.r.l.; otro termino favorable para la exportación es que las negociaciones se den en términos FOB, por lo que las opciones se reducirán a SEEBER S.R.L. SEEBER G.M.B.H. y Jonart ITALIA SRL, de igual manera aceptan la forma de pago de carta de crédito y transferencia, por lo tanto se tendrán estas dos opciones, ambas aceptaron además que el precio FOB sea como máximo de 14 euros.

3.7.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

A continuación se presenta el canal de distribución que la empresa utilizará para la exportación del producto

FIGURA No. 11
CANALES DE DISTRIBUCIÓN



CAPÍTULO IV

4. PLAN DE EXPORTACIÓN

El exportar no sólo significa una cuestión de vender bienes o servicios a un determinado país sino que además es entregar un excelente producto o sea que de una buena calidad y con una atención adecuada precisa para lograr el éxito deseado.

El presente plan de exportación se diseñara de forma flexible de tal manera que se puedan generar cambios futuros para adaptarlo a la realidad actual de un momento dado.

4.1. CRONOGRAMA

El plan de exportación se lo ha diseñado para que se ejecute en el último trimestre del presente año (2012), a continuación se presentan las diferentes actividades que se tendrán que realizar para la exportación.

CUADRO No. 25

CRONOGRAMAS DE ACTIVIDADES

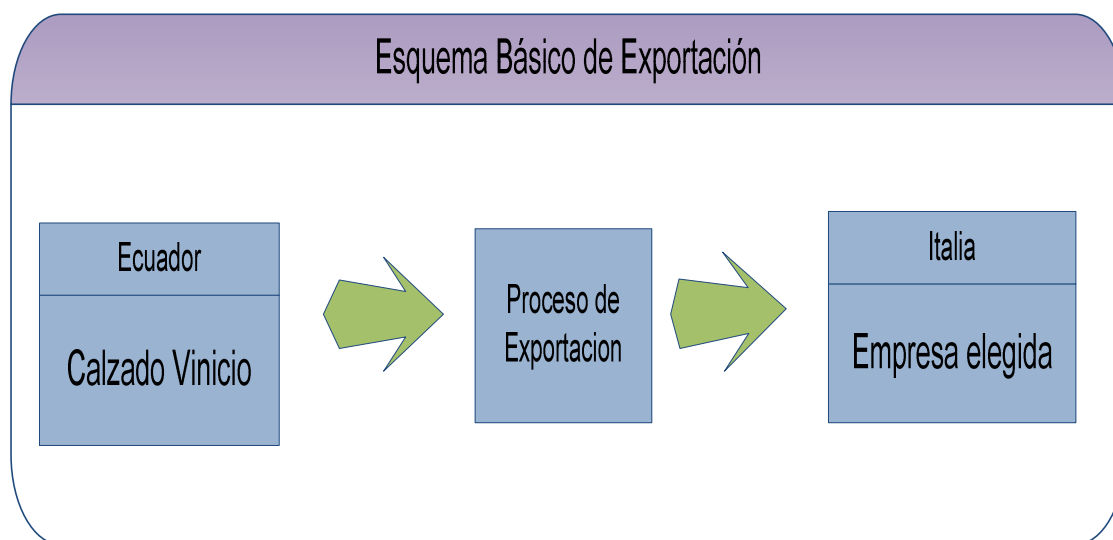
Id.	Nombre de tarea	Comienzo	Fin	Duración	T4 12			T1 13
					Oct	Nov	Dic	Ene
1	Estudiar la factibilidad de exportacion	03/09/2012	01/11/2012	44d				
2	Determinar la Cantidad que se podrá exportar	02/11/2012	23/11/2012	16d				
3	Registro en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador	26/11/2012	05/12/2012	8d				
4	Contactar con la Empresa elegida	06/12/2012	31/12/2012	18d				
5	Aplicar plan de exportación	01/01/2013	01/03/2013	44d				

Elaborado por: Los autores

4.2. ESQUEMA BÁSICO DE EXPORTACIÓN

FIGURA No. 12

ESQUEMA BÁSICO DE EXPORTACIÓN



Se debe tener en cuenta que se realiza una exportación indirecta, debido a que los zapatos serán comercializados por la empresa Italiana, la cual usará sus propios canales de distribución y se encargará de todo lo concerniente a lo que refiere a la publicidad.

Vale la pena puntualizar que una exportación directa implicaría la formación de una sucursal en Italia que venda el producto o la contratación de agentes, distribuidores o minoristas, el cual no es el objetivo de la empresa.

4.3. REQUISITOS Y DOCUMENTOS PARA EXPORTAR

4.3.1. REGISTRO COMO EXPORTADOR

Se lo realiza directamente en el sitio Web de la SENA E (www.aduana.gov.ec): llenando el formulario electrónico previsto para el caso; la SENA E le asigna clave y nombre de usuario.

4.3.2. DOCUMENTOS PARA EXPORTAR:

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta y guías de remisión

DECLARACIÓN ÚNICA DE EXPORTACIÓN O FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN (F.U.E.)

Todas las exportaciones deben presentarse en la Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.) y llenarlo según instrucciones contenidas al reverso del referido documento para obtener la aprobación en los bancos corresponsales del Banco Central del Ecuador de la ciudad donde se trasmita la exportación.

FACTURA PROFORMA

Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

- Datos del Exportador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Factura Pro Forma N°
- Fecha y lugar de emisión

- Datos del Importador
- Nombre
- Dirección
- Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario
Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago,
incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

Nota: No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI

FIGURA No. 13

FACTURA PROFORMA

Pro-forma Invoice

AIRWAYBILL NO:	DATE OF EXPORTATION:	
ABN NO:	INVOICE NO:	REF NO:
EXPORTER/SHIPPER	CONSIGNEE	
	Company Name:	
	Address:	

COUNTRY OF EXPORT:	MANUFACTURER'S NAME (if not Shipper)
	Address:
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION	

ITEMS	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY	PART#	COUNTRY OF MFTR	AHECC CODE	UNIT VALUE	TOTAL VALUE

GST:	
FREIGHT:	
INSURANCE:	

PLEASE STATE IF GOODS ARE DUTY DRAWBACK
PLEASE STATE IF GOODS ARE HAZARDOUS

CURRENCY:	
GRAND TOTAL:	

REASON FOR EXPORT (SAMPLE /SALE/REPAIR):	
---	--

PERMIT NO: (If applicable)	ENCRPTION CODE: (If applicable)
--------------------------------------	---

I declare all the above information to be true and correct to the best of my knowledge and that the goods are of the origine specified above.

FOR & ON BEHALF OF:
COMPANY:
NAME:
POSITION:
SIGNATURE:
DATE:

FACTURA COMERCIAL:

Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

FIGURA No. 14

FACTURA COMERCIAL

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:							
Direccion:.....							
Telefono / Fax:.....							
E-mail:.....							
Señores:		Nombre de Contacto:.....					
EMPRESA IMPORTADORA:		Nuestra referencia:.....					
Direccion:.....		N° Cliente:.....					
Atencion:.....		N° de Orden de Pedido:.....					
INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Fecha:.....					
La mercancia ha sido enviada en:						
Dimensiones Embalaje:						
Grossweight (Peso Bruto):		231,524.60 kg					
Netweight (Peso Neto):		230,000.00 kg					
Marks (marcas):		CALLAO PERU					
Via:		Maritima					
Made in:		Brasil					
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALUE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO:			200,700.00

Fuente: adexdatrade.com

CARTA DE PORTE:

Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

- Exportador.
- Consignatario.
- Importador.
- Lugar y fecha de emisión.
- Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.
- Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.
- Ruta y plazo del transporte.
- Marcas y números.
- Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.
- Formalidades para el despacho de la mercadería.
- Declaración del valor de la mercadería.
- Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)
- De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería

pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

FIGURA No. 15

CARTA DE PORTE

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE

1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.		2 REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION					
3 IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	
4 DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE COD.		4.2 PUERTO D EMBARQUE COD.	
4.3 ADUANA DE DESTINO COD.		4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO COD.			
4.5 CARTA PORTE N°	4.6 CONSIGNATARIO	4.7 MARCAS/PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO(Kgs.)	
5 CONTROL ADUANERO FRONTERIZO			6 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN			FECHA DE RECEPCION		
FECHA SALIDA			HORA DE RECEPCION		
HORA DE SALIDA			FIRMA-SELLO		
FIRMA-SELLO			FIRMA-SELLO		
7 TRANSPORTISTA			8 OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION					
FECHA TERMINO DE DESCARGA					
FIRMA-SELLO					

LISTA DE EMPAQUE – PACKING LIST

Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

- Datos del exportador.
- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.
- Total de los pesos brutos y netos.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.

Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

4.3.3. CERTIFICADOS

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados tenemos:

4.3.3.1 CERTIFICADOS SANITARIOS

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAG.
- c) Certificado Zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria -SESA-MAGAP.
- d) Certificado Ictiosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

4.3.3.2 CERTIFICADO DE ORIGEN

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MIC.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del SGP y ATPDEA extiende el MIC.
- c) Para los países de ALADI y Grupo Andino, expide por delegación del MIC, las Cámaras de Industriales, Comercio, Pequeña Industria y FEDEXPOR.

FIGURA No. 17

CERTIFICADO DE ORIGEN



CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICATE OF ORIGIN	A N° 003213
--	--------------------

LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS.
The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE
 EXPORTACION No. _____
Declared in Commercial Bill No.

POR _____
by

EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR
Shipped at the port of

EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____
On the vessel of flag

CON DESTINO A _____
bound for

Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____
and consigned to for

SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR
are of Ecuadorian origin

B U L T O S P A C K A G E S			A R T I C U L O S I T E M S
M A R C A S M A R K S	C A N T I D A D Q U A N T I T Y	C L A S E C L A S S	D E S I G N A C I O N D E L A S M E R C A D E R I A S
			Quito, _____ del 200 _____ FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR

4.3.3.3. CERTIFICADOS DE CALIDAD

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias , vestimentas y calzado otorga el INEN.
- c) Para banano, café y cacao en grano, emiten los programas nacionales correspondientes

4.4. DOCUMENTOS A PRESENTAR POR LA COOPERATIVA DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DEL CALZADO PENIPE – “CALZADO VINICIO”.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial.
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.
- Documento de Transporte.
- Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.)

No es necesario presentar certificado de origen, pues la exportación es hacia Italia.

4.5. TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

TRÁMITE EN LA ADUANA

Aduana: Para el aforo deberá presentar:

- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.
- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

TRÁMITE DE EMBARQUE

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, de ser el caso.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.
- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista.

CUADRO No. 26 ETIQUETADO DE CALZADO

Etiqueta técnica	Indicación de la talla
	Identificar los materiales de las cuatro partes que componen el calzado (la capellada, el forro, la plantilla y la firme o suela) de acuerdo con los pictogramas e indicaciones textuales
	País de origen
	Identificación del Fabricante
Etiqueta de marca	Marca Comercial
	Logotipo

Fuente: INEN

Elaborado por: Los autores

4.6 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

A continuación se presentan las Subpartidas arancelarias en las que se clasifican los productos del sector de industria de calzado:

SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN
640110	Calzado con puntera metálica de protección
640191	Que cubran la rodilla
640192	Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla
640199	Los demás
640212	Calzado de esquí y calzado para la práctica de "snowboard"
640219	Los demás calzados de deporte
640220	Calzado con la parte superior de tiras fijas al a suela (sandalias)
640230	Los demás calzados, con puntera metálica de protección
640291	Que cubran el tobillo
640299	Los demás
640312	Calzado de esquí y calzado para la práctica de "snowboard"
640319	Los demás
640320	Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo

640330	Calzado con plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
640340	Los demás calzados, con puntera metálica de protección
640351	Que cubran el tobillo
640359	Los demás
640411	Calzado de deporte; de tenis, baloncesto, gimnasia y similares
640419	Los demás
640420	Calzado con suela de cuero natural o regenerado
640510	Con la parte superior de cuero natural o regenerado
640520	Con la parte superior de material textil
640590	Los demás
640610	Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras
640620	Suelas y tacones, de caucho o plástico
640691	De madera
640699	De las demás materias

La partida arancelaria que aplica a los zapatos es la 640320, es decir Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural.

CUADRO No. 27

TRÁMITES OBLIGATORIOS: AUTORIZACIONES PREVIAS

ORGANISMO	PRODUCTO
MAGAP, a través del INEFAN	Vida silvestre en proceso de extinción o sus productos, cuando la exportación se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio.
Ministerio de Defensa Nacional	Para armas, municiones, explosivos, etc.
Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes O Psicotrópicas, CONSEP	Para plantas, sustancias estupefacientes o psicotrópicas, insumos, componentes, preparados, derivados, etc. u otros productos químicos.
Comisión de Energía Atómica	Para minerales radioactivos
Directorio del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural de la Nación MAGAP MAGAP/MIC Comisión Nacional Automotriz	Para bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional que son exportados con carácter temporal para exhibición u otros fines Exportaciones de productos químico-biológicos y demás, de uso veterinario. Exportaciones de madera rolliza, productos forestales semielaborados, gomas, resinas, cortezas, frutos,

	bejucos, raíces, leña, carbón. Exportaciones del sector automotriz
MIC/Subsecretaría de Recursos Pesqueros y/o Dirección General de Pesca	Especies marinas en vías de extinción, aletas de tiburón.

Fuente: CORPEI

Elaborado por: Los autores

CUADRO No. 28

TRÁMITES COMPLEMENTARIOS: CERTIFICADOS NO EXIGIBLES

CERTIFICADO DE CALIDAD	
Instituto Nacional de Pesca	Productos del mar y derivados
Instituto Ecuatoriano de Normalización	Conservas alimenticias
Respectivos Programas Nacionales	Café y cacao
CERTIFICADO DE ORIGEN	
Garantiza el origen de los productos a fin de que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países; el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios.	
MIC	Todos los productos y mercados

FEDEXPOR - CAMARAS	Países ALADI y CAN
CERTIFICADOS SANITARIOS	
Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, o Inspector de Cuarentena Vegetal en puertos, aeropuertos y aduanas.	<u>Certificado fitosanitario:</u> para productos de origen vegetal no industrializados.
SESA	<u>Certificado de residualidad de plaguicidas:</u> para flores naturales exportadas a Uruguay
Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez	<u>Certificado sanitario:</u> para exportar frutas y hortalizas frescas a la UE
Departamento de Sanidad Animal del Ministerio de Agricultura, SESA	<u>Certificado zoosanitario:</u> para exportar animales, productos y subproductos de origen animal.
Veterinario acreditado	<u>Certificado de vacunación y/o salud:</u>

	para exportar animales vivos.
Instituto Nacional de Pesca	<u>Certificado ictosanitario</u> : para productos del mar y derivados.
Instituto Izquieta Pérez	Certificado sanitario: para exportar productos del mar frescos a la Comunidad Económica Europea
REGISTRO SANITARIO	
Productos alimenticios industrializados, aditivos, medicamentos o materia prima para elaborarlos, productos farmacéuticos, productos de tocador, plaguicidas. Se solicita registro para exportación, adjuntando documentos y muestras al Instituto de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.	
CERTIFICADO DE LIBRE VENTA EN EL PAÍS	
Aplicable a medicinas, alimentos, productos de higiene o cosméticos, plaguicidas, material médico quirúrgico Trámite en el Ministerio de Salud Pública	
CERTIFICADO DE ELEGIBILIDAD DE CUOTAS	

Para exportar azúcar a Estados Unidos. Trámite en la Embajada de Estados Unidos y el MIC

FACTURA O VISA CONSULAR

Pueden exigirla en Argentina, Colombia, Haití, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Portugal, Nigeria.

