



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR.

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE ALFOMBRAS DE LA ASOCIACIÓN
INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS DEL CANTÓN GUANO,
DESDE LA CIUDAD DE GUANO, PROVINCIA DE CHIMBORAZO
HACIA ARGENTINA”

Elvia María Paucar Cepeda

Riobamba - Ecuador

2013

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

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

Ing. Víctor Manuel Betancourt Soto
Director de Tesis

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova
Miembro del Tribunal

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

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

Elvia María Paucar Cepeda

AGRADECIMIENTO

“Agradezco a cada uno de los docentes que durante mi vida politécnica me impartieron sus conocimientos, de tal forma que me permiten crecer como profesional y desenvolverme en el ámbito laboral con excelencia”.

Elvia María Paucar Cepeda

DEDICATORIA

“A mis padres, mis hermanos, que han sido pilar fundamental de apoyo en mi vida politécnica, que me han permitido lograr con éxito la culminación de mi carrera”.

Elvia María Paucar Cepeda

ÍNDICE DE CONTENIDO

CONTENIDO	PÁG
Portada.....	I
Certificación del tribunal.....	II
Certificado de autoría.....	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de contenido.....	VI
Índice de figuras.....	XI
Índice de cuadros.....	XI
Índice de anexos	XIV
Introducción	1
CAPÍTULO I.....	3
1. Diagnóstico de la empresa.....	3
1.1. Antecedentes	3
1.2. Reseña histórica	4
1.3. Misión y visión.....	5
1.3.1. Misión.....	5
1.3.2. Visión	5
1.4. Ubicación geográfica.....	5
1.5. Organigrama estructural.	7
1.5.1. Funciones y responsabilidades	9
1.6. Base legal.	12
1.7. Incentivos y beneficios.....	13

CAPÍTULO II	15
2. Diagnóstico de la Asociación Interprofesional de Artesanos del Cantón Guano.....	15
2.1. Análisis FODA.....	15
2.2. El producto.....	16
2.2.1. El color.....	17
2.2.2. Materiales.....	17
2.2.3. Usos del producto.....	19
2.2.4. Diseño.....	19
2.2.5. Nivel de calidad.....	20
2.2.5.1. Tipos.....	20
2.2.5.2. Densidad del hilado.....	22
2.2.5.3. La torsión del hilado.....	22
2.2.6. Slogan.....	23
2.2.7. Empacado.....	23
2.2.8. Proceso de producción.....	24
2.2.8.1. Flujograma del proceso de producción.....	26
2.3. Mercado externo.....	28
2.3.1. Argentina / población.....	28
2.3.1.1. Ubicación geográfica.....	29
2.3.1.2. Organización territorial.....	29
2.3.1.3. Superficie.....	29
2.3.1.4. Clima.....	30
2.3.1.5. Ciudades principales.....	30
2.3.2. Principales proveedores de las importaciones de Argentina.....	31
2.3.3. Relación comercial Ecuador – Argentina.....	32

2.3.3.1.	Representatividad de Argentina en las exportaciones ecuatorianas	32
2.3.3.2.	Importaciones de Argentina hacia Ecuador.	32
2.3.3.3.	Exportaciones a Argentina	34
2.3.3.4.	Acuerdos comerciales suscritos por Argentina	35
2.3.3.5.	Acuerdos comerciales vigentes entre Ecuador y Argentina	35
2.4.	Elección de la empresa contraparte.....	36
2.4.1.	Elección de la empresa.....	37
2.5.	Estudio de mercado.	39
2.5.1.	Concepto y objetivos.....	39
2.6.	Análisis de la demanda.	41
2.6.1.	Clases de demanda	41
2.6.1.1.	Cuantificación de la demanda.....	42
2.6.2.	Análisis de la oferta.....	43
2.6.2.1.	Clases de oferta	43
2.6.2.2.	Determinación de la oferta	44
CAPÍTULO III		46
3.	Propuesta.....	46
3.1.	Objetivo principal.....	46
3.2.	Objetivos específicos	46
3.3.	Plan de exportación	47
3.4.	Requisitos y documentos para exportar.....	47
3.4.1.	Registro como exportador.....	47
3.4.2.	Documentos para exportar.....	48
3.4.3.	Certificado de origen	60
3.4.4.	Documentos a presentar por la Asociación Interprofesional de Artesanos.....	61

3.5.	Trámites de exportación.....	62
3.6.	Regímenes aduaneros.....	63
3.7.	Elección de la forma de pago.....	65
3.8.	Incoterms.	66
CAPÍTULO IV		74
Evaluación financiera de la empresa.		74
4.1.	Evaluación financiera.....	74
4.1.1	Producción y ventas.....	74
4.1.2	Inversiones fijas.....	77
4.1.3	Financiamiento del proyecto.....	87
4.1.4	Ingresos y egresos.....	90
4.1.5	Costos de producción.....	91
4.1.6.	Flujo de caja.....	101
4.1.7	Balance general.....	102
4.1.8	Estado de resultados.....	102
4.1.9	VAN, TIR, relación B/C.....	103
CAPÍTULO V		106
5.	Ingeniería del proyecto.....	106
5.1.	Estudio técnico.....	106
5.1.1.	Determinación del tamaño de planta.....	106
5.1.2	Localización de la planta.....	107
5.1.3	Antecedentes del producto.....	107
5.1.4	Tecnología.....	111
5.1.5	Materias primas y materiales.....	111
5.1.6.	Impacto ambiental.....	114
CAPÍTULO VI		116
6.	Conclusiones y recomendaciones.....	116

Resumen.....	119
Summary.....	120
Bibliografía.....	121
Anexos.....	122

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Título	Página
1	División política del cantón Guano	6
2	Historia de Guano	6
3	Organigrama estructural de la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano.	8
4	Variedad de alfombras	20
5	Simbología utilizada	26
6	Flujograma del proceso de producción	27
7	Ubicación geográfica	29
8	Conocimiento de embarque	50
9	Factura proforma	52
10	Factura comercial	54
11	Carta de porte	56
12	Lista de empaque - packing list	58
13	Declaración de exportación.	59
14	Certificado de origen	60
15	Resumen de los Incoterms	73

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Título	Página
1	FODA	15
2	Detalle del empackado	23
3	Ciudades principales	30
4	Importaciones Argentinas en términos generales	31

5	Balanza comercial bilateral Ecuador-Argentina 2007-2011	32
6	Principales productos importados por Ecuador	33
7	Exportaciones a Argentina	34
8	Empresas en Argentina	36
9	Parámetros de negociación	38
10	Lista de empresas para negociación	39
11	Consumo recomendado	43
12	Producción nacional de alfombras	44
13	Inversión total del proyecto	75
14	Costo de la alfombra	75
15	Costo alfombra más la utilidad	76
16	Ingresos Proyectados	76
17	Inversión inicial en dólares	77
18	Activos fijos	78
19	Vehículos	79
20	Equipo de Oficina	80
21	Muebles y enseres	81
22	Activos diferidos	82
23	Gastos administrativos	83
24	Gastos generales administrativos y/o suministros y materiales.	83
25	Mantenimiento y reparación	84
26	Seguros	85
27	Gasto de ventas	85
28	Sueldo personal empacador	86
29	Trámite aduanero	86
30	Gastos bancarios.	86
31	Capital de trabajo	87
32	Fuentes de financiamiento	88
33	Tabla de amortización	89

34	Proyección de los ingresos	90
35	Proyección de egresos	91
36	Mercaderías.	93
37	Sueldos del empacador	93
38	Mantenimiento y reparación	94
39	Seguros	95
40	Gastos administrativos	95
41	Gastos generales administrativos y/o suministros y materiales	96
42	Trámite aduanero	97
43	Requisitos de exportación	98
44	Gastos bancarios	98
45	Gastos generales de ventas (insumos)	99
46	Material de embalaje	99
47	Gastos	100
48	Depreciaciones	100
49	Amortizaciones	101
50	Flujo del efectivo en dólares.	101
51	Estado de resultados en dólares	102
52	Valor actual neto	103
53	Relación beneficio costo (B / C)	105

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	Página
1	Modelo de contrato de compra venta internacional	123
2	Tasa pasiva	126
3	Inflación actual Ecuador septiembre 2012-octubre 2013	127
4	Riesgo país	127
5	Índice de precios en Argentina	128
6	Inflación mensual de Argentina	128

INTRODUCCIÓN

La Asociación Interprofesional de Artesanos del Cantón Guano” empezó a funcionar en 1995 gracias al sueño y esfuerzo de algunos artesanos que con un gran afán de progresó se empeñó en la creación y puesta en marcha de esta asociación.

Han existido muchos obstáculos para los artesanos y se han mantenido constantes, pero si se ha tornado muy difícil su existencia puesto que sus congéneres ya no quieren seguir el oficio de sus padres, pues aunque la artesanía rinda frutos, por varias razones subjetivas los hijos de los artesanos elijen profesiones más rentables o que les permitan hacer una carrera más extensa y de mejor porvenir.

Por otro lado, la falta de conocimientos y destrezas de exportación, hacen que ellos no exporten directamente, puesto que están sujetos a normas y reglas específicas de tipo internacional que deben ser cumplidas de manera estricta, caso contrario, los productos no podrán ser embarcados y enviados al país de destino.¹

Todo ello significa que los artesanos, debe involucrarse en el conocimiento y cumplimiento de los requisitos y condiciones para exportar alfombras al mercado Argentino.

Gracias a la introducción de nuevas técnicas han mejorado la calidad de las alfombras por lo que este producto se encuentra en su mejor momento, dada la reconocida calidad de su elaboración a mano, en telares de madera, son de pura lana y la urdimbre de algodón.

Por este motivo prevén que el éxito que ha tenido esta actividad comercial sea cada vez mayor, en vista de tal situación es necesario aprovechar esta y otras

¹ Investigación de Campo

ventajas ya que a través de este proyecto se pretende mantener esta tendencia y acceder al mercado argentino para que, a su vez, éste sea vitrina y puerta a nuevos mercados internacionales.

El estudio adicionalmente está enfocado a lograr que esta actividad sea contemplada como una oportunidad de negocio, que se puede explotar por las condiciones dadas, no solo por la materia prima, sino también por el producto terminado que lleva incorporado la mano de obra de ingeniosos artesanos ecuatorianos.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

1.1. Antecedentes

Riobamba es un importante centro ganadero, unido a Quito y a Guayaquil por ferrocarril y carretera. También produce textiles, artículos de piel, cerveza, productos lácteos y artesanales. Tiene un pintoresco y colorido mercado indígena.

En el siglo 18 aproximadamente, nuestro antepasado mestizaje tiene conocimiento de los tejidos o nudos que conocemos hoy, es entonces que da inicio a esta elaboración, pero solamente lo realizaban en tamaños pequeños para los caballos o mulares, ya que servían como un aislante para evitar lastimarse el lomo con la silla, este artículo era conocido con el nombre de GUALDRAPA.

A fines del siglo 18 el Sr. Efraín Velastegui, comerciante que frecuentaba viajar hasta el puerto del Guayas, a adquirir mercadería de los buques que llegaban de Europa, y Oriente; en alguna ocasión, queda maravillado al observar; en un buque llegado del Medio Oriente, que traía un gigantesco salón de exhibición de talleres de alfombras y muestras de las mismas. Asombrado de ver lo hermoso de este arte y como todo Guaneño inquieto y creativo, con muchas agallas emprende el proyecto de realizar este trabajo de arte, tomando como punto de partida, el conocimiento que tenía un amigo de la elaboración de las Gualdrapas para caballos.

Es así como empiezan a elaborar el telar de madera con gran imaginación; realizando alfombras pero mucho más grandes que las Gualdrapas, es por eso que en el pueblo se preguntaban para qué animal realizaban tal Gualdrapa, pero pronto comenzó la difusión del uso de este producto.

En aquella época los primeros artesanos realizaban los trabajos de tejidos ya con diseños o figuras llamativas creadas por su capacidad intelectual. Todos estos trabajos eran copiados directamente sin ayuda de ningún papel a cuadros como lo

es en la actualidad; pero poco a poco se fueron ingeniando para hacer del copiado un proceso mucho más cómodo y perfecto, pasando también por la técnica del papel de puntos. De tal forma que la nueva tecnología ha ayudado mucho a un factor muy importante como la minimización del tiempo.

En los tiempos actuales la computadora es de mucha ayuda tanto en los trabajos de diseño como en los de dibujo. Los artículos que antes utilizaban eran muy rústicos como son las tijeras para realizar los acabados, para lo cual hoy se han remplazado con unas máquinas llamadas Mutiladoras o Podadoras, las mismas que permiten dar un mejor acabado. Se contó con esta maquinaria desde la década de los 70 ya que esta fue la de la evolución de toda la expresión artística.

1.2. Reseña Histórica

Guano es un pueblo muy antiguo y con una rica historia, en donde han ocurrido hechos importantes, así, fue cuna de notables culturas y grandes asentamientos que se han distribuido en diferentes períodos como el Tuncahuán (1 a 750 años d.C.); San Sebastián (750 a 850 años d.C.); Elen-Pata (850 a 1.300 años d.C.); Huavalac (1.300 a 1.450 años d.C.).

Acontecimientos de singular importancia podemos considerar la visita de los dos más grandes exponentes de la liberación de los pueblos de América ante el yugo de los españoles, refiriéndose a la visita del Mariscal de Ayacucho Antonio José de Sucre el 22 de abril de 1.822 y de Simón Bolívar el 29 de mayo de 1.830.

Guano también se siente orgulloso de ser la cuna de los padres del más importante representante de las letras del Ecuador, Don Juan Montalvo Fiallos, quien pasó parte de su vida en esta tierra junto a sus progenitores Don Marcos Montalvo y doña Delia Fiallos. Se cree que la fecha de su fundación fue en 1.572, tiempo en que el Obispo Fray Pedro de la Peña determinó la organización de los pueblos y concuerda con la existencia de una cédula expedida por el Rey de la

época el 15 de junio de 1.572, además de ello, esta fecha coincide con la llegada de los Españoles a nuestros territorios.

De acuerdo al decreto de la Gran Colombia sobre la división territorial, el 25 de junio de 1.824, Guano fue declarado por primera vez como cantón de la Provincia de Chimborazo junto a Riobamba, Ambato, Guaranda, Alausí y Macas, pero este decreto no llegó a ejecutarse. El decreto definitivo en el cual se eleva a la categoría de Cantón a Guano se da el 17 de diciembre de 1.845 en la Convención Nacional realizada en Cuenca bajo la presidencia de Vicente Rocafuerte, el ejecútese a este decreto se dicta el 20 de diciembre del mismo año.

1.3. MISIÓN Y VISIÓN

1.3.1. Misión

“Mantener una tradición cultural heredada, conservando al máximo las técnicas y materiales utilizados, imprimiendo creatividad, diseño y amor a cada una de los tejidos elaborados a mano, manteniendo la calidad y responsabilidad.”

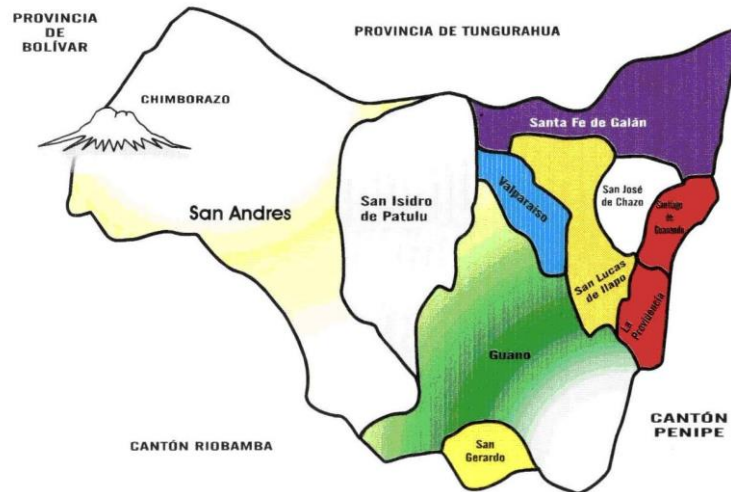
1.3.2. Visión

“Seguir manteniendo nuestra comunidad artesanal, empleando técnicas y herramientas que no hagan perder nuestra tradición y cultura, aumentando nuestro portafolio de productos y servicios, según las exigencias del mercado y tendencias en diseño, generando además bienestar a cada uno de los miembros del equipo de trabajo y extender nuestras ventas directas a sitios o lugares donde hoy no mantenemos ventas de nuestra artesanía.”

