



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO**  
**EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**  
Previo a la obtención del título de:  
**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**  
**“PLAN DE EXPORTACIÓN DE CHOMPAS DE CUERO DE**  
**CURTIEMBRE EL AL-CE DEL CANTÓN GUANO, PROVINCIA DE**  
**CHIMBORAZO HACIA LA EMPRESA CITI ALLIANCE DE**  
**SHANGHÁI-CHINA DURANTE EL PERIODO 2016-2019”**

**AUTOR:**  
**DIEGO IVÁN VILLACRÉS GUALLI**

**RIOBAMBA-ECUADOR**

**2015**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “PLAN DE EXPORTACIÓN DE CHOMPAS DE CUERO DE CURTIEMBRE EL AL-CE DEL CANTÓN GUANO, PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA LA EMPRESA CITI ALLIANCE DE SHANGHÁI-CHINA DURANTE EL PERIODO 2016-2019” previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por el Sr. DIEGO IVÁN VILLACRÉS GUALLI, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

---

Ing. Jorge Iván Carrillo Hernández

**DIRECTOR**

---

Ing. José Ramón Balanzátegui Jervis

**MIEMBRO**

## **CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD**

Yo, DIEGO IVÁN VILLACRÉS GUALLI, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

DIEGO IVÁN VILLACRÉS GUALLI

## DEDICATORIA

*El presente trabajo va dedicado con mucho cariño a mis padres, gracias a quienes he podido culminar con éxito una de mis metas trazadas en mi vida, ellos me han sabido guiar a lo largo de mi carrera. Gracias a Dios por hacerme un hombre capaz de tomar las decisiones acertadas que en adelante me permitirá ser una persona ejemplar para mis futuras generaciones.*

DIEGO IVÁN VILLACRÉS GUALLI

## **AGRADECIMIENTO**

*Mi más profundo agradecimiento a la Escuela Superior Politécnica De Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, Carrera de Comercio Exterior, por haber sido una fuente de conocimientos que me ha permitido alcanzar mi carrera profesional.*

*Un sincero reconocimiento a todos los profesores que con sus valiosos aportes, ayudaron a la culminación de este trabajo.*

**DIEGO IVÁN VILLACRÉS GUALLI**

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL.....	ii
CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1 Formulación del problema.....	2
1.1.2 Delimitación del problema.....	3
1.2 Justificación.....	3
1.3 Objetivos.....	4
1.3.1 Objetivo general.....	4
1.3.2 Objetivos específicos.....	4
1.4 Antecedentes de la empresa.....	4
1.5 Ubicación geográfica.....	6
1.6 Misión.....	6
1.7 Visión.....	6
1.8 Políticas.....	6
1.9 Política ambiental.....	7
1.10 Valores.....	7
1.11 Proceso de producción de chompas de cuero.....	7
1.11.1 Curtiembre.....	7
1.11.1.1 Trabajos en ribera.....	7
1.11.1.2 Curtición.....	8

1.11.1.3 Acondicionamiento y secado.....	8
1.11.1.4 Acabado.....	8
1.11.2 Elaboración de las chompas de cuero.....	8
1.11.2.1 Diseño.....	9
1.11.2.2 Modelaje.....	9
1.11.2.3 Corte.....	9
1.11.2.4 Preparado y cosido.....	9
1.11.2.5 Montaje y terminaciones.....	9
1.11.2.6 Control de calidad chompa por chompa.....	9
1.12 Productos que elabora.....	10
1.13 Capacidad máxima de fabricación.....	10
1.14 Matriz FODA.....	10
1.15 Análisis FODA.....	12
1.16 Análisis del entorno.....	13
1.16.1 Poder de negociación de los compradores.....	14
1.16.2 Poder de negociación de los proveedores.....	15
1.16.3 Amenazas de productos sustitutos.....	15
1.16.4 Amenaza de nuevos competidores.....	16
1.16.5 Rivalidad entre competidores.....	17
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	18
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	18
2.1.1 Antecedentes históricos.....	18
2.2 Fundamentación conceptual.....	21
2.3 Hipótesis.....	22
2.3.1 Hipótesis general.....	22
2.3.2 Hipótesis específicas.....	23
2.4 Variables.....	23
2.4.1 Variable dependiente.....	23
2.4.2 Variable independiente.....	23
2.5 Preámbulo del estudio de mercado.....	23
2.6 Historia del cuero.....	29

2.7 Visión panorámica del Ecuador.....	31
2.7.1 Ubicación geográfica del Ecuador.....	31
2.7.2 Descripción geográfica, características climáticas y productivas del Ecuador.....	32
2.7.3 Ubicación geográfica del cantón Guano.....	34
2.7.4 Situación económica del Ecuador.....	35
2.7.5 El comercio exterior ecuatoriano.....	37
2.7.5.1 Balanza comercial total del Ecuador.....	38
2.7.5.2 Balanza comercial no petrolera del Ecuador.....	39
2.7.6 Base legal que rige el comercio exterior ecuatoriano.....	40
2.7.6.1 Ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático.....	41
2.7.6.2 Normativa de la Organización Mundial de Comercio.....	41
a) Protección de la rama de la producción nacional mediante aranceles.....	41
b) Trato de la nación más favorecida.....	42
2.7.6.3 COPCI.....	42
2.7.7 Oferta exportable de artículos de cuero ecuatoriano.....	43
2.8 Visión panorámica de Shanghái-China.....	51
2.8.1 Ubicación geográfica de China.....	51
2.8.2 Descripción de Shanghái.....	52
2.8.3 Descripción de Citi Alliance.....	54
2.8.4 Características culturales y sociales.....	55
2.8.5 Situación económica.....	55
2.8.6 Situación del sector del cuero en China.....	56
2.8.7 Producción local de cuero en China.....	57
2.8.8 Comercio exterior del sector del cuero de China.....	59
2.8.9 Comercio exterior entre Ecuador y China.....	62
2.8.10 Consideraciones políticas y legales.....	64
CAPITULO III: MANUAL DE EXPORTACIÓN.....	65
3.1 MARCO LEGAL DEL ECUADOR PARA EXPORTAR.....	65
3.1.1 Registro de exportador.....	65

3.1.2 Firma electrónica.....	65
3.1.3 Security Data.....	66
3.1.4 Token.....	67
3.1.4.1 ePass3003.....	67
3.1.4.2 BioPass3000.....	67
3.1.5 Ecuapass.....	67
3.1.6 Proceso de exportación.....	70
3.1.7 Registro de exportadores de cueros y pieles.....	71
3.1.8 Certificado de origen.....	72
3.2 Clasificación arancelaria.....	72
3.3 Impuestos locales.....	73
3.4 Término comercial.....	74
3.4.1 Incoterm seleccionado FOB.....	75
3.4.1.1 Compromisos del exportador.....	76
3.4.1.2 Compromisos del importador.....	76
3.5 Condiciones de pago.....	77
3.5.1 Carta de crédito.....	77
3.6 Marco legal de la República Popular de China para importar.....	77
3.6.1 Documentos de acompañamiento.....	77
3.6.1.1 Factura comercial.....	78
3.6.1.2 Lista de empaque.....	79
3.6.1.3 Conocimiento de embarque.....	81
3.7 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado.....	81
3.7.1 Empaque.....	82
3.7.2 Embalaje.....	82
3.7.3 Etiquetado.....	83
3.7.4 Pictogramas.....	85
3.8 Puerto de destino-El Puerto Internacional de Shanghái.....	85
3.8.1 Ubicación geográfica.....	85
3.8.2 Economía.....	86
3.8.3 Servicio de contenedores.....	87

3.8.4 Estrategias principales.....	87
3.8.5 Unidad estratégica de negocio.....	88
3.8.6 Terminales de contenedores.....	88
3.8.6.1 Área de puerto de contenedores de Wusongkou.....	88
3.8.6.2 Área de puerto de Waigaoqiao.....	89
3.8.6.3 Área de puerto de Yangshan.....	89
3.9 Tiempo de tránsito y cotización del transporte marítimo.....	89
3.10 Seguro.....	92
3.11 Costo de producción.....	92
3.12 Top down de precios.....	94
CAPITULO IV: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	98
4.1 INVERSIONES DE LA EXPORTACIÓN.....	98
4.2 Costos.....	99
4.3 Fuentes de financiamiento.....	100
4.4 Flujo de caja.....	100
4.5 Estado de situación inicial.....	102
4.6 Balance general.....	102
4.7 Estado de resultados proyectado.....	104
4.8 Evaluación financiera.....	105
4.8.1 Periodo de recuperación de la inversión.....	105
4.8.2 Valor actual neto.....	107
4.8.2.1 Tasa de descuento.....	107
4.8.3 Tasa interna de retorno.....	109
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	111
CONCLUSIONES.....	111
RECOMENDACIONES.....	113
BIBLIOGRAFÍA.....	114
LINKOGRAFÍA.....	115
ANEXOS.....	117

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Matriz FODA de Curtiembre EL AL-CE.....	11
Tabla N° 2	Población ganadera del Ecuador.....	27
Tabla N° 3	Disponibilidad de pieles en el Ecuador.....	28
Tabla N° 4	Clasificación por ramas de actividad y personal ocupado.....	45
Tabla N° 5	Empresas curtidoras del Ecuador.....	46
Tabla N° 6	Exportaciones del Ecuador de cueros por mercados.....	47
Tabla N° 7	Exportaciones de manufacturas de cuero.....	48
Tabla N° 8	Exportaciones de artículos y manufacturas de cuero por firmas exportables.....	49
Tabla N° 9	Importación del sector de cuero de China.....	59
Tabla N° 10	Exportación de cueros crudos de China.....	60
Tabla N° 11	Exportación de cueros curtidos, pero no elaborados profundamente de China.....	61
Tabla N° 12	Exportación de cueros terminados de China.....	61
Tabla N° 13	Partidas arancelarias constituyentes de registro para exportar.....	71
Tabla N° 14	Código del sistema armonizado chino (SACH).....	73
Tabla N° 15	Opciones de Navieras del Puerto de Manta al Puerto de Shanghái.....	90
Tabla N° 16	Cotización del transporte marítimo.....	91
Tabla N° 17	Costos de producción.....	93
Tabla N° 18	Top down de precios.....	95
Tabla N° 19	Inversión.....	98
Tabla N° 20	Costos.....	99
Tabla N° 21	Fuentes de financiamiento.....	100
Tabla N° 22	Flujo de caja.....	101
Tabla N° 23	Estado de situación inicial.....	102
Tabla N° 24	Balance general.....	103

Tabla N° 25	Estado de resultados proyectado.....	104
Tabla N° 26	Periodo de recuperación de la inversión.....	106
Tabla N° 27	Periodo de recuperación.....	106
Tabla N° 28	Valor actual neto.....	108
Tabla N° 29	VAN 1.....	108
Tabla N° 30	Tasa interna de retorno.....	109
Tabla N° 31	VAN 2.....	109

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Fuerzas de Porter.....	14
Gráfico N° 2	Ubicación geográfica del Ecuador.....	32
Gráfico N° 3	División política del cantón Guano.....	35
Gráfico N° 4	Balanza comercial total del Ecuador.....	40
Gráfico N° 5	Balanza comercial no petrolera del Ecuador.....	41
Gráfico N° 6	Ubicación geográfica de China.....	53
Gráfico N° 7	Shanghái.....	54
Gráfico N° 8	Citi Alliance.....	56
Gráfico N° 9	Token.....	71
Gráfico N° 10	Incoterms 2010.....	78
Gráfico N° 11	FOB (Free on Board).....	79
Gráfico N° 12	Factura comercial.....	82
Gráfico N° 13	Packing List.....	84
Gráfico N° 14	Empaque.....	86
Gráfico N° 15	Embalaje.....	87
Gráfico N° 16	Etiquetado.....	88
Gráfico N° 17	Pictogramas.....	89
Gráfico N° 18	Ruta Manta-Shanghái.....	90
Gráfico N° 19	Seguro.....	92
Gráfico N° 20	Top Down.....	94
Gráfico N° 21	Cotización 1.....	100
Gráfico N° 22	Cotización 2.....	101
Gráfico N° 23	Cotización 3.....	101

## INTRODUCCIÓN

Curtiembre EL AL-CE inicia sus actividades en el año de 1989 curtiendo cueros pequeños como son de borrego y cabras.

En el año de 1991 empieza a curtir cueros de res al mismo tiempo a confeccionar chompas, abrigos, maletas, cartera, portafolios, gorras, guantes, sombreros, porta chequeras, mochilas, correas y otros productos. Desde entonces ha ido diversificando la producción de artículos de cuero, y a partir de junio del 2008 implementa la línea de calzado, además son utilizados los retazos pequeños como plan de manejo de residuos sólidos, fabricando monederos, artesanías, y otros productos pequeños de cuero.

Permanentemente Curtiembre EL AL-CE busca la mejora continua en todos los productos, procesos y servicios de la Empresa, que tiene como fin último, lograr la máxima satisfacción del cliente.

En la actualidad llegar a un mercado internacional se ha convertido en una necesidad para Curtiembre EL AL-CE, por lo cual, mediante la implementación de un plan de exportación se busca llegar a la Empresa Citi Alliance de Shanghai-China, como punto clave y vital para el futuro de la Empresa.

Durante este capítulo, mostraremos los objetivos que se persiguen con este estudio, los métodos a utilizarse durante su desarrollo y una breve descripción de su estructura que proporcione una mayor comprensión.

# **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Curtiembre EL AL-CE inicia sus actividades en el año de 1989 curtiendo cueros pequeños como son de borrego y cabras. En 1991 empieza a curtir cueros de res al mismo tiempo a confeccionar chompas, abrigos, maletas, cartera, portafolios, gorras, guantes, sombreros, porta chequeras, mochilas, correas y otros productos. Desde entonces ha ido diversificando la producción de artículos de cuero, y a partir de junio del 2008 implementa la línea de calzado. Además se utiliza los retazos pequeños como plan de manejo de residuos sólidos, se fabrican monederos, artesanías, y otros productos pequeños.

La fábrica y oficina del Gerente General están ubicadas en la provincia de Chimborazo, cantón Guano, provincia de Chimborazo desde donde se curte el cuero y se fabrican todos sus artículos, como lo es su artículo estrella la chompa de cuero, llegando al mercado nacional con un costo menor, sumamente competitivo al ser productor y fabricante, en relación a otras empresas dedicadas al sector del cuero.

Al tener una planta de procesamiento de chompas de cuero que no trabaja al máximo de su capacidad y mantener precios altamente competitivos de las chompas de cuero en el mercado nacional, se hace evidente una gran pérdida económica para Curtiembre EL AL-CE.

### **1.1.1 Formulación del problema**

La carencia de un plan de exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE del cantón Guano, provincia de Chimborazo, no permite aprovechar óptimamente la planta de producción y de esta manera el acceso a nuevos y potenciales mercados, como lo es la empresa Citi Alliance de Shanghai-China.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

Plan de exportación de chompas de cuero de Curtiembre El AL-CE del cantón Guano, provincia de Chimborazo hacia la empresa Citi Alliance de Shanghai-China durante el periodo 2016-2019.

En el proceso de curtido y preparación del cuero trabajan 14 obreros. En los diferentes locales de comercialización de los artículos de cuero ubicados en Guano, Quito y Cumbayá en total laboran 15 personas. Indirectamente se estima que se benefician 30 personas.

### **1.2 Justificación**

La problemática se presenta al conocer que curtiembre El Al-CE tiene una planta de procesamiento de cuero que no trabaja al máximo de su capacidad, por consiguiente, no cuenta con un plan de exportación para su producción de chompas de cuero, sumado al interés de la misma de llegar a un mercado extranjero como lo es la empresa Citi Alliance de Shanghai-China, que al ser una empresa ubicada en un mercado sumamente atractivo para el sector del cuero, pues debido a que sus exportaciones de artículos de cuero son superiores a su demanda interna, se convierte en un mercado atractivo con potencial de crecimiento empresarial. Son en total 29 personas que se beneficiarán directamente de este estudio, además de sus correspondientes familias que en promedio se estaría hablando de 87 personas, eliminando de esta manera la pobreza con un trabajo digno en una empresa que se compromete a dar productos de calidad y trabajar al mismo tiempo en la prevención ambiental, como objetivos permanentes, así como a la mejora continua en todos los productos, procesos y servicios de la empresa, que tiene como fin llegar a nuevos mercados a nivel internacional.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general**

- Desarrollar un plan de exportación de chompas de cuero de Curtiembre El AL-CE del cantón Guano, provincia de Chimborazo hacia la empresa Citi Alliance de Shanghái-China durante el periodo 2016-2019.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Desarrollar el diagnostico actual de Curtiembre EL AL-CE.
- Efectuar el estudio de mercado de Shanghái-China.
- Realizar el manual de exportación de chompas de cuero hacia la empresa Citi Alliance de Shanghái-China.
- Proponer el estudio económico financiero para la exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE.