Fuente: CORPEI

Elaborado por: Los autores

4.7. REGÍMENES ADUANEROS

EXPORTACIÓN A CONSUMO

Las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

EXPORTACIÓN TEMPORAL CON REIMPORTACIÓN EN EL MISMO ESTADO

Permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

EXPORTACIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO PASIVO

Permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

REEXPORTACIÓN

Cuando retornan al país mercaderías exportadas a consumo definitivo por haber sido rechazadas en el país de destino, por falta de cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación y el exportador tendrá derecho a la devolución del pago de los tributos por la exportación, a excepción de las tasas por servicios prestados, valor por el cual el Administrador de Aduanas le emitirá una nota de crédito.

EXPORTACIÓN BAJO RÉGIMEN DE MAQUILA

Es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal. Ver Ley de Maquila: Ley 90 de agosto 1990

FERIAS INTERNACIONALES

Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento.

El régimen aduanero al cual la cooperativa se apega es el régimen de consumo.

4.8. ELECCIÓN DE LA FORMA DE PAGO

En los contratos comerciales se establecen condiciones de entrega de las mercancías, forma de pago, garantías, seguros, reparto de costos y riesgos del transporte entre las partes, la mayoría de transacciones se efectúan mediante el pago contra presentación de documentos o pago documentario.

Las formas de pago más convenientes para el tipo de producto y considerando que ambas empresas tiene un alto grado de seriedad son:

PAGO A LA VISTA

El comprador recibe la factura del vendedor y paga por adelantado o en la fecha convenida, sin más formalidades;

PAGO POR DOCUMENTO

Este es un sistema muy utilizado, pues los documentos que existen de por medio entre exportador e importador, constituyen la base que evidencia la exportación, o sirve como prueba de que la exportación ha sido ya efectuada.

Y por último en esta investigación se destaca la utilización de la carta de crédito o crédito documentario que es uno de los métodos más utilizados, conocidos y convenientes.

CRÉDITO DOCUMENTARIO

Las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago: crédito documentario, ya que no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

PROCEDIMIENTO

Un Banco del Exterior a nombre y cuenta del importador emite una obligación de pago en favor del exportador a través de un Banco Corresponsal, una vez que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

Por lo tanto se recomienda a la empresa utilizar el crédito documentario el mismo que presta muchas facilidades y seguridad de pago

4.9. INCOTERMS

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, 'términos internacionales de comercio') son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor al comprador, pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011)

DEFINICIONES DE LOS TÉRMINOS 2010

GRUPO E – ENTREGA DIRECTA A LA SALIDA

EX WORKS en fábrica (lugar convenido).

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos.

GRUPO F – ENTREGA INDIRECTA, SIN PAGO DEL TRANSPORTE PRINCIPAL

FCA

Free Carrier (named place) franco transportista (lugar convenido).

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria, (Este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterm poco usado.

FAS

Free Alongside Ship (named loading port) → 'franco al costado del buque (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterms 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

El incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

FOB

Free OnBoard (namedloadingport) → 'franco a bordo (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional, se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo, fluvial o transporte aéreo.

GRUPO C – ENTREGA INDIRECTA, CON PAGO DEL TRANSPORTE PRINCIPAL

CFR

Cost and Freight (nameddestinationport) → 'coste y flete (puerto de destino convenido)'.
'

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin

embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen.

CIF

Cost, Insurance and Freight (named destination port) → 'coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen. El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

El incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

CPT

Carriage Paid To (named place of destination) → 'transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)'.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal (carga en contenedor completo o en régimen de grupaje), aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

CIP

Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination) → 'transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal, aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

Grupo D – Entrega directa en la llegada

DAT

Delivered At Terminal (named port): entregado en terminal (puerto de destino convenido).

El incoterm DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP. Reemplaza el incoterm DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en a la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DEQ se utilizaba notadamente en el comercio internacional de graneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de graneles de los puertos. (En las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

DAP

Delivered At Place (named destination place) → entregado en un punto (lugar de destino convenido).

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

DDP

Delivered Duty Paid (named destination place): 'entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)'.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

El incoterm DDP se puede utilizar con cualquier modo de transporte, sobre todo en transporte combinado y multimodal.

RESPONSABILIDAD DE LA ENTREGA POR PARTE DEL VENDEDOR

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

CUADRO No. 29

RESUMEN DE LOS INCOTERMS

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

Fuente: Incoterms

La empresa negociará en términos FOB, por política de su contraparte

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

A continuación se presenta las inversiones, a las mismas se las desglosa en inversión fija, intangible y capital de trabajo.

5.1. INVERSIONES

CUADRO No. 30
INVERSIONES

	Parcial	Subtotal	Total
Inversión Fija			\$ 81.500,00
Obras Civiles		\$ 16.000,00	
Maquinaria		\$ 42.900,00	
Troqueladora	\$ 3.600,00		
Tanques de Metal	\$ 1.200,00		
Cosedoras	\$ 6.500,00		
Formadora Eléctrica	\$ 10.000,00		
Horno Hidráulico	\$ 18.000,00		
Selladora	\$ 3.600,00		
Muebles de Oficina		\$ 2.460,00	
Equipo de Oficina		\$ 740,00	
Equipo de cómputo		\$ 1.400,00	
Vehículo		\$ 18.000,00	
Inversión Intangible		\$ 1.530,00	\$ 1.530,00
Gastos de Organización	\$ 800,00		
Estudios	\$ 730,00		
Capital de Trabajo		\$ 25.732,91	\$ 25.732,91
Materia Prima	\$ 21.147,17		
Mano de Obra	\$ 1.928,92		
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 966,33		
Gastos Administrativos	\$ 1.126,99		
Gastos de Venta	\$ 563,50		
Total Inversión		\$ 108.762,91	\$ 108.762,91

Realizado por: Los autores

5.2. COSTOS

**CUADRO No. 31
COSTOS**

	Fijo	Variable	Total
Materia Prima			\$ 253.766,00
Cuero		\$ 66.423,15	
Plantillas		\$ 21.772,80	
cordones		\$ 8.064,00	
Hilo		\$ 100,80	
Cemento de contacto		\$ 157,25	
Etiquetas		\$ 2.016,00	
Suelas		\$ 116.928,00	
Soporte ortopédico		\$ 16.128,00	
Forro interno		\$ 22.176,00	
Mano de Obra			\$ 23.147,00
Obreros	\$ 23.147,00		
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 11.596,00
Depreciación	\$ 8.490,00		
Amortización	\$ 306,00		
Energía Eléctrica		\$ 2.800,00	
Gastos Administrativos			\$ 13.523,91
Gerente	\$ 8.027,03		
Secretaria - Contadora	\$ 5.496,88		
Gastos de Venta			\$ 6.761,96
Chofer	\$ 4.629,40		
Publicidad	\$ 2.132,56		
Gastos de exportación			\$ 4.370,84
Gastos de exportación	\$ 4.370,84		
Costos	\$ 56.599,71	\$ 256.566,00	
Costo Total	\$ 313.165,71		\$ 313.165,71

Realizado por: Los autores

5.3. GASTOS DE EXPORTACIÓN

Teniendo en cuenta que las exportaciones van a ser trimestralmente se han cuantificado los gastos de exportación.