1.4. UBICACIÓN GEOGRÁFICA.

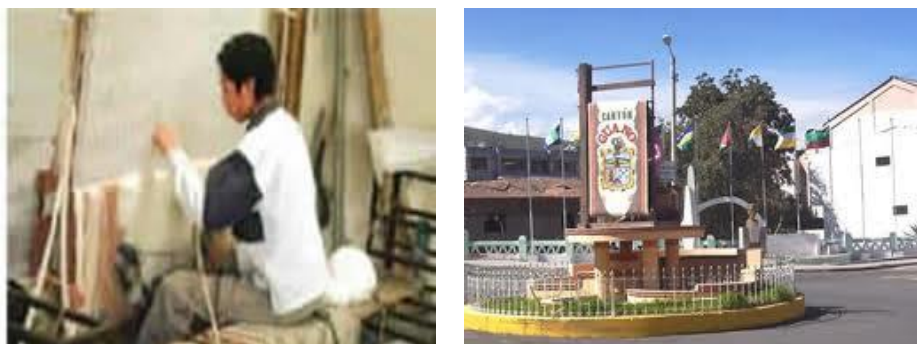
El Cantón Guano se encuentra ubicado en la Provincia de Chimborazo en la zona Sierra Centro, en las coordenadas S 01° 36`16", W 078° 33`46", a una altitud de 2728m.s.n.m.

FIGURA Nº .1. División Política del Cantón Guano



Guano llamada "La Capital Artesanal del Ecuador" posee talleres para la fabricación de artesanías en cuero y tejido de alfombras. Gente ingeniosa fabrica alfombras que tienen renombre internacional, las cuales son elaboradas en forma manual, de diversos materiales, lana de borrego, lana sintética e incluso lana de alpaca.

FIGURA Nº.2. Historia de Guano



Cuenta la historia que los guaneños aprendieron este arte debido a que los españoles les obligaban a trabajar en sus obrajes, luego ellos enseñaron a sus hijos y así sucesivamente hasta la actualidad.

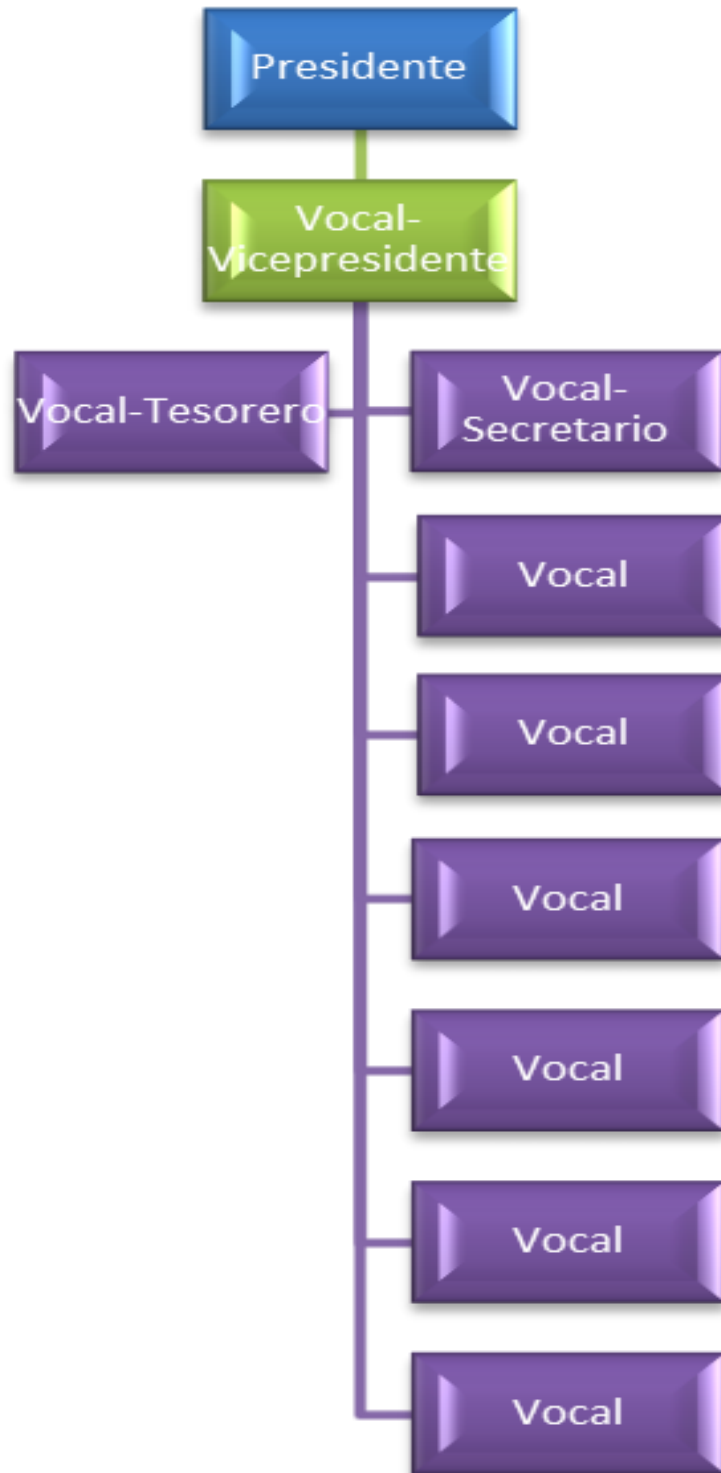
El clima del cantón es templado y varía ya que va desde altitudes de 2500m.s.n.m hasta los 6310m.s.n.m correspondiente al nevado Chimborazo, la temperatura varía de los 6 a los 18°C, posee una precipitación promedio anual de 31,15mm.

La parroquia San Andrés es una parroquia que pertenece al Cantón Guano se halla ubicada a un costado de la carretera Panamericana posee una rica historia dentro del desarrollo de la provincia su iglesia se halla frente al parque central.

1.5. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.

Para la elaboración de la estructura administrativa de la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano, se tuvo en cuenta los criterios de eficiencia administrativa, primero organizando las tareas y actividades entre los elementos del grupo, y disponiendo los miembros de la Asociación en una jerarquía determinada de autoridad.

FIGURA N°.3. Organigrama Estructural de la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano.



Realizado por: La autora.

Fuente: Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano.

1.5.1. Funciones y Responsabilidades

PRESIDENTE
Naturaleza:
Coordinar conjuntamente con el Vocal-Vicepresidente que toda la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano funcione de acuerdo con los objetivos planteados.
Características:
Este puesto se caracteriza por la responsabilidad, el cumplimiento de las estrategias de la Asociación, de la organización, coordinación y el control de todas las áreas y actividades de la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano. El Presidente es la persona que se encarga de dirigir a la Asociación por el camino deseado, para que de esta manera se puedan lograr todos los objetivos.
Relación de Dependencia:
Vocal-Vicepresidente
Funciones de Responsabilidades:
<ol style="list-style-type: none">1. Lograr alcanzar los objetivos propuestos por la Asociación.2. Definir conjuntamente con el Vocal-Vicepresidente las estrategias precisas para alcanzar todos los objetivos que se han propuesto.3. Responsabilizarse de la motivación de sus subordinados.4. Buscar para la Asociación nuevas oportunidades.

VOCAL-VICEPRESIDENTE
Naturaleza:
Coordinar conjuntamente con el Presidente que todo en la Asociación funcione de acuerdo con los objetivos que se han planteado.

Características:
Esta clase de puesto se caracteriza por la responsabilidad, el cumplimiento de las estrategias asociativas, de la organización, coordinación y el control de todas las áreas y actividades de la asociación.
Relación de Dependencia:
Presidente.
Funciones de Responsabilidades:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conseguir alcanzar los objetivos propuestos por la Asociación. 2. Evaluar lo realizado y proponer alternativas o soluciones a los problemas encontrados en la realización de las actividades planificadas. 3. Cuidar el buen funcionamiento de la Asociación a corto, mediano y largo plazo. 4. Transmitir información recibida de los externos o de otros subordinados a los miembros de la Asociación. 5. Decidir o aprobar las decisiones significativas.

VOCAL-SECRETARIO
Naturaleza:
Ejecución de labores de Secretaria en las diferentes unidades y secciones de la asociación.
Características:
Esta clase de puesto se caracteriza por las responsabilidades en la realización de las labores propias de Secretaria.
Relación de Dependencia:
Presidente y Vocal-Vicepresidente

Funciones de Responsabilidades:

1. Redactar oficios, informes y otros documentos.
2. Recibir y despachar correspondencia.
3. Llevar ordenados los archivos.
4. Atender al público personal y telefónicamente.
5. Manejar el fondo de caja chica.
6. Otros inherentes al puesto.

VOCAL-TESORERO**Naturaleza:**

Ejecución de labores de análisis financieras.

Características:

Se caracteriza por la responsabilidad y el cumplimiento en la realización, ejecución y emisión de informes de carácter financiero. El puesto requiere caución y ética profesional para interpretar los estados financieros y emitir su opinión.

Relación de Dependencia:

Gerencia

Funciones de Responsabilidades:

1. Control de la gestión contable.
2. Supervisión de la planificación económico – financiera y presupuesto.
3. Apoyar técnicamente al Presidente para una toma adecuada de decisiones.
4. Elaborar informes para modificaciones y adiciones presupuestarias.
5. Controlar y evaluar la Ejecución Presupuestaria.

1.6. BASE LEGAL.

De acuerdo a la ley de defensa del artesano, se denomina artesano al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Trabajo y Empleo desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria. (JNDA, 2010)

El artesano ecuatoriano está amparado bajo las siguientes leyes:

- 1.- Ley de defensa del artesano.
- 2.- Ley de fomento artesanal.

Ley de defensa del Artesano.

Su objetivo y ámbito es “la defensa y amparo a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente” (ARTESANO, 2006).

En cuanto a lo que se refiere a la seguridad social la Ley del Defensa del Artesano estipula:

- Determina la afiliación obligatoria del trabajador artesano al IESS.
- Los seguros sociales son: enfermedad y maternidad, invalidez, vejes y muerte, accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Protegen a artesanos, operarios, y aprendices.
- Las prestaciones de estos seguros son iguales a los que otorgan a otros afiliados.

- Establece fondos del seguro del artesano como aporte personal, estatal, primas de seguro de accidentes y construcciones de vivienda.

En lo que respecta al código del trabajo la Ley de Defensa del Artesano, señala que los artesanos amparados por esta ley no están sujetos a obligaciones impuestas a los patronos en general por la actual legislación.

Sin embargo los artesanos jefes de talleres están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo y a pagar las indemnizaciones legales en caso de despido intempestivo. También los operarios gozarán del derecho a vacaciones y jornada máxima de trabajo según lo estipula el código de trabajo. (ARTESANO, 2006)

1.7. INCENTIVOS Y BENEFICIOS.

Los artesanos sean asociados o no poseen los siguientes beneficios:

- Importación de maquinaria, insumos, herramientas con el arancel más preferencial vigente.
- Exoneración a la exportación de artesanías.

Créditos preferenciales.

Concesión de préstamos a través del Banco Nacional de Fomento (BNF) y de la banca privada.

Apoyo estatal.

Compra de artesanías para las instituciones oficiales y otros organismos públicos.

Extensión de los beneficios que con sede la Ley de Fomento Artesanal.

Al momento los únicos beneficios que otorga la Ley de Defensa del Artesano son:

1. Exoneración del impuesto a la patente municipal y activos totales.
2. Tarifa 0% del impuesto al valor agregado (IVA).

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO DE LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS DEL CANTÓN GUANO.

2.1. Análisis FODA

Las siglas F.O.D.A. hacen referencia a las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de la empresa bajo análisis. Llegar a contar con una matriz completa de todos estos ítems es fundamental para el desempeño tanto presente como futuro de toda empresa.

Es una herramienta imprescindible para el presente, de contar con un diagnóstico completo de la situación de la empresa. Y, pensando también en el tiempo futuro, es decisiva a la hora de aplicar medidas correctivas, planificar, plantear objetivos, imaginar la empresa a futuro. Sea tanto a corto, mediano como a largo plazo.

CUADRO N°. 1. FODA

Aspecto Interno: Fortalezas	Aspecto Interno: Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Variedad de diseños• Abundancia y variedad de materia prima.• Artesanos con experiencia en la fabricación de alfombras.• Utilización de excelente materia prima, para obtener alfombras de calidad.• Contar con mano de obra	<ul style="list-style-type: none">• Desconocimiento de administración.• Desconocimiento de finanzas.• Poca capacitación en el manejo de costos.• Inexistencia de un plan de exportación.• Capacidad productiva limitada, por ser artesanal.

<p>calificada.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La producción de alfombras es constante durante todo el año. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de certificación de calidad exportable. • Falta de promoción en ferias internacionales.
<p>Aspecto Externo:</p> <p>Oportunidades</p>	<p>Aspecto Externo:</p> <p>Amenazas</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Exoneración del impuesto al valor agregado • Exoneración de la patente municipal • Exoneración a la exportación de artesanías. • Importación de maquinaria, insumos, herramientas con el arancel más preferencial vigente. • Pionera en la exportación de alfombras artesanales. • Existe mano de obra. • Ampliación de la producción por la gran demanda. • Existe mano de obra. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultad de existencia a largo plazo • Productos elaborados con materiales alternativos como acrílicos • Productos importados con bajos costos de producción. • Escases de conocimientos en el área de comercio exterior. • Inestabilidad de precio en el mercado internacional. • Competencia con otros productos sustitutos.

Elaborado por: La autora

2.2. EL PRODUCTO.

Una alfombra es un tejido que se caracteriza por la combinación de nudos, generalmente homogéneos alineada y alternada en uno o más hilos de la trama, para constituir una superficie tupida y compacta con los colores y dibujos que se

deseen. Para realizar el anudamiento, es necesario el uso de telares, ya sean verticales u horizontales.

En el Ecuador Guano es un importante centro artesanal de tejidos de lana, que se ha hecho célebre por la industria de la fabricación de alfombras, las mismas que han merecido la aceptación del mercado internacional y local gracias a la introducción de nuevas técnicas que han mejorado la calidad de las alfombras. Es una industria de carácter artesanal pues las alfombras son pacientemente tejidas a mano en grandes telares verticales.

2.2.1. El Color.

Los colores son parte de la belleza de una alfombra y contribuyen a generar un ambiente armónico. De ahí la importancia en la elección del color correcto. Es conveniente que el tono elegido combine con otros elementos del ambiente que se va a alfombrar, por ejemplo: tapizados, cortinas o muebles. (HOTELERO, 2011).

Colores Cálidos: Son los amarillos, anaranjados y rojos, éstos dan sensación de tibieza y hacen que los objetos que están en un ambiente parezcan más grandes de lo que son.

Colores Fríos: Son los verdes, azules y violetas, éstos alejan y achican los objetos, dan sensación de frescura, las nuevas tecnologías de fabricación de alfombras con uso de anti-manchas las hacen más fáciles de limpiar, no obstante, colores medios u oscuros son recomendables en las áreas más transitadas.

2.2.2. Materiales.

Es también importante el tipo de hilado con el que está confeccionada la alfombra, porque éste, en superficie, es la parte visible de la alfombra. Según el tipo de fibra que se utiliza en su confección, las alfombras se clasifican en:

Alfombras de Lana.

La lana, es una fibra natural con buenas características técnicas. Un desgaste prematuro puede ocurrir en lanas de baja calidad y se debe tener cuidado con el ataque de insectos sobre la misma.

Polipropileno.

Es una fibra fuerte, resistente a las manchas y fácil de limpiar. Posee buena solidez ante los efectos de la luz ya que el color le es dado en la fabricación de la fibra. Resiste a los insectos y a la humedad.

Poliéster.

Es una fibra poco utilizada en la fabricación de alfombras, debido a que con el uso pierde rápidamente su aspecto original.

Las alfombras, según su textura se clasifican en:

Textura Boucle Liso.

Presentan un aspecto compacto, y tienden a mantener la suciedad en la superficie, lo que facilita su limpieza. No se marcan las pisadas y son ideales para escaleras, habitaciones de niños, etc.

Textura Boucle Estructurada.

Las distintas alturas de los boucles, ofrecen la posibilidad de diferentes diseños y relieves, manteniendo las ventajas generales de las alfombras de bouclé liso.

Textura Pelo Cortado .

Es una alfombra boucle con el rulo cortado en las puntas, donde el hilo se mantiene parado. Esta alfombra tiene un aspecto aterciopelado por lo que da una sensación de elegancia y suntuosidad. Se clasifican en:

TIPO PLUS.

Ofrecen una superficie más aterciopelada.

TIPO SAXONY.

Tiene un aspecto similar al tipo plus, pero al tener un proceso especial de fijación en la torsión de los hilos, da un aspecto más definido en la punta de los hilados y una mayor duración.

TIPO FRIEZE.

Es un pelo cortado, con hilado muy retorcido, formando un aspecto enrollado. Su look informal disminuye las marcas de pisadas y el aspirado de la misma.

2.2.3. Usos del Producto.

El uso de las alfombras es muy variado, a continuación se detallan los principales:

- Decoración
- Mantener limpias las entradas a lugares
- Causar una fricción mayor y evitar resbalarse
- Abrigar lugares

2.2.4. Diseño.

Las alfombras fabricadas por la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano tienen diferentes diseños que hacen referencia a:

- Animales

- Montañas
- Infantiles
- Mosaicos
- Incásicos
- Indios

FIGURA N°. 4. Variedad de Alfombras



2.2.5. Nivel de Calidad

Para determinar el tipo de calidad de una alfombra debe conocer los siguientes aspectos:

- Tipos
- Densidad
- Torsión.