## **1.4 Antecedentes de la empresa**

En Ecuador la actividad comercial del cuero tiene un largo camino, desde la época pre-colombina, los indígenas usaban pieles para cubrir y proteger sus cuerpos en las guerras continuas entre tribus, además de ello lo usaban como vestimenta y calzado. Desde el periodo incario se ha perfeccionado la técnica de conservación de las pieles, pero estas jamás han logrado un lugar a nivel internacional. Por lo tanto, el trabajo con el cuero aloja tradiciones y elementos culturales, sin embargo, durante las últimas dos décadas, la industria del cuero se ha globalizado en todo el mundo, lo que lleva nuevos retos para las industrias de todo el mundo.

El cuero es la piel del animal (res, bovino, entre otros) que se la prepara mediante químicos para producir un material duro, cómodo y que resista a la putrefacción.

Por lo general la producción mundial de cuero procedente de pieles de ganado vacuno, caprino y lanar. También se usan, en menor razón, pieles de cerdo, canguro, y diversos reptiles.

Consecutivamente, el desarrollo del sector en el marco de la economía interna hasta los años sesenta se mantenía en un nivel artesanal, pero gracias al crecimiento de ciudades como Quito y Guayaquil, con la consecuente demanda de calzados, chompas, entre otros, comienza su industrialización bajo el modelo de sustitución de importaciones de los años setenta.

Actualmente con nuevas regulaciones impuestas, ha crecido el sector de manera importante, la producción del cuero comienza con los proveedores de piel, las curtiembres, el mercado del cuero, los proveedores de accesorios y los centros de venta.

En la fabricación de artículos de cuero, como chompas y zapatos continua siendo indispensable de la materia prima importada de otros países como son Colombia y, Brasil, aunque se estiman que los productores de estos artículos llegan a más del noventa por ciento de materiales nacionales sobre todo el cuero y las suelas de zapatos.

El Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca estima que, la matanza de ganado para abastecer la producción de artículos de cuero es de 860 000 cabezas como media al año.

Curtiembre EL AL-CE inicia en el año de 1989 curtiendo cueros pequeños de borrego y cabras. En el año de 1991 comienza a curtir cueros de res, además de confeccionar ropa de cuero. Con el tiempo Curtiembre EL AL-CE ha diversificado su producción de artículos de cuero, y a partir de junio del 2008 crea la línea de calzado, mejorando cada día a día la calidad y variedad de sus productos de cuero.

### **1.5 Ubicación Geográfica**

La fábrica y oficina están ubicadas en la provincia de Chimborazo, cantón Guano, exactamente en la entrada a este cantón a 250 metros de la carretera en la Calle José Rodríguez 103 y León Hidalgo. Cuenta con un amplio almacén de comercialización ubicado en la misma fábrica, otro local comercial en el parque central de Guano. Un tercer local en el C. C. El Recreo en la ciudad de Quito, el cuarto en el Quicentro Sur. Por último un local en el Centro Comercial Ventura en Cumbaya.

### **1.6 Misión**

“Fabricar con calidad artículos en cuero en general, mejorando e incrementando cada vez su producción, para llegar directamente al consumidor final con precios competitivos, a la provincia de Chimborazo y el país, basándonos en una administración moderna con capacidad de cambio y personal capacitado”

### **1.7 Visión**

“Llegar a ser líderes en nuestro ramo a nivel local y nacional, brindando productos de calidad, respetando la naturaleza, capacidad de cambio y compromiso de trabajo, en beneficio de nuestros clientes y promoviendo el desarrollo social y económico de la provincia y el país”.

### **1.8 Políticas**

- Es nuestro compromiso que los artículos de cuero elaborados cumplan con los requerimientos de nuestros clientes.
- Es nuestro compromiso mejorar continuamente la calidad de nuestros artículos sin afectar el medio ambiente.
- Es nuestro compromiso hacer del empeño y la creatividad medios para el desarrollo y la realización de las personas.

## **1.9 Política Ambiental**

Tenemos como política el tratamiento de los efluentes líquidos producidos durante el proceso de curtiembre y elaboración de artículos de cuero, además el reciclaje de los residuos sólidos y materia prima no utilizada tratando de cumplir con las soluciones para así reducir el impacto ambiental producido por estos.

## **1.10 Valores**

- Creemos en el respeto y dignidad de las personas.
- Creemos en el trabajo y negocios con ética e integridad moral.
- Creemos en el trabajo en equipo.
- Comprometemos la satisfacción del cliente interna y externa en pos de una relación a largo plazo.

## **1.11 Proceso de producción de chompas de cuero**

El proceso de producción de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE se divide en dos partes:

### **1.11.1 Curtiembre**

Son todos los procesos físico-químicos a partir de la piel cruda adquirida en los camales, hasta la obtención de las pieles curtidas específicas para la elaboración de cada chompa de cuero, para esto Curtiembre EL AL-CE cuenta con una infraestructura adecuada. (Anexo N°1)

Pasos para la obtención del cuero:

#### **1.11.1.1 Trabajos en ribera**

Son los trabajos que preparan la piel para la curtición. Se divide en:

- **Remojo:** rehidratación y limpieza
- **Pelambre:** depilado, eliminación de la epidermis y de la lana.
- **Dividido:** se hace solo en pieles gruesas.
- **Desencalado:** eliminación de cal.
- **Rendido:** aflojamiento de la estructura fibrosa del colágeno.

### 1.11.1.2 Curtición

Son los trabajos que transforman la piel en un material duradero e imputrescible a la curtición, por lo tanto debemos cuidar las características de la piel. Se divide en:

- **Piquelado:** adición de ácidos y sales para que entre en la piel que se va a curtir.
- **Curtición**
- **Neutralización:** añadidura de basificantes que nivelan el pH del cuero.
- **Rebajado:** es donde se da el espesor final del cuero.
- **Recurtición:** es donde se le da características diferenciales.
- **Teñido:** Tinte de la piel.
- **Engrase:** aquí obtenemos la suavidad y flexibilidad deseada.

### 1.11.1.3 Acondicionamiento y secado

Son los procesos de preparación de la piel para el acabado. Este proceso se divide en:

- **Ecurrido:** eliminación del agua absorbida en anteriores procesos.
- **Repasado:** es la eliminación de arrugas y recuperación de la superficie.
- **Ablandado:** proceso que da a la piel la suavidad deseada.
- **Estacado:** se obtiene la humedad final que tendrá la piel.

### 1.11.1.4 Acabado

En este último proceso daremos el maquillaje y protección final a la piel dándole su color, brillo y sensación al roce con nuestro cuerpo.

## 1.11.2 Elaboración de las chompas de cuero

Al obtener de los procesos anteriormente descritos el cuero, procedemos a detallar los siguientes pasos para la elaboración de las chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE que se muestran a continuación. (Anexo N°2)

#### **1.11.2.1 Diseño**

- Se procede a dibujar bocetos de diseño.
- Detallamos los insumos necesarios de cada diseño.

#### **1.11.2.2 Modelaje**

- Elaboramos un patrón de modelaje.
- Se procede a sacar las partes que forman el modelo.
- Obtenemos el prototipo del modelo.
- Detallamos las especificaciones técnicas necesarias para el modelo.
- Calculamos los costos.

#### **1.11.2.3 Corte**

- Vemos la cantidad de cueros, forros, botones y cierres necesarias para la chompa.
- Disponer de los modelos en el insumo.
- Realizamos los cortes necesarios.
- Agrupamos las piezas cortadas de la chompa.

#### **1.11.2.4 Preparado y cosido**

- Juntamos los insumos y herramientas necesarias para coser las partes de la chompa.
- Unimos todas las partes.

#### **1.11.2.5 Montaje y terminaciones**

- Se procede a armar la chompa.
- Colocamos cierres y botones de acuerdo a cada modelo de chompa.

#### **1.11.2.6 Control de calidad chompa por chompa**

### **1.12 Productos que elabora**

Los principales productos de cuero que se fabrican en Curtiembre El AL-CE tenemos: chompas, siendo este el producto estrella, además se fabrican maletas, carteras, portafolios, gorras, guantes, sombreros, porta chequeras, mochilas, correas y otros productos. Actualmente se ha implementado la línea de calzado. (Anexo N°3)

Se utiliza los retazos pequeños como plan de manejo de residuos sólidos, produciendo de estos monederos, artesanías, y otros productos pequeños.

### **1.13 Capacidad máxima de fabricación**

El total de oferta de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE es de dos mil trescientas al mes, de las cuales trescientas están destinadas a la oferta interna y son distribuidas a sus diversos locales comerciales en el país. (Anexo N°4)

La oferta exportable con la que cuenta actualmente Curtiembre EL AL-CE para sus chompas de cuero es de dos mil al mes.

### **1.14 Matriz FODA**

Tomando la información inicial y basada en la entrevista que se realizó al gerente de Curtiembre EL AL-CE, de manera clara manifestó los aspectos internos y externos para establecer los puntos fuertes y débiles en lo que concierne al escenario de curtir, elaborar y comercializar los artículos de cuero elaborados en el cantón Guano, de esta manera se obtiene la matriz FODA.

Tabla N° 1

Matriz FODA de Curtiembre EL AL-CE

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Círculo cerrado de producción de la empresa en la manufactura y comercialización.</li><li>• Diversificación de sus productos.</li><li>• Confianza de sus clientes.</li><li>• Aceptación en el mercado local y nacional.</li><li>• Llega directamente al consumidor final con precios competitivos y productos de calidad, evitando los intermediarios.</li><li>• Soporte técnico y experiencia de décadas en el sector del cuero.</li><li>• Infraestructura adecuada, con espacio físico para el abastecimiento, producción y distribución.</li><li>• Generación de fuentes de trabajo.</li><li>• Marca comercial reconocida a nivel nacional.</li><li>• Plan de remediación ambiental en ejecución.</li><li>• Fábrica dotada con la tecnología y servicios de punta que aporta con la sustentabilidad del medio ambiente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Restricción arancelaria de insumos para la curtición del cuero.</li><li>• Instalaciones de curtición y producción no se encuentran trabajando al 100% de la capacidad.</li><li>• Ausencia de un manual de calidad.</li></ul>

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversificación de sus productos con las nuevas tendencias de moda.</li> <li>• Expansión comercial en varias ciudades del país.</li> <li>• Legislación favorable con los procesos sustentables de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia desleal de productores informales que tercerizan los procesos.</li> <li>• Contrabando de mercadería de productos elaborados con imitaciones de cuero.</li> <li>• Inestabilidad política en la cual no se tiene las reglas claras.</li> <li>• Ausencia de políticas gubernamentales para favorecer a la empresa nacional.</li> <li>• Desastres naturales.</li> </ul>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

### 1.15 Análisis FODA

Luego de un análisis exhaustivo conocemos que Curtiembre EL AL-CE tiene grandes ventajas sobre su competencia a nivel local, dada la aceptación que tienen sus productos por su marca comercial, llegando directamente al consumidor final con precios competitivos y productos de cuero de calidad, evitando los intermediarios, generando fuentes de trabajo digno, por lo cual la hace sumamente competitiva, permitiéndole llegar sin inconvenientes con un precio sumamente bajo a nivel local y nacional, al contar con locales para la comercialización de sus productos de cuero no solo en el cantón Guano sino también en la provincia de Pichincha.

Su mayor ventaja es su propia planta de producción de artículos de cuero, sumado a sus profesionales ampliamente capacitados que le permiten tener producción

constante de su artículo estrella, la chompa de cuero, además de su amplia y variada oferta de artículos de cuero.

Entre sus amenazas esta la competencia desleal de productores informales que tercerizan los procesos, evadiendo impuestos, incumpliendo con demás normas vigentes, además de ofrecer productos de baja calidad, que les impiden optar por exportar sus productos y mucho menos contar con certificados de cuidado ambiental. Una amenaza importante con la que también debe lidiar Curtiembre EL AL-CE es con el contrabando de mercadería de productos elaborados con imitaciones de cuero por falta de vigilancia en las fronteras de nuestro país.

Una debilidad crítica de Curtiembre EL AL-CE es contar con su planta de producción y curtición desaprovechada, la misma que trabaja por debajo de su 15% de producción máxima, surgiendo la necesidad del presente estudio para llegar a un enorme mercado extranjero en constante crecimiento como es Shanghái – China.

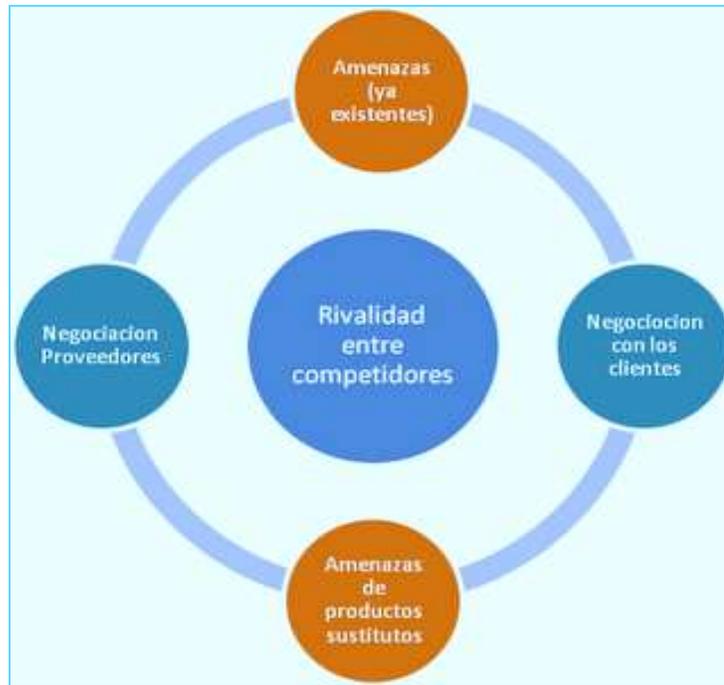
Al hablar de sus oportunidades contamos con un punto fuerte para Curtiembre EL AL-CE al poseer procesos sustentables para la empresa que le permiten estar acorde a la actual legislación que se encuentra en vigencia para este sector de comercio. Otra oportunidad consiste en expandirse comercialmente a mas ciudades en el país que le permitirá llegar con mayor facilidad a su clientes.

### **1.16 Análisis del entorno**

Para entender mejor la interacción que tiene la Curtiembre EL AL-CE con el mercado y todos sus actores se va a utilizar el análisis que realizar Porter, con el cual nos vamos a guiar para poder analizar y evaluar el entorno y manejo de sus recursos como el capital, los recursos humanos y recursos administrativos.

## Gráfico N° 1

### Fuerzas de Porter



ELABORADO POR: Diego Villacrés

#### 1.16.1 Poder de negociación de los compradores

En la actualidad la fábrica de Curtiembre El Alce cuenta con una producción estable de cuero de altísima calidad, el cual sirve de materia prima para la elaboración de las más distintas prendas de cuero como son: chompas, carteras, billeteras, bolsos y demás artículos de cuero.

La fábrica de curtiembre se encuentra instalada y adecuada para funcionar al cien por ciento, respeta el medio ambiente ya que el uso de los químicos necesarios para la curtiembre de la piel de los animales, son tratados de manera adecuada sin que se vea afectado el entorno.

Al analizar el poder de negociación de los compradores, se destaca que la influencia que tienen estos sobre La Fábrica de Curtiembre EL AL-CE, es

sumamente fuerte cuando es de mucha importancia para la empresa realizar una comercialización de gran escala.

En el mercado local de cuero en el cantón Guano, Curtiembre EL AL-CE posee un poder de negociación sumamente alto por el tiempo que lleva como empresa pionera en este campo, por sus artículos de calidad y precios competitivos.

La gran acogida de sus productos sobre sus competidores se debe la buena administración de esta; maneja inteligentemente sus productos al ver la aceptación de los mismos, sumado a sus precios competitivos y productos de acuerdo a la temporada que se encuentren en el año, conlleva la confianza y seguridad de los clientes al saber que los productos de Curtiembre EL AL-CE son de calidad.

Al salir fuera del cantón Guano Curtiembre EL AL-CE pierde parte de su poder de negociación ante los compradores debido a la competencia de otras empresas dedicadas a expender artículos de cuero y productos sustitutos, dando mayores opciones de compra a los clientes pero sacrificando la calidad al adquirir dichos productos.