CUADRO No. 32
GASTOS DE EXPORTACIÓN

DETALLE	COSTO ANUAL
Agente de Aduana	\$ 2.000,00
Trámites Aduaneros	\$ 1.170,84
Transporte	\$ 1.200,00
Total	\$ 4.370,84

Realizado por: Los Autores

DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS

La asociación solo está dispuesta a vender al exterior 3500 pares trimestrales, a un precio de 18 dólares, por lo tanto las exportaciones

Zapatos a exportar tipo gamuzado = 3500 pares trimestrales x 4 trimestres

Zapatos a exportar tipo gamuzado = 14000 pares de zapatos

Ventas al exterior = 14000 pares de zapatos tipo gamuzado x 18 dólares

Ventas al exterior = 252000 dólares

Las ventas locales serán la cantidad de producción anual menos la cantidad que se van a exportar al precio local que es de un dólar

Pares de zapatos tipo gamuzado a vender locales = 20160- 14000 pares

Pares de zapatos tipo gamuzado a vender locales = 6160 pares

Ventas Locales = 6160 pares x 15 dólares

Ventas Locales = 92400 dólares

5.4. ESTADO DE RESULTADOS

CUADRO No. 33
ESTADO DE RESULTADOS

Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio”	
Estado de Resultados	
Ventas Locales	\$ 92.400,00
Ventas exterior	\$ 252.000,00
Costo de Producción	\$ 288.509,00
Utilidad Bruta	\$ 55.891,00
Gastos de Administración	\$ 13.523,91
Gastos de Ventas	6761,96
Gastos de exportación	\$ 4.370,84
Utilidad antes de PT	\$ 31.234,29
Participación Trabajadores	\$ 4.685,14
Utilidad antes IR	\$ 26.549,15
Impuesto a la Renta	\$ 6.371,80
Utilidad Neta	\$ 20.177,35

Realizado por: Los Autores

5.5. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Para la proyección del estado de resultados se ha tomado un aumento en la producción del 5% anual.

CUADRO No. 34
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 344.400,00	\$ 361.620,00	\$ 379.701,00	\$ 398.686,05	\$ 418.620,35
Costo de Producción	\$ 288.509,00	\$ 302.934,45	\$ 318.081,17	\$ 333.985,23	\$ 350.684,49
Utilidad Bruta	\$ 55.891,00	\$ 58.685,55	\$ 61.619,83	\$ 64.700,82	\$ 67.935,86
(-) Gastos de Administración	\$ 13.523,91	\$ 14.200,11	\$ 14.910,11	\$ 15.655,62	\$ 16.438,40
(-) Gasto de Ventas	\$ 6.761,96	\$ 7.100,06	\$ 7.455,06	\$ 7.827,81	\$ 8.219,20
(-) Gasto de Exportación	\$ 4.370,84	\$ 4.589,38	\$ 4.818,85	\$ 5.059,79	\$ 5.312,78
Utilidad Neta	\$ 31.234,29	\$ 32.796,01	\$ 34.435,81	\$ 36.157,60	\$ 37.965,48
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 4.685,14	\$ 4.919,40	\$ 5.165,37	\$ 5.423,64	\$ 5.694,82
Utilidad a IR	\$ 26.549,15	\$ 27.876,61	\$ 29.270,44	\$ 30.733,96	\$ 32.270,66
(-) IR	\$ 6.371,80	\$ 6.690,39	\$ 7.024,90	\$ 7.376,15	\$ 7.744,96
Utilidad Neta	\$ 20.177,35	\$ 21.186,22	\$ 22.245,53	\$ 23.357,81	\$ 24.525,70

Realizado por: Los Autores

5.6. FLUJO DE CAJA

**CUADRO No. 35
FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 344.400,00	\$ 361.620,00	\$ 379.701,00	\$ 398.686,05	\$ 418.620,35
Valor de salvamento						\$ 12.330,58
Costo de Producción		\$ 288.509,00	\$ 302.934,45	\$ 318.081,17	\$ 333.985,23	\$ 350.684,49
Utilidad Bruta		\$ 55.891,00	\$ 58.685,55	\$ 61.619,83	\$ 64.700,82	\$ 80.266,44
(-) Gastos de Administración		\$ 13.523,91	\$ 14.200,11	\$ 14.910,11	\$ 15.655,62	\$ 16.438,40
(-) Gasto de Ventas		\$ 6.761,96	\$ 7.100,06	\$ 7.455,06	\$ 7.827,81	\$ 8.219,20
(-) Gasto de Exportación		\$ 4.370,84	\$ 4.589,38	\$ 4.818,85	\$ 5.059,79	\$ 5.312,78
Utilidad Neta		\$ 31.234,29	\$ 32.796,01	\$ 34.435,81	\$ 36.157,60	\$ 50.296,06
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 4.685,14	\$ 4.919,40	\$ 5.165,37	\$ 5.423,64	\$ 7.544,41
Utilidad a IR		\$ 26.549,15	\$ 27.876,61	\$ 29.270,44	\$ 30.733,96	\$ 42.751,65
(-) IR		\$ 6.371,80	\$ 6.690,39	\$ 7.024,90	\$ 7.376,15	\$ 1.770,28
Utilidad Neta		\$ 20.177,35	\$ 21.186,22	\$ 22.245,53	\$ 23.357,81	\$ 40.981,37
(+) depreciación		\$ 8.490,00	\$ 8.490,00	\$ 8.490,00	\$ 8.490,00	\$ 8.490,00
(+) amortización		\$ 306,00	\$ 306,00	\$ 306,00	\$ 306,00	\$ 306,00
Inversión Fija	-81.500,00					
Inversión Intangible	-1.530,00					
Capital de Trabajo	-25.732,91					
Rec. Capital de Trabajo						25.732,91
Flujo de caja	-108.762,91	\$ 28.973,35	\$ 29.982,22	\$ 31.041,53	\$ 32.153,81	\$ 75.510,28

Realizado por: Los Autores

5.7. BALANCES PROYECTADOS

**CUADRO No. 36
BALANCES PROYECTADOS**

	E. Situación Inicial	BG año 1	BG año 2	BG año 3	BG año 4	BG año 5
Activo						
Corriente	\$ 25.732,91	\$ 54.706,26	\$ 84.688,48	\$ 115.730,01	\$ 147.883,82	\$ 197.661,19
Caja	\$ 25.732,91	\$ 54.706,26	\$ 84.688,48	\$ 115.730,01	\$ 147.883,82	\$ 185.330,61
Valor Residual	-	-	-	-	-	\$ 12.330,58
Fijo	\$ 81.500,00	\$ 73.010,00	\$ 64.520,00	\$ 56.030,00	\$ 47.540,00	\$ 39.050,00
Obras Civiles	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00
Maquinaria						
Troqueladora	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Tanques de Metal	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Cosedoras	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00	\$ 6.500,00
Formadora Eléctrica	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Horno Hidráulico	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
Selladora	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00	\$ 2.460,00	\$ 2.460,00	\$ 2.460,00	\$ 2.460,00	\$ 2.460,00
Equipo de Oficina	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00