2.2.5.1. Tipos.

Alfombras de pelo cortado.

Se fabrican cortando o rasando las puntas superiores de las lazadas del hilado. Con este método se logra una superficie homogénea que puede adquirir

diferentes texturas, torsiones, alturas, densidades y colores. Son muy populares porque logran crear una sensación de gran calidez y confort.

La duración de este tipo de moqueta, depende, como ya dijimos, del tipo de fibras y también de tres factores que se establecen durante el proceso de fabricación y que se detallan más abajo.

Descripción.

Alfombras estilo bouclé.

En este tipo de construcción, las puntas de las lazadas no se cortan. Más bien, se dejan intactos, formando así una superficie resistente y texturizada que puede formar diferentes diseños muy agradables a la vista.

Como regla general son muy durables y resistentes. Pero nuevamente, su nivel de duración, depende, fuera de la fibra, del proceso que se lleva a cabo durante su construcción.

Alfombras 'pelo cortado/bouclé.

En esta combinación, algunas puntas de las lazadas se cortan y otras no. Esto da lugar a una gran variedad de combinaciones y texturas que también son muy gratas a la vista.

Aunque son muy atractivas a la vista, esta combinación potencia las debilidades de ambas construcciones. Salvo algunas excepciones, no son muy recomendables para lugares de mucho tráfico y desgaste. (CORTINAS, 1999).

2.2.5.2. Densidad del Hilado

La densidad del hilado mide lo cercanas o distantes que están las puntadas de la fibra que fueron incluidas en la fabricación de alfombras. Este dato, fuera de la fibra, es uno de los mejores índices para medir la calidad. Una alfombra de alta densidad deberá tener como mínimo 8 a 9 puntadas por cm².

La cercanía de las fibras, permite que se apoyen unas con otras, evitando mucho mejor el efecto del desgaste. Además, a mayor densidad, el polvo y la suciedad se mantendrán más cerca de la superficie. Esto facilitará el aspirado, la limpieza y evitará el desgaste. La densidad es de vital importancia para todo tipo de alfombras, pero es especialmente necesario en las de "pelo cortado". Por otro lado, una densidad baja, es sinónimo de una vida corta y fea.

2.2.5.3. La Torsión del Hilado.

Indica la cantidad de veces que las hebras han sido torcidas y fijadas entre sí por un proceso de calor durante la fabricación. Aplica solo a las alfombras de 'pelo cortado'. Una buena torsión requiere de dos o más vueltas por cm para que sea efectivo.

La torsión da a la fibra un efecto de resorte. Por lo tanto, mientras mayor el número de torsiones, mayor será la fuerza que tendrá para buscar su posición original. Contribuye también a la integridad de la moqueta. Cuando la torsión es baja, las puntas de las fibras se abren produciendo en la superficie un efecto aterciopelado que es muy hermoso al principio. Sin embargo, ese efecto pudiera ocultar una moqueta de baja densidad que no durará mucho.

Una alfombra de calidad debe tener la combinación correcta de estos tres factores:

- Una alta densidad
- Una torsión elevada

- Pelo corto con alta densidad

2.2.6. Slogan.




Considerando que la asociación no tiene un slogan, se ha considerado la realización de uno el cual tome en cuenta aspectos como que todas las alfombras son hechas a mano, en telares de madera. Las alfombras son de pura lana y la urdimbre de algodón. El teñido de los colores se los hace con anilinas europeas y son firmes y duraderos, por lo que el slogan será:



“Alfombras artesanales de excelente calidad”

2.2.7. Empacado.

Para exportar se tendrá que empacar la alfombra y para esto se deben seguir los siguientes pasos:

CUADRO N°.2. Detalle del empaçado

Enrollar la alfombra	
Se aplica cinta dependiendo el tamaño hasta en 3 puntos de la alfombra	
Empacado en empaque de plástico de poliuretano	

<p>Por último se la envuelve en tela de saquillo</p>	
<p>En lo rollo final se pone la etiqueta, con las características</p>	

2.2.8. Proceso de Producción

A continuación se detalla el proceso artesanal para la realización de una alfombra:

- **Recepción y almacenamiento de materia prima.-** La materia prima para la elaboración de alfombras tejidos a mano es: hilo de lana, tela de polipropileno, anilinas de diferentes colores y látex. El hilo viene en carretes, la tela de polipropileno (tela base) proviene en rollos, generalmente de 20 Kg., La anilina se presenta en costales y el látex se presenta en tanques o botes. La función del almacén de materia prima es recibir, clasificar y surtir al proceso.
- **Inspección.-** Se realizan pruebas a la materia prima para verificar sus características.
- **Transporte.-** Se transportan los hilos al área de teñido y de la tela al área de diseño.
- **Corte y montaje de la tela en el telar.-** Se mide la tela primaria base y se marcan las medidas requeridas para ser cortada con equipo manual, enseguida se coloca la tela ya cortada en un telar de madera, quedando está completamente estirada.

El corte de la tela se debe realizar dejando unos 10 cm. extra por lado, para que en este espacio el telar sujete a la tela. También se corta la tela secundaria, cuyas dimensiones serán de tamaño igual al de la alfombra a fabricar.

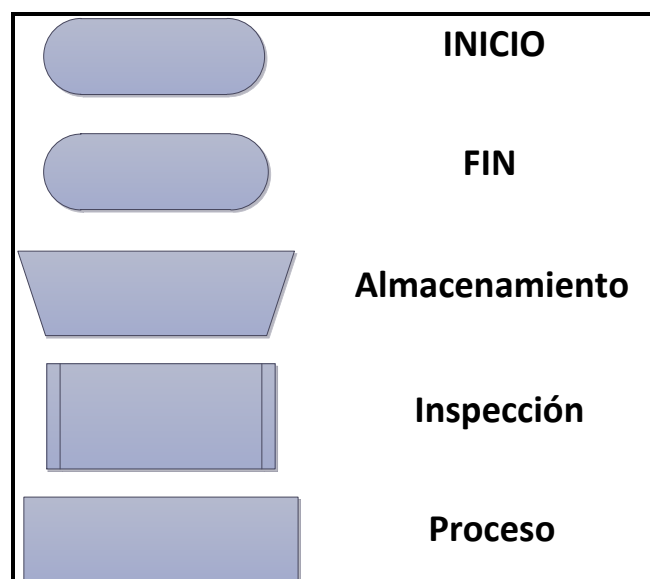
- **Trazado.-** Esta actividad consiste en dibujar con plumón el diseño sobre la tela, lo que servirá de guía para el tejido y la aplicación de los colores que se usarán en el bordado. El secado de la tinta del plumón es instantáneo.
- **Desmadejado y cortado del hilo.-** El hilo se va desmadejando y mientras se realiza esta actividad, se corta en longitudes de aproximadamente 2 mts. para facilitar su manejo en el teñido. Los hilos cortados se colocan en hileras sobre una mesa.
- **Teñido.-** En esta actividad se efectúa el proceso de coloración de los hilos a través de anilinas, debido a que se recibe en colores naturales: blanco, negro y gris. Realmente los hilos que se pueden colorear son el blanco y el gris, al hilo negro únicamente se le refuerza su tonalidad.
- **Secado.-** Los hilos son colocados en ganchos y se dejan secar al aire libre o bien usando un ventilador.
- **Tejido.-** El objetivo de esta actividad es insertar el hilo de lana en la tela primaria mediante una aguja de metal, diseñada para este uso. La aguja se va insertando sobre las guías del dibujo realizado previamente, cambiando de hilo cuando el color de la figura a realizar así lo requiera.
- **Adición de adhesivo.-** Cuando el bordado del tapete queda concluido, el bastidor se voltea y se le aplica a la parte trasera una capa de látex, producto adhesivo utilizado para evitar que los rizos de lana se desprendan de la tela primaria y por otro lado, unan la parte inferior del tapete con la tela secundaria. La aplicación del látex se puede realizar con brochas, cepillos o rodillos.

- **Secado.-** Esta actividad se realiza para que el látex seque perfectamente. El secado puede realizarse al aire libre, dejando la alfombra a la intemperie; este proceso tiene una duración aproximada de 24 horas.
- **Trasquilado.-** Esta actividad consiste en quitar o cortar residuos de hilo y puntas, así como dar relieve a alguna figura. El relieve se realiza rebajando con tijeras los hilos de alguna figura tejida en el tapete.
- **Almacenado.-** Se la pone en exhibición o se la almacena para entregas.

2.2.8.1. Flujograma del proceso de producción

EL Flujograma o Diagrama de Flujo, consistirá en representar gráficamente los procesos, por medio de símbolos, a continuación se muestran los símbolos a utilizar:

FIGURA N°. 5. Simbología Utilizada



Realizado por: La Autora

FIGURA N°.6. Flujograma del proceso de producción



Realizado por: La Autora

2.3. MERCADO EXTERNO.

2.3.1. Argentina / Población.

Argentina, oficialmente República Argentina, es un Estado soberano, organizado como república representativa y federal, situado en el extremo sureste de América del Sur. Su territorio está dividido en 23 provincias y una ciudad autónoma, Buenos Aires, capital de la nación y sede del gobierno federal. Sus 40 millones de habitantes promedian índices de desarrollo humano, renta per cápita y calidad de vida que se encuentran entre los más altos de América Latina. Según el Banco Mundial, su PIB nominal es el 25.º más importante del mundo, pero si se considera el poder adquisitivo su PIB total transforma al país en la 20.^a economía más importante del mundo. En 2010, el país fue clasificado como nación de ingresos medianos altos o como un mercado emergente, también por el Banco Mundial. La Argentina es reconocida como una potencia regional. (Argentina, 2011).

Por su extensión, 2.780.400 km², es el país hispanohablante más extenso del planeta, el segundo Estado más grande de América Latina, cuarto en el continente americano y octavo en el mundo, considerando solamente la superficie continental sujeta a su soberanía efectiva. Si se consideran las islas Malvinas, Georgias del Sur, Sándwich del Sur y Aurora (administradas por el Reino Unido pero de soberanía en litigio con la Argentina), más el área antártica reclamada al sur del paralelo 60° S, denominada Antártida Argentina (que incluye a las islas Orcadas del Sur y Shetland del Sur), la superficie total se elevaría a 3.761.274 km², convirtiéndose en el séptimo país más grande del mundo. Sin embargo, esta reclamación está afectada por lo establecido por el Tratado Antártico, sin que su firma constituya una renuncia.

2.3.1.1. Ubicación Geográfica

Ubicada en el sur del continente de América, forma parte del Cono Sur junto a Chile, Uruguay, Paraguay y el sur de Brasil.

FIGURA N°. 7. Ubicación Geográfica



2.3.1.2. Organización Territorial

Territorialmente, la República Argentina está organizada en 23 provincias y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en donde se encuentra la sede del gobierno federal.

2.3.1.3. Superficie

El territorio de la República Argentina es el segundo más grande de América del Sur y el octavo en extensión de la Tierra. Está integrado por un sector americano y otro antártico (cuya soberanía se reclama).

La superficie del sector americano de la Argentina mide 2 795 677 km². De ellos, 2 780 400 km² corresponden al área nacional bajo soberanía efectiva, es decir, la ciudad de Buenos Aires, las 22 provincias continentales argentinas y los departamentos de Ushuaia y Río Grande de la provincia de Tierra del Fuego.

2.3.1.4. Clima

Debido a la amplitud latitudinal y su variedad de relieves, la Argentina posee una gran variedad de climas. En general, el clima predominante es el templado, aunque se extiende a un clima subtropical en el norte y un subpolar en el extremo sur. El norte del país se caracteriza por veranos muy cálidos y húmedos, con inviernos suaves y secos, estando sujeto a sequías periódicas. El centro del país tiene veranos cálidos con lluvias y tormentas, e inviernos frescos. Las regiones meridionales tienen veranos cálidos e inviernos fríos con grandes nevadas, especialmente en zonas montañosas. Las elevaciones más altas en todas las latitudes son las que experimentan condiciones más frías, con un clima árido y nivel montano.

2.3.1.5. Ciudades Principales

Las diez concentraciones urbanas más importantes de la Argentina son:

CUADRO N°. 3. Ciudades Principales

Puesto	Provincia(s)	Ciudad principal
1º	Buenos Aires - Ciudad de Buenos Aires	Buenos Aires
2º	Córdoba	Córdoba
3º	Santa Fe	Rosario
4º	Mendoza	Mendoza
5º	Tucumán	San Miguel de Tucumán
6º	Buenos Aires	La Plata
7º	Buenos Aires	Mar del Plata

8º	Salta	Salta
9º	Santa Fe	Santa Fe de la Vera Cruz
10º	San Juan	San Juan

Fuente: <http://www.argentina.gob.ar/>

Elaborado por: La autora

2.3.2. Principales proveedores de las importaciones de Argentina

Brasil es el principal proveedor de Argentina, representando el 31.25% en el 2010, seguido por China 13.54%, Estados Unidos 10.84%. Otros principales proveedores de Argentina son Alemania, México, Francia, Italia, Japón, España. Ecuador representa el 0.20% de las importaciones de Argentina. Los principales productos que demanda Argentina del mundo son automóviles, petróleo, vehículos aéreos, accesorios de carrocería, teléfonos, cajas de cambio, hierro, medicamentos preparados. (DATABASE, 2010)

CUADRO N°. 4. Importaciones Argentinas en términos generales

Millones USD FOB

Descripción	2007	2008	2009	2010
Alimentos y bebidas	1,553	2,463	1,360	1,327
Suministros industriales No especificados en otra Partida	14,505	18,580	11,977	17,361
Combustibles y lubricantes	2,688	4,125	2,432	4,191
Bienes de capital (excepto el equipo de transporte)	11,720	13,913	9,944	13,629
Equipo de transporte y sus Piezas y accesorios	9,762	13,034	8,684	14,267
Artículos de consumo no especificados en otra parte	4,208	5,029	4,064	5,301

Bienes no especificados en otra partida	271	318	326	425
Total	44,707	57,462	38,786	56,501

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: La autora

2.3.3. Relación Comercial Ecuador – Argentina

2.3.3.1. Representatividad de Argentina en las exportaciones ecuatorianas

En el período 2007-2011, el Banco Central del Ecuador registra una balanza comercial bilateral deficitaria, que ha venido profundizándose durante los últimos años. El Ecuador represento en el 2011 el 3.91% de las importaciones de Argentina.

CUADRO N°. 5. Balanza Comercial Bilateral Ecuador-Argentina 2007-2011

Miles USD FOB

	2007	2008	2009	2010	2011	Variación 2007- 2011
Exportaciones	378,291	510,319	450,477	511,958	503,131	3.91%
Importaciones	(301,872)	(415,800)	(350,771)	(397,660)	(414,025)	7.39%
Balanza Comercial	76,419	94,519	99,706	114,297	89,106	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

2.3.3.2. Importaciones de Argentina hacia Ecuador.

En el siguiente cuadro se presentan los 15 principales productos que Ecuador importó desde Argentina en el año 2011. Se puede notar que el principal producto importado fue: el Aceite de Soja y sus derivados que representan en

conjunto el 29.71%. Otros productos principales incluyen: Maíz duro amarillo, Tubos, licuados de Propano y Butanos, Vehículos, Medicamentos preparados, Aceites lubricantes y de girasol. Argentina representa el 2.00% de las importaciones totales de Ecuador.

CUADRO N°.6. Principales productos importados por Ecuador

Miles de USD FOB

Subpartida	Descripción	Valor	% Participación
2304.00.00.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	79,578	15.82%
1507.10.00.00	Aceite de soja (soya) en bruto, incluso desgomado	69,924	13.90%
7304.29.00.00	Los demás tubos y perfiles huecos	65,732	13.06%
1005.90.11.00	Maiz duro amarillo	52,228	10.38%
2711.12.00.00	Licuados: propano	37,844	7.52%
2711.13.00.00	Licuados: butanos	22,116	4.40%
8704.21.10.90	Los demás vehículos automóviles para transportes de mercancías	11,796	2.34%
3004.90.29.00	Los demás medicamentos preparados	9,914	1.97%
2710.19.38.00	Otros aceites lubricantes	8,590	1.71%
1512.11.10.00	Aceites de girasol	7,306	1.45%
1007.00.90.00	Los demás sorgo de grano	6,412	1.27%
1003.00.90.00	Los demás tipos de cebada	5,777	1.15%
3004.50.10.00	Medicamentos para uso humano	5,595	1.11%
1005.90.20.00	Maíz reventón	3,796	0.75%
3307.20.00.00	Desodorantes corporales	3,717	0.74%
OTROS PRODUCTOS		112,808	22.42%
TOTAL		503,131	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

2.3.3.3. Exportaciones a Argentina

En la siguiente tabla se presentan los 15 principales productos que el Ecuador exportó a Argentina en el año 2011. Se puede notar que el principal producto exportado fue Atún que representa el 26.54%. Otros productos principales incluyen preparaciones y conservas de Pescado, Palmitos, Bananas o Plátanos, Bombones, Caramelos, Confites, Camarones.