### **1.16.2 Poder de negociación de los proveedores**

Otro punto a compartir de Curtiembre EL AL-CE es su gran ventaja de negociación con los proveedores de su materia prima y más materiales por no haber limitado su número de proveedores que pueden suministrar los demás materiales usados en la transformación de productos de cuero.

### **1.16.3 Amenaza de productos sustitutos**

En el mercado de cuero la amenaza de productos sustitutos representa un gran inconveniente en el desarrollo normal y fluido de sus actividades, porque en el mercado existen varios productos que muy fácilmente pueden sustituirlo, como es

el caso de la cuerina que es el cuero sintético de varios materiales tanto nacionales como importados.

Actualmente el mercado de artículos sustitutos del cuero, la innovación es elevada, la moda y las tendencias marcan la realidad de este mercado de artículos de cuero.

Cada fabricante busca la forma de innovar con artículos que los consumidores requieran y en este caso en particular, sustituir al cuero por distintos materiales que a pesar de no tener buena calidad, los consumidores lo adquieren por el diseño que tienen y porque se ajustan a la moda.

Aunque el cuero es de gran utilidad para muchas prendas de vestir, influye mucho en el precio con relación a los diferentes productos que lo tratan de sustituir; esto depende ya de la conducta de los consumidores y de la difusión que se trate de dar al proporcionar un artículo a la moda de cuero que tenga relación con la moda actual.

#### **1.16.4 Amenaza de nuevos competidores**

La amenaza de nuevos competidores para Curtiembre EL AL-CE es casi nula en los actuales momentos, muchas empresas similares en el medio cerraron sus puertas debido a nuevas leyes y reglamentos para este tipo de empresas, entre las cuales tenemos el cuidado medio ambiental, el tratamiento de aguas utilizadas en la curtición de cueros, auditorías ambientales continuas, el seguro obligatorio en el IESS a todos los obreros y la elaboración de manuales de seguridad.

Otro de los requisitos importantes para iniciar las actividades que impone el estado para curtiembres y empresas afines es mantener una maquinaria e instalaciones que superen el costo de los doscientos mil dólares.

La curtición, elaboración y manejo del cuero es sumamente minuciosa para evitar dañar, arrugar o alterar la calidad necesaria para los artículos finales como la chompa de cuero.

Dado el tiempo que lleva en el mercado Curtiembre EL AL-CE ha sabido perfeccionar sus técnicas de curtición, consiguiendo un producto final de calidad a un precio competitivo a nivel nacional, además la capacitación permanente de sus obreros, diseñadores y empleados les permiten garantizar la calidad de sus productos a los clientes.

#### **1.16.5 Rivalidad entre competidores**

El último factor a tener en consideración es que actualmente no se halla la rivalidad entre competidores a nivel nacional debido a las restricciones del actual gobierno a las importaciones, protegiendo de esta manera la producción nacional, sumado a que las curtiembres del país satisfacen tranquilamente la demanda interna de artículos de cuero en el país; básicamente las curtiembres se conforman con comercializar a nivel interno debido a que llegan a sus proyecciones de ventas al final de cada año, temen a la innovación e inversión en sus instalaciones y ampliar su capacidad de producción que les permitiría llegar a otros países con artículos confeccionados con cuero.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

#### **2.1.1 Antecedentes históricos**

Términos de venta internacional o Incoterms: A menudo las partes que intervienen en la firma y formalización de un contrato de compra venta tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países. Esto puede dar pie a malos entendidos, litigios y procesos, lo cual implica pérdida de tiempo y dinero. Para solucionar estos problemas, la CCI publicó por primera vez en 1936, una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales. Dichas reglas se conocen como Incoterms 1936. A ellas se han introduciendo enmiendas y adiciones en los años de 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, a fin de actualizarlas con respecto a las recientes prácticas comerciales internacionales. (Viveros, 2001)

Medios de pago internacional: Los medios de pago internacional como su nombre lo indica, se refieren a como se harán llegar al vendedor los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que este ha suministrado al comprador. En estos medios de pago, además del comprador y el vendedor, participan las instituciones de crédito financieras, también denominadas bancos. (Viveros, 2001)

Efectivo: Este medio de pago significa que el pago al vendedor se hará con moneda de curso legal, como es el peso de México, o bien, en libras esterlinas, marcos alemanes, dólares estadounidenses, etc. También podemos decir que se está pagando al contado. En este medio de pago no interviene ningún banco: sólo el comprador y el vendedor. El riesgo de pagar en efectivo radica precisamente en traer consigo el dinero para el pago. (Viveros, 2001)

Cheque: El cheque es un título de crédito ya que está reglamentado en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 175 al 207, siendo los bancos

los únicos autorizados para manejar este tipo de cuentas, donde el cuentahabiente es el librador y el banco es el librado. (Viveros, 2001)

**Giro bancario:** El giro bancario, también conocido como cheque de caja, si bien no es un título de crédito, es un documento de pago muy bien aceptado para realizar transacciones comerciales, en virtud de que tanto el librador como el librado son instituciones de crédito, y siempre se tendrá por sentado que tienen los fondos suficientes para que el beneficiario del giro bancario disponga de su dinero. Es muy común que tanto el librador como el librado sean la misma institución de crédito; por ejemplo, podemos citar los bancos mexicanos que tienen oficinas en el extranjero y giran sus operaciones sobre ellos mismos. (Viveros, 2001)

**Carta de crédito:** A la carta de crédito también se le conoce como crédito comercial o crédito documentario, y en inglés se le conoce por las siglas LC, que significan Letter of Credit. Existen muchas y muy variadas definiciones de lo que es la carta de crédito, entre las cuales sabemos que es un medio de pago por el cual un banco se obliga a nombre propio y por cuenta de un comerciante a pagar en otra plaza, a un tercero, el valor de las mercancías contra la entrega de ciertos documentos que se le soliciten a este tercero. (Viveros, 2001)

**Medios de transporte:** Durante miles de años la gente conoció muy poco el mundo, ya que había escasas posibilidades y maneras de viajar. Hoy día podemos trasladarnos por tierra, mar o aire a casi cualquier región del mundo. Muchas de las cosas que consumimos en nuestra vida diaria, como la comida y el vestido, llegan de diferentes regiones, sean del país o del extranjero, por algún medio de transporte. Transportar en términos comerciales, significa poner a disposición de los usuarios los productos necesarios para su utilización en el momento en que sean requeridos. Para una empresa, el transporte es más que una concepción teórica. En muchos casos significa colocar sus productos, con oportunidad de precio y tiempo de entrega, en los mercados extranjeros. (Viveros, 2001)

**Medio marítimo:** Aproximadamente 80% de la superficie de la Tierra está cubierta por agua, por lo que es natural que el transporte marítimo sea fundamental para el

intercambio de los productos que demandan las diferentes regiones, ya que constituye una vía de comunicación natural. El primer indicio de navegación propiamente dicha se dio en la edad de piedra, cuando el hombre, ahuecando un tronco, construyó la canoa, que se impulsaba con remos cortos. (Viveros, 2001)

Barcos y equipo para los barcos: La industria del transporte marítimo se refiere a la parte del transporte sobre el agua que opera en el mar abierto, en contraste con el transporte tierra adentro. Las compañías son llamadas de transporte oceánico, también conocidas como líneas marítimas. Si bien hay mucho dinamismo en este sector, si se comparan con los transportistas aéreos, los transportistas marítimos tienden a ser más anticuados y conservadores. Por la naturaleza de la industria, los transportadores oceánicos necesitan ser compañías grandes, ya que los barcos son grandes y el transportista debe tener una flota para poder competir. Hay muy pocos transportistas marítimos con solamente uno o dos barcos. La industria está dominada por flotas de 10 a 40 barcos. Solo para comparar, un barco para carga voluminosa y seca puede llevar 65000 toneladas, comparadas con 50 toneladas que puede llevar un carro del tren. (Long, 2012)

Comercio en la economía mundial: Si alguna vez ha jugado a juegos en línea como EverQuest o World of Warcraft, quizás sus contrincantes fueran jugadores chinos que juegan para “coleccionar” el oro virtual. Según algunos informes, más de 100000 jóvenes chinos han sido contratados para ganar este oro u otros premios de juego que después son vendidos a través de eBay u otros portales de subastas. Esta actividad, que no está sancionada por los distribuidores de los juegos, está experimentando un rápido crecimiento y representa un ejemplo de comercio en la economía global. (Feenstra, 2011)

La logística internacional tal vez se describe mejor como un proceso especialmente el proceso por medio del cual el comercio internacional de las mercancías (al contrario de los servicios) es llevado al mundo real en el sentido operacional. Para que las naciones generen un superávit o un déficit comercial, para que las compañías puedan buscar y explotar nuevos mercados en el exterior, para que la inversión extranjera directa dé resultado, debe haber el comercio en

tierra. Eso significa poner en movimiento el proceso complicado y polifacético de llevar los bienes de aquí para allá, con toda la previsión, bajo costo y con los menos retrasos posibles. (Long, 2012)

La administración de la cadena abastecedora es la logística llevada a un nivel más alto de sofisticación. Una cadena abastecedora es el movimiento de bienes no solamente de un lugar a otro, sino de su mismo punto de origen (presumiblemente cuando los minerales son extraídos de la tierra) a su destino final. Imagínese, por ejemplo, el libro que tiene en sus manos fue producido en una imprenta, la que compró el papel a una productora de papel. Moverlo desde la productora de papel a la imprenta implica un eslabón de la cadena. Ahora retroceda un paso desde la compañía productora de papel y fíjese que el papel viene de la fábrica de pulpa, que a su vez compró la pulpa de la compañía de explotación forestal. Ponga todos estos eslabones juntos y tendrá una cadena de abastecimiento. (Long, 2012)

## **2.2 Fundamentación conceptual**

Exportar es un producto, un servicio, que cumpla con las exigencias del importador. Al analizar las estadísticas de exportación se puede observar un sinnúmero de productos, desde peces exóticos hasta plásticos, de piel de tiburón hasta computadoras, de grifos a bolsas, desde trajes de firmas famosas hasta tangas, de muebles a juguetes. (Minervini, 2002)

El crédito confirmado es aquel que se otorga como obligación directa del acreditante hacia un tercero; debe constar por escrito y no podrá ser revocado por el que pidió el crédito. (Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, 2014)

La carta de crédito es un compromiso asumido por un banco (banco emisor) de pagarle (directamente, o aceptando o negociando letras de cambio) al vendedor (beneficiario) a su solicitud, y de acuerdo con las instrucciones del comprador (ordenante), hasta la suma de dinero indicada, dentro de un tiempo y contra la entrega de los documentos estipulados. (ICC, 2015)

El surgimiento de China, India y los países del antiguo bloque comunista significa que, al menos potencialmente, la mayoría de la población mundial forma ya parte de la economía global, no existen precedentes históricos de esta situación. (Bernanke, 2006)

Los principales perdedores de este mundo desigual y globalizado de hoy en día no son aquellos que están demasiado expuestos a la globalización sino aquellos a los que se ha dejado fuera. (Annan, 2000)

La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones (en general se incluyen tanto los bienes como los servicios). (Feenstra, 2011)

Un claro ejemplo de excedente comercial es el de China en los últimos años, mientras que países como Estados Unidos, que importan más de lo que exportan, poseen un déficit comercial. (Feenstra, 2011)

La esencia de la logística internacional es el traslado de bienes a través de congestionados puertos y aeropuertos, ferrocarriles, barcos, camiones o aviones y despachados a través de las fronteras. (Long, 2012)

Logística puede ser llevar las cosas donde se necesita que estén, pero no es lo mismo que transporte. Si bien el transporte es importante, la logística es mucho más amplia. La logística requiere la coordinación de muchas actividades que controlan y rodean el transporte, incluyendo diseño de la red de contactos, información, transporte, inventario y almacenamiento. (Long, 2012)

## **2.3 Hipótesis**

### **2.3.1 Hipótesis general**

El desarrollo de la exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE ayudará al crecimiento de la empresa comercializando a la organización Citi Alliance chompas de cuero de alta calidad con un precio sumamente competitivo.

### **2.3.2 Hipótesis específicas**

- El diagnóstico de Curtiembre EL AL-CE ofrecerá datos para reconocer la situación real en la que se encuentra, así como las amenazas y oportunidades que existen en el mercado y que afectan directamente al funcionamiento de la organización.
- El estudio del mercado objetivo mostrará ser favorable para la exportación de chompas de cuero.
- El manual de exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE permitirá comercializar con la empresa Citi Alliance de Shanghai-China.
- La viabilidad del estudio económico financiero permitirá exportar chompas de cuero a la empresa Citi Alliance.

## **2.4 Variables**

### **2.4.1 Variable independiente**

- Plan de exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE.

### **2.4.2 Variable dependiente**

- Incremento de la economía de la empresa.

## **2.5 Preámbulo del estudio de mercado**

En los actuales momentos, el mercado internacional constituye el mejor escaparate para vender todo lo que genera el sector productivo a nivel mundial, por cuanto luego de concluida la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales en 1994, han sido abatidas la mayoría de las barreras no arancelarias y se han reducido significativamente los niveles arancelarios para facilitar un mayor acceso al mercado mundial, sobre todo de los productos catalogados como no

tradicionales originarios y procedentes de países en desarrollo, entre los que se encuentran, como es natural, las artesanías.

Los cambios operados en los procesos productivos, como consecuencia de los adelantos tecnológicos introducidos, que han modificado los métodos de trabajo y han desplazado a los actores a un plano de meros espectadores del desarrollo, han obligado a los Gobiernos y a los sectores privados, a efectuar un replanteo en la definición de políticas y en la adopción de estrategias, para llevar adelante un ambicioso plan de trabajo que permita a los sectores más vulnerables de la economía alcanzar, en su conjunto, un desarrollo sostenido y armónico, particularmente, en lo que se refiere al componente de la mano de obra, que es el más significativo dentro de los factores de la producción.

De igual manera, la participación en la Organización Mundial de Comercio (OMC), ha permitido establecer entre los sectores privado y público, una estrecha coordinación para definir, a través del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), un marco legal e institucional que permita insertar a la economía ecuatoriana en el contexto de la economía mundial, caracterizada por una mayor apertura a la participación de la competencia internacional en un mercado globalizado.

Este solo hecho que ha trascendido las fronteras nacionales, ha motivado a que organismos internacionales comprometan su participación a fin de prestar más atención a los sectores que desde el pasado remoto, son portadores de una inmensa riqueza cultural y artística y a que países como la Unión Europea y sus 28 estados, se comprometan a otorgar, en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias, una mayor apertura sobre todo para los productos hechos enteramente a mano. Sin embargo, las buenas intenciones tanto de países amigos como de los Gobiernos no encuentran consistencia con la actitud desafiante de la naturaleza que a través de múltiples expresiones, modifica el hábitat natural y obliga a los actores, en este caso a comunidades indígenas, a modificar su forma de vida para sobrevivir, a pesar de contar con una de las manifestaciones más sublimes de la expresión humana, la habilidad que tienen nuestros artesanos para

plasmar en productos originarios de la región, las vivencias de su pasado histórico, a las que actualmente se les ha incorporado expresiones de una sociedad de consumo. El cuero como materia prima autóctona, no ha escapado a esta realidad.

Se ha hecho esta alusión, porque se considera que es necesario reconocer que en el centro del país, en las Provincias de Tungurahua y Chimborazo, se encuentran asentadas las comunidades de artesanos más representativas del Ecuador, las mismas que actualmente enfrentan la furia de la naturaleza procedente del Tungurahua que con sus manifestaciones violentas ha destruido el medio ambiente y consecuentemente sus fuentes de trabajo y de supervivencia y que requieren del apoyo del Gobierno para superar esta emergencia y desarrollar normalmente sus actividades manuales.

Esta necesidad es aún más urgente, por cuanto el país dentro de un esquema de dolarización, requiere incrementar el número de productos dentro de la oferta exportable ecuatoriana, manteniendo y/o incrementando las fuentes de trabajo y sabemos que una de las ramas que puede favorecer este propósito, son las exportaciones de artesanías de cuero, que tienen una demanda asegurada en mercados externos como los Estados Unidos de América del Norte, la Unión Europea, CAN y en general de parte de turistas que diariamente nos visitan.

Mediante este estudio efectuado a través del tiempo y con proyecciones a futuro, se busca lo que ha constituido y constituye actualmente esta importante expresión de la artesanía del cuero, a la que se aspira darle los elementos que requiere para su proyección al mercado externo. Por tanto, es necesario reconocer dentro de este sector, a los dos aspectos principales que la identifican. Por tanto podemos hablar de dos sectores bien definidos, si nos referimos a la artesanía del cuero y a la manufactura del calzado. Corresponderá, por lo mismo, profundizar en el sector cuero y sus manufacturas, que en una primera aproximación se presenta como el sector con una mayor proyección de desarrollo.