Equipo de cómputo	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
Vehículo	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00	\$ 18.000,00
(-) Depreciación Acumulada	\$ 0,00	\$ 8.490,00	\$ 16.980,00	\$ 25.470,00	\$ 33.960,00	\$ 42.450,00
Activos Intangibles	\$ 1.530,00	\$ 1.224,00	\$ 918,00	\$ 612,00	\$ 306,00	\$ 0,00
Gastos de Organización	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Estudios	\$ 730,00	\$ 730,00	\$ 730,00	\$ 730,00	\$ 730,00	\$ 730,00
(-) Amortización Acumulada	\$ 0,00	\$ 306,00	\$ 612,00	\$ 918,00	\$ 1.224,00	\$ 1.530,00
Total Activos	\$ 108.762,91	\$ 128.940,26	\$ 150.126,48	\$ 172.372,01	\$ 195.729,82	\$ 236.711,19
Pasivo						
Pasivo Corriente	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pasivo a Largo Plazo	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Capital	\$ 108.762,91	\$ 108.762,91	\$ 108.762,91	\$ 108.762,91	\$ 108.762,91	\$ 108.762,91
Utilidad	\$ 0,00	\$ 20.177,35	\$ 21.186,22	\$ 22.245,53	\$ 23.357,81	\$ 40.981,37
Utilidad Acumulada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 20.177,35	\$ 41.363,57	\$ 63.609,10	\$ 86.966,91
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 108.762,91	\$ 128.940,26	\$ 150.126,48	\$ 172.372,01	\$ 195.729,82	\$ 236.711,19

Elaborado por: Los Autores

5.8. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

5.8.1. VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto es un criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital.

Incluida la inversión inicial, donde ésta se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

Para el cálculo del van se ha tomado una tasa de actualización de 9.82% que es la sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4.53%

CUADRO No. 37

VALOR ACTUAL NETO

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 108.762,91	1	-\$ 108.762,91	-\$ 108.762,91
1	\$ 28.973,35	0,910580951	\$ 26.382,58	-\$ 82.380,32
2	\$ 29.982,22	0,829157668	\$ 24.859,99	-\$ 57.520,33
3	\$ 31.041,53	0,755015177	\$ 23.436,83	-\$ 34.083,51
4	\$ 32.153,81	0,687502438	\$ 22.105,82	-\$ 11.977,69
5	\$ 75.510,28	0,626026623	\$ 47.271,44	\$ 35.293,76

Elaborado por: Los Autores

El valor actual Neto es de \$ 35.293,76 al ser mayor que uno, el proyecto es factible.

5.8.2. TASA INTERNA DE RETORNO

Representa en definitiva, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión realizada.

Dicha evaluación permitirá conocer que tan rentable será la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos deberán ser analizados por el o los inversionistas para determinar si se ejecuta o no el proyecto.

Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 20.30 %, para la aplicación de la fórmula de la misma

CUADRO No. 38

VALOR ACTUAL NETO NEGATIVO

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 108.762,91	1	-\$ 108.762,91	-\$ 108.762,91
1	\$ 28.973,35	0,831255195	\$ 24.084,25	-\$ 84.678,66
2	\$ 29.982,22	0,6909852	\$ 20.717,27	-\$ 63.961,39
3	\$ 31.041,53	0,574385037	\$ 17.829,79	-\$ 46.131,59
4	\$ 32.153,81	0,477460546	\$ 15.352,17	-\$ 30.779,42
5	\$ 75.510,28	0,39689156	\$ 29.969,39	-\$ 810,03

Elaborado por: Los Autores

$$\text{TIR} = t1 + ((t2 - t1) (\text{VAN1} / \text{VAN1} - \text{VAN2}))$$

$$\text{TIR} = 9,82\% \quad 10,48\% \quad 0.98$$

$$\text{TIR} = 9,82\% \quad 10\%$$

$$\text{TIR} = 20\%$$

La tasa interna de retorno es del 20%, misma que al ser mayor que la tasa de descuento 9.82 (sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el banco central del Ecuador 4.53%) indica que el plan es viable.

5.8.3. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

B/C= INGRESOS ACTUALIZADOS / EGRESOS ACTUALIZADOS

$$\text{B/C} = \frac{144.056,66}{108.762,91}$$

B/C	1,32
-----	------

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que el proyecto es factible, y quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 0.32 dólares de ganancia

5.8.4. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres

CUADRO No. 39

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	(\$ 108.762,91)		
1		\$ 28.973,35	\$ 28.973,35
2		\$ 29.982,22	\$ 58.955,57
3		\$ 31.041,53	\$ 89.997,10
4		\$ 32.153,81	\$ 122.150,91
5		\$ 75.510,28	\$ 197.661,19
flujos	Años	Meses	
\$ 32.153,81	1	12	
\$ 13.388,01	0,416373899	4,99648679	

Realizado por: Los Autores

Como se puede observar hasta el tercer año se recupera \$ 89.997,10 por lo tanto faltaría por recuperar \$ 13.388,01; si en el cuarto año se tiene un flujo de \$ 32.153,81, por regla de tres se tiene que la parte faltante se recuperará en 0,416373899 años y al aplicar otra regla de tres, teniendo en cuenta que un mes tiene 12 meses, se obtiene 4.99 meses. Por lo tanto la inversión recupera en 3 años con 4 meses y dado que el proyecto tiene un periodo de evaluación de 5 años, en general la puesta en marcha del mismo es recomendable.

5.8.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{56599,71}{16,5 - 12,73}$$

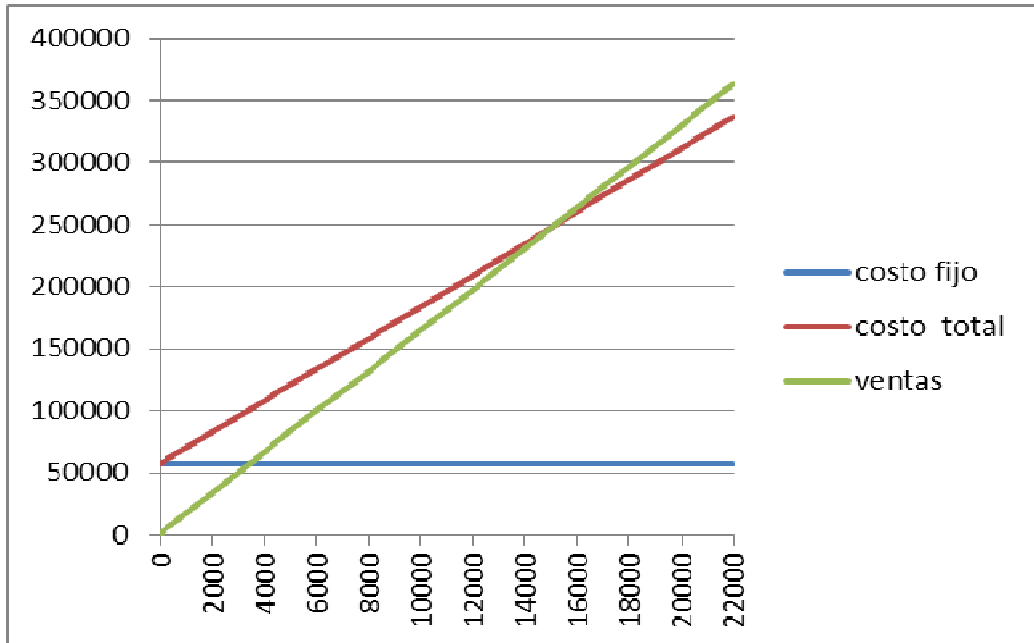
$$PE = \frac{56599,71}{3,77}$$

Punto de Equilibrio = 14999 unidades

Costo Fijo	56599,71
Costo Variable Unitario	12,73
Capacidad de producción anual	20160
Precio de Venta	16,50

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido la unidad 14999, la empresa habrá cubierto los costos y comenzará a generar utilidades.