Argentina representa el 0.40% de las exportaciones totales de Ecuador.

CUADRO N°. 7. Exportaciones a Argentina

Subpartida	Descripción	Valor	% Participación
1604.14.10.00	Atunes	23,645	26.54%
1604.20.00.00	Las demás preparaciones y conservas de pescado	14,983	16.82%
2008.91.00.00	Palmitos	8,997	10.10%
0803.00.12.00	Bananas o plátanos del tipo «cavendish valery»	8,745	9.81%
1704.90.10.00	Bombones, caramelos, confites y pastillas	4,374	4.91%
0306.13.91.00	Camarones	3,688	4.14%
1806.90.00.00	Los demás chocolates y preparaciones Alimenticias que contengan cacao	3,468	3.89%
0603.11.00.00	Rosas	2,607	2.93%
1513.29.10.00	Aceites de almendra de palma	2,511	2.82%
1804.00.12.00	Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico superior a 1% pero Inferior o igual a 1.65%	2,302	2.58%
5211.42.00.00	Tejidos de algodón de mezclilla («denim»)	2,079	2.33%

1805.00.00.00	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro Edulcorante.	1,988	2.23%
1516.20.00.00	Grasas y aceites, vegetales y sus fracciones	1,674	1.88%
3924.10.90.00	Las demás vajillas y artículos de uso para el Servicio de mesa o cocina	1,223	1.37%
1803.10.00.00	Pasta de cacao sin desgrasar	736	0.83%
OTROS PRODUCTOS		6,083	6.83%
TOTAL		89,106	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

2.3.3.4. Acuerdos comerciales suscritos por Argentina

Argentina es miembro de la OMC desde el 01 de Enero del 2005. A continuación se muestra los acuerdos comerciales suscritos por Argentina.

- Asociación Latino Americana de Integración (ALADI)
- Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- MERCOSUR - India
- Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)

2.3.3.5. Acuerdos Comerciales Vigentes entre Ecuador y Argentina

Ecuador es Miembro de la OMC desde el 21 de enero de 1996. Y los acuerdos suscritos con Argentina son los siguientes:

- Acuerdo de Complementariedad Económica ACE 59 (<http://www.aladi.org>) suscrito entre Ecuador, Colombia, Venezuela y los países integrantes del

Mercosur. Suscrito el 18/10/2004 y ratificado entre los países entre enero y abril del 2005.

- Ecuador está involucrado en un conjunto de acuerdos con la región, en marco de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) y en el de los mecanismos previstos en el tratado de Montevideo 1980 (TM 1980). Esto hace que Ecuador posea acuerdos con todos los países miembros de la ALADI.

2.4. ELECCIÓN DE LA EMPRESA CONTRAPARTE

A continuación se detallan empresas que tienen la capacidad y requieren alfombras artesanales en Argentina.

CUADRO N°.8. Empresas en Argentina

<p>VCM SA</p> 	<p>Dirección: Av Córdoba 4021 - Palermo - Ciudad de Buenos Aires Teléfono: (011) 4864-5346</p>
<p>INDULTEX</p> 	<p>Dirección: Av Fuerza Aérea 2193 - Córdoba - Cordoba Teléfono: (0351) 466-2132</p>
<p>TODOCORT</p> 	<p>Dirección: Corrientes 920 - Rosario - Santa Fe Teléfono: (0341) 426-8746</p>
<p>FEDERICI</p>  <p>AMOBLAMIENTOS</p>	<p>Dirección: Av Santa Fe 699 - Cañada de Gómez - Santa Fe Teléfono: (03471) 42-8940</p>
<p>AMOBLAMIENTOS NATALE - SACIFI</p>	<p>Dirección: Av E Perón 2855 - Morón - Buenos Aires</p>

	Teléfono: (011) 4697-2520
DECORACIONES KREAR 	Dirección: Santa Ana 2280 - Córdoba - Córdoba Teléfono: (0351) 480-9619
AMOBLIAMIENTOS GUILLERMO DAVID 	Dirección: Av J J Paso 3325 - Santa Fe - Santa Fe Teléfono: (0342) 458-0731
INDACO AMOBLIAMIENTOS 	Dirección: San Luis 2988 - Rosario - Santa Fe Teléfono: (0341) 435-4498
SEDIANA 	Dirección: Calle 33 (Ex Lavalle) 1977 San Martín - MENDOZA Teléfono: (011) 4752-5935

Elaborado por: La autora

2.4.1. Elección de la Empresa Contraparte

Se contactó con todas la empresas, mismas que estuvieron dispuestas a negociar, a continuación se presentan los términos de negociación expuestos por las mismas, considerando que el precio de las alfombras ofrecidas son de 200 dólares, y su tamaño es de 1.5 por 2 metros.

También se debe considerar que la asociación puede proveer un número limitado de alfombras, dado que no puede dejar de abastecer al mercado local. La Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano indico que una cantidad adecuada es de 80 alfombras mensuales.

CUADRO N°. 9. Parámetros de negociación

Empresa	Términos de Negociación	Cantidad Mínima Por exportación	Forma de Pago
VCM SA	CIF	100	T/CC
INDULTEX	FOB	200	CC
TODOCORT	N/A	N/A	N/A
FEDERICI AMOBAMIENOS	N/A	N/A	N/A
AMOBAMIENOS NATALE – SACIFI	FOB	100	T/CC
DECORACIONES KREAR	CIF	300	T/CC
AMOBAMIENOS GUILLERMO DAVID	FOB	200	T/CC
INDACO AMOBAMIENOS	FOB	60	T/CC
SEDIANA	FOB	80	T/CC

Elaborado por: La autora.

Para la elección de la empresa con la cual se realizarán las negociaciones se ha tenido en cuenta a las que pueden negociar en términos FOB, pues prestarán facilidades a la empresa en cuanto al traslado del producto, solo hasta el puerto y librará de responsabilidades a la misma y se preferirá además a las empresas que manejen la carta de crédito como forma de pago y que requieran menos de 240 por exportaciones dado que serían exportaciones trimestrales.

CUADRO N°.10. Lista de empresas para negociación

Empresa	Términos de Negociación	Cantidad Mínima Por exportación	Forma de Pago
INDULTEX	FOB	200	CC
AMOBLAMIENTOS NATALE – SACIFI	FOB	100	T/CC
AMOBLAMIENTOS GUILLERMO DAVID	FOB	200	T/CC
INDACO AMOBLAMIENTOS	FOB	60	T/CC
SEDIANA	FOB	80	T/CC

Elaborado por: La autora

2.5. ESTUDIO DE MERCADO.

2.5.1. Concepto y Objetivos

“Se entiende por mercado al área que concluye la fuerza de la oferta y la demanda para realizar transacciones entre personas u organizaciones de bienes o servicios a un precio determinado.

De acuerdo al ambiente en donde se desarrolle ente puede adquirir una de las cuatro formas, competencia perfecta, monopolio, competencia monopólica y oligopolio”. (Econ. Luis Barreno, 2010)

El principal objetivo del estudio de mercado es estimar con la máxima aproximación posible la cantidad de bienes o servicios (en este caso de las alfombras) que la comunidad argentina está dispuesta a adquirir a un precio y en un periodo determinado de tiempo.

El estudio de mercado debe responder a las siguientes interrogantes:

- Desde el punto de vista de la comercialización.

¿Qué quiere el consumidor?

¿Cuánto quiere del producto?

¿Cómo quiere el producto o servicio?

¿Dónde lo quiere al producto?

- Desde el punto de vista de un proyecto industrial.

¿Qué cantidad producida piensa vender la empresa?

¿En qué mercado geográfico o sectorial se desarrolla y cuál será su política de comercialización?

¿Cuál es el tamaño del mercado y su tasa de crecimiento?

En definitiva el estudio de mercado permitirá:

- Reafirmar la existencia de una necesidad insatisfecha de alfombras en el mercado argentino, brindando la posibilidad de ofrecer mayor cantidad y mejor calidad requerida por el mencionado mercado.
- Identificar cuáles son los medios que se emplearan para hacer llegar el producto a los consumidores finales.

Con la información que se obtiene en el estudio de mercado se determina la capacidad de producción de la planta, la ubicación, los probables ingresos durante la vida útil del proyecto, conocimientos sobre la competencia, el abastecimiento de materia prima, conocimiento de los hábitos y actitudes del

consumidor respecto a los cambios en el precio y finalmente los canales de comercialización.

2.6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

La cantidad demandada de un producto depende del precio que se le asigne, de la calidad, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos y de las preferencias del consumidor. La cantidad de la demanda aumenta cuando el precio de los productos baja, al aumentar el precio de los bienes sustitutos o reducirse el de los complementarios, al aumentar el ingreso de los consumidores o aumentar la preferencia del consumidor.

2.6.1. Clases de Demanda

Para el efecto del análisis estudiaremos algunos tipos de demanda que pueden clasificarse de la siguiente manera.

En relación con su oportunidad:

- **Demanda insatisfecha:** es aquella en la cual la cantidad ofrecida en el mercado no alcanza a cubrir los requerimientos de la demanda.
- **Demanda satisfecha:** es aquella en la que la cantidad ofrecida en el mercado es exactamente igual a la cantidad demandada. Existen dos tipos de ésta que son:
 - Demanda satisfecha saturada: es aquella donde no soporta mayor cantidad de bienes o servicios en el mercado.
 - Demanda satisfecha no saturada: es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero se la puede hacer crecer con las herramientas de mercado como son: promociones, publicidad, etc.

En relación con su necesidad:

- **Demanda de bienes social y nacionalmente necesarios:** son los que la sociedad requiere para su desarrollo y crecimiento, y están relacionadas con la alimentación, el vestido, la vivienda y otros rubros.
- **Demanda de bienes no necesarios o de gusto:** es prácticamente el llamado consumo suntuario; como la adquisición de perfumes, ropa fina y otros bienes de este tipo. En este caso la compra se realiza con la intención de satisfacer un gusto y no una necesidad.

En relación con su destino.

- **Demanda de bienes finales:** que son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento.
- **Demanda de bienes intermedios o industriales:** son los que requieren de algún procesamiento para ser bienes de consumo final.

En el presente caso se considera que el producto a comercializarse corresponde a la demanda de bienes finales de acuerdo con su destino; demanda de bienes no necesarios o de gusto, de acuerdo con su necesidad.

2.6.1.1. Cuantificación de la Demanda.

En este caso, de acuerdo a las encuestas y análisis del Departamento de Planeación y Estudios Económicos de Argentina, el promedio de habitantes que tiene una casa es de 3.7 personas por vivienda (asumiendo que cada uno de ellos posee su dormitorio y adicionalmente se considera otros espacios de la vivienda como sala, comedor y estudio), se determina el uso de 4 unidades por vivienda, dando como resultado el consumo recomendado de 0.094 tm al año (tomando como referencia promedio una alfombra de 13.5kl), según lo detallado en el siguiente cuadro:

CUADRO N°.11. Consumo Recomendado

Consumo Recomendado			
Años	Consumo Per Cápita Recomendado Tm	Número de Viviendas	Consumo recomendado por vivienda / año
2010	0,094	4.219.410	396.624,54
2011	0,094	4.333.334	407.333,40
2012	0,094	4.450.334	418.331,44
2013	0,094	4.570.493	429.626,34
2014	0,094	4.693.896	441.226,22
2015	0,094	4.820.631	453.139,31
2016	0,094	4.950.788	465.374,07
2017	0,094	5.084.459	447.939,15
2018	0,094	5.221.739	490.843,47
2019	0,094	5.362.726	504.096,24

Elaborado por: La autora

2.6.2. Análisis de la Oferta

“Cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un período de tiempo determinado y a un precio dado. (ECONOMÍA, 2006).

2.6.2.1. Clases de Oferta

En relación con el número de oferentes se reconocen 3 tipos:

- 1. Oferta competitiva o de mercado libre:** Es en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que son tal cantidad de productores del mismo artículo que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen

al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún producto domina el mercado.

- 2. Oferta Oligopólica:** Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. El ejemplo clásico es el mercado de automóviles nuevos; ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tiene acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria. Tratar de penetrar en este tipo de mercados no es solo riesgoso, sino en ocasiones imposible.
- 3. Oferta Monopólica:** Es en la que existe un solo producto del bien o servicio y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor único. Si el producto domina o posee más del 95% del mercado siempre impondrá precio y calidad.

2.6.2.2. Determinación de la oferta

La producción de alfombras de lana pura elaboradas a mano en el Ecuador se da básicamente en las provincias de Pichincha y Chimborazo, es decir en la región sierra, es así que por ser un producto no tradicional, no ha sido muy explotado este sector.

A continuación se muestra una tabla de la producción de alfombras en el Ecuador en donde podemos observar, ha ido aumentando desde el año 90 y solo en el año 2.000 está decae debido a la situación que atravesó el país en ese año.

CUADRO N°. 12. Producción Nacional de Alfombras

PRODUCCIÓN NACIONAL DE ALFOMBRAS	
AÑOS 2001 - 2011	
Años	Cantidad Tm
2001	252.015,00

2002	80.341,00
2003	95.687,00
2004	236.090,00
2005	319.216,00
2006	183.715,00
2007	289.216,00
2008	187.642,00
2009	214.841,00
2010	224.563,00
2011	308.562,00

Elaborado por: La autora

La producción de alfombras se ha venido dando hace muchos centenares de años, básicamente en países como la India, Siberia, Arabia, Antolia, El Cairo, El Tibet, Egipto, Isfhán, Cracovia, Turquía, España, Andalucía, Irán, Italia, los cuales han ido diseñando nuevas tendencias, ya que en sus comienzos la mayoría fueron de lana pura, pero en la actualidad utilizan materiales sintéticos.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA.

Plan de Exportación de alfombras de la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano, desde la ciudad de Guano, provincia de Chimborazo hacia Argentina

3.1. Objetivo Principal.

Presentar y promover proyectos innovadores que permitan desarrollar y consolidar el rol de la artesanía en el país como una herramienta de desarrollo sostenible, a través del fortalecimiento de la innovación en el diseño y desarrollo del producto artesanal, la revaloración de la simbología y de las técnicas artesanales tradicionales y el fomento de actividades de investigación y desarrollo de tecnología para la artesanía.

3.2. Objetivos Específicos

- Revalorar técnicas artesanales a fin de promoverlas entre las nuevas generaciones, como parte de su herencia tradicional y de la identidad de sus comunidades.
- Contar una propuesta de desarrollo acorde a la situación económica actual.
- Establecer las alianzas estratégicas y el compromiso de su aplicación en el ámbito de las regiones.
- Generar una nueva alternativa de productos artesanales que permitan posicionarlos según las exigencias del mercado.

- Constituir una plataforma de intercambio de conocimientos, herramientas y destrezas que fortalezca y dinamice el sector artesanal.
- Promover la investigación en el sector artesanía, entre los agentes involucrados, para la mejora de los procesos productivos.
- Aumentar la competitividad de las empresas del sector artesanal.

3.3. Plan de Exportación

El plan de exportación es una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades de exportación que la empresa planea desarrollar es una herramienta empresarial muy útil.

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 calidad excelente y con una atención adecuada precisa para lograr el éxito deseado.

Se diseñará de forma flexible de tal manera que se puedan generar cambios futuros para adaptarlo a la realidad actual de un momento dado.

3.4. REQUISITOS Y DOCUMENTOS PARA EXPORTAR.

3.4.1. Registro como exportador.

Para obtener el registro como exportador ante la aduana se deberá gestionar previamente el RUC en el servicio de rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

- a) Registrar los datos ingresando en la página del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (<http://www.aduana.gob.ec/index.action>), en el link: OCEs

(Operadores de Comercio Exterior) menú Registro de Datos y enviarlo electrónicamente.

- b) Llenar la solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de atención al usuario del SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), firmada por el exportador o representante legal de la compañía exportadora
- c) Recibida la solicitud se convalida los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el registro inmediatamente.

3.4.2. 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

Conocimiento De Embarque.

Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

Los datos que contiene son:

- Datos del cargador.
- Datos del exportador.
- Datos del consignatario.
- Datos del importador.

- Nombre del buque.
- Puerto de carga y de descarga.
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- Importe del flete.
- Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- Número del precinto.
- Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.
- Fecha de embarque.