De la investigación efectuada sobre este sector, para efectos de determinar su potencial exportador, se puede afirmar que los sectores cuero y artesanías de cuero requieren de un análisis mucho más profundo para determinar exactamente su participación dentro de la cadena productiva. Igualmente se puede asegurar que existen muchos y variados problemas que han permanecido inalterables a través de los años y que ya es hora de que se intente analizarlos a profundidad.

El sector del cuero y las manufacturas de cuero, considerados como la industria básica, son los que generan empleo y desarrollo empresarial en ramas como la metalmecánica, química, textil, caucho, con evidentes consecuencias positivas en el área social por la mano de obra que demandan, resultando atractiva su promoción, tanto en el país como en el exterior, para la captación de asistencia técnica y financiera por parte de organismos internacionales, para alcanzar el mejoramiento de la calidad del producto en cuanto a presentación y sobre todo, adaptación a los gustos del consumidor del exterior.

El desarrollo del sector cuero en el marco de una economía interna, hasta los años 60, mantiene un nivel artesanal y ante el crecimiento de ciudades como Quito, Guayaquil, Cuenca, inicia un proceso de industrialización bajo los postulados de la Comisión Económica para América Latina –CEPAL-, que en los años 50 definió como modelo de desarrollo la sustitución de las importaciones.

El sector del cuero y las artesanías, al igual que los demás sectores económicos nacionales, no se hallan exentas de problemas. Se pueden mencionar como los principales obstáculos para su desarrollo, los siguientes:

- La materia prima que utilizan los artesanos nacionales, no cumple con los requisitos mínimos para la obtención de un excelente producto final, pues presentan fallas como consecuencia de la utilización de alambre de púas para la delimitación de propiedades, la falta de técnicas en los procesos de faenamiento, sin observar las mínimas normas de seguridad;
- La identificación de la propiedad sobre semovientes, sobre todo bovinos, mediante el marcado con fuego;

- La presencia de parásitos en la vida del animal que producen deficiencias en la piel, dañando su calidad;
- La falta de observación de las técnicas aconsejadas en el transporte para la buena conservación de las pieles por parte de intermediarios y la mala preparación de las mismas en las curtiembres;
- El desconocimiento de las normas básicas y fundamentales para la conservación del medio ambiente por parte de la mayoría de los ganaderos del país, por el uso indiscriminado de químicos como el cromo, para el mantenimiento de los pastizales;
- Quizá el mayor obstáculo para un potencial desarrollo del sector del cuero y calzado, sea la falta de la materia prima en el mercado nacional.

De acuerdo con la información que para efectos de análisis ha suministrado el Ministerio de Agricultura y Ganadería a la Asociación Nacional de Curtidores de Cuero del Ecuador (ANCE), se conoce que tanto la población ganadera como su faenamiento presentan el siguiente comportamiento a partir de 2011, cuantificada en miles:

**Tabla N° 2**

**Población ganadera del Ecuador**

<b>A Ñ O S</b>	<b>CABEZAS</b>	<b>FAENAMIENTO</b>
2011	5.305	830
2012	5.467	850
2013	5.630	880
2014	5.800	905

**FUENTE:** Ministerio de Agricultura y Ganadería  
**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Se conoce que la industria curtidora del país, que genera aproximadamente 2000 puestos de trabajo, históricamente se ha provisto del ciento por ciento del cuero en el mercado interno, para atender las necesidades de consumo de más de 3000 establecimientos que producen calzado, manufacturas de cuero, marroquinería, entre otros productos, dando ocupación a más de 50 mil trabajadores que según la ANCE, actualmente se encuentran atravesando una difícil situación económica por la falta de materia prima que por una indiscriminada comercialización está atravesando nuestras fronteras hacia otros países en los cuales los precios son más atractivos, no solo para la materia prima, las pieles, sino y sobre todo, para el ganado en pie.

Para justificar esta realidad, se presentan los siguientes datos:

**Tabla N° 3**

**Disponibilidad de pieles en el Ecuador**

<b>AÑOS</b>	<b>PIELES EXTRAIDAS</b>	<b>ESTIMACIÓN FUGA</b>	<b>SALDO DISPONIBLE</b>	<b>DÉFICIT PAIS</b>
2011	830	ND	ND	ND
2012	850	ND	ND	ND
2013	880	60	60	120
2014	905	100	400	500

**FUENTE:** Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE)

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Esta situación que estuvo vigente a principios del año en curso, se ha agravado con el paso de los días. Para contrarrestar estos efectos, los personeros de la Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE), plantearon al gobierno

nacional, adopte medidas en forma urgente, algunas de las cuales vulneran los compromisos asumidos por el país con la OMC, como aquellas de fijar precios de venta internos para la carne a nivel de camales, prohibir la exportación de pieles y animales en pie, establecer cupos de exportación para personas dedicadas a este negocio, establecer controles para la movilización del producto al interior del país, permitiendo el transporte exclusivamente de aquellos agentes que justifiquen su destino a las curtiembres.

## **2.6 Historia del cuero**

El uso de piel animal para los humanos fue en la etapa de la prehistoria, cuando un humano se cubrió con la piel de un oso que había matado. Poco a poco para el humano antiguo fue cuestión de sobrevivir el hecho aprender a preservar la piel de los animales que cazaba para cubrirse y protegerse del frío. Fue gracias a animales muertos cerca de la playa que los humanos empezaron a darse cuenta de la preservación de la piel de los animales a través de la sal y así de esta manera se fue descubriendo nuevas maneras de conservar la piel animal a través del secado al sol y la preservación mediante el humo del fuego.

Ya en el periodo paleolítico los humanos descubrieron otra manera de conservar la piel mediante la técnica de sumergir la piel animal en pantanos o poner a secar en la corteza de los árboles directamente.

En el periodo neolítico se procede a utilizar el cuero tinturado como vestimenta, dando vida a sandalias, bolsos, brazaletes y cuerdas. El cuero adquiere un estatus de lujo al ser usado como adornos estéticos. Las pieles ya no solo procedían de los animales de caza sino también de los animales que criaban para su alimentación, además empezaron a dominar nuevas técnicas de teñido del cuero a base de pigmentos naturales procedentes de las plantas.

Los aborígenes americanos tuvieron un amplio conocimiento del cuero cuando los primeros blancos arribaron a sus costas, eran las mujeres aquellas que separan el pelo de las pieles. De esta manera el cuero resistía la humedad y recuperaba la

suavidad de la misma. El cuero fue la primera vestimenta humana usada en climas extremos de frío. Los anglosajones elaboraban escudos y pantalones de cuero. Continuando con nuestro pasado, en la actualidad se realizan los más diversos artículos de cuero como un simple llavero hasta majestuosas obras de arte.

Conocemos que los hebreos curtían el cuero con la corteza de roble, se cree que lo asimilaban mientras estaban en Egipto, demostrando que en sus tumbas se hallaron sandalias y otros productos de piel, que confirman que hace más de tres mil años ya se conocía al cuero.

Los griegos lo usaron al deducirse en los poemas homéricos. Los orientales sabían de la existencia del cuero mucho antes de inventar un sistema de escritura.

En la edad media la piel fue usada por los romanos en sus tropas, esclavos y gladiadores como símbolo de poder que mantenía esta sociedad en las épocas frías del año.

Durante el siglo XIV en España, las pieles lograron una gran importancia para esta sociedad, perfeccionando los conocimientos de curtición y teñido de piel adquiridos por los musulmanes, que ya en el siglo XVII se conocía en toda Europa a los cueros curtidos procedentes de España.

En el siglo XVIII a través de la revolución burguesa obtuvo una nueva época de esplendor el cuero, donde empezó a ser comercializado, dando como resultado grandes beneficios monetarios.

Durante el siglo XIX se descubrieron nuevas formas de curtir la piel animal mediante nuevos extractos como es el cromo y el aluminio que fueron parte vital de la innovación en este campo.

Los periodos más frágiles para la industria de la curtición de pieles animales datan de las épocas de guerra y pos guerra, pero sin embargo esto trajo la mecanización de los procesos y la innovación en este campo que permitiría más adelante avances sumamente significativos.

Actualmente existen materiales sintéticos para curtir además de nuevas y renovadas maquinarias que permiten en la medida de lo posible mecanizar el

proceso de curtición de las pieles animales, sumado al avance de la ingeniería, la electrónica y la química, consiguen como resultado final, cuero de la más alta calidad en un periodo menor de tiempo, optimizando todos los recursos.

## 2.7 Visión panorámica del Ecuador

### 2.7.1 Ubicación geográfica de Ecuador

Ecuador se encuentra ubicado geográficamente al noroccidente de América del Sur, tiene una superficie continental de 283 560 kilómetros cuadrados. Sus límites son al norte con la República de Colombia, al este y sur con la República de Perú y al oeste con el Océano Pacífico.

Gráfico N° 2

Ubicación geográfica del Ecuador



FUENTE: Presidencia de la República del Ecuador

El Ecuador se encuentra dividido en 24 provincias: Azuay, Bolívar, Cañar, Carchi, Chimborazo, Cotopaxi, El Oro, Esmeraldas, Galápagos, Guayas, Imbabura, Loja, Los Ríos, Manabí, Morona Santiago, Napo, Orellana, Pastaza, Pichincha, Sucumbíos, Tungurahua, Zamora Chinchipe, Santa Elena y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Cuenta con una población estimada de 15' 737 000 habitantes y una densidad de 55,8 habitantes por kilómetro cuadrado. El idioma oficial es el español y otras lenguas ancestrales.

Entre las ciudades más importantes de Ecuador tenemos a Guayaquil que tiene una población cercana a 2' 279 000 habitantes siendo esta la más grande y poblada del país; luego tenemos a Quito con 1' 608 000 habitantes siendo la segunda ciudad más poblada del país; luego tenemos a Cuenca con 329 928 habitantes y por último a Machala con 231 260 habitantes.

### **2.7.2 Descripción geográfica, características climáticas y productivas del Ecuador**

Por encontrarse atravesado de norte a sur por la Cordillera de los Andes, el Ecuador está dividido por dos ramales principales, el Oriental y el Occidental, lo que da lugar a la existencia de tres regiones naturales bien marcadas: Región Oriental o Amazónica; Región Interandina o Sierra; y, Región litoral o Costa; sumándose la Región Insular o Archipiélago de Galápagos que se encuentra ubicada a mil kilómetros de la costa, en dirección de la línea ecuatorial, en el Océano Pacífico. Esta ubicación geográfica permite al país contar con una diversidad de microclimas, que a su vez lo constituye en uno de los países con la mayor biodiversidad del planeta.

La hidrografía del Ecuador se divide en 2 cuencas importantes: todos los ríos que convergen en el Océano Pacífico y todos los que desembocan en el río Amazonas.

La Región Litoral se caracteriza por su vocación productiva agrícola destinada a la exportación. Es el primer exportador de banano y uno de los principales exportadores de camarón, exportando también café, cacao, higuera, abacá,

arroz, caña de azúcar, maderas, frutas y productos del mar, rubros importantes en la conformación de la oferta exportable del país y como fuente generadora de divisas para el país. La región además cuenta con importantes atractivos turísticos, que de ser aprovechados de manera eficiente, constituyen una alternativa económica para el país.

La Región Interandina o Sierra, por su parte, debido a la presencia de numerosas hoyas o valles en los que se asientan ciudades, pueblos y centros productivos, se destaca como zona destinada a la actividad agropecuaria para el abastecimiento, especialmente, del mercado interno, destacándose entre sus productos: trigo, maíz, cebada, legumbres, frutas y hortalizas.

En las zonas de clima templado se cultiva una variedad de frutas que durante los últimos años se han destinado y con gran aceptación, hacia el mercado internacional, como es el caso de peras, manzanas, claudias, tomate de árbol, babaco, entre otros.

La ganadería bovina de carne y leche, la ovina y porcina es otra de las actividades que predominan a lo largo del Callejón Interandino.

Además, a partir de la década de 1990, cobró un importante impulso el cultivo de flores, legumbres y hortalizas destinadas a la exportación, al punto de constituirse en una importante fuente generadora de empleo e ingresos para el país.

La región amazónica, cuenta con exuberantes recursos hídricos, pues existen muchos ríos como en ninguna otra región del país, todos ellos navegables.

Asimismo los cuantiosos recursos forestales que posee, sumado a la exuberante vegetación y fauna, lo han constituido a la región en una de las importantes zonas ganaderas y el principal centro de atracción turística ecológica a nivel nacional y mundial. Sin embargo, la mayor importancia de esta región radica en que esta posee la riqueza petrolera, cuya explotación y exportación la ha constituido en la principal zona estratégica del país, por su aporte a la economía nacional, a la generación de divisas y de empleo.

Finalmente, la región insular o Galápagos, zona que por su fauna y flora, únicas en el mundo, se ha convertido en un santuario de mágico esplendor, un laboratorio viviente, al punto de haber sido declarado por la UNESCO como Patrimonio de la



#### **2.7.4 Situación económica del Ecuador**

Ecuador desde la década anterior, se encuentra en un proceso de modernización de su economía, para lo cual viene implementando una serie de reformas estructurales, administrativas y legales a tono con la apertura de su economía al mercado mundial y la necesidad de restablecer el equilibrio macroeconómico.

Desde hace varios años, las autoridades económicas del Ecuador han implementado una serie de ajustes tendientes a controlar el comportamiento de las principales variables económicas, sumado a una disciplina y austeridad en las finanzas públicas, una mayor apertura a la participación del sector privado en las actividades económicas, en la búsqueda de crear un ambiente que permita la reactivación del aparato productivo y la atracción de capital extranjero.

La adopción del esquema de dolarización a partir de enero del 2000 por parte del Gobierno actual, fue la respuesta a la gravedad de la crisis económica en que se debatía el país, traducida en un período de alta inflación que superó ampliamente el anuncio oficial de inflación anual del 60 %, devaluaciones permanentes ante la pérdida de confianza en la moneda nacional, subida constante de los precios de los productos, el descalabro financiero y una caída del PIB en el 7 % en 1999, como consecuencia de la incertidumbre, especulación y la falta de resultados de las medidas monetarias adoptadas por los Gobiernos anteriores.

La adopción del esquema de dolarización por parte del Gobierno actual pretende cumplir dos grandes objetivos de política económica: eficiencia microeconómica y estabilidad macroeconómica.

Eficiencia microeconómica hace referencia a los niveles de productividad y competitividad de las empresas, estos no deben provenir de decisiones administrativas, en otras palabras, la competitividad de las exportaciones no deben ser de las devaluaciones de la moneda.

En lo macroeconómico, al adoptar la dolarización, se requiere la estabilidad de los precios, además de la estabilidad de la producción, todo esto con la reducción de la inflación. Todo esto es resultado de la estabilidad en los precios que conseguimos con la dolarización, dando como resultado la eliminación de excesos

en la oferta monetaria del país, por el impedimento que posee el Banco Central del Ecuador para imprimir dinero y del bloqueo del gobierno de monetizar su déficit.

El esquema de dolarización consigue eliminar la devaluación del tipo de cambio, lo cual permite descartar la prima de riesgo en las tasas de interés doméstica. Con este argumento, la tasa de interés de una economía dolarizada coincidirá a los niveles internacionales, más la prima de riesgo país, a su vez la eliminación del riesgo de devaluación en el valor de las tasas de interés, conduce a la reducción de la volatilidad de la tasa de interés, permitiendo que las decisiones de inversión de la economía sean de largo plazo, lo cual contribuye a la concepción de más riqueza y garantiza el crecimiento constante de la economía.

La dolarización requiere de una fuerte disciplina fiscal, por lo cual se excluye la posibilidad de establecer desequilibrios en la economía, al tiempo que obliga que las empresas sean auto capaces.

La eliminación de los desequilibrios macroeconómicos y la obtención de niveles elevados de eficiencia en las que se desenvuelven las empresas del sector real y financiero en una economía dolarizada, darán como resultado una profundización del mercado financiero y de valores, lo cual permitirá contar con financiamiento de largo plazo. En definitiva, si bien el esquema de dolarización, a corto plazo, permitirá una estabilidad monetaria que incluye una reducción de las tasas de interés, de la inflación (a partir del año 2001) y de la incertidumbre para invertir, por sí solo no saneará los restantes problemas que aquejan a nuestro país: crisis financiera, desempleo, quiebra empresarial, deuda externa, déficit fiscal, deficiente educación, inequidad socioeconómica, mala administración de justicia, actos de corrupción generalizada, entre otros, por lo que la dolarización exige la aplicación de reformas adicionales, relacionadas sobre todo con la modernización, flexibilización laboral y disciplina fiscal, que fortalezcan el esquema y permitan engendrar una mayor credibilidad y confianza para su desarrollo.