Figura No. 18
PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Punto de equilibrio

Realizado por: Los Autores

5.9. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para el análisis de sensibilidad se variará la cantidad de ventas, es decir se mostrará cómo afectaría a la empresa el exportar todas las unidades a Italia y al venderlas únicamente en el mercado local

5.9.1. FLUJO DE CAJA EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

CUADRO No. 40
FLUJO DE CAJA EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 362.880,00	\$ 381.024,00	\$ 400.075,20	\$ 420.078,96	\$ 441.082,91
Valor de salvamento						\$ 12.330,58
Costo de Producción		\$ 256.566,00	\$ 269.394,30	\$ 282.864,01	\$ 297.007,21	\$ 311.857,57
Utilidad Bruta		\$ 106.314,00	\$ 111.629,70	\$ 117.211,19	\$ 123.071,75	\$ 141.555,91
(-) Gastos de Administración		\$ 13.523,91	\$ 14.200,11	\$ 14.910,11	\$ 15.655,62	\$ 16.438,40
(-) Gasto de Ventas		\$ 6.761,96	\$ 7.100,06	\$ 7.455,06	\$ 7.827,81	\$ 8.219,20
(-) Gasto de Exportación		\$ 4.370,84	\$ 4.589,38	\$ 4.818,85	\$ 5.059,79	\$ 5.312,78
Utilidad Neta		\$ 81.657,29	\$ 85.740,16	\$ 90.027,16	\$ 94.528,52	\$ 111.585,53
(-) 15% part. Trabajadores		\$ 12.248,59	\$ 12.861,02	\$ 13.504,07	\$ 14.179,28	\$ 16.737,83
Utilidad a IR		\$ 69.408,70	\$ 72.879,13	\$ 76.523,09	\$ 80.349,24	\$ 94.847,70
(-) Impuesto a la Renta		\$ 16.658,09	\$ 17.490,99	\$ 18.365,54	\$ 19.283,82	\$ 4.628,12
Utilidad Neta		\$ 52.750,61	\$ 55.388,14	\$ 58.157,55	\$ 61.065,43	\$ 90.219,58
(+) depreciación		\$ 8.490,00	\$ 8.490,00	\$ 8.490,00	\$ 8.490,00	\$ 8.490,00
(+) amortización		\$ 306,00	\$ 306,00	\$ 306,00	\$ 306,00	\$ 306,00
Inversión Fija	-81.500,00					
Inversión Intangible	-1.530,00					
Capital de Trabajo	-25.732,91					
Rec. Capital de Trabajo						25.732,91
Flujo de caja	-108.762,91	\$ 61.546,61	\$ 64.184,14	\$ 66.953,55	\$ 69.861,43	\$ 124.748,49

Realizado por: Los Autores

5.9.2. VALOR ACTUAL NETO EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

CUADRO No. 41

VALOR ACTUAL NETO EXPORTANDO EL 100%

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 108.762,91	1	-\$ 108.762,91	-\$ 108.762,91
1	\$ 61.546,61	0,910580951	\$ 56.043,17	-\$ 52.719,73
2	\$ 64.184,14	0,829157668	\$ 53.218,77	\$ 499,04
3	\$ 66.953,55	0,755015177	\$ 50.550,95	\$ 51.049,98
4	\$ 69.861,43	0,687502438	\$ 48.029,90	\$ 99.079,88
5	\$ 124.748,49	0,626026623	\$ 78.095,88	\$ 177.175,76

Elaborado por: Los Autores

El valor actual Neto es de \$ 177.175,76 al ser mayor que uno el proyecto es factible.

5.9.3. TASA INTERNA DE RETORNO EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 56,5 %, para la aplicación de la fórmula de la misma

CUADRO No. 42

VALOR ACTUAL NETO NEGATIVO

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 108.762,91	1	-\$ 108.762,91	-\$ 108.762,91
1	\$ 61.546,61	0,638977636	\$ 39.326,91	-\$ 69.436,00
2	\$ 64.184,14	0,408292419	\$ 26.205,90	-\$ 43.230,10
3	\$ 66.953,55	0,260889725	\$ 17.467,49	-\$ 25.762,61
4	\$ 69.861,43	0,166702699	\$ 11.646,09	-\$ 14.116,52
5	\$ 124.748,49	0,106519297	\$ 13.288,12	-\$ 828,40

Elaborado por: Los Autores

$$TIR = t1 + ((t2 - t1) (VAN1 / VAN1 - VAN2))$$

$$TIR = 9,82\% \quad 46.68\% \quad 1$$

$$TIR = 9,82\% \quad 46\%$$

$$TIR = 56\%$$

La tasa interna de retorno es del 56%, misma que al ser mayor que la tasa de descuento 9.82 (sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el banco central del Ecuador 4.53%) indica que el plan es viable.

5.9.4. RELACIÓN BENEFICIO COSTO EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

B/C= INGRESOS ACTUALIZADOS / EGRESOS ACTUALIZADOS

$$B/C = \frac{285.938,66}{108.762,91}$$

$$B/C = 2.63$$

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que el proyecto es factible, y quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 1.63 dólares de ganancia

5.9.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres

CUADRO No. 43

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN												
Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados									
0	(\$ 108.762,91)											
1		\$ 61.546,61	\$ 61.546,61									
2		\$ 64.184,14	\$ 125.730,75									
3		\$ 66.953,55	\$ 192.684,30									
4		\$ 69.861,43	\$ 262.545,73									
5		\$ 124.748,49	\$ 387.294,21									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>flujos</th> <th>Años</th> <th>Meses</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$ 69.861,43</td> <td>1</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>\$ 16.967,85</td> <td>0,242878613</td> <td>2,914543351</td> </tr> </tbody> </table>				flujos	Años	Meses	\$ 69.861,43	1	12	\$ 16.967,85	0,242878613	2,914543351
flujos	Años	Meses										
\$ 69.861,43	1	12										
\$ 16.967,85	0,242878613	2,914543351										

Realizado por: Los Autores

Como se puede observar hasta el primer año se recuperará \$ 61.546,61 por lo tanto faltaría por recuperar \$ 16.967,85; si en el segundo año se tiene un flujo de \$ 69.861,43, por regla de tres se tiene que la parte faltante se recuperará en 0,242878613 años y al aplicar otra regla de tres, teniendo en cuenta que un mes tiene 12 meses, se obtiene 2,914543351 meses. Por lo tanto la inversión recupera en 2 años con 2 meses y dado que el proyecto tiene un periodo de evaluación de 5 años, en general la puesta en marcha del mismo es recomendable.

5.9.6. PUNTO DE EQUILIBRIO EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE = \frac{56599,71}{18 - 12,73}$$

$$PE = \frac{56599,71}{3,77}$$

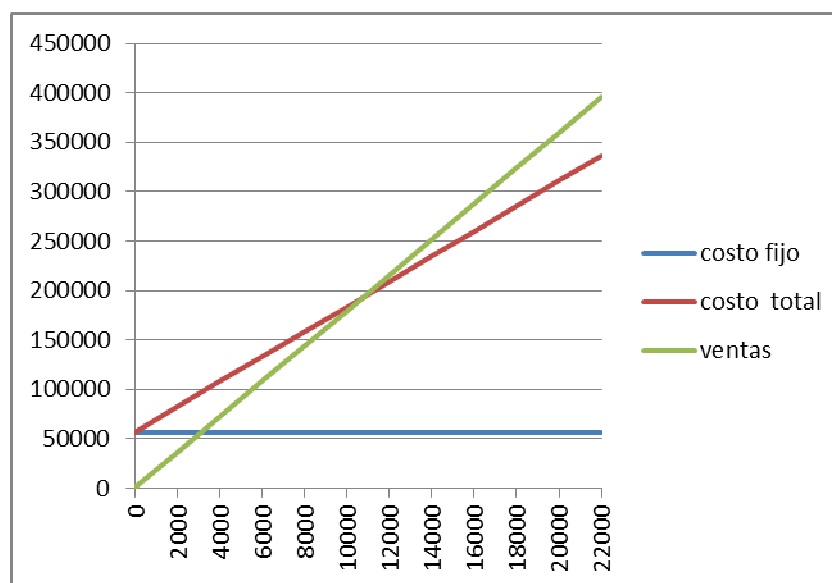
Punto de Equilibrio = 10733 unidades

Costo Fijo	56599,71
Costo Variable Unitario	12,73
Capacidad de producción anual	20160
Precio de Venta	18

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido la unidad

10733, la empresa habrá cubierto los costos y comenzará a generar utilidades.