FIGURA N°.8. Conocimiento de embarque

**BILL OF LADING
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)			6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)			
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a)			8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)			
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)		11. RELAY POINT (puerto de conexion)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais de origen)		
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)		14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)		
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)		18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido segun el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)		21. DESCRIPTION OF PACKEGES AND GOOD (descripcion de mercancias)		23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	OREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

Fuente: adexdatatrade.com

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
- 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 N°.9. Factura Proforma

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/RÉPAIR):	
---	--

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.10. Factura Comercial

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:..... 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 Vía: 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: adexdatatrade.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 N°.11. Carta de Porte

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE

1 IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.		2 REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION					NUMERO F.NUMERAC. ESPECIALISTA
3 IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA		
PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA			
4 DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE	COD.	4.2 PUERTO D EMBARQUE	
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 C.ANTID.º DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO(Kgs.)	
5 CONTROL ADUANA FRONTERIZO			6 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASL.º O AL ALMACEN FECHA SALIDA HORA DE SALIDA			FECHA DE RECEPCION HORA DE RECEPCION		
FIRMA-SELLO			FIRMA-SELLO		
7 TRANSPORTISTA			8 OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION FECHA TERMINO DE DESCARGA					
FIRMA-SELLO					

Fuente: adexdatrade.com.

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.

Declaración de Exportación.

Es un formulario Declaración Aduanera Única de Exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

FIGURA Nº.13. Declaración de exportación.

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)		DAV Nº	
1. ADUANA					
Hoja Adicional de No. Form. en. DAV		Regimen		1.1 Aduana	
1.3. Consignatario o Importador		1.2 RUC / CI / D. Estable / Pasajero		Codigo	
1.4. Nivel Comercial		Codigo		1.5. Otros (especificar)	
3. PROVEEDOR					
3.1 Nombre / Razón Social		3.2 Constitucion		Codigo	
3.3 Direccion		3.4 Celular		3.5 Pais	
3.6 Fax		3.7 Telefono		Email	
4. TRANSACCION					
4.1 Naturaleza (USD)		4.2 Modems		4.3 Lugar	
4.4 País de Origen		4.5 País de Procedencia		4.6 Fecha de Factura	
4.7 País de Embarque		4.8 País de Pago		4.9 Fecha de Factura	
4.10 Tipo de Cambio		4.11 Moneda		4.12 País de Origen	
4.13 Fecha de Cambio		4.14 Fecha de Pago		4.15 País de Procedencia	
4.16 Modo de Envío		4.17 Punto de Embarque		4.18 Punto de Embarque	
4.19 Forma de Pago		4.20 Forma de Pago		4.21 Forma de Pago	
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA					
5.1 Subpartida (Merch.)		5.2 Descripción Comercial		5.3 Cajas/Embalajes / Tipo	
5.4 País de Origen		5.5 Marca Comercial		5.6 Modelo	
5.7 Año		5.8 Estado de mercadería		5.9 Capacidad	
5.10 J. Com.		5.11 FOC unit. LG\$		5.12 FOC unit. LG\$	
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR					
6.1 Se utiliza intermediario en la transacción comercial?		SI		NO	
6.2 Nombre del Intermediario		6.3 Ciudad		6.4 País	
6.5 Tipo Inter.		6.6 País		6.7 Tipo Inter.	
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION					
7.1 Existe vinculación con el proveedor?		SI		NO	
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?		SI		NO	
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?		SI		NO	
7.4 Existen cánones o derechos de licencia relativos a las mercancías importadas que Ud. está obligado a pagar directamente o indirectamente como condición de venta?		SI		NO	
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?		SI		NO	
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT?		SI		NO	
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar?		SI		NO	
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones?		SI		NO	
8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION					
8.1 Base del Cálculo		8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador		8.3 Otros gastos	
8.1.1 Precio Factura		8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra		8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación	
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros		8.2.2 Envases y embalajes		8.3.2 Intereses	
Total 8.1		8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas		8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción	
8.3 Deducciones; importes incluidos en 8.1		8.2.4 Cánones y derechos de licencia		8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos	
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación		8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierta al proveedor extranjero		8.3.5 Otros gastos	
8.3.2 Intereses		8.2.6 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierta al proveedor extranjero		Total 8.3	
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción		8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque		8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3	
8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos		8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación		8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5	
8.3.5 Otros gastos		8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación		SI	
Total 8.3		8.2.10 Gastos de seguro		NO	
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3		Total 8.2		Total 8.2	
9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA					
9.1 FOB US\$		9.2 Flete US\$		9.3 Seguro US\$	
9.4 Otros US\$		9.5 Seguro US\$		9.6 Otros US\$	
10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE					
10.1 Nombre del Importador		10.2 Cargo		10.3 Fecha	
Firma Importador					


Fuente: adexdatatrade.com

3.4.3. Certificado De Origen

Cualquier tipo de producto requiere de un Certificado de Origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino.

Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y por las Cámaras de Comercio, Industrias o Producción, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.

FIGURA Nº. 14. Certificado de Origen



FEDEXPOR
Calidad para el mundo ECUADOR

CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICATE OF ORIGIN			A Nº 003213
<p>LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS. <i>The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.</i></p> <p>DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION No. _____ <i>Declared in Commercial Bill No. _____</i></p> <p>POR _____ <i>by</i></p> <p>EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR <i>Shipped at the port of</i></p> <p>EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____ <i>On the vessel of flag</i></p> <p>CON DESTINO A _____ <i>bound for</i></p> <p>Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____ <i>and consigned to for</i></p> <p>SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR <i>are of Ecuadorian origin</i></p>			
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
			<p style="text-align: right;">Quito, _____ del 200 _____</p> <p style="text-align: center;">FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR</p>

Fuente: www.fedexpor.com

TRÁMITE A SEGUIR:

- Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en el sitio web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las sub-partidas que se exportan.
- Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.
- Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
- Comunicación del resultado al usuario.
- El usuario cancela el valor del Certificado de origen (usd 10.00).
- El usuario llena los datos del Certificado de origen.
- El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

3.4.4. Documentos a presentar por la Asociación Interprofesional de Artesanos

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de la Asociación.
- Factura comercial.

- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.

3.5. TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Obtención del visto bueno del formulario único de exportación en los bancos corresponsales

- Presentar la declaración de exportación en el Departamento de Comercio Exterior del Banco corresponsal adjuntando la factura comercial numerada en original y 5 copias.

Trámite en la aduana.

Para el acto único de aforo deberá presentarse:

- Formato Único de exportación con visto bueno del Banco corresponsal.
- 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.
- Registro y certificación de la recaudación aduanera en el Formato Único de Exportación.
- 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, que deberá contener el número de Formato Único de Exportación.

3.6. 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.

Trueque:

- Trámite en banco en que se registra el contrato. También se paga cuota redimible a la CORPEI.

El régimen aduanero al cual la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano se apegas es el régimen de consumo, ya que los llaveros son para su consumo definitivo en el exterior.

3.7. 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 documentos.- 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

3.8. 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) (ECUADOR, 2010)

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.

FIGURA N°.15. 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 2011

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA.

4.1. EVALUACIÓN FINANCIERA

4.1.1 Producción y Ventas.

Ingresos del proyecto.

Los ingresos son ganancias obtenidas en un periodo determinado mediante la venta del bien o servicio producido o generado por el proyecto.

Los ingresos del proyecto, se calcularán en base a la vida útil que tenga el mismo y en función de las ventas que vaya a realizar la empresa.

Presupuesto de Ingresos.

En este proyecto, nuestro producto alfombras se comercializará:

Para cada mes serán fabricadas por parte de la Asociación Interprofesional de Artesanos 80 unidades; por lo tanto para el año serán adquiridas 960 unidades al año.

De acuerdo a esto se proyecta el presupuesto de ingresos para los próximos 5 años, como lo detallo a continuación.

Proyección del presupuesto de ingresos.

Para poder obtener la proyección de los ingresos está considerada la inflación de Argentina; la misma que asciende a 4,16% como se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO N13.- INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

INVERSIÓN TOTAL				
CONCEPTO	CANTIDAD	P.UNITARIO	P. TOTAL	VALOR TOTAL
INVERSION FIJA TANGIBLE				\$ 31.696,28
VEHÍCULOS				\$ 25.000,00
Camión Hiunday HD78-5.5 Toneladas	1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	
EQUIPO DE OFICINA				\$ 3.362,78
Computadoras (Pentium IV)	3	\$ 815,00	\$ 2.445,00	
Fax Panasonic 351	2	\$ 178,00	\$ 356,00	
Teléfono Panasonic 351	1	\$ 16,78	\$ 16,78	
Vario útiles de oficina		\$ 350,00	\$ 350,00	
Sumadora	3	\$ 65,00	\$ 195,00	
MUEBLES Y ENSERES				\$ 2.712,00
Estaciones de trabajo 1,50x1,50	3	\$ 320,00	\$ 960,00	
Escritorio Gerente	1	\$ 466,00	\$ 466,00	
Silla operativa sin brazos	9	\$ 75,00	\$ 675,00	
Mesa de reuniones	1	\$ 85,00	\$ 85,00	
Sofá de espera	1	\$ 194,00	\$ 194,00	
Archivadores	3	\$ 106,00	\$ 318,00	
Basureros	4	\$ 3,50	\$ 14,00	
2% Imprevistos			\$ 621,50	
INVERSION INTANGIBLE				\$ 30.845,09
ESTUDIOS				\$ 1.989,00
Constitución de la compañía			1500	
Permiso de Apertura			300	
Puesta en marcha			150	
2% Imprevistos			39	
CAPITAL DE TRABAJO				\$ 28.856,09
Mercadería			7752,00	
Sueldo y Salarios			13532,05	
Insumos			779,79	
Suministros y materiales			532,44	
Mantenimiento y reparación			69,98	
Seguros			74,41	
Gasto venta			6115,41	
TOTAL DE INVERSIONES				\$ 62.541,36

CUADRO N°14.- COSTO DE LA ALFOMBRA

COSTOS ALFOMBRA				
Hilo de lana (madejas)	Unidad	27	\$ 1,50	\$ 40,50
Tela de polipropileno (1,50 x 2m)	Metros	3	\$ 1,90	\$ 5,70
Anilina (diferentes colores)	Unidad	5	\$ 0,20	\$ 1,00
Latex (Frasco 1lt)	Unidad	1	\$ 6,50	\$ 6,50
hilo (carretes)	Unidad	3	\$ 0,10	\$ 0,30
Aguja	Unidad	1	\$ 0,50	\$ 0,50
Brochas	Unidad	1	\$ 1,50	\$ 1,50
rodillos	Unidad	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Tigera	Unidad	1	\$ 2,44	\$ 2,44
Felpa	Metros	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Malla fijadora (1,50 x 2m)	Unidad	1	\$ 2,00	\$ 2,00
TOTAL				\$ 67,89

Elaborado por: La autora

CUADRO Nº15.- COSTO ALFOMBRA MAS LA UTILIDAD

COSTOS ALFOMBRA

Hilo de lana (madejas)	Unidad	27	\$ 1,50	\$ 40,50
Tela de polipropileno (1,50 x 2m)	Metros	3	\$ 1,90	\$ 5,70
Anilina (diferentes colores)	Unidad	5	\$ 0,20	\$ 1,00
Latex (Frasco 1Lt)	Unidad	1	\$ 6,50	\$ 6,50
hilo (carretes)	Unidad	3	\$ 0,10	\$ 0,30
Aguja	Unidad	1	\$ 0,50	\$ 0,50
Brochas	Unidad	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Rodillos	Unidad	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Tigera	Unidad	1	\$ 2,44	\$ 2,44
Felpa	Metros	5	\$ 1,25	\$ 6,25
Malla fijadora (1,50 x 2m)	Unidad	1	\$ 2,00	\$ 2,00
TOTAL				\$ 67,89
Utilidad 40%				\$ 27,16
COSTO TOTAL ALFOMBRA				\$ 95,05

Elaborado por: La autora

CUADRO Nº. 136 Ingresos Proyectados

INGRESOS						
DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Producción Anual						
Alfombras de distintos tipos y diseños, tamaño 1,5x2metros	93024,00	252095,04	683177,5584	1851411,183	5017324,307	13596948,87
Ventas Anuales						
Alfombras de distintos tipos y diseños, tamaño 1,5x2metros	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11
TOTAL INGRESOS	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11
Precio Unitario	200,00	208,32	216,99	226,01	235,41	245,21

Elaborado por: La autora

4.1.2 Inversiones Fijas.

La inversión de un proyecto comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y los diferidos o intangibles, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa incluyendo el capital de trabajo. (URBINA, 2005).

La inversión total para el primer año de operación, tanto en activos fijos, activos diferidos, capital de trabajo, alcanzaran un monto de USD 62541,36 que representa el 100% de la inversión total; de donde el activo fijo posee el valor de USD 31696,28 que corresponde el 50.68% de la inversión total, los activos diferidos con un valor de USD 1989,00 que corresponde al 3.18 % de la inversión total; y el capital de trabajo por un valor de USD 28856,09 que corresponde al 46.14% de la inversión total que lo detallo en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº. 147. Inversión inicial en dólares

Descripción	Valor USD	Valor Porcentual
Activos Fijos	31696,28	50,68%
Activos Deferidos	1989,00	3,18%
Capital de trabajo	28856,09	46,14%
TOTAL	62541,36	100,00%

Elaborado por: La autora

Activos Fijos Tangibles.

Se entiende por activo fijo o tangible los bienes propiedad de la empresa. Lo integran los bienes adquiridos, construidos o en tránsito de importación, construcción y montaje, con la intención de emplearlos en forma permanente, para la producción o suministro de otros bienes y servicios, arrendarlos o de utilizarlos

en la administración del ente público, y que no están destinados para la venta, siempre que su vida útil probable exceda de un año.

Para nuestro proyecto, la inversión fija, está determinada por la magnitud de los recursos asignados tanto para la instalación como para el montaje del mismo, de esta forma se comprueba que dicha asignación se la realiza de la mejor manera posible.

A continuación se detalla los activos fijos tangibles destinados para el proyecto:

CUADRO N°. 158. Activos Fijos

VEHÍCULOS	\$ 25.500,00
EQUIPO DE OFICINA	\$ 3.430,04
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.766,24
TOTAL	\$ 31.696,28

Elaborado por: La autora

Vehículo.

Es necesario para el proyecto adquirir un vehículo el cual será un camión Hyundai HD78-5.5 toneladas que facilitará el transporte de las cajas que contengan las alfombras para su despacho desde el Cantón Guano pasando por la ciudad de Quito con destino a la ciudad de Tulcán (entregada en frontera), previa su venta al exterior, con el único fin de ahorrar costos correspondientes a fletes; el costo del vehículo lo detallo a continuación:

CUADRO N°. 1916. Vehículos

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Camión	Hyundai HD78-5.5 Toneladas	1	25000	25000
			Sub total	25000
			Imprevistos 2%	500
			TOTAL	25500

Elaborado por: La autora

Equipos de Oficina.

Para el funcionamiento de la administración los equipos de oficina que hemos adquiridos son tres computadoras cada una con su propia impresora multifunción las que incluyen escáner y copiadora; regulador de voltaje, dos telefax, un teléfono y tres sumadoras.

A continuación detallo el cuadro con los respectivos equipos de oficina necesarios:

CUADRO N°. 2017. Equipo de Oficina

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Computadoras (Pentium IV)	Unidad	3	815,00	2445,00
Fax Panasonic 351	Unidad	2	178,00	356,00
Teléfono Panasonic 351	Unidad	1	16,78	16,78
Vario útiles de oficina	Global		350,00	350,00
Sumadora	Unidad	3	65,00	195,00
			Sub total	3362,78
			Imprevistos 2%	67,26
			TOTAL	3430,04

Elaborado por: La autora

Muebles y Enseres.

Para la oficina es necesaria la adquisición de muebles para el funcionamiento normal de la misma.

A continuación detallo el cuadro de los muebles que se van a utilizar:

CUADRO N°. 2118 Muebles y Enseres

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Estaciones de trabajo 1,50x1,50	Unidad	3	320,00	960,00
Escritorio Gerente	Unidad	1	466,00	466,00
Silla operática sin brazos	Unidad	9	75,00	675,00
Mesa de reuniones	Unidad	1	85,00	85,00
Sofá de espera	Unidad	1	194,00	194,00
Archivadores	Unidad	3	106,00	318,00
Basureros	Unidad	4	3,50	14,00
			Sub total	2712,00
			Imprevistos 2%	54,24
			TOTAL	2766,24

Elaborado por: La autora

Activos Diferidos.

Está integrado por valores cuya recuperación está condicionada generalmente, por el transcurso del tiempo, es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos.

Las inversiones en activos intangibles, son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Constituyendo inversiones intangibles susceptibles de amortización y al igual que la depreciación afectará el flujo de caja indirectamente por una disminución de la

renta imponible y por lo tanto de los impuestos, en nuestro proyecto considero los siguientes rubros expresados en el cuadro siguiente:

CUADRO N°. 19. Activos diferidos

DESCRIPCIÓN	COSTO TOTAL
Constitución de la compañía	1500
Permiso de Apertura	300
Puesta en marcha	150
Sub total	1950
Imprevistos 2%	39
TOTAL	1989

Elaborado por: La autora

Capital de trabajo.