Con todo este entorno, el comercio exterior ecuatoriano consigue una vital importancia como fuente de ingresos de capital monetario al país, debido a que

solo tenemos ingresos de las divisas turísticas y endeudamiento externo, constituyéndose en las únicas formas de financiar el presupuesto general del estado, al perder el Banco Central del Ecuador su característica de emitir moneda.

### **2.7.5 El comercio exterior ecuatoriano**

El desarrollo de la economía ecuatoriana ha estado influenciado por la evolución de las relaciones comerciales con el resto del mundo. Esto se ha venido observando desde principios de siglo, no ha variado en estos años, por el contrario se ha marcado con la admisión de un modelo de desarrollo que estimula al crecimiento de las exportaciones, gestándose desde el año de 1980, con el giro de la política comercial que acogieron los países en desarrollo, luego de aplicar una política de sustitución de importaciones cambiaron a una política de apertura del mercado, con esto el Ecuador ha conseguido dinamizar su economía a través de su comercio exterior.

La política de comercio exterior de la última década, tiene como objetivos, conseguir grandes aumentos en los cupos de exportaciones, así mismo promover una diversificación de los mercados y de los artículos de exportación, de preferencia los bienes no tradicionales, conociendo que el país cuenta de materia prima y mano de obra, importantes elementos de la riqueza nacional que el Ecuador debe aprovechar al máximo para la adicionar valor agregado a todos nuestros productos que actualmente exportamos.

Promover y consolidar el sector externo de nuestra economía es una meta de extenso alcance; cifras del Banco Central del Ecuador que hacen referencia al comercio exterior y variables económicas, nos muestran que en estos años se han conseguido grandes avances en áreas como la disminución de la dependencia del comercio internacional, haciéndose más notorio al comparar las exportaciones de productos no tradicionales con las exportaciones de petróleo, en todos los sectores, gracias a los conocimientos adquiridos de la demanda internacional, sumado al deseo de beneficiarnos de oportunidades que brindan mercados como Estados

Unidos, la Unión Europea y China, otorgándonos cierto tipo de preferencias arancelarias que en algunos casos reducen e incluso eliminan los aranceles al ingreso de nuestros productos a sus mercados, favoreciéndonos con las políticas de promoción y diversificación de nuestras exportaciones que aplica actualmente el gobierno nacional a través del ministerio de comercio exterior y del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones-Pro Ecuador, lo que conlleva a los exportadores del país a encontrar importantes nichos de mercados mundiales como lo es el mercado del camarón, frutas, flores, entre otros productos.

Frente a la Unión Europea el Ecuador tiene reducción de aranceles de diversos productos agrícolas como frutas, además de las flores y el camarón; mientras que en la CAN siempre y cuando se presente el certificado de origen el Ecuador posee una amplia reducción de aranceles para gran parte de los productos que exportamos a los países miembros.

Ecuador también forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde 1996, antigua GATT, con lo cual obtiene acceso a 160 nuevos mercados de los países que son parte de esta organización a nivel mundial, con lo cual se busca dejar de depender de las exportaciones hacia Estados Unidos y a su vez de las importaciones que llegan al Ecuador.

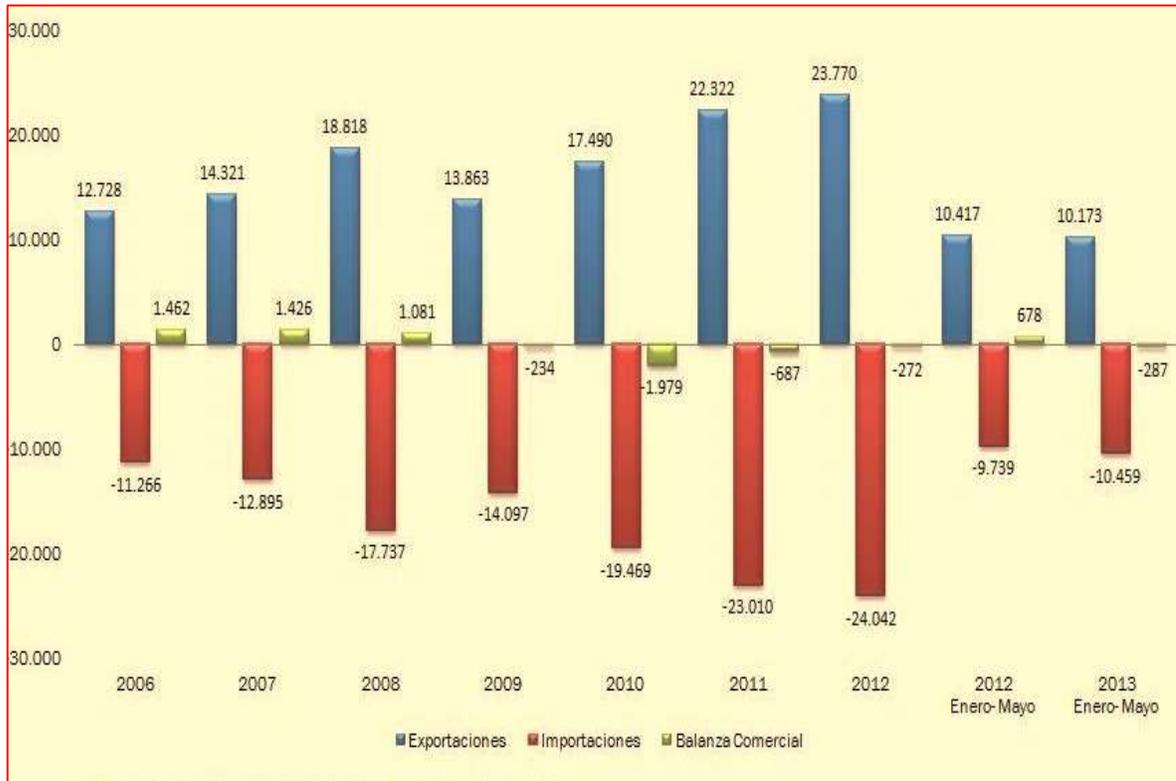
#### **2.7.5.1 Balanza comercial total del Ecuador**

Al analizar el comercio exterior del Ecuador entre los años 2006 al 2013 podemos observar en el siguiente gráfico, que para los años 2006, 2007, 2008 tuvimos una balanza comercial total positiva con valores FOB de 1 462 millones de dólares para el año 2006, 1 426 millones de dólares de valor FOB para el 2007 y un valor FOB de 1 081 millones de dólares para el año del 2013.

Sin embargo para los años del 2009 al 2013 la balanza comercial total del Ecuador fue negativa dejando valores FOB de 234 millones de dólares para el año 2009, 1 979 millones de dólares de valor FOB para el 2010, 687 millones de dólares valor FOB para el 2011, 272 millones de dólares FOB para el año 2012 y un monto FOB de 287 millones de dólares para el 2013.

## Gráfico N° 4

### Balanza comercial total del Ecuador



FUENTE: Ministerio de Comercio Exterior

ELABORADO POR: Diego Villacrés

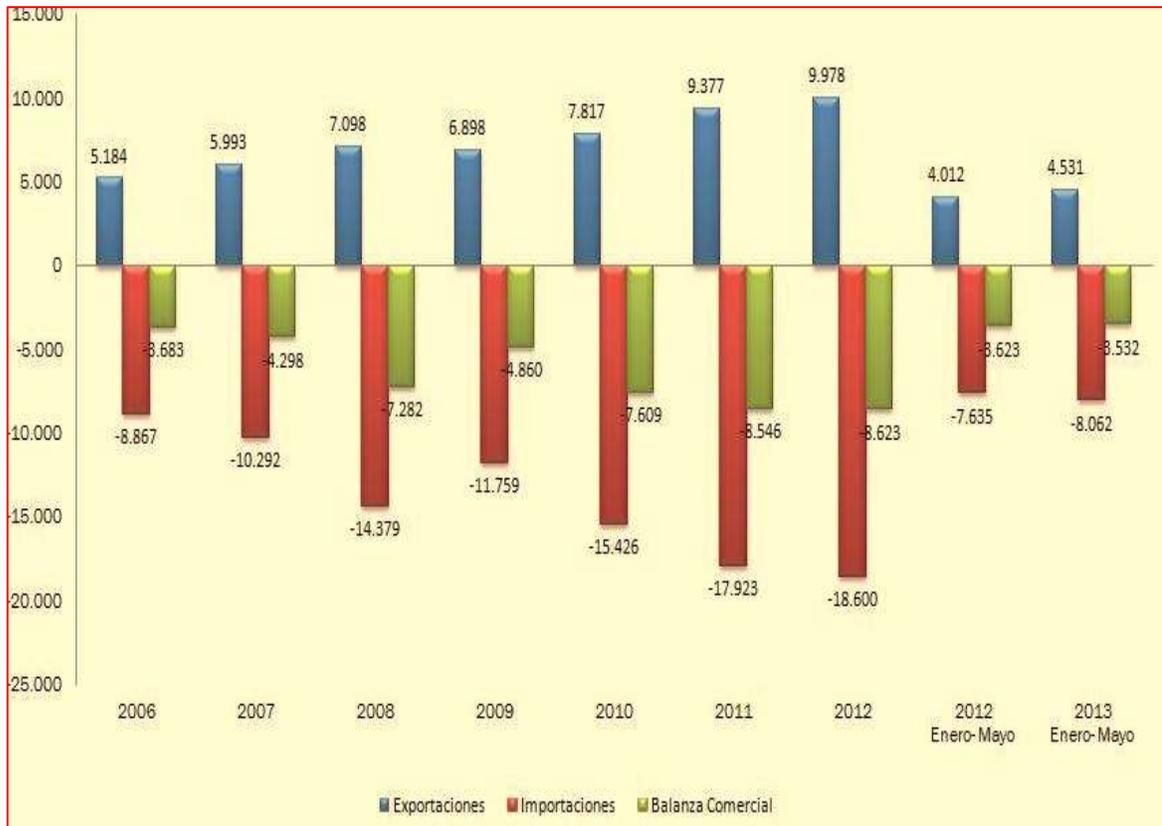
#### 2.7.5.2 Balanza comercial no petrolera del Ecuador

La evolución de la balanza comercial no petrolera del Ecuador es drásticamente negativa, nuestras importaciones muestran claramente ser muy superiores a las exportaciones para el periodo comprendido entre el 2006 al 2013, siendo los años de mayor negatividad el 2010 con 7 609 millones de dólares como valor FOB, el año 2011 con 8 546 millones de dólares de valor FOB y el 2012 con 8 623 millones de dólares valor FOB de la balanza comercial negativa no petrolera del Ecuador, todos estos valores negativos se deben a las escasas exportaciones de productos del país en comparación de nuestras importaciones totales, motivo por el cual y debido a la crisis económica mundial, el gobierno ecuatoriano ha tomado varias medidas

restrictivas a las importaciones, como son la reducción de cupos de importación, incremento de aranceles bajo el modo de salvaguardias, entre otros.

**Gráfico N° 5**

**Balanza comercial no petrolera del Ecuador**



**FUENTE:** Ministerio de Comercio Exterior

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

**2.7.6 Base legal que rige el comercio exterior ecuatoriano**

Hasta antes del año de 1992 no existían políticas de estado para largo plazo en cuanto tiene que ver al comercio exterior, por lo cual tampoco existía base legal reguladora de las relaciones del Ecuador con el mundo, eligiendo los gobiernos de la época seguir lineamientos de comercio exterior en conjunto con el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), que fueron acogidos como políticas de comercio internacional.

### **2.7.6.1 Ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático**

Esta ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático se expidió a finales de 1992 para regular la actividad comercial, como es la libertad de exportación incluidos los productos básicos, también quitar las patentes de exportación para el banano, el cacao, entre otros productos; además de expresar la libertad de exportación de todos los productos, excepto los productos que son parte del patrimonio histórico y cultural, incluidos los animales y plantas que se encuentran en estado de extinción y los alimentos de primera necesidad en caso de desabastecimiento del mercado interno ecuatoriano.

Una parte vital de la ley de facilitación de las exportaciones y del transporte acuático, es la supresión de la ley de reserva de carga, que obligaba a transportar con el cincuenta por ciento de productos de exportación e importación, en barcos nacionales, además de eliminar patentes de exportación de productos básicos y pesqueros.

### **2.7.6.2 Normativas de la Organización Mundial de Comercio**

La Organización Mundial de Comercio (OMC), antigua GATT, busca desde su creación en el año de 1995 crear reglas multilaterales para el comercio exterior, en cuanto a bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual, aglutinadas con el comercio, medio ambiente, servicios, la propiedad intelectual y desarrollo, al inaugurar un sistema comercial liberal en el que los países signatarios logren comerciar entre ellos, en igualdad de condiciones y sin perjuicios para ninguna de las partes. La Organización Mundial de Comercio (OMC) se basa en los siguientes principios:

#### **a) La protección de la rama de la producción nacional mediante los aranceles**

Este principio obliga a los gobiernos a proteger a los sectores sensibles de su economía, aplicando aranceles dentro de lo normal, siempre y cuando evite caer en la política fiscal como traba para el comercio exterior.

Debemos recordar que con la política de sustitución de las importaciones, la defensa de la industria nacional se hacía mediante la imposición de altísimos aranceles que en algunos casos eran superiores al trescientos cincuenta por ciento del valor CIF.

Bajo este principio, se recomienda a los países reducir y, cuando sea posible, eliminen la protección a la producción nacional dentro de las negociaciones comerciales multilaterales, con aranceles reducidos, estos se detallan en las listas especiales que los países negocian al unirse a la OMC, evitando con esto subir los aranceles excepto en condiciones especiales y con la vigilancia de este organismo regulador del comercio internacional, en casos especiales el Ecuador puede elevar hasta un diez por ciento más sus aranceles en los casos de materia prima, insumos, y bienes de capital.

#### **b) Trato de la nación más favorecida-NMF**

El trato de la nación más favorecida (NMF), busca evitar la discriminación, a través que los países no puedan poner aranceles a importaciones de un país con derechos de aduana más altos que los destinados a los otros países que importen.

Sin embargo existen como países que sean parte de una zona de libre comercio, en la cual los aranceles se eliminan para la libre movilidad de mercaderías originarias y procedentes de estos países; la siguiente excepción es el trato que brindan países desarrollados a países en desarrollo a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

Esta norma debe aquejar tanto a productos importados y de la producción nacional.

#### **2.7.6.3 COPCI**

Según registro oficial, en diciembre del 2010 a través de la asamblea nacional entra en vigencia el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (COPCI, 2010)

### **2.7.7 Oferta exportable de artículos de cuero ecuatoriana**

La globalización de la economía a nivel mundial y la participación de la competencia internacional, son dos variables que desde el 1 de enero de 1995 con la creación de la Organización Mundial de Comercio, han cambiado la forma tradicional de promoción de cualquier producto en el mercado mundial, por cuanto frente a la decisión de las partes contratantes de la OMC de facilitar el intercambio comercial a través de la eliminación de barreras no arancelarias y la reducción de los niveles arancelarios, la presencia de la competencia internacional frente a la producción nacional, ha obligado a los sectores productivos en general a reorientar sus políticas de producción sobre todo en aquello que tiene relación con la calidad y precios, dos variables que son básicas y fundamentales tenerlas presentes frente a la decisión de los consumidores.

De igual manera, las innovaciones tecnológicas han puesto a disposición de los consumidores, productos sustitutivos, no solo del cuero, y tienen las características del producto al que sustituyen y que pueden confundir aún a los más exigentes consumidores.

La mayor parte de productos que se comercializan en el mercado mundial enfrentan a productos sustitutivos creando serias dificultades sobre todo a los países en desarrollo exportadores de productos básicos, quienes en los actuales

momentos enfrentan problemas para la comercialización de su producción en determinados mercados, por la presencia de sustitutos, tales los casos de las fibras naturales.

Como introducción para analizar la oferta de productos derivados del cuero, consideramos necesario efectuar algunas consideraciones para determinar la participación del sector dentro de la generación de bienes en la economía ecuatoriana, por lo cual se determinó que el sector textil del cuero participa con el quince por ciento del PIB y que de este porcentaje aproximadamente el treinta por ciento, corresponde al sector del cuero, siendo un porcentaje significativo dentro del componente del PIB, reafirmando la importancia que tiene este sector en la economía nacional.

Otros puntos a tener en cuenta son que con el asesoramiento técnico y el financiamiento, este sector puede crecer hasta el punto de ayudar con las exportaciones del mismo a nuestra dolarización. El sector textil del cuero ha mantenido la importancia dentro del sector industrial, siendo uno de los pocos puntos firmes dentro de la economía ecuatoriana.