FIGURA No. 19
PUNTO DE EQUILIBRIO EXPORTANDO 100% DE LA PRODUCCIÓN



Fuente: Punto de equilibrio

Realizado por: Los Autores

CUADRO No. 44

RESUMEN ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Escenarios	VAN	TIR	RBC	Punto de Equilibrio
Exportando y vendiendo localmente	\$ 35.293,76	20%	\$ 1,32	14999
Exportando el 100% de la producción	\$ 177.175,76	56%	\$ 2,63	10733

Realizado por: Los Autores

Como se observa en el análisis de sensibilidad mientras mayor sea la cantidad a exportar, mejores serán los resultados.

5.10. ANÁLISIS DEL TIPO DE CAMBIO

Se debe tener en cuenta que las empresas Italianas, están dispuestas a adquirir el producto siempre y cuando el par de zapatos tenga un valor máximo 14 euros en términos FOB, es decir en el puerto de embarque.

Considerando que el precio de venta con el cual se hizo el estudio financiero es de 18 dólares, se lo transformará a euros.

Tipo de cambio a Junio 2012:

1 dólar estadounidense	0,773754265 euros
------------------------	-------------------

Por lo tanto si 1 dólar equivale a 0,773754265 euros entonces por regla de tres 18 dólares serán: 13.92 euros

Al ser menor a 14 euros, la negociación es viable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Las empresas con las cual se hicieron los contactos trabajan a través de recursos informáticos como son el chat y los correos electrónicos lo que permite un contacto fácil y económico, pero se debe tener en cuenta que se requiere el conocimiento de estas herramientas electrónicas, el idioma y conocer la cultura Italiana con el fin de no cometer errores culturales a la hora de la negociación.

La Cooperativa de Producción Industrial “Calzado Vinicio” lleva desde el año 1995 siendo cooperativa, sin considerar el establecerse como compañía limitada o sociedad anónima, el número de socios actual de la cooperativa es de 7, por lo que podría ser cualquiera de los dos tipos mencionados anteriormente.

El tipo de cambio entre el dólar y el euro fluctúa con bastante rapidez, pero el rango en los últimos periodos no ha sido de mayor importancia

Los términos de comercialización internacional que se acordaron de llegar a darse la negociación fueron FOB, es decir que la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” se encargará de trasladar el producto únicamente hasta el puerto, de ahí es responsabilidad de su contraparte Italiana.

El régimen aduanero al cual se acoge la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” es el Régimen de consumo, debido a que el calzado es para su consumo definitivo en el exterior.

Se han detallado las formas de pago como los giros a la vista, avales, letras de cambio, pero se reconoce al crédito documentario o carta de crédito como la forma más segura pues las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar son mínimas.

Se realizó un estudio financiero el cual muestra la inversión, los costos, los flujos de caja y se evaluó el proyecto dando los siguientes resultados:

VAN	\$ 35.293,76
TIR	20%
R B/C	1,32
Punto de Equilibrio	14999,21

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los directivos de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” que al momento de la contratación del personal destinado a las negociaciones internacionales, se tome en consideración que el mismo debe estar capacitado en la utilización de herramientas informáticas y el idioma Italiano además de tener el equipo y los insumos necesarios para que las mismas se desarrollen eficientemente, como computadores y acceso a internet.

Considerando que La Cooperativa de Producción Industrial “Calzado Vinicio” desea seguir controlando sus operaciones, se recomienda que la misma se vuelva una compañía limitada, pues el número de socios está dentro de lo que contempla la ley, para esto se recomienda tener en consideración el anexo 4.

Se deben realizar análisis del tipo de cambio del dólares frente al euro, antes de realizar las exportaciones, para que las mismas se desarrollen solo cuando el tipo de cambio lo permita, además de tener en consideración otras empresas con las cuales negociar.

Se recomienda a la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” mantener los términos de negociación FOB dentro de las negociaciones, pues libera de responsabilidades frente al traslado internacional del calzado.

Se debe tener en cuenta cualquier cambio dentro de los regímenes aduaneros, debido a que algunos podrían prestar más facilidades y beneficios.

Se recomienda que la forma pago a utilizar por la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” sea el crédito documentario, pues las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago

Se recomienda poner en marcha el plan de exportación debido a que no existe ninguna barrera arancelaria, ni prohibición de exportación, además de que los resultados mostrados en términos financieros son favorables para la Cooperativa.

RESUMEN

La presente Tesis es un Proyecto de factibilidad para la elaboración y comercialización del zapato de cuero tipo gamuzado modelo Clark de la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” en el cantón Penipe, Provincia de Chimborazo para su exportación a la ciudad de Florencia - Italia, consistió en recolectar información segura y confiable por medio de libros, folletos, módulos, leyes, y se investigó también a través de la internet, en páginas oficiales de Italia, acerca de sus características, con el fin de conocer acerca del mercado al cual se va a exportar, y no cometer errores culturales.

Se realizó un análisis interno de la empresa, determinando sus principales fortalezas y debilidades, continuando con un análisis del macroentorno, estableciendo como afectan las variables macroeconómicas, sociales, políticas y tecnológicas a la empresa y a las exportaciones, para tener una visión amplia y poder diseñar el plan, tomando en cuenta las posibles afectaciones que pudieran surgir con el tiempo.

Se realizó un estudio técnico en el cual se describió el proceso de producción de en forma de narrativa y a través de un diagrama de flujo, en el análisis de mercado se detalló acerca del producto, el mercado y se eligió la empresa contraparte en Italia para las negociaciones.

En cuanto al plan de exportación se detallaron los requisitos, documentos, certificados y trámites a seguir para la exportación de los zapatos, se hace referencia también a los regímenes aduaneros, determinado que la Cooperativa de Producción Industrial del Calzado Penipe – “Calzado Vinicio” se acoge al de consumo, debido a que los zapatos son para su consumo final en el país de destino, también se enlistan los términos de negociación Incoterms, y por último se hizo un estudio en el cual se muestra cómo afectará la actividad exportadora a las utilidades de la empresa, se tomó como año base al 2011 y se aumentaron los gastos de exportación y las ventas por

exportaciones, llegando a determinar una variación positiva en las utilidades, por lo que se concluyó que el plan es viable.

SUMMARY

This thesis is a feasibility project for the development and commercialization of patent leather suede shoe Clark of the cooperative model of industrial production footwear Penipe - "Footwear Vinicio" in the canton Penipe, Chimborazo Province for export to the city of Florence – Italy. The research was also done to collect information securely and reliably through books, brochures, modules, laws, and was also investigated through the internet, official pages of Italy, about their characteristics, in order to learn about the market they are exporting, and cultural business practices.

Analysis was performed within the company identifying their main strengths and weaknesses, continuing with the macro analysis, establishing how they affect macroeconomic, social, political and technological enterprise and exports, and to take a broad view and to design the plan, taking into account the possible effects that may arise over time.