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra) es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula como el excedente de activos de corto plazo sobre pasivos de corto plazo.

Los rubros que conforman el capital de trabajo para nuestro proyecto son:

Costos directos

- Mercadería

Gastos administrativos

- Sueldos y salarios
- Gastos generales

Gastos de ventas

- Transporte
- Combustible y lubricantes.

Mercadería	Precio de compra	Unidades requeridas al mes	Costo mensual USD	Costo anual USD
Alfombras de distintos tipos y diseños, tamaño 1,5x2metros	95,00	80	7600,00	91200
Sub total			7600,00	91200,00
Imprevistos 2%			152,00	1824,00
TOTAL			7752,00	93024,00

Elaborado por: La autora.

CUADRO N°. 203. Gastos Administrativos

Sueldos y Salarios	Gasto Mensual	Gasto anual
Gerente General	319,56	3834,72
Secretaria contadora	318	3816
Chofer	150	1800
Supervisor	318	3816
Sub total	13266,72	13266,72
Imprevistos 2%	265,33	265,33
TOTAL	13532,05	13532,05

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 214. Gastos generales administrativos y/o suministros y materiales.

Descripción	Unidad/ Medida	Costo mensual	Costo anual
Luz Administración	Kwh	150	1800
Agua Administración	Metros cúbicos pensión básica	40	480

Consumo Telefónico	Minutos	30	360
Internet	Minutos	19	228
Suministros de oficina	Unidad/ Medida	45	540
Suministro de aseo	Unidad/ Medida	38	456
Arriendo		200	2400
	Sub total	522,00	6264,00
	Imprevistos 2%	10,44	125,28
	TOTAL	532,44	6389,28

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 225. Mantenimiento y reparación

Descripción	VALOR	3%	Costo mensual	Costo anual
Vehículo	25000	750,00	62,5	750
Equipo de computo	2445,00	73,35	6,1125	73,35
		Sub total	68,61	823,35
		Imprevistos 2%	1,37	16,47
		TOTAL	69,98	839,82

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 236. Seguros

Descripción	VALOR	3%	Costo	Costo anual
			mensual	
Vehículo	25750	772,50	64,375	772,5
Equipo de Oficina	3430,04	102,90	8,575089	102,901068
		Sub total	72,95	875,40
		Imprevistos 2%	1,46	17,51
		TOTAL	74,41	892,91

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 247. Gasto de Ventas

Descripción	Costo mensual USD	Costo anual USD
Unitarizacion paletización	450,00	5400,00
Certificado de Origen	15,00	180,00
Agente afianzado	120,00	1440,00
Sub total	585,00	7020,00
Imprevistos 2%	11,70	140,40
TOTAL	596,70	7160,40

Elaborado por: La autora

CUADRO N°.28. Sueldo Personal Empacador

Descripción	Personal	Costo Unitario mensual USD	Costo total anual USD
Estibadores-empacador	3	25,5	918,00
Sub total		25,50	918,00
Imprevistos 2%		0,51	18,36
TOTAL		26,01	936,36

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 259. Trámite Aduanero

Descripción	Cantidad	Costo mensual USD	Costo anual USD
Declaración Aduanera	50	50,00	600
Documento de transporte	1	50,00	600
Pago CORPEI	1	10,00	120
Sub total		110,00	1320,00
Imprevistos 2%		2,20	26,40
TOTAL		112,20	1346,40

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 30. Gastos Bancarios.

Descripción	Costo mensual USD	Costo anual USD
Carta de crédito exportación	400,00	4800,00
Sub total	400,00	4800,00
Imprevistos 2%	8,00	96,00
TOTAL	408,00	4896,00

Elaborado por: La autora

CUADRO Nº. 3126. Capital de trabajo

Rubro	Valor mensual USD
Mercadería	7752,00
Sueldo y Salarios	13532,05
Insumos	779,79
Suministros y materiales	532,44
Mantenimiento y reparación	69,98
Seguros	74,41
Gasto venta	6115,41
TOTAL	28856,09

Elaborado por: La autora

4.1.3 Financiamiento del proyecto.

Al financiamiento se lo define como una de las alternativas con que la empresa cuenta para obtener los recursos necesarios para realizar las obras y poner en marcha el proyecto.

Existen dos fuentes básicas para financiar una empresa, estas son:

- Capital propio y;
- Crédito de terceros.

Capital propio.

Está representado por los aportes que realizan los socios o promotores de la empresa, su monto está determinado por los mismos de acuerdo a su capacidad para invertir en un proyecto.

Crédito de terceros.

Para obtener financiamiento con terceros, es necesario recurrir a instituciones financieras en los cuales se encontrará diferentes líneas de crédito de acuerdo a la actividad que se desee financiar.

CUADRO N°. 3227. Fuentes de Financiamiento

Descripción	Valor	Porcentaje
Recursos propios	25016,54	40%
Financiamiento	37524,81	60%
TOTAL	62541,36	100%

Elaborado por: La autora

CUADRO Nº. 283. Tabla de Amortización

MONTO DE CREDITO			\$ 37.524,82
TASA DE INTERES ANUAL			11%
NUMERO DE PAGOS MENSUALES			48
PAGOS MENSUALES			0
#PAGO	PAGO INTER	PAGO CAPIT	SALDO
			\$ 37.524,82
1	\$ 343,98	\$ 625,87	\$ 36.898,95
2	\$ 338,24	\$ 631,61	\$ 36.267,34
3	\$ 332,45	\$ 637,40	\$ 35.629,94
4	\$ 326,61	\$ 643,24	\$ 34.986,70
5	\$ 320,71	\$ 649,14	\$ 34.337,56
6	\$ 314,76	\$ 655,09	\$ 33.682,48
7	\$ 308,76	\$ 661,09	\$ 33.021,38
8	\$ 302,70	\$ 667,15	\$ 32.354,23
9	\$ 296,58	\$ 673,27	\$ 31.680,96
10	\$ 290,41	\$ 679,44	\$ 31.001,52
11	\$ 284,18	\$ 685,67	\$ 30.315,85
12	\$ 277,90	\$ 691,95	\$ 29.623,90
13	\$ 271,55	\$ 698,30	\$ 28.925,61
14	\$ 265,15	\$ 704,70	\$ 28.220,91
15	\$ 258,69	\$ 711,16	\$ 27.509,75
16	\$ 252,17	\$ 717,68	\$ 26.792,08
17	\$ 245,59	\$ 724,25	\$ 26.067,82
18	\$ 238,96	\$ 730,89	\$ 25.336,93
19	\$ 232,26	\$ 737,59	\$ 24.599,33
20	\$ 225,49	\$ 744,35	\$ 23.854,98
21	\$ 218,67	\$ 751,18	\$ 23.103,80
22	\$ 211,78	\$ 758,06	\$ 22.345,74
23	\$ 204,84	\$ 765,01	\$ 21.580,73
24	\$ 197,82	\$ 772,03	\$ 20.808,70
25	\$ 190,75	\$ 779,10	\$ 20.029,60
26	\$ 183,60	\$ 786,24	\$ 19.243,35
27	\$ 176,40	\$ 793,45	\$ 18.449,90
28	\$ 169,12	\$ 800,72	\$ 17.649,18
29	\$ 161,78	\$ 808,06	\$ 16.841,11
30	\$ 154,38	\$ 815,47	\$ 16.025,64
31	\$ 146,90	\$ 822,95	\$ 15.202,70
32	\$ 139,36	\$ 830,49	\$ 14.372,21
33	\$ 131,75	\$ 838,10	\$ 13.534,10
34	\$ 124,06	\$ 845,79	\$ 12.688,32
35	\$ 116,31	\$ 853,54	\$ 11.834,78
36	\$ 108,49	\$ 861,36	\$ 10.973,41
37	\$ 100,59	\$ 869,26	\$ 10.104,16
38	\$ 92,62	\$ 877,23	\$ 9.226,93
39	\$ 84,58	\$ 885,27	\$ 8.341,66
40	\$ 76,47	\$ 893,38	\$ 7.448,28
41	\$ 68,28	\$ 901,57	\$ 6.546,70
42	\$ 60,01	\$ 909,84	\$ 5.636,87
43	\$ 51,67	\$ 918,18	\$ 4.718,69
44	\$ 43,25	\$ 926,59	\$ 3.792,10
45	\$ 34,76	\$ 935,09	\$ 2.857,01
46	\$ 26,19	\$ 943,66	\$ 1.913,35
47	\$ 17,54	\$ 952,31	\$ 961,04
48	\$ 8,81	\$ 961,04	\$ -0,00

Elaborado por: La autora

4.1.4 Ingresos y egresos

CUADRO N°. 294. Proyección de los ingresos

INGRESOS						
DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Producción Anual						
Alfombras de distintos tipos y diseños, tamaño 1,5x2metros	93024,00	252095,04	683177,5584	1851411,183	5017324,307	13596948,87
Ventas Anuales						
Alfombras de distintos tipos y diseños, tamaño 1,5x2metros	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11
TOTAL INGRESOS	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11
Precio Unitario	200,00	208,32	216,99	226,01	235,41	245,21

Elaborado por: La autora

Proyección de los egresos.

El presupuesto de costos con el fin de evaluar la factibilidad económica del proyecto se lo ha proyectado en 5 años. Tomando en consideración todos los costos que incurren en el presente proyecto.

Para la proyección de costos se ha considerado los siguientes puntos:

La inflación del Ecuador para los costos de producción – comercialización en nuestro caso es de 1,71% correspondiente al periodo Septiembre 2012 – marzo 2013.

La inflación de Argentina para el cálculo del precio es de 10,5%, según indicadores publicados por el Banco de la República de Argentina.

- Se estima un incremento de la producción de un 6,5% más para cada año, según la producción industrial.

CUADRO Nº. 305. Proyección de egresos

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6
COSTOS DIRECTOS						
Mercadería	93024,00	94614,71	96232,62	97878,20	99551,92	101254,25
TOTAL	93024,00	94614,71	96232,62	97878,20	99551,92	101254,25
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN						
Mantenimiento	839,82	928,00	1025,44	1133,11	1252,08	1383,55
Seguros	892,91	892,91	892,91	892,91	892,91	892,91
Depreciaciones	1894,63	1894,63	1894,63	1894,63	1894,63	
Amortizaciones	390,00	390,00	390,00	390,00	390,00	
TOTAL	4017,35	4105,53	4202,97	4310,65	4429,62	2276,46
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldos y salarios	13532,05	14411,64	15348,39	16346,04	17408,53	18540,09
Gastos generales	6389,28	6804,58	7246,88	7717,93	8219,59	8753,87
TOTAL	19921,33	21216,22	22595,28	24063,97	25628,13	27293,95
GASTO DE VENTAS						
Requisitos de exportación	7160,40	7912,24	8743,03	9661,05	10675,46	11796,38
Gastos Generales	10033,74	11087,28	12251,45	13537,85	14959,32	16530,05
TOTAL	17194,14	18999,52	20994,47	23198,89	25634,78	28326,43
GASTO FINANCIERO						
Interes inversión fija	3737,27	2822,98	1802,90	8363,14		
TOTAL	3737,27	2822,98	1802,90	8363,14		
COSTO TOTAL	137894,09	141758,97	145828,24	157814,85	155244,44	159151,10

Elaborado por: La autora

4.1.5 Costos de producción.

Costos de producción.

Son el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se incurre para obtener un producto terminado en las condiciones necesarias para ser entregado al sector comercial.

A los costos de producción podemos clasificarlos según su naturaleza en costos directos e indirectos, fijos, variables y mixtos.

Costos fijos.

Son aquellos en los que incurre la empresa haya o no producción, y por lo tanto que no están en relación con el volumen de producción, dentro de este grupo se los puede encontrar a los gastos de depreciaciones, impuestos prediales, interés, etc.

Costos Variables.

Son los costos que tienen la capacidad de fluctuar en función de la mayor o menor producción que se elabore, es decir que dependen del volumen de la producción, se los denominan costos variables

Costos mixtos.

Este tipo de costos se caracterizan por estar conformados por un componente fijo y otro variable; en consideración a ellos, una parte de este costo permanecerá constante independientemente a los niveles de producción, en tanto que la otra variara en función del volumen de producción planificada.

Costos directos de producción.

Son aquellos que se originan de las acciones que tienen relación directa en la obtención del producto terminado. Entre los cuales se encuentran los siguientes.

Mercadería.

En nuestro caso es la compra de alfombras a los productores de las mismas, lo que se realizará bimensualmente cuyo costo y cantidad se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO N°. 316. Mercaderías.

Mercadería	Precio de compra	Unidades requeridas al mes	Costo mensual USD	Costo anual USD
Alfombras de distintos tipos y diseños, tamaño 1,5x2metros	95,00	80	7600,00	91200
		Sub total	7600,00	91200,00
		Imprevistos 2%	152,00	1824,00
		TOTAL	7752,00	93024,00

Elaborado por: La autora

Sueldos del personal de empaque y estiba.

Es la que se utiliza para transformar la materia prima en producto terminado, pero como el proyecto es únicamente de comercialización se ha considerado a los estibadores – empacadores, los mismos que realizan varias funciones (empaque, cepillado final), en este caso es necesario aclarar que el trabajo de este personal se lo hará de manera ocasional, es decir solo durante los días en que se realice dicha actividad, como se ve reflejado en el siguiente cuadro:

CUADRO N°. 327. Sueldos del Empacador

Descripción	Personas	Costo Mensual	Costo total
Estibadores-empacador	2	25	300
	Sub total	25,00	300,00
	Imprevistos 2%	0,50	6,00
	TOTAL	25,50	306,00

Elaborado por: La autora

Gastos de fabricación.

En nuestro caso no tenemos gastos de fabricación ya que nosotros no fabricamos las alfombras sino compramos el producto ya elaborado por los artesanos. Con lo que si contamos es con los gastos de comercialización que detallo a continuación.

Gastos De Comercialización.

Son aquellos gastos en los que incurre para la operación normal de la planta, en nuestro caso para el funcionamiento normal de la central de acopio, entre los cuales están los siguientes:

Mantenimiento y reparación.

Corresponde a aquellos gastos necesarios a fin de que los equipos de oficina funcionen normalmente; tal como se detalla en el siguiente cuadro:

CUADRO N°. 338. Mantenimiento y reparación

Descripción	VALOR	3%	Costo mensual	Costo anual
Vehículo	25000	750,00	62,5	750
Equipo de computo	2445,00	73,35	6,1125	73,35
		Sub total	68,61	823,35
		Imprevistos 2%	1,37	16,47
		TOTAL	69,98	839,82

Elaborado por: La autora

Seguros.

Es el pago de valores denominados primas a una entidad aseguradora de riesgos mediante un contrato para ser indemnizados en caso de pérdidas y daños producidos; en nuestro caso, vehículo, equipos de oficina así se demuestran dichos valores en el siguiente cuadro:

CUADRO N°. 349. Seguros

Descripción	VALOR	3%	Costo	Costo anual
			mensual	
Vehículo	25750	772,50	64,375	772,5
Equipo de Oficina	3430,04	102,90	8,575089	102,901068
Sub total			72,95	875,40
Imprevistos		2%	1,46	17,51
TOTAL			74,41	892,91

Elaborado por: La autora

Gastos Administrativos.

Son aquellos recursos que se originan en las acciones administrativas y que son de naturaleza fija, ya que su cuantía no varía en función directa de un aumento o disminución de los niveles de producción, entre los cuales se encuentran:

Sueldos y salarios.

Son las remuneraciones regulares asignadas al personal administrativo de la empresa como gerente general, secretaria contadora, supervisor y chofer; por el desempeño de un cargo o servicio profesional; sueldos que incluyen los beneficios de ley, el aporte al IESS como se detalla a continuación:

CUADRO N°. 40. Gastos Administrativos

Sueldos y Salarios	Gasto Mensual	Gasto anual
Gerente General	319,56	3834,72
Secretaria contadora	318	3816
Chofer	150	1800
Supervisor	318	3816

Sub total	13266,72	13266,72
Imprevistos 2%	265,33	265,33
TOTAL	13532,05	13532,05

Elaborado por: La autora

Gastos generales administrativos.

- **Servicios básicos.**

Son los necesarios para el funcionamiento del área administrativa (oficina), como son los servicios de luz, agua, teléfono e internet.

- **Suministros de oficina.**

Aquellos que se relacionan con papelería y comunicación.

- **Suministros de limpieza.**

Aquellos que son necesarios para mantener un ambiente agradable y un buen desenvolvimiento del personal.

CUADRO Nº.4135. Gastos generales administrativos y/o suministros y materiales.

Descripción	Unidad/ Medida	Costo mensual	Costo anual
Luz Administración	Kwh	150	1800
Agua Administración	Metros cúbicos pensión básica	40	480
Consumo Telefónico	Minutos	30	360
Internet	Minutos	19	228
Suministros de oficina	Unidad/ Medida	45	540

Suministro de aseo	Unidad/ Medida	38	456
Arriendo		200	2400
	Sub total	522,00	6264,00
	Imprevistos 2%	10,44	125,28
	TOTAL	532,44	6389,28

Elaborado por: La autora

GASTOS DE VENTAS.