La cifra de exportaciones de prendas de vestir de cuero han crecido desde los 250 mil dólares de 1998 hasta los cerca de 11 millones de dólares del 2011, a pesar de la crisis económica mundial, sin embargo la demanda de artículos de cuero no se ha reducido.

Para analizar la oferta exportable ecuatoriana, en la rama del cuero, consideramos necesario efectuar algunas puntualizaciones sobre la situación que enfrenta el sector, destacando las fortalezas y debilidades que presenta esta actividad, las mismas que no han permitido, en el transcurso del tiempo, alcanzar una mayor expansión.

Al partir de la información entregada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, que se encarga de promover entre los artesanos la superación a través de una calificación, se sabe que existen 1 582 talleres artesanales del cuero a nivel nacional, de los cuales laboran con certificados 7 910 personas, divididas de la siguiente manera:

**Tabla N° 4**  
**Clasificación por ramas de actividad y personal ocupado**

Actividad	No. Talleres	Personal
Talabartería	25	125
Marroquinería	220	1.100
Peletería	25	125
Confecciones	41	205
Calzado	1.271	6.355

**FUENTE:** Junta Nacional de Defensa del Artesano  
**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Con toda la información recopilada se conoce que los obreros que laboran en el sector del cuero, son en su gran mayoría mano de obra no calificada a la cual, el gobierno debe capacitar y preparar, con el único fin que el sector del cuero, mejore sus índices de producción.

Dentro del sector del cuero, quienes mejor se han capacitado debido a las exigencias del mercado son los trabajadores del calzado, quienes deben competir arduamente en el mercado nacional con la oferta externa que cuenta con altísima calidad.

De todo esto se obtiene los siguientes datos, que el sector del calzado de cuero cuenta con un desarrollo superior al resto en cuanto a organización a nivel de microempresas y artesanos, además de un mayor crecimiento en cuanto a volumen de producción para exportaciones.

Conocemos que la oferta de artículos de cuero pertenece a las siguientes empresas curtidoras:

**Tabla N° 5**  
**Empresas curtidoras del Ecuador**

<b>Empresas</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Clasificación</b>
Curtiembre Renaciente	Cuenca	Curtiembre
Tenería San José	Ambato	Curtiembre
Tenería Díaz	Ambato	Curtiembre
Propiel	Ambato	Curtiembre
Curtidora Tungurahua	Ambato	Curtiembre
Taswara	Ambato	Manufacturas
Concuero	Cuenca	Manufacturas
Curtiembre El AL-CE	Riobamba	Curtiembre
Almacenes Chimborazo	Quito	Marroquinería
Corporación MIL	Quito	Marroquinería
Novapiel	Quito	Marroquinería

**FUENTE:** Asociación Nacional de Curtidores del Ecuador (ANCE)  
**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Además tenemos otras sociedades artesanales dedicadas al sector del cuero, como lo es la Curtidora Cabaro, la Tenería Cumandá de Ambato y Curtilán de Latacunga, Provincia de Cotopaxi que al año procesan 80 mil pieles en promedio. La única asociación que congrega a los curtidores del cuero esta ubicada en Ambato, es la Asociación Nacional de Curtidores de Cuero del Ecuador (ANCE), con agrupación a nivel nacional. Incluso existen más curtidores que son agremiados a Cámaras de la Pequeña Industria de varias ciudades del Ecuador, Cámaras de Industrias y Cámaras Artesanales.

Solo algunas empresas que son proveedoras de materias primas exportan sus productos al mercado internacional. Tan solo tres empresas envían su producción al mercado externo con resultados positivos, debido a su inversión en maquinaria y capacitación del personal, han conseguido conocer las necesidades del mercado externo para llegar con un producto de calidad y sumamente competitivo.

Según el Banco Central del Ecuador, el país es un tradicional exportador de cueros teniendo como mercados extranjeros a:

**Tabla N° 6**  
**Exportaciones del Ecuador de cueros por mercados**

<b>País</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Estados Unidos</b>	596.67	671.69	714.92	407.28	163.85
<b>Colombia</b>	523.87	411.50	733.42	601.75	413.56
<b>China</b>	306.90	179.09	51.00	29.74	90.61
<b>Venezuela</b>	212.24	95.95	144.25	191.40	44.39
<b>Irlanda</b>	306.90	254.66	462.83	357.42	92.17
<b>Perú</b>	0	1.78	18.11	35.3	48.28
<b>España</b>	45.96	78.02	0	0	0
<b>Total</b>	1'881.39	1'707.48	2'143.74	1'623.44	928.72

**FUENTE:** Banco Central del Ecuador (BCE)

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Al observar las exportaciones de artículos de cuero de Ecuador, podemos notar que las exportaciones de este sector son sumamente variables, existen alzas y bajas en los valores FOB al pasar los años, deduciendo que estas fluctuaciones son originadas por que gran parte de la piel de los animales que se producen en los camales del país es enviado a otros países, siendo esta una situación preocupante para el sector del cuero en el Ecuador, motivo por el cual el gobierno nacional debe incorporar medidas pertinentes que permitan un dinamismo en el desarrollo de la industria del cuero en el país por las divisas que se pierden y la mano de obra desocupada que origina desempleo.

Otro factor a tomar en cuenta es que no existe una diversificación de mercados que adquieran nuestra oferta exportable, dado que la mayoría de estos países se consideran tradicionales, por lo que se ha estado exportando a los mismos países año por año. Se puede también observar que las bajas ventas en unos mercados han sido equilibrada por el incremento de ventas en otros países, esto se hace

notable al comprar el mercado de Estados Unidos que han ido bajando sus importaciones conforme pasan los años, mientras que el mercado de Colombia ha ido subiendo sus importaciones poco a poco.

De igual manera que con otros artículos de exportación del país, el principal mercado de destino de nuestras exportaciones de artículos de cuero es Estados Unidos de América, siendo una tendencia general de nuestro comercio exterior.

En la siguiente tabla podemos observar que varios países han dejado de importar artículos de cuero ecuatorianos, apareciendo también mercados marginales, en la cual su demanda es baja pero indica que son países que podrían necesitar más de nuestros productos de cuero.

**Tabla N° 7**  
**Exportaciones de manufacturas de cuero**

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Otros</b>	442.638	414.079	413.137	399.541	389.968
<b>Desconocido</b>	1.535	13.283	1.016	86.393	4'849.391
<b>Estados Unidos</b>	327.956	454.149	635.994	460.624	162.313
<b>Perú</b>	506.340	556.294	227.353	203.432	94.660
<b>Alemania</b>	395.788	390.755	184.563	8.813	2.313
<b>Panamá</b>	19.045	57.164	368.158	191.715	71.092
<b>Colombia</b>	17.917	69.588	323.818	125.737	48.608
<b>Costa Rica</b>	81.032	128.602	126.300	117.800	77.430
<b>China</b>	184.510	93.459	160.337	48.417	31.141
<b>Venezuela</b>	99.247	45.836	82.856	13.797	4.313
<b>España</b>	91.933	13.921	9.619	56.784	14.871
<b>Total</b>	<b>2'167.940</b>	<b>2'237.031</b>	<b>2'533.152</b>	<b>1'713.053</b>	<b>5'746.102</b>

FUENTE: Banco Central del Ecuador (BCE)

ELABORADO POR: Diego Villacrés

El Banco Central del Ecuador nos muestra que el sector artesanal ha hecho grandes esfuerzos para salir al mercado mundial, incrementando la producción para satisfacer la demanda creciente, aun sabiendo que el mercado mundial es poco explotado y aprovechado.

El mercado para los artículos de cuero tiene un buen futuro, se consolida más formas de integración regional y mundial, para conseguir un dinamismo del comercio de bienes y servicios.

En cuanto tiene que ver a los años próximos el Ecuador mientras promueva la producción, sobre todo en los sectores que mostremos altos grados de competitividad, debido a que Estados Unidos es y será nuestro mayor mercado de destino para la gran mayoría de nuestras exportaciones.

Los siguientes exportadores se encuentran actualmente enviando artículos de cuero desde el Ecuador según el Banco Central del Ecuador:

**Tabla N° 8**

**Exportaciones de artículos y manufacturas de cuero por firmas exportadoras**

<b>FIRMA EXPORTADORA</b>	<b>VALOR FOB</b>	<b>FIRMA EXPORTADORA</b>	<b>VALOR FOB</b>
ACOMEXCARGA S.A.	33.12	JOSE SEGUNDO FARINANGO	1.29
ADAMON SCC	7	MAESPE CIA. LTDA.	3.13
AGROCOMERCIAL DEL VALLE	6.5	MARCEL ANDRE GOYENECHÉ	2.57
ANDINA DE COMERCIO	1.46	MAREVIN CARGO	1.3
ANDINACARGO S.A.	5.11	MENDEZ ESPINOSA OLGA	2.09
ANGEL LUDEÑA	34.47	MOYKY EXPORT	104.2

ARMIJOS BOSQUES VICTOR	9.13	NAVARRO PEREZ PACO	43.07
AVALOS FLORES VICTOR	2.86	PACHAKUTIC CIA. LTDA.	4.94
CACHIGUANGO SADAN CING LUZ MARIA	4.23	PANALPINA TRANS MUNDIALES	3.91
CUEROTES CONFECCIONES S.A.	112.85	RAFAEL CACHICUANGO	2.75
DELTA CARGO SERVICES	1.03	RIBEL CIA LTDA.	5.28
ECUADOR CARGO SYSTEM S.A.	44.46	ROMAN TERESA DEL CARMEN	5.67
FANNY ANAVELA ARANDI NAVARRETE	8.47	RUANA MARKA CIA. LTDA.	11.76
FERREIRA SARANGO JOSE ANTONIO	2.17	RUIZ GOMEZ BLANCA	2.63
FLORES RUIZ GLORIA PATRICIA	1.12	RUIZ GOMEZ CARMEN	4.52
FUNDACIÓN MAQUITA CUSHUNCHIC	4.82	SADECOM	62.64
GUERRERO GUTIERREZ RENATO GONZALO	1.24	SARAVA CARGO CIA. LTDA.	138.85
GUERRERO MOSQUERA WILIAM	1.68	SIST. SOLIDARIO	2.76
HEREDIA FLORES ALFONSO	4.24	TERCIOSA	1.5
IMPORTADORA DISVASARI	52.14	TEXSAL S.A.	39.58
INTERTRAC CIA LTDA.	112.49	WONG SANG GI	8.13

**FUENTE:** Banco Central del Ecuador (BCE)

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

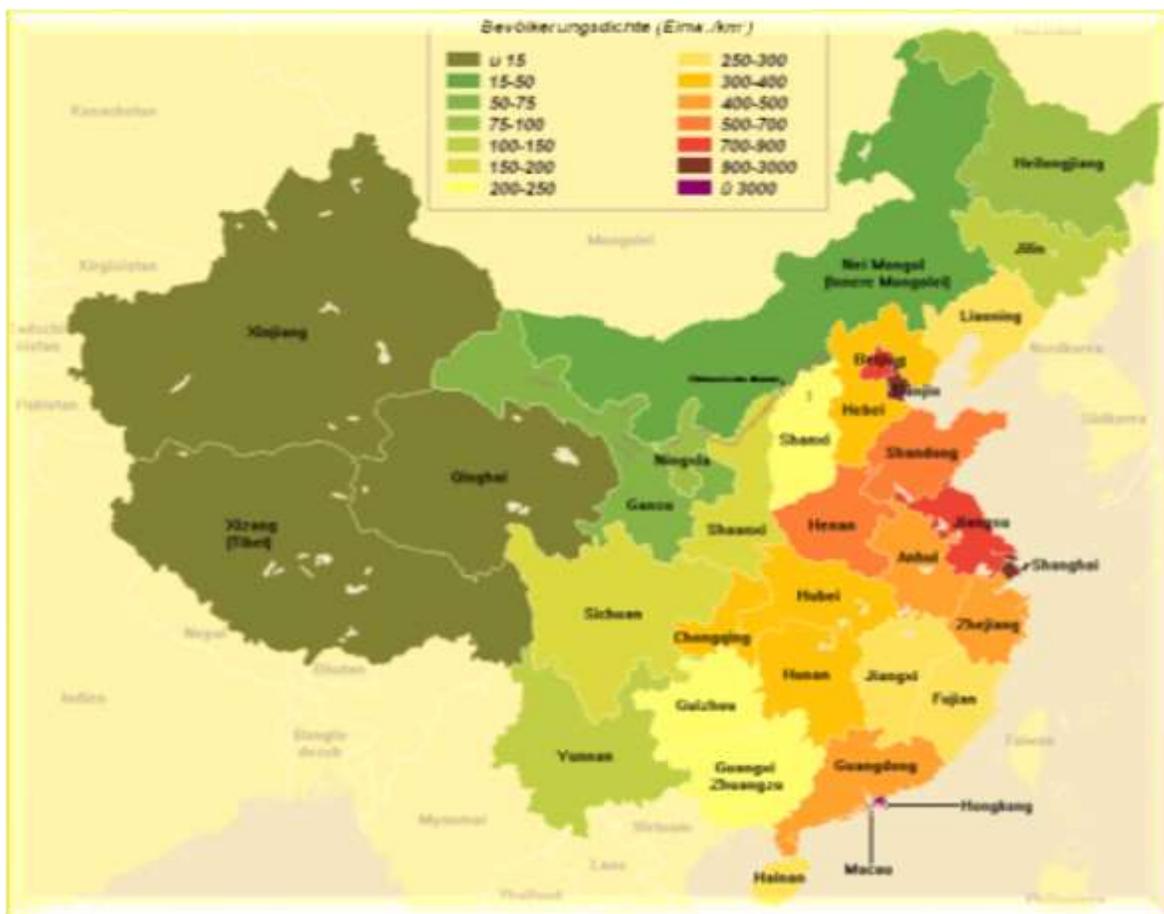
## 2.8 Visión panorámica de Shanghai China

### 2.8.1 Ubicación geográfica de China

China, cuyo nombre oficial es la República Popular de China, es un país ubicado geográficamente en el este del continente asiático, es uno de los tres países más grande del mundo, después de Canadá y Rusia, con una superficie de 9 600 000 kilómetros cuadrados.

Gráfico N° 6

### Ubicación Geográfica de China



FUENTE: República Popular de China

Limita con 14 países que son la República Popular Democrática de Corea, Rusia, Mongolia, Kazajstán, Kirguizistán, Tayikistán, Afganistán, Pakistán, la India, Nepal, Bután, Myanmar, Laos y Vietnam.

La República Popular de China se encuentra dividida en 34 provincias: Anhui, Cantón, Fujian, Gansu, Guangxi, Guizhou, Hainan, Hebei, Heilongjiang, Henan, Hubei, Hunan, Jiangsu, Jiangxi, Jilin, Liaoning, Mongolia Interior, Ningxia, Pekín, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanghái, Shanxi, Sichuan, Sinkiang, Tianjin, Tíbet, Xianggang (Hong Kong), Yunnan y Zhejiang.

Es la República Popular de China el país más poblado del mundo con una población de 1 357 miles de millones de habitantes, lo que equivale a una quinta parte de toda la población mundial. Su capital es Beijing con 20,69 millones de habitantes, pero la ciudad más poblada es Shanghái con 23,8 millones de habitantes.

El idioma oficial es el chino-mandarín. La unidad monetaria de China es el Yuan Chino y es emitido por el Banco Popular Chino.

### **2.8.2 Descripción de Shanghái**

La ciudad de Shanghái colinda con las provincias de Jiangsu y Zhejiang, también tiene conexión con el Mar de la China Oriental y la Bahía de Hangzhou, tiene una ubicación privilegiada con la línea costera de China y gracias a ello desde mediados del siglo XIX se convirtió en el puerto comercial más importante de China.

El motivo por el cual esta ciudad tuvo un rápido crecimiento se debe al crecimiento natural y la inmigración irregular de las afueras de la ciudad, así mismo se implementaron programas de planificación familiar y descentralización que absorbieron la creciente población urbana.

## Gráfico N° 7

### Shanghái



**FUENTE:** República Popular de China

Shanghái es una ciudad importante dentro de la industria manufacturera de textiles gracias a la proximidad que tiene con ciudades productoras de algodón en China, además del fácil acceso a la costa lo que ayuda a la transportación, esto ha hecho que la ciudad se posicione entre las más importantes a nivel internacional. Esta ciudad se convirtió en el principal centro comercial y financiero de China y una de los más importantes del mundo.