Upon us performing a technical study which described the production process in narrative form and through a flow chart, in the detailed market analysis on the product, market and the company chose to proceed with the negotiations in Italy.

As for the export plan detailing the requirements, documents, certificates and procedures to be followed for export of shoes, also referred to the customs procedures, it was determined that the industrial production cooperative Penipe shoes - "Footwear Vinicio" is welcome to the consumer, because the shoes are for final consumption in the country of destination. They are listed as 'Incoterms' negotiating terms. A study that shows how it will affect the export activity of profits company, was done as the base year to 2011 and showed increased spending on exports and export sales, determined a positive change in earnings, so it was concluded that the plan is viable.

BIBLIOGRAFÍA

ANAYA TEJERO, Julio Juan, El transporte de mercancías, Madrid, Editorial. ESIC, 2009. 178p.

AVALOS, Juan Alberto; Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Riobamba, Edit. Seracomp, 2005, 58p.

CHABERT FONTS, Joan; Manual de Comercio Exterior, Madrid, 2Ed, Edit Deusto, 2000, 537p.

CHIRIBOGA, Luis. Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano, Quito, Edit Electrónica, 2003.

MUÑOS, Eduardo. Guía Metodológica “2do Concurso de Emprendimientos 2007”. Riobamba, Edit. Espoch, 2007, 113p.

TAMAMES, Ramón. “Estructura Económica Internacional”, Madrid, 16Ed.Edit Alianza S.A. 1999, 576p.

INTERNET

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Inflación, Tasa de Interés Activa referencial, Producto Interno Bruto, Índice de Pobreza, Exportaciones de Ecuador, 2011 (www.bce.fin.ec) (en línea)

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, Trámites, requisitos para exportación, 2011 (<http://www.aduana.gov.ec/>) (en línea)

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, lista de Incoterms, 2011 ([iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)) (en línea)

INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN, Índices, Tasas, Estadísticas, 2011(<http://www.inen.gov.ec>) (en línea)

CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES INVERSIONES CORPEI, Atención al Cliente, junio del 2011. (www.corpei.org.ec) (en línea)

Anexos

NOVENA: Resolución del Contrato.

Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DÉCIMO: Ley Aplicable.

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de la República del Ecuador.

DÉCIMO PRIMERA: Solución de Controversias.

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

Firmado por duplicado, a los xxxxx días del mes de xxxxx del 20xx, en la ciudad de xxxxxxxxxxxx.

.....

EL VENDEDOR

xxxxxxxxxxxxxx

C.I. xxxxxxxxxxxxxx

.....

EL COMPRADOR

xxxxxxxxxxxxxx

C.I. xxxxxxxxxxxxxx

ANEXO 2

CALCULO DE LA DEMANDA PROYECTADA – MÉTODO MÍNIMOS CUADRADOS

	Año (x)	Demanda y	X ²	XY
	1	756967	1	756966,99
	2	840233	4	3360933,4
	3	932659	9	8393931,3
	4	1035252	16	16564024
Sumatoria	10	3565110,909	30	29075856

$$\text{Media de X} = \frac{10}{4} = 2,5$$

$$\text{Media de Y} = \frac{3565110,91}{4} = 891277,7273$$

$$b = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{20163078,8}{5}$$

$$b = 4032615,77$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x}$$

a = -9190261,69
 $y = a + bx$

Demanda Proyectada	
Periodo	Proyección
5	10972817
6	11449037
7	11945926
8	12464379
9	13005333
10	13569764

ANEXO 3

SOCIOS DE “CALZADO VINICIO”

- Domínguez Tixi Gardeña Monserath
- Dominguez Pilco William Oswaldo
- Espín Espín Francisco Germánico
- Parra Domínguez Hactor Rubén
- Salazar Mosquera Alfonso Gerardo
- Sandoval Guaman Carlos Antonio
- Ilbay Gavidia María Cecilia

DIRECTOR GENERAL

- Padre Jaime Jesús Álvarez Benjumea

CONTADORA

- Judith Urquizo

ANEXO 4

SOBRE LAS COMPAÑÍAS LIMITADAS

DE LA CONSTITUCIÓN⁶.

“La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.

“Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.

⁶Ley de Compañías.

DEL CAPITAL⁷.

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social. En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

⁷Ley de Compañías.

La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior. En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario.

De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.

DE LA ADMINISTRACIÓN⁸.

“La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente. Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, las extraordinarias, en cualquier época en que fueren convocadas. En las juntas generales sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la

⁸Ley de Compañías.

convocatoria, bajo pena de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, o por los medios previstos en el contrato.

Los administradores o gerentes se sujetarán en su gestión a las facultades que les otorgue el contrato social y, en caso de no señalárseles, a las resoluciones de los socios tomadas en junta general. A falta de estipulación contractual o de resolución de la junta general, se entenderá que se hallan facultados para representar a la compañía judicial y extrajudicialmente y para realizar toda clase de gestiones, actos y contratos, con excepción de aquellos que fueren extraños al contrato social, de aquellos que pudieren impedir que posteriormente la compañía cumpla sus fines y de todo lo que implique reforma del contrato social.

Si hubiere más de dos gerentes o administradores, las resoluciones de éstos se tomarán por mayoría de votos, a no ser que en el contrato social se establezca obligatoriedad de obrar conjuntamente, en cuyo caso se requerirá unanimidad para las resoluciones.

DE LA FORMA DEL CONTRATO⁹.

“La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

⁹Ley de Compañías.

En la escritura se expresará:

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirarla; y,
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la Ley.

ANEXO 5

CUADRO DE DEPRECIACIONES – AMORTIZACIONES

Expresado en dólares

Detalle	Valor	%	1	2	3	4	5	Valor residual
Depreciación Inversión Fija								
Obras Civiles	16.000,00	5	3200	3200	3200	3200	3200	0,00
Maquinaria								
Troqueladora	3.600,00	10	360	360	360	360	360	1.800,00
Tanques de Metal	1.200,00	10	120	120	120	120	120	600,00
Cosedoras	6.500,00	10	650	650	650	650	650	3.250,00
Formadora Eléctrica	10.000,00	10	1000	1000	1000	1000	1000	5.000,00
Horno Hidráulico	18.000,00	10	1800	1800	1800	1800	1800	9.000,00
Selladora	3.600,00	10	360	360	360	360	360	1.800,00
Muebles de Oficina	2.460,00	10	246	246	246	246	246	1.230,00
Equipo de Oficina	740,00	10	74	74	74	74	74	370,00
Equipo de cómputo	1.400,00	20	280	280	280	280	280	0,00
Vehículo	18.000,00	20	3600	3600	3600	3600	3600	0,00
Total			8490	8490	8490	8490	8490	
Amortización Inversión Intangible								
Gastos de Organización	800,00	20	160	160	160	160	160	0,00
Estudios	730,00	20	146	146	146	146	146	0,00
Total			306	306	306	306	306	

ANEXO 6

SUELDOS

	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS	Sueldo	Anual
Gerente	\$ 535,00	\$ 535,00	\$ 292,00	\$ 65,00	\$ 600,00	\$ 8.027,03
Secretaria - Contadora	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 292,00	\$ 43,74	\$ 403,74	\$ 5.496,88
Obrero 1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40
Obrero 2	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40
Obrero 3	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40
Obrero 4	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 293,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.630,40
Obrero 5	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 294,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.631,40
Chofer	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40

Fuente: Calzado Vinicio

ANEXO 7

ARCHIVO FOTOGRÁFICO

FOTO - MAQUINARIA



FOTO – EMPLEADOS TRABAJANDO



FOTO – CENTRO COMUNITARIO “JESÚS RESUCITADO”



FOTO – INSTALACIONES 1



FOTO – INSTALACIONES 2