Son aquellos que incurre la empresa con el fin de promocionar y distribuir efectivamente el producto; entre los principales tenemos:

CUADRO N°.4236.Trámite Aduanero

Descripción	Cantidad	Costo mensual USD	Costo anual USD
Declaración Aduanera	50	50,00	600
Documento de transporte	1	50,00	600
Pago Pro Ecuador	1	10,00	120
	Sub total	110,00	1320,00
	Imprevistos 2%	2,20	26,40
	TOTAL	112,20	1346,40

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 373. Requisitos de Exportación

Descripción	Costo mensual USD	Costo anual USD
Unitarización paletización	450,00	5400,00
Certificado de Origen	15,00	180,00
Agente afianzado	120,00	1440,00
Sub total	585,00	7020,00
Imprevistos 2%	11,70	140,40
TOTAL	596,70	7160,40

Elaborado por: La autora

CUADRO N°.44. Gastos Bancarios

Descripción	Costo mensual USD	Costo anual USD
Carta de crédito exportación	400,00	4800,00
Sub total	400,00	4800,00
Imprevistos 2%	8,00	96,00
TOTAL	408,00	4896,00

Elaborado por: La autora

Gastos generales de Ventas

Son aquellos materiales, suministros o servicios necesarios para el funcionamiento del proceso productivo, en nuestro caso serán los necesarios el combustible y lubricante para el vehículo, la electricidad para el funcionamiento de equipos de oficina y el agua vital para la organización.

CUADRO N°. 45. Gastos Generales de Ventas (insumos)

Descripción	Unidad/Medida	Costo Mensual USD	Costo anual USD
Energía Eléctrica	Kwh	178,20	2138,40
Agua	Metros cúbicos	204,05	2448,60
Combustible y Lubricante	Galones	382,25	5250,00
	Sub total	764,50	9837,00
	Imprevistos 2%	15,29	196,74
	TOTAL	779,79	10033,74

Elaborado por: La autora

CUADRO N°.46. Material de Embalaje

Descripción	Unidad/ Medida	Catidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Cajas de cartón	Unidad/ Medida	500	3,5	1750	21000
Fundas	Unidad/ Medida	500	1,8	900	10800
Etiquetas	Millares	10	215	2150	25800
Herramientas varias	Global	Global	Global	50	600
			Sub total	4850,00	58200,00
			Imprevistos 2%	97,00	1164,00
			TOTAL	4947,00	59364,00

Elaborado por: La autora

Gastos Financieros.

Comprenden los gastos en que se incurran, relacionados con las operaciones financieras. En nuestro caso el crédito que realizaremos para un plazo de 4 años.

CUADRO N°.47. Gastos

	INTERES	CAPITAL
año1	\$ 3.737,27	\$ 7.900,92
año2	\$ 2.822,98	\$ 8.815,20
año3	\$ 1.802,90	\$ 9.835,29
año4	\$ 664,77	\$ 10.973,41

Elaborado por: La autora

Depreciaciones y amortizaciones.

El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización, pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso de estos bienes valen menos; es decir se deprecian; en cambio la amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangibles, el término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

Los activos fijos tangibles a excepción de los terrenos son sujetos de depreciación, debido a que con el tiempo estos activos van perdiendo su valor.

CUADRO N°. 48. Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑO DE VIDA	DEPRECIACIÓN ANUAL
VEHICULO	25500,00	5	1275,00
EQUIPO DE OFICINA	3430,04	10	343,00
MUEBLES Y ENSERES	2766,24	10	276,62
TOTAL			1894,63

Elaborado por: La autora

CUADRO N°. 49. Amortizaciones

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	DEPRECIACIÓN ANUAL
Constitución de la compañía	1500,00	20%	300,00
Permiso de Apertura	300,00	20%	60,00
Puesta en marcha	150,00	20%	30,00
TOTAL			390,00

Elaborado por: La autora

4.1.6. Flujo de Caja.

CUADRO N°.50. Flujo del efectivo en dólares.

	EN DOLARES						
	1	2	3	4	5	6	
Ventas Totales							
Mercaderías vendidas	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11	
UTILIDAD BRUTA	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11	
(-)Gasto Admnsitrativo	19921,33	21216,22	22595,28	24063,97	25628,13	27293,95	
(-)Gasto de Ventas	17194,14	18999,52	20994,47	23198,89	25634,78	28326,43	
UTILIDAD OPERATIVA	154884,53	155067,45	155032,79	154756,13	154210,61	153366,73	
(-) Gastos financieros	3737,27	2822,98	1802,90	8363,14	0,00	0,00	
SUB TOTAL UTILIDA NETA	151147,26	152244,47	153229,90	146392,98	154210,61	153366,73	
(-)Participación trabajadores 15%	22672,09	22836,67	22984,48	21958,95	23131,59	23005,01	
Utilidad antes de impuesto	128475,17	129407,80	130245,41	124434,03	131079,02	130361,72	
Impuesto a la renta 23%	29549,29	29763,79	29956,44	28619,83	30148,17	29983,19	
UTILIDAD NETA	98925,88	99644,01	100288,97	95814,21	100930,84	100378,52	
Depreciación (+)	1894,63	1894,63	1894,63	1894,63	1894,63	619,63	
Amortización (+)	390,00	390,00	390,00	390,00	390,00		
Inversion fija (-)	31696,28						
Inversion Intangible (-)	1989,00						
Capital de trabajo (-)	28856,09						
Amortizac. De la deuda (-)	7900,91653	8815,2014	9835,28625	10973,4141			
FLUJO NETO EFECTIVO (-)	62541,36	93309,59	93113,43	92738,31	87125,42	103215,47	
						100998,15	

Elaborado por: La autora

4.1.7 BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO A LARGO PLAZO	
Bancos	28856,09	Prestamo Bancario	37524,8183
Total Corriente	28856,09	Total Pasivo L/P	37524,8183
ACTIVO FIJO		Patrimonio	
Vehículo	25500	Capital Socia	25016,55
Equipos de Oficina	3430,04	Total Patrimonio	
Muebles y Enseres	2766,24		
Total activo Fijo	31696,2756		
ACTIVO Diferido			
Total Activo Diferido	1989		
TOTAL ACTIVOS	62541,36	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	62541,36

4.1.8 Estado de Resultados

CUADRO Nº.51. Estado de Resultados en Dólares

	1	2	3	4	5	6
Ventas Totales						
Mercaderías ventas	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11
UTILIDAD BRUTA	192000,00	195283,20	198622,54	202018,99	205473,51	208987,11
(-)Gasto Administrativo	19921,33	21216,22	22595,28	24063,97	25628,13	27293,95
(-)Gasto de Ventas	17194,14	18999,52	20994,47	23198,89	25634,78	28326,43
UTILIDAD OPERATIVA	154884,53	155067,45	155032,79	154756,13	154210,61	153366,73
(-) Gastos	3737,27	2822,98	1802,90	8363,14		

financieros						
SUB TOTAL UTILIDA NETA	151147,26	152244,47	153229,90	146392,98	154210,61	153366,73
(-)Participación trabajadores 15%	22672,09	22836,67	22984,48	21958,95	23131,59	23005,01
Utilidad antes de impuesto	128475,17	129407,80	130245,41	124434,03	131079,02	130361,72
Impuesto a la renta 23%	29549,29	29763,79	29956,44	28619,83	30148,17	29983,19
UTILIDAD NETA	98925,88	99644,01	100288,97	95814,21	100930,84	100378,52

Elaborado por: La autora

4.1.9 VAN, TIR, Relación B/C

Al obtener un VAN positivo de USD 440278.16 que el inversionista va a obtener un remanente sobre lo exigido por dicho valor, luego de recuperar la inversión.

CUADRO Nº.52. Valor actual neto

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		13%	
0	62541,36		
1	93309,59	0,884955752	82574,86
2	93113,43	0,783146683	72921,48
3	92738,31	0,693050162	64272,30
4	87125,42	0,613318728	53435,65
5	103215,47	0,542759936	56021,22
6	100998,15	0,480318527	48511,28
			377736,79

$$FA 1 = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0,13)^1} = 0,884955752$$

$$FA 2 = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0,13)^2} = 0,783146683$$

$$FA 3 = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0,13)^3} = 0,693050162$$

$$FA 4 = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0,13)^4} = 0,613318728$$

$$FA 5 = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0,08)^5} = 0,542759936$$

$$FA 6 = \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{1}{(1+0,13)^6} = 0,480318527$$

V.A.N. = Sumatoria Flujo Neto Actualizado - Inversión

V.A.N. = 377.736,79 - 62.541,36

V.A.N. = 440.278,16

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		7%		13%	
0	62541,36				-62541,36384
1	93309,59	0,934579439	87205,23	0,884955752	82574,86
2	93113,43	0,873438728	81328,88	0,783146683	72921,48
3	92738,31	0,816297877	75702,08	0,693050162	64272,30
4	87125,42	0,762895212	66467,57	0,613318728	53435,65
5	103215,47	0,712986179	73591,20	0,542759936	56021,22
6	100998,15	0,666342224	384294,96	0,480318527	266684,15
			384294,96		266684,15

$$TIR = Tm + (TM - Tm) \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 7 + (13 - 7) \frac{384294,96}{384294,96 - (266684,15)}$$

$$TIR = 26,60508358$$

Los 26,60% significa el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por cada dólar invertido de sus recursos propios en el proyecto, es decir que el proyecto representa una oportunidad atractiva y rentable para invertir.

CUADRO Nº. 53. Relación Beneficio Costo (B / C)

RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B↔C)

AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		7%			13%	
1	137894,09	0,934579439	128872,99	192000,00	0,884955752	169911,50
2	141758,97	0,873438728	123817,78	195283,20	0,783146683	152935,39
3	145828,24	0,816297877	119039,28	198622,54	0,693050162	137655,39
4	157814,85	0,762895212	120396,19	202018,99	0,613318728	123902,03
5	155244,44	0,712986179	110687,14	205473,51	0,542759936	111522,79
6	159151,10	0,666342224	106049,10	208987,11	0,480318527	695927,10
			708862,48			1391854,20

$$\begin{array}{r}
 \text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}} = \frac{1391854,20}{708862,48} = 1,96
 \end{array}$$

CAPÍTULO V

5. INGENIERIA DEL PROYECTO

5.1. Estudio Técnico

Los objetivos del estudio técnico que se pretende cumplir en este trabajo son:

- Verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto.
- Analizar y determinar el tamaño óptimo del embarque, la localización más adecuada, los equipos, las instalaciones y la organización, requeridos para el funcionamiento del proyecto.

Es decir se pretende responder: dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea. Por lo tanto el aspecto técnico – operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del mismo.

5.1.1 Determinación del tamaño de planta

El tamaño de este proyecto, en cuanto a tiempo de vida, tiene un horizonte inicial de 10 años y está determinado por la demanda insatisfecha, de la cual se tomará como base un porcentaje para iniciar el negocio, esta demanda irá aumentando paulatinamente, hasta culminar el décimo año cubriendo el 10% de la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercado.

El tamaño del proyecto también está dado por otras importantes variables como son: la capacidad de producción de los pequeños productores de alfombras en el Cantón Guano, los suministros, los insumos y la tecnología.

Es un aspecto también muy importante para el proyecto el financiamiento, el cual se considera, debe realizarse por etapas, de tal manera que sea únicamente la inversión del primer año la que se realice con recursos provenientes tanto del inversionista, como de la institución bancaria que nos concederá el crédito.

5.1.2 Localización de la planta

Macro-localización.

La macro-localización del proyecto es la provincia de Chimborazo, la cual está ubicada en el centro del país, es una de las diez Provincias que integran la región Sierra. Al norte limita con la Provincia de Tungurahua, al oeste con la Provincia de Bolívar, al este con la Provincia de Morona Santiago y al sur con las Provincias de Cañar y Guayas.

Micro-localización.

Este proyecto tendrá lugar en el Cantón Guano, Provincia de Chimborazo, que cuenta con una población de 42.851 habitantes (según INEC, Censo de Población y Vivienda 2010), los cuales se dedican fundamentalmente a dos actividades netamente artesanales, como son la elaboración de alfombras y fabricación de artículos de cuero.

Se ha escogido esta localización por tener muchas fábricas de alfombras en sus alrededores y tener una gran experiencia en la elaboración de las mismas. La Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón se encuentra ubicada en la zona urbana del cantón Guano la cuenta con 10 artesanos quienes proveen 8 alfombras al mes.

5.1.3 Antecedentes del producto

Las alfombras en nuestro país tienen su historia, la misma que va de la mano con la historia del cantón más antiguo de la república del Ecuador, pues, se remonta a los años de 1570, pero es en el año de 1845 cuando se logra obtener, a través del

gobierno nacional, que a Guano se lo declare cantón. La actividad artesanal de la elaboración de alfombras no se puede precisar con exactitud, pero sí se conoce que la actividad de la manufactura se remonta a tiempos de la colonia, cuando los padres Franciscanos llegaron a Guano y fundaron el primer obraje comunitario en el pueblo, año de 1582, este sería el primer obraje que funcionó en la comunidad, es decir la primera fábrica de tejidos que fue establecida por los caciques de la zona, para su beneficio, más no para la comunidad.

De acuerdo a los manuscritos que existen en las bibliotecas del país acerca de la conquista de nuestro territorio, demuestra que en aquella época nuestros antepasados eran verdaderos alfareros y tejedores. Muestra de aquello es la riqueza artesanal que existe y se exhibe en los más grandes museos del mundo como verdaderas joyas de valor incalculable, por sus finos acabados y su exquisita textura, lo que es corroborado por los estudios arqueológicos que ponen de manifiesto la existencia de ponchos, mantas, purunpachas (vasijas de barro) hábil y bellamente confeccionados por nuestros artesanos que han heredado de generación en generación la práctica de estas artes. A esto se debe sumar las técnicas que trajeron los españoles, las mismas que sirvieron para establecer nuevos obrajes en el territorio de Guano y San Andrés, llegando incluso en esa época a hablar de una fábrica de tejidos de lana y algodón hechas a mano como las sayas y blusas, que le ha dado el valor agregado a estas artesanías las mismas que por décadas han sido muy apreciadas en el viejo continente.

Estos obrajes en sus inicios fueron administrados por los sacerdotes franciscanos, luego pasó a manos de los españoles, los mismos que tuvieron una verdadera ganancia económica y social, porque las familias españolas y criollas en aquella época vieron que Guano les ofrecía las más exquisitas riquezas naturales, a más de los obrajes que habían llegado a ubicarse en un altísimo sitio de prosperidad, pues los tejidos como bayetas y mantas eran de excelentísima calidad. Ya a finales del siglo XVIII, todos estos obrajes fueron cerrados, por los abusos cometidos por los dueños de las haciendas y obrajes que alcanzaron a disponer del poder económico en esa época, abusando de los indios que trabajaban en los obrajes.

Fue el terremoto de 1797 el que puso en jaque a la población de Guano, pues prácticamente no dejó casa en pie, dejando Guano de ser el sitio favorito para los nobles de esa época, en las décadas inmediatamente posteriores se puso fin al periodo de dominio hispánico.

En sus inicios se confeccionaron pequeños pedazos de tapetes denominados “guarlapas”, esta producción ya no se hizo de una forma organizada, como lo fue en los obrajes por la explotación de la mano de obra indígena, sino individual o familiar, que los utilizaban entre el caballo y la silla de montar para la protección de los animales; tal vez sin duda una de estas fue usada por el libertador Simón Bolívar y sus soldados en una de sus varias visitas por Guano.

El siglo XIX, Guano tuvo poca presencia en el ámbito cultural como económico de la región, viceversa a lo que fue en la época colonial, que fue el centro económico de toda la nobleza española de ese entonces, que llegaron a colonizar, conquistar y explotar obteniendo grandes riquezas de la producción de las bayetas, mantas y tejedurías finas.

Para el siglo XX, existían dos familias que continuaron con la tradición de sus ancestros de hacer alfombras a mano, ellos vivían en el barrio Espíritu Santo del Cantón Guano. El jefe de familia de una de ellas; fue Pedro Aurelio Pancho.

Guananga casado con Dolores Ramos Loroña; él fue el primer maestro artesano que impartió sus conocimientos de la manufactura de alfombras. En Patate un cantón en la Provincia de Tungurahua, y el otro jefe familiar fue Juan ZelaPalmay casado con María Obdulia Pasmay Toledo, que se dedicaban a confeccionar alfombras de todos los tamaños, de diferentes diseños. En esa época, tipos floréanos o más conocidos de medallones con flores, pero estos fueron en su mayoría de algodón, no muy resistentes ni duraderos, sin embargo estos productos se comercializaban en las principales ciudades del Ecuador, en sus inicios por ellos mismos y luego por familiares cercanos que habían migrado a diferentes lugares del Ecuador. Las alfombras fueron premiadas por muchas ciudades donde ellos las

exhibían, por ejemplo: LA IV EXPOSICIÓN INDUSTRIAL DE LA VI FIESTA DE LA FRUTA, LA CÁMARA DE INDUSTRIALES DE AMBATO, le confiere el presente DIPLOMA Y SEGUNDA MEDALLA DE ORO A JUAN ZELA, el 24 de febrero de 1957.