### **2.8.3 Descripción de Citi Alliance**

La compañía comercial Citi Alliance se ubica en Hong Kong, se encarga de proporcionar oportunidades de negocio en importaciones y exportaciones a sus clientes con un gran abanico de oportunidades en los diferentes sectores industriales.

Citi Alliance cuenta con un servicio especializado y completo, además de poseer una gran cadena de abastecimiento a lo largo de los continentes, el europeo, sudamericano y africano, contando con alcance global, que les permite llegar con innovación y calidad en todos los productos y servicios que oferta. Cuenta con oficinas físicas en Londres y Hong-Kong.

#### **Gráfico N° 8**

#### **Citi Alliance**



**FUENTE:** Citi Alliance

Al combinar todas estas características de la compañía Citi Alliance se crea el ambiente adecuado de crecimiento sustentable con éxito para todos sus clientes, proveedores y socios involucrados en esta gran red de negocios.

Citi Alliance cuenta con una alianza estratégica con la red dominante del sector económico Yangtze Delta que es la encargada de un tercio del total de las importaciones y exportaciones de la República Popular de China. Además tienen acceso a una inmensa red de fabricantes y proveedores.

La compañía Citi Alliance desarrolla el principio de cultura empresarial de la sustentabilidad a largo plazo, permitiendo crecer de la mano a todos sus clientes ayudándoles a cumplir sus objetivos con eficiencia y responsabilidad.

Continúan mejorando día a día aplicando sus valores empresariales por sobre encima del valor económico, consiguiendo obtener la sustentabilidad como resultado de este noble valor.

#### **2.8.4 Características culturales y sociales**

La República Popular de China es un país con una diversidad cultural extrema. Tanto la cultura y demografía de las provincias deben ser tomadas en cuenta si deseamos exportar, al igual que debemos saber que producto exportar.

En el sector del cuero en China, debemos apreciar, que la manera de cómo se cría el ganado, determinará la calidad final del cuero, además de ser un punto clave de donde va a obtener la materia prima para el sector del cuero.

En China consumen principalmente carne de cerdo, siendo el doble en cuanto a la cantidad de carne caprina y ovina juntas, mientras que es el triple en relación al consumo de la carne bovina.

La producción mundial del sector del cuero proviene de las vacas, cabras y ovejas, naciendo así la necesidad de artículos de cuero fabricados con estos tipos de pieles, que por el momento sería imposible para el gobierno chino enviar recursos para la crianza de estos animales, sin afectar la economía del país, siendo más rentable para China la importación de artículos de cuero.

#### **2.8.5 Situación económica**

La República Popular de China desde finales de los 70, pasó de ser una economía sumamente cerrada a una economía más de mercado. Como resultado China

consiguió dinamismo y fortaleza al abrirse al mundo, hasta el punto de considerar a la República Popular de China en los actuales momentos, como una potencia económica mundial.

La República Popular de China en el año 2010 consiguió ser el primer exportador del mundo, y es la economía más importante del mundo en cuanto tiene que ver al poder adquisitivo de sus habitantes. Todas estas bondades de las cuales goza actualmente la República Popular de China surgieron mediante medidas tomadas por su gobierno, como la liberación de precios, creación de mercados bursátiles, la entrada de inversión extranjera y apertura de sus fronteras al comercio exterior.

El gobierno de China ha aplicado estas reformas con el pasar del tiempo, obteniendo buenos resultados para su economía, motivo por el cual quienes decidan exportar a China deben tener la confianza y seguridad que el panorama a futuro de China va a ser semejante tanto al corto, como al mediano plazo.

China mantuvo el tipo de cambio frente al dólar fijo por largos años, sin embargo revaluaron su moneda el Yen, iniciando así la paridad de su moneda en comparación a un ponderado de divisas.

El desarrollo económico de China ha sido desigual, desarrollándose principalmente en provincias costeras a diferencia del interior de China, movilizandole a su gente dentro del país hacia zonas urbanas desarrolladas con la esperanza de hallar empleo, como resultado China va perdiendo largas extensiones de tierras cultivables y ganaderas mientras se desarrollan económicamente a la par de la contaminación ambiental que trae consigo.

#### **2.8.6 Situación del sector del cuero en China**

La actividad ganadera de la República Popular de China en sus inicios era solo para aprovechar las carnes de los ganados, siendo nulo el uso de las pieles que eran desechadas sin darles uso; a partir de 1970 el gobierno chino dictó normas

que permitieron posteriormente desarrollar el sector del cuero que era inexistente hasta esos momentos en China.

En lo actuales momentos, China es un gran productor de pieles animales, además de ser al mismo tiempo el mayor consumidor, importador y exportador a nivel mundial en todo lo referente al sector del cuero, como pieles crudas, pieles curtidas sin procesar, cueros procesados, chompas, calzado, bolsos, entre otros. Todo esto da lugar a que el mercado de cuero en China sea sumamente rentable, pasando de un sector inexistente, a un mercado dinámico y productivo. Gran cantidad de importaciones chinas son de piel, para posteriormente procesarlas y darles valor agregado con lo cual proceden a reexportarlas como prendas de vestir a países en desarrollo, dando prioridad a los negocios internacionales mientras dejan descuidada su demanda interna de artículos de cuero.

La República popular de China produce actualmente el 50% de la producción mundial de calzado, mientras demás artículos elaborados con cuero tienen la misma tendencia a ser exportados, llegando China a ser el mejor y más grande país que procesa pieles animales para su posterior elaboración de artículos de cuero y exportación a nivel mundial. El gobierno chino calcula que en su país existen alrededor de 20 000 empresas dedicadas exclusivamente al sector del cuero, cifra sumamente atractiva para realizar inversiones y negocios en este campo.

El gran punto comercial y de entrada internacional de mercancías a China se halla en Shanghái, convirtiéndose en el puerto comercial más significativo de la República Popular de China.

### **2.8.7 Producción local de cuero en China**

El sector del cuero a nivel mundial logró grandes cambios y se desarrolló ampliamente a partir del año de 1975, todo esto como consecuencia de la globalización, conllevando a que varias empresas del sector del cuero alrededor del mundo concentraran su demanda y empiecen a innovar en toda la larga

cadena de procesos que precede la elaboración de artículos de cuero, optimizando recursos y proveedores, sacando el mayor provecho, beneficio y utilidad en este sector. En todo el mundo existe una gran demanda de artículos de cuero, como es el caso de China.

A nivel mundial actualmente se vive las tan conocidas economías de escala, que han originado al pasar de los años un costo menor de fabricación mientras se incrementa la producción en el sector del cuero, dando lugar a la exportación de los mismos creando relaciones entre las empresas de diferentes países. A partir del año 2000 esta demanda a nivel mundial de artículos de cuero llega a nuevos niveles de crecimiento, provocando grandes exportaciones de artículos de cuero asiáticos hacia el mundo, dejando de lado su demanda interna, surgiendo una necesidad entre sus habitantes.

Algunos países han prohibido la exportación de artículos de cuero y pieles animales para de esta manera garantizar su producción y consumo interno, lo cual conlleva que el mercado de este sector origine el tan temido contrabando.

A pesar de todo lo mencionado, debido a la alta demanda mundial que se ha ido incrementando con el paso de los años, sumado a una oferta que no puede satisfacer esta demanda, ha originado un incremento en los precios de artículos de cuero, especialmente en calzados, chompas y muebles.

En cuanto a la tecnología, países desarrollados optan por curtir pieles animales y obtener cuero, debido a que el mundo ha visto una lenta evolución en este campo por el laborioso proceso que necesariamente necesita de la mano del hombre, a pesar que se han industrializado algunos procesos.

La República Popular de China es el país que mayor producción de cuero curtido presenta a nivel mundial, con sus 20 000 empresas destinadas a la producción de artículos de cuero y calzado, China abarca el 50% de este sector del mercado mundial.

### 2.8.8 Comercio exterior del sector del cuero chino

El comercio exterior de los artículos de cuero en la República Popular de China es sumamente dinámico, anualmente producen 80 millones de piezas de cuero porcino, 40 millones de piezas de cuero caprino y 20 millones de piezas de cuero vacuno, que estas cifras a su vez son 14%, 18% y 50% de la producción mundial.

En la actualidad en China constan 20.000 empresas laborando en el sector del cuero, siendo estas conformadas de la siguiente manera, 3.500 curtiembres, 9.000 fábricas de calzado, 2.500 productores de vestimenta, 2.000 empresas de peletería y 3.000 fabricantes de accesorios.

En la Provincia de Cantón se desarrolla la mayor cantidad de productos elaborados como accesorios y carteras. Provincias como Zhejiang, Liaoning y Sichuan son los mayores productores de muebles de China.

La República Popular de China se consolida a nivel mundial como el mayor productor de calzado cuero con el 40% de la producción mundial, al mismo tiempo es el mayor consumidor de calzado de cuero con el 22% del consumo mundial.

En la siguiente tabla se puede observar los valores correspondientes a las importaciones de la República Popular de China.

**Tabla N° 9**

#### **Importación del sector de cuero de China**

<b>Descripción</b>	<b>Valor FOB-2014</b>
Cueros crudos	2'038.504
Cueros terminados	6'287.009
Vestimenta de cuero	258.502
Calzado	661.593
Carteras y valijas	34.070

**FUENTE:** Organización Mundial de Comercio  
**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

China posee una alta demanda de artículos de cuero, los cuales son satisfechos por las importaciones que realiza, todo esto es generado por que su gran producción interna del sector del cuero es exportada a otros países, aprovechando de esta manera el ingreso de divisas a su país.

Las siguientes tablas nos muestran los valores de las exportaciones del sector del cuero de la República Popular de China.

**Tabla N° 10**

**Exportación de cueros crudos de China**

<b>País</b>	<b>Valor FOB-2014</b>
EE.UU.	2'625.457
Australia	1'042.404
Canadá	484489
Bélgica	102.393
Inglaterra	119.602
Nueva Zelanda	179.653
Alemania	86.809

**FUENTE:** Organización Mundial de Comercio (OMC)

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Como podemos apreciar, China es un gran exportador de cueros crudos a países como Estados Unidos y Australia con un valor aproximado de 3.6 millones de dólares, permitiendo de esta manera generar ingreso de divisas a su economía y dinamizar su mercado exterior del sector del cuero.

Las exportaciones de cueros curtidos provenientes de China, es en su mayoría a países como Brasil, Estados Unidos e Italia, con un valor FOB aproximado de 1.3 millones de dólares, entre las tres naciones.

**Tabla N° 11**

**Exportación de cueros curtidos, pero no elaborados profundamente de China**

<b>País</b>	<b>Valor FOB-2014</b>
EE.UU.	409.956
Australia	115.077
Canadá	83.131
Corea	172.338
Brasil	694.256
Italia	203.858
Nueva Zelanda	71.994

**FUENTE:** Organización Mundial de Comercio (OMC)

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

En cuanto tiene que ver a las exportaciones de cueros terminado de China, sus exportaciones ascienden a 3.5 millones de dólares de valor FOB, a países como Corea, Italia y Brasil, generándose de esta manera la alta demanda interna insatisfecha de artículos de cuero entre la población china.

**Tabla N° 12**

**Exportación de cueros terminados de China**

<b>País</b>	<b>Valor FOB-2014</b>
Tailandia	312.224
India	442.216
Argentina	259.580
Corea	1'770.228
Brasil	690.142
Italia	1'212.675
Nueva Zelanda	44.022

**FUENTE:** Organización Mundial de Comercio (OMC)

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

### **2.8.9 Comercio exterior entre Ecuador y China**

Se entablan las relaciones diplomáticas bilaterales entre Ecuador y China en 1980; nuestro país abrió su embajada en Beijing en 1981, mientras que China abrió su embajada en la ciudad de Quito en 1980.

Ecuador y China poseen relaciones de modo normal, en base a la inexistencia de intereses opuestos a los del gobierno chino, además de tener posiciones semejantes en cuanto tiene que ver a temas inherentes de la comunidad internacional.

La política china se basa con la denominación post-maoísta en cuanto tiene que ver a relaciones internacionales, que se distingue por la iniciativa de generar cooperación mutua con la mayor cantidad de organizaciones internacionales y países; mientras tanto nuestro país respalda continuamente la gestión del gobierno chino, reconociendo a Beijing como el verdadero representante de la República Popular China y de su pueblo.

A través de la creación de un protocolo en Beijing en el año de 1997 se instauró un mecanismo de consultas políticas, que se reunió en cuatro ocasiones con nuestro país hasta la fecha.

El gobierno ecuatoriano tiene como objetivo llegar al mercado chino en especial, debido a que nuestra balanza comercial con este país es negativa, superando en gran cantidad las exportaciones chinas a nuestro país.

En la actualidad no tenemos acuerdos comerciales con China, pero poseemos muchos convenios de cooperación mutua entre ministerios, con el único fin de fortalecer varias áreas.

En el futuro se predice que al largo plazo el Ecuador sea un gran exportador de madera a nivel mundial, la misma que es sumamente apreciada en Asia y más concretamente en China, motivo por el cual China es y seguirá siendo un país sumamente rentable para todas nuestras exportaciones.

El Ecuador cuenta actualmente con una inversión china de 5.296 millones de dólares, siendo uno de los países con mayor inversión china en Latinoamérica.

Otro punto a tener en cuenta es que el Ecuador finalizó relaciones con los Estados Unidos sobre la base de manta, dando lugar a que en unos años, esta base sea usada como aeropuerto de llegada al continente a los inversionistas chinos, uniendo de esta manera al Asia con Latinoamérica.

Existen pocos datos sobre las empresas que actúan en el mercado chino, sin embargo el mercado de Ecuador está saturado de productos de procedencia china, situación que ha generado desempleo entre los ecuatorianos, mientras a los chinos resulta complicado venderles productos, para así reducir la balanza comercial negativa que mantenemos con este país. En años anteriores el Ecuador mantenía una balanza comercial equilibrada con China, sin embargo en los actuales momentos el Ecuador llega a importar de China más del 50% del total de sus importaciones; esta situación es más que evidente, cualquier producto que deseemos comprar en el país es de procedencia china.

La República Popular de China dejó de ser aquella economía que solo producía artículos de bajo costo y calidad con nulo valor agregado, para dar paso a una nueva economía llena de capital y de alta tecnología como en su momento lo hizo Japón que era relacionada con productos de mala calidad para luego de varios años ser relacionada con bienes de calidad y de alto valor agregado sin descuidar la calidad.

Para reducir la balanza comercial negativa que mantenemos con China, el único camino del gobierno ecuatoriano es incrementar las exportaciones hacia China de productos con valor agregado e innovadores.

China y el Asia son mercados potenciales para los actuales productos que exportamos al mundo, siendo una gran oportunidad de desarrollo económico para el Ecuador, sin embargo ignoramos la manera de hacer negocios con ellos, prácticamente desconociendo su mentalidad.

### **2.8.10 Consideraciones políticas y legales**

La República Popular de China forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), al igual es miembro de Organización Mundial de Aduanas (OMA), entre otras organizaciones multilaterales referentes al comercio exterior.

El gobierno de China posee el poder de organizar y regular todo lo concerniente al comercio exterior e inversiones extranjeras, a través de los ministerios como el de Agricultura, el de Finanzas, el de Comercio, el de Relaciones Exteriores y el de Industria y tecnología. Sumado a esto constan dependencias concernientes al Concejo de Estado que se encargan de regular el comercio exterior chino como lo son:

- La Administración General de Supervisión de la Calidad, Inspección, y Cuarentena de la República Popular de China (AQSIQ).
- La Administración General de Aduanas.
- El Buró Nacional de Estadísticas.
- Administración de Certificación y Crédito de la República Popular de China (CNCA).
- Ministerio de Salud (MOH).
- Administración de Estándares de la República Popular de China (SAC).

## **CAPITULO III: MANUAL DE EXPORTACIÓN**

### **3.1 MARCO LEGAL DEL ECUADOR PARA EXPORTAR**

#### **3.1.1 Registro de exportador**

El proceso que debemos seguir en orden para exportar desde el Ecuador consiste primero en gestionar el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI); posteriormente debemos comprar un certificado digital para la firma electrónica que es otorgado por el Banco Central del Ecuador (BCE) y su correspondiente verificación entregada por la entidad Security Data.

Una vez cumplidos con estos requisitos, procedemos a registrarnos en el portal del ECUAPASS, desde donde podremos actualizar nuestros datos, crearnos un usuario y su respectiva contraseña, reconocer las políticas de uso y poder registrar nuestra firma electrónica. Podemos ingresar al boletín 32-2012, para tener acceso a un video sobre el portal ECUAPASS.