Estas dos familias ya exitosas y reconocidas por la confección de alfombras hechas a mano, se unen por el matrimonio de sus hijos Segundo Aurelio Pancho Ramos, e Elvia María Zela Pasmay el 20 de Septiembre de 1967, ellos continúan con la tradición familiar de hacer alfombras a mano, abren en el barrio Espíritu Santo, un local de venta de alfombras, llamándole Alfombras Pancho, evolucionando su manufactura cambiando los nudos de algodón por nudos más resistente de lana, llamado nudo redondo; con el pasar del tiempo se perfeccionó otro nudo más resistente llamado nudo persa; las comercializan ellos mismos por diferentes ciudades, como fue tradición familiar aprovechar las fiestas de fundación o cantonización de exhibir sus alfombras y artesanías; se dan cuenta que los ecuatorianos e inclusive los turistas europeos, americanos, asiáticos reconocen las alfombras de Guano, que no hay necesidad de seguir viajando a estas ferias, ya que los clientes vendrían a Guano por ellas.

En 1969 abren el primer local de alfombras totalmente de pura lana hechas a mano y de artesanías guaneñas, ellos seleccionan a los mejores artesanos para que confeccionen bayetas, artículos de cuero, y varios artículos artesanales de buena calidad y de exportación.

El negocio estuvo ubicado en el barrio La Matriz en un edificio llamado hotel junto a otra construcción denominada teatro, perteneciente al municipio de Guano, mantienen los talleres en el barrio Espíritu Santo. El abrir este local de alfombras y artesanías sucedió casi después de dos siglos de que los obrajes fueron cerrados y dando empleo a una veintena de familias. (PACHO, 2000).²

² Revista alfombras Don Pancho Historia y evolución de las alfombras.

5.1.4 Tecnología

Equipamiento.

Adquisición de la mercadería.

La adquisición de las alfombras se realizará mensualmente a la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano, según los diseños y tamaños requeridos de acuerdo al pedido que se entregará con un mes de anticipación, las alfombras deberán ser elaboradas con la mejor calidad, y según el proceso de elaboración anteriormente anotado.

También se debe considerar que la asociación puede proveer un número limitado de alfombras, dado que no puede dejar de abastecer al mercado local. La Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano indicó que una cantidad adecuada es de 80 alfombras mensuales.

Adquisición de equipos.

Para la puesta en marcha del proyecto se empezará en la misma Asociación Interprofesional en el cantón Guano para que sea utilizado como centro de acopio que contará con una oficina y una bodega.

Se adquirirán diferentes tipos de muebles y enseres para el equipamiento de nuestras oficinas, además un vehículo para realizar el transporte de la mercadería.

5.1.5 Materias primas y materiales.

Procedimiento manual y fases para la confección de alfombras.

1. Preparación de la Materia Prima. (lana de oveja)

- Lavado y purificación: la lana hilada se somete a un lavado y purificado de grasa e impurezas con un detergente químico exclusivamente para lanas.

- Blanqueo y teñido: para el blanqueo de la lana es suficiente realizar el primer paso. El teñido se realiza de manera casera y rudimentaria sin la ayuda de ninguna máquina; es decir en una paila de bronce grande y empleando como energía calorífica leña (madera de eucalipto).
- Preparación del hilo de algodón como segundo material importante e imprescindible de esta artesanía. Este material se lo emplea para dar mayor resistencia y consistencia en la textura de la alfombra; se emplea como urdiembre y trama.

2. Arreglo y armado del telar.

- Ya realizado el trabajo de urde, el cual se lo hace fuera del telar en un aparato casero de madera llamado urdidor, se procede al armado del telar.
- El telar no es otra cosa que un armazón compuesto de 5 palos gruesos de madera de eucalipto adecuados de tal manera que, dos de ellos actúen como parantes, uno como travesaño superior y otro como travesaño inferior, los dos sujetos a los dos parantes, y un quinto horizontal por debajo del travesaño inferior con el fin de mencionar los hilos del urde con el travesaño superior e inferior, por medio de pernos dispuestos a ambos lados.

3. Montaje del urdiembre en el telar, llamado también puesta en obra:

- Hay que pasar el urde por el travesaño superior y asegurarlo por medio de una tuerca al parante; la misma operación se realiza con el travesaño inferior solo que con la seguridad de la tuerca se lo hace con el horizontal inferior. Una vez que el urdiembre esté introducido dentro del telar se procede a colocar en el urde un palo o una tira de madera para que soporte la tensión tanto del travesaño superior como del inferior, a este palo de madera lo llamamos cargador de tensión.

- El Hillahuado: esta fase se realiza una vez que los hilos del urde estén uniformemente distribuidos a una tensión media, el fin de esta hillahua es mantener bien distribuidos los hilos; sobre la hillahua se va colocando un tercer palo de madera llamado crucero, para que se separe los hilos de atrás de los de adelante, vacío intermedio por donde se moviliza la trama. El trabajo de hillahua también está ligado a un palo de madera y este encadenado de hillahua está hecho con hilo grueso de algodón.
- Teniendo todo listo, se somete al tensionado del urde, de manera que a mayor tensión mejor textura y consistencia de la alfombra.

4. El tejido como fase más interesante de este proceso.

- Cabe recalcar que para el tejido de las alfombras, no se emplea ningún tipo de aguja para el anudado, se emplea solamente los dedos de la mano izquierda para hacer el nudo (nudo redondo) dos vueltas alrededor del par de hilos de urde; la mano derecha nos sirve para cortar la lana una vez que se ha anudado.
- Completa toda la fila anudada (dos, tres o más obreros de acuerdo al ancho de la alfombra), lo pasamos por entre – medio de los hilos de la trama (hilo grueso de algodón retorcido), para luego asentarlos con unas herramientas metálicas dentadas para darle más consistencia la tejido.
- Terminado el tejido anudado se le da un remate final con hilo de algodón esta vez ribeteado con lana.
- Finalmente se procede al acabado final, es decir al trabajo de trasquila y calado de las mismas dándoles así definición a los diseños estampados, y así destinarlos a los principales mercados, sea del país o del exterior.

5.1.6. Impacto Ambiental.

Los elevados consumos de recursos y energía del sector industrial en las sociedades modernas no son ecológicamente sustentables, convirtiéndose en un problema ambiental generado por el agotamiento de los recursos naturales y las emisiones derivadas de sus procesos productivos, que interfieren en alto grado con los intereses económicos, razón por la cual ha aumentado el interés de la comunidad mundial por desarrollar conceptos y métodos dirigidos a alcanzar el desarrollo sostenible, a través de la generación de información que facilite el conocimiento, análisis y evaluación de la eficiencia de los procesos en el consumo de recursos y energía, además del impacto de sus emisiones en el medio ambiente. Entre los diferentes conceptos y metodologías desarrollados sobresale el de metabolismo industrial, el cual tiene como objeto mejorar el conocimiento y entendimiento del uso que la sociedad hace de los recursos naturales y su impacto en el ambiente.

Lavado de la lana.

Este es un proceso húmedo que se emplea para eliminar las impurezas naturales o adquiridas, de las fibras. El proceso utiliza álcali de jabón, o detergentes no iónicos, para limpiar las fibras de la lana. Finalmente, éstas se enjuagan y se secan.

Parte del agua que se emplea en el proceso se reutiliza y el resto se descarga. El afluente contiene grasa de la lana, orina, heces, sudor sangre y otras impurezas; por eso, constituye uno de los desperdicios industriales que demanda la mayor cantidad de oxígeno bioquímico. El afluente crudo contiene, además, aceite y grasa, y puede tener también azufre, fenoles y pesticidas.

Desmote de algodón.

El desmote moderno del algodón es un proceso continuo que comienza con la recepción del algodón crudo, y termina con el embalaje de las fibras del algodón

procesado. El desmote del algodón produce grandes cantidades de desperdicios sólidos en la forma de semillas (que pueden servir como alimento para animales) y los desperdicios del desmotador, y emite contaminantes como polvo de algodón y pelusa. Con el fin de reducir la incidencia del gusano rosado del algodón en los desperdicios, en ciertos países, se regula estrictamente el movimiento y eliminación de la semilla de algodón y la basura. Donde permitan los reglamentos, se envía la semilla a los molinos que extraen el aceite. Se puede eliminar la basura producida por el desmotador, convirtiéndola en abono, o sujetándola a fumigación, esterilización o incineración. En algunos países se quema la basura al aire libre, causando molestias, contaminación atmosférica y problemas de olor.

El problema principal para la salud que surge del desmote se relaciona con el polvo. La exposición a niveles excesivos de polvo de algodón causa bisionosis, una enfermedad respiratoria grave. Además, el excesivo ruido puede ser un problema en esta industria.

Este proyecto tomará en cuenta todo lo necesario para el cuidado del medio ambiente a través de capacitaciones a los miembros de esta asociación artesanal y sus familias quienes son los principales fabricantes de las alfombras,

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES

Una vez culminada la elaboración del presente proyecto, se ha determinado las siguientes conclusiones y recomendaciones.

- La ejecución del proyecto generará un efecto socio-económico positivo: Social, puesto que genera plazas de empleo para las personas del sector de distintos niveles culturales y de educación. Económico, porque se obtendrá un ingreso de divisas para el país mediante la exportación de un producto no tradicional, además de la dinamización de una zona deprimida de la provincia de Chimborazo y, finalmente, porque permitirá que pongamos a prueba nuestro espíritu emprendedor.
- Hay una comprobación de la hipótesis planteada, la cual se refiere al mejoramiento del estilo de vida de los fabricantes, gracias al incremento de sus ingresos y por el efecto multiplicador de consumo.
- Se contribuirá a la disminución de la emigración, ya que al reactivarse el sector productivo de alfombras de lana, se dinamizan otras actividades complementarias como la crianza de ganado ovino para producción de lana, la logística del proyecto, con lo cual se generan nuevas fuentes de empleo en el sector rural.
- Se enfoca la comercialización de las alfombras con el fin de incentivar al artesano a continuar produciendo y que el producto tenga una salida segura a los distintos mercados internacionales.

- La elaboración de las alfombras constituye una de las actividades más tradicionales del Cantón Guano ya que su costumbre ha ido prevaleciendo de generación en generación.
- El Valor Actual Neto es de USD 429970,48 lo cual nos indica que el proyecto es rentable para el inversionista y es lo que habrá de acumular luego de haber recuperado la inversión total del proyecto.
- La recuperación inicial se alcanza en el primer año de ejecución donde el inversionista recuperará sus recursos invertidos.
- Todos los materiales utilizados en la elaboración de las alfombras son hechos en Ecuador, exceptuando los pigmentos y tintes artificiales que permiten dar el color, los mismos que son importados de Estados Unidos, por lo tanto existe un importante porcentaje de Valor Agregado Nacional en el producto final.

RECOMENDACIONES

- Como es importante la mano de obra en todo el proceso productivo es necesario que los fabricantes reciban capacitación permanente para mejorar la capacidad de producir, con el fin de maximizar los recursos y materiales utilizados, pero sin alterar el proceso artesanal.
- En el aspecto del desarrollo global del sector, las autoridades deberían preocuparse por mejorar las vías de acceso, la regeneración urbana y optimizar el funcionamiento de los servicios básicos con el fin de mejorar la actividad económica y productiva.
- Uno de los principales obstáculos para la comercialización de las alfombras es la falta de promoción de las empresas productoras de las mismas, ya que no brindan la suficiente información y muchas personas desconocen la calidad, versatilidad de diseños, color y formas de las mismas por lo tanto se recomienda a que los productores realicen campañas para informar a la gente de todos los atributos además de la calidad que posee el producto mediante varios tipos de publicidad como pancartas, gigantografías, volantes, páginas web u otros para que de esta manera sean más conocidas y por ende se pueda ampliar el comercio internacional.
- La Escuela Superior Politécnica de Chimborazo debe desarrollar políticas de ayuda y asesoramiento técnico a estos sectores de pequeños y medianos empresarios que no han alcanzado niveles superiores de estudios, pero que sin embargo mantienen un espíritu emprendedor.
- El gobierno debería impulsar líneas de crédito preferencial para incentivar las actividades económicas de exportación y que generan fuentes directas de empleo, a modo de incentivo de la actividad artesanal

RESUMEN

La Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano en su deseo de mejorar y ser más competitivo busca ampliar su mercado mediante la elaboración de un plan de exportación. Este proyecto permitió conocer a la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano, el proceso de producción y exportación de las alfombras, a fin de plasmar la idea de exportar productos artesanales hacia mercados internacionales uno de ellos es el país de Argentina. Se consideró algunos parámetros, partiendo de la elaboración de la estructura administrativa de esta Asociación mediante criterios de eficiencia administrativa, a más de ello se elaboró una propuesta que tiene como fin presentar y promover proyectos innovadores que permitan desarrollar y consolidar el rol de la artesanía en el país como una herramienta de desarrollo sostenible, a través del fortalecimiento de la innovación en el diseño y desarrollo del producto artesanal. El plan de exportación permitió hacer una descripción, análisis y planificación detallada de las actividades de exportación que la Asociación Interprofesional de Artesanos del cantón Guano planteó desarrollar esta herramienta empresarial muy útil. Se comprobó la hipótesis planteada, la cual se refiere al mejoramiento del estilo de vida de los fabricantes, gracias al incremento de sus ingresos y por el efecto multiplicador de consumo. El Valor Actual Neto es de USD 429970,48 lo cual nos indica que el proyecto es rentable para el inversionista y es lo que habrá de acumular luego de haber recuperado la inversión total del proyecto. La recuperación inicial se alcanza en el primer año de ejecución donde el inversionista recuperará sus recursos invertidos. La Escuela Superior Politécnica de Chimborazo debe desarrollar políticas de ayuda y asesoramiento técnico a estos sectores de pequeños y medianos empresarios que no han alcanzado niveles superiores de estudios, pero que sin embargo mantienen un espíritu emprendedor.

SUMMARY

The Inter Professional Association of artisans of Guano canton, on its desire to improve and be more competitive, it seeks to broaden its market through the elaboration of an export plan. This project allowed the association to learn the process of producing and exporting rugs to shape the idea of exporting handicraft products to international markets such as Argentina. Some parameters were considered, starting with the elaboration of the management structure of the association through criteria of efficiency, to prepare a proposal whose purpose presents and promotes innovative projects to develop and consolidate the role of crafts in the country as a sustainable tool development through the strengthening of innovation in designing and developing the handicraft product. The export plan allowed to make a description, analysis and detailed planning of the export activities that the Inter Professional Association of artisans in Guano canton planned to develop by means of this useful tool. The hypothesis, referred to the improvement of lifestyle manufacturers, was proved thanks to the increased income and the multiplier effects of consumption. The current net value is USD 420070.48 which indicates that the project is profitable for the investor and it will be accumulated after recovering the total project investment. The initial recuperation is reached in the first year of execution where the investor will recover his funds. The Superior Polytechnic School of Chimborazo must develop its policies of help and technical support to small and medium sectors of businesses who have not reached higher studies, but they have entrepreneur spirits.

BIBLIOGRAFÍA

- ARGENTINA, F. d. (2011). <http://www.fotografiasdelmundo.com>. Obtenido de <http://www.fotografiasdelmundo.com/fotografias/argentina>.
- ARTESANO, L. D. (2006). Legislación Artesanal Ley de Defensa del Artesano. Quito-Ecuador: Cooperacion de Estudios y Publicaciones.
- CORTINAS, A. Y. (1999). <http://www.alfombrasycortinas.com/>. Obtenido de <http://www.alfombrasycortinas.com/>.
- DATABASE, U. N. (2010). www.comtrade.un.org. Obtenido de www.comtrade.un.org.
- ECON. LUIS BARRENO. (2010). Compendio De Proyectos Y Presupuestos.
- ECONOMÍA, L. G. (2006). <http://www.economia48.com/>. Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/oferta-formal/oferta-formal.htm>.
- ECUADOR, P. (2010). ICOTERMS. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>.
- HOTELERO, D. D. (2011). <http://www.diariodelhotelero.com>. Obtenido de <http://www.diariodelhotelero.com.ar/noticias/detalle/alfombras>.
- JNDA, J. N. (2010). Ley de la Defensa del Artesano. Obtenido de http://www.jnda.gob.ec/pdf/LEY_DE_DEFENSA_DEL_ARTESANO.pdf.
- PACHO, A. (2000). Obtenido de <http://fmpancho.wordpress.com/historia/>.
- URBINA, G. B. (2005). Evaluación de proyectos. pag 165.