Además los exportadores deberán registrarse en el Ministerio de Industrias y Competitividad según resolución del Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), en los siguientes casos:

- a) Cuando se desee exportar chatarra y residuos de metales ferrosos y no ferrosos que, entro en vigencia el 17 de diciembre de 2007.
- b) Cuando se desee exportar cueros y pieles, que entró en vigencia desde el 29 de noviembre de 2007.

#### **3.1.2 Firma electrónica**

La firma electrónica la emite el Banco Central del Ecuador (BCE) y consta de los siguientes pasos para obtenerla.

- a) Paso solo para empresas. Debemos entrar a la página de internet del Banco Central del Ecuador (BCE), buscamos la pestaña “Certificación Electrónica”, vamos a la parte que dice “Firma Electrónica”, le damos clic en “Registro Empresa u Organización”, para posteriormente llenar los datos requeridos y enviar los documentos que se pidan, recibiendo al instante dos correos, el primero de ingreso del registro y el segundo de aprobación.
- b) Ingresamos nuevamente a la página web del Banco Central del Ecuador (BCE), vamos a la pestaña que dice “Certificación Electrónica”, luego vamos a la pestaña que dice “Firma Electrónica” y damos clic en el punto que dice “Solicitud de Certificado”.
- c) Vamos uno a uno colocando los documentos necesarios que debemos enviar entre los cuales está el número de RUC, la copia de la cédula, la copia de la papeleta de votación, la copia del nombramiento firmada por el representante legal con una autorización firmada por el mismo, luego vamos a la parte que dice “Ingresar la Solicitud”, llenamos los datos solicitados, enviamos la solicitud y procedemos a imprimirla.
- d) Una vez realizados los anteriores pasos, recibiremos un correo electrónico que nos aprueban nuestra solicitud con lo cual podremos ir a las oficinas físicas del Banco Central de Ecuador (BCE) ya sea en Quito, Guayaquil o Cuenca, en donde pagaremos 65 dólares más el IVA de la emisión del certificado con el Token.
- e) Entregamos la solicitud con el comprobante del pago más el oficio del Representante Legal, documentos con los cuales el asesor del Banco Central nos entregue el Token y una clave.

### **3.1.3 Security data**

Esta entidad Security Data, se encarga de validar las firmas electrónicas, avalada por la CONATEL, brinda sus servicios tanto a entidades del estado como a empresas, teniendo como fin verificar la identidad digital de quienes operan desde el internet. El personal que labora en Security Data está ampliamente capacitado,

garantizando todas sus transacciones con especialistas y profesionales en seguridad informática.

Su visión es el deseo de ser una entidad conocida por su certificación digital de calidad, garantizando su seguridad jurídica y electrónica con respecto al comercio electrónico, con soluciones en el área de la certificación digital.

Como su misión tienen ser un ente de certificación digital que busca dar seguridad jurídica y electrónica, dando certificados digitales de la firma electrónica, además de otros certificados mientras cumplen toda la normativa nacional e internacional actualmente vigente.

### **3.1.4 Token**

#### **3.1.4.1 ePass3003**

El Token USB se utiliza para verificar certificados digitales a través de sus seguridades, que constan de un generador de códigos aleatorios que cifra los datos, además de poseer el dispositivo dentro de sí un chip. Con todo lo anterior detallado el Token nos brinda todas las garantías necesarias para desarrollar con total tranquilidad nuestras certificaciones digitales.

#### **3.1.4.2 BioPass3000**

Esta versión renovada de Token USB nos brinda una seguridad adicional al Token ePass3003, la cual consiste en un escáner de huella dactilar que nos dará total acceso a nuestros certificados digitales contenidos en el chip.

Con sus tres niveles de seguridad obligatorios para el Token biopss3000 tenemos la garantía de que nuestros certificados digitales serán personales y confidenciales.

## Gráfico N° 9

### Token



FUENTE: Security Data

### 3.1.5 Ecuapass

El Ecuapass es un sistema informático que entra en vigencia en el Ecuador desde el 2012 bajo la dirección del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), previo a una capacitación a los operadores de comercio exterior.

El sistema tuvo un costo aproximado de 21 millones de dólares y fue asesorado por el departamento aduanero de Corea del Sur. Este sistema fue puesto en marcha con el único fin de operar de forma ágil en los despachos de los trámites aduaneros de exportaciones e importaciones, permitiendo reducir el número de pasos a seguir para realizar una operación de comercio exterior en el país además de poder conocer a través del software en qué estado se encuentra nuestra tramitación en aduanas.

El Ecuapass busca la eficacia de todas las operaciones de comercio exterior, dando dinamismo al comercio de nuestro país, además de ofrecer total transparencia en las operaciones.

Este sistema se encuentra conformado por diez niveles que nos conceden todo tipo de opciones referentes a tramitación aduanera entre las cuales tenemos la ventanilla única de comercio exterior que da la oportunidad de tramitar todo lo concerniente a certificados de origen, licencias de importación y demás documentos similares. Tenemos otra pestaña que nos permite crear declaraciones de productos, podemos controlar la nacionalización de nuestros productos, tendremos la opción de ver manuales de operaciones además de perfiles de riesgo.

Para enviar información a las aduanas lo podemos hacer a través del sistema Ecuapass y por medio del software que nos otorgará con antelación las aduanas.

Es en esta parte donde entra en acción el Token, al momento de enviar los documentos solicitados a través del Ecuapass, nosotros disponemos del Token para firmar electrónicamente los diversos requisitos que el sistema nos va solicitando, garantizando de esta manera la agilidad en todos los trámites.

Del Ecuapass pueden hacer uso tanto personas naturales que no cuenta con una empresa legalmente constituida, como personas jurídicas que sean parte de una empresa constituida y que en ambos casos sean operadores del comercio exterior.

### **3.1.6 Proceso de exportación**

En la actualidad el proceso de exportación en el Ecuador se comienza por una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) que la realizaremos por medio del Ecuapass, debiendo ser esta declaración real porque va más allá de una intención, se crea un lazo legal entre el exportador y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

En la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) se deben incluir los siguientes datos que son, la descripción de los productos, datos del exportador, datos del importador, cantidad, peso, entre otros.

A parte de estos datos, también debemos adjuntar documentos que enviaremos al Ecuapass y son, la factura comercial, alguna autorización previa y el certificado de origen electrónico.

El momento que se hace efectiva la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), nuestros productos irán a un depósito temporal para esperar el aforo.

Antes de que la exportación se lleve a cabo, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) elegirá un canal de aforo que el mismo puede ser documental, físico y automático.

El aforo automático consiste en la orden de salida apenas entran los productos al depósito temporal.

Para el aforo documental, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) delegará a un funcionario que será el encargado de verificar toda la documentación electrónica entregada por medio del Ecuapass.

En el caso del aforo físico se procede a realizar todo lo descrito del aforo documental, además de proceder a verificar físicamente los productos a exportar.

### 3.1.7 Registro de exportadores de cueros y pieles

Tabla N° 13

#### Partidas arancelarias constituyentes de registro para exportar

Código	Designación de la mercancía	UF	Tarifa arancelaria
4101.20.00.00	- Cueros y pieles enteros, sin dividir, de peso unitario inferior o igual a 8 kg para los secos, a 10 kg para los salados secos y a 16 kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo	Kg	0
4101.50.00.00	- Cueros y pieles enteros, de peso unitario superior a 16 kg	Kg	0
4101.90.00.00	- Los demás, incluidos los crupones, medios crupones y faldas		
4103.90 00 00	Los demás cueros y pieles en bruto (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las Notas 1 b) ó 1 c) de este Capítulo.	Kg	0
4104.11.00.00	Cueros y pieles curtidos o «crust», de bovino (incluido el búfalo) o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.	m2	5
4104.49.00.00	- - Los demás	m2	10

FUENTE: Arancel Nacional de Importaciones

ELABORADO POR: Diego Villacrés

El Comité de Comercio Exterior (COMEX) resolvió en el 2007 constituir un registro de exportadores de cueros sin procesar y de pieles animales para los productos correspondientes a las sub partidas mostradas en la anterior tabla que son: 4101.20.00.00; 4101,50.00.00; 4101.90.00.00; 4103.90 00 00; 4104.11.00.00 y 4104.49.00.00 del Arancel Nacional, con el único fin de precautelar el sector del cuero en el país, evitando de esta manera que salga materia prima de nuestro país. (Anexo N°5)

Para nuestro presente estudio, el acto de exportar chompas de cuero del Ecuador, está libre este registro de exportadores de cueros y pieles, pues debido a que en el Arancel Nacional del Ecuador la sub partida correspondiente a las chompas de cuero es el 42.03.10.10 - Prendas de vestir.

### **3.1.8 Certificado de origen**

Para obtener el certificado de origen debemos en primer lugar estar registrados en el Ecuapass, luego damos clic en la pestaña llamada “Ventanilla Única”, para posteriormente generar una Declaración Juramentada de Origen (DJO), que nos permitirá acceder a preferencias arancelarias por dos años que tiene de vigencia esta declaración.

Además el certificado de origen nos permite acceder a mercados como los Estados Unidos o la Unión Europea, siendo un documento indispensable para poder exportar.

### **3.2 Clasificación arancelaria**

China basa su comercio exterior en la ley de aduanas y el Reglamento de la República Popular China de Aranceles que entró en vigencia a partir del 2004, en donde la Comisión Arancelaria fija los aranceles, los ajusta, se determinan aranceles temporales y se establecen todo tipo de medidas en lo referente a las exportaciones e importaciones.

El arancel chino muestra la partida arancelaria de las chompas de cuero y el correspondiente arancel de ingreso a China, como lo podemos observar a continuación:

**Tabla N° 14**  
**Código del sistema armonizado chino (SACH)**

代 (Código)	商品說明 (Designación de la mercancía)	單元 (UF)	關稅率 (Tarifa Arancelaria)
42.03	皮革或再生皮革制的衣服及衣着附件 (Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero natural o cuero regenerado.)		
42.03.10.00	-服装 (- Prendas de vestir)	u	30
42.03.10.10	--外套和夹克 · 皮革或合成革 (--Abrigo y chaquetas, de cuero o cuero sintético)	u	30

**FUENTE:** Ministerio de Comercio de la República Popular de China

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

La partida arancelaria necesaria para el ingreso de las chompas de cuero a China del sistema armonizado es la 42.03.10.10- Abrigo y chaquetas, de cuero o cuero sintético con un arancel correspondiente al 30% por cada unidad.

### 3.3 Impuestos locales

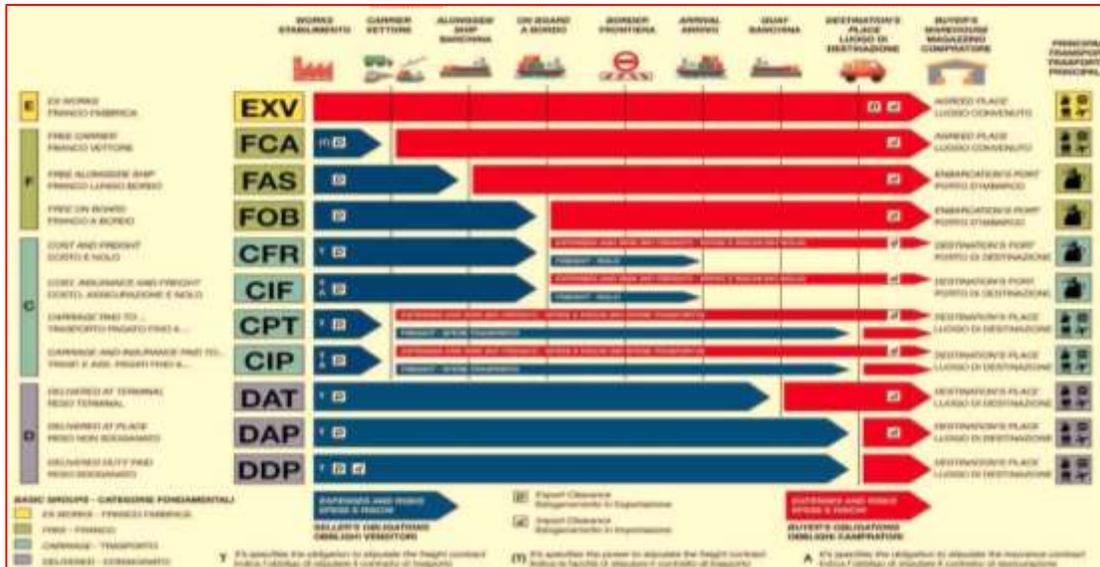
En la República Popular China contribuyen con el IVA tanto empresas locales como empresas internacionales sin ninguna excepción. El valor del IVA aplica a todo tipo de productos y todo tipo de organizaciones ya sea de venta al por mayor o al por menor. China maneja varios valores de IVA que van desde el 17% para productos suntuarios, el 13% para la gran mayoría de productos incluidos los agrícolas, prendas de vestir, y por último el 6% de IVA para organizaciones pequeñas que no superen sus ventas al 1'800.000 de yuanes al año. Para nuestro caso de la exportación de chompas de cuero a China se aplica el valor del IVA del 13% porque pertenece a una prenda de vestir de uso común entre la población china y está en los reglamentos internos en dicho país.

### **3.4 Término comercial**

La República Popular de China es parte de la Cámara de Comercio Internacional que dicta los términos internacionales de comercio-Incoterms, los mismos que han recibido varias actualizaciones dadas las nuevas tendencias que se presentan en el mercado a nivel mundial, siendo la última actualización y la reciente la realizada en el año 2010.

#### **Gráfico N° 10**

#### **Incoterms 2010**



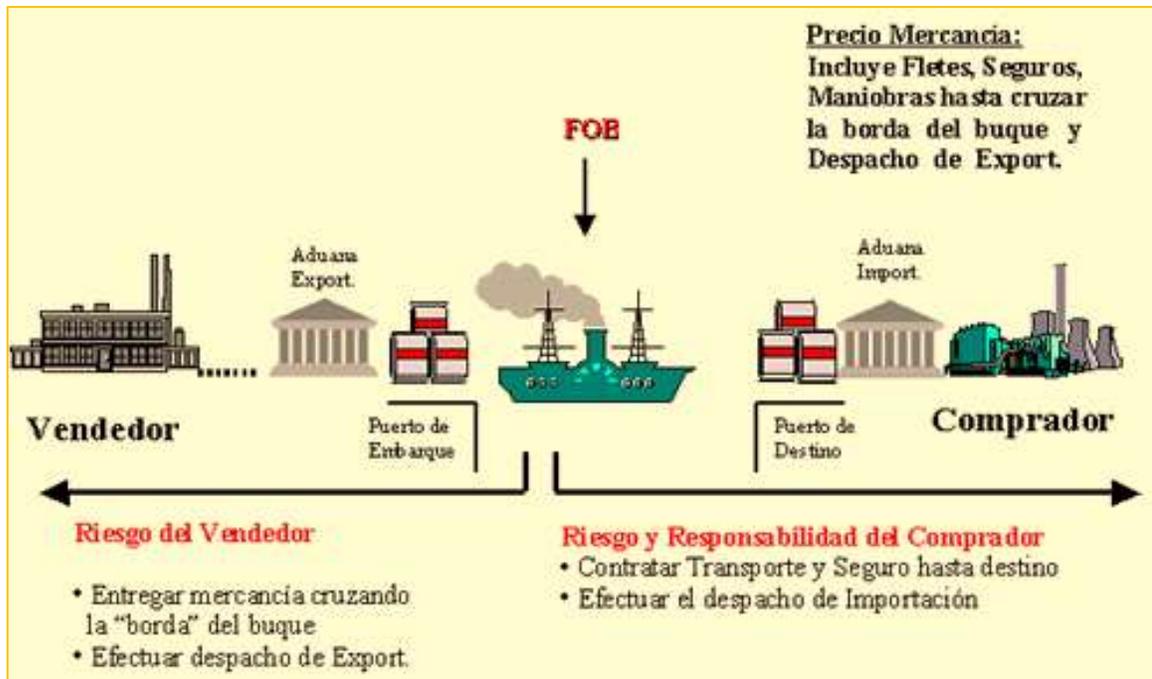
FUENTE: Cámara de Comercio Internacional

Los Incoterms abarcan todo lo referente a los riesgos y costos que acarrear el comercio exterior entre ambas partes, por lo cual se debe definir un acuerdo que convenga tanto a Curtiembre EL AL-CE como a la empresa Citi Alliance. El término comercial que mejor se armoniza entre las partes es el término FOB (Free on Board).

### 3.4.1 Incoterm seleccionado-FOB

Gráfico N° 11

### FOB (Free on Board)



**FUENTE:** Cámara de Comercio Internacional

El término comercial FOB (Free on Board) hace referencia a que el vendedor se hace cargo de la mercancía hasta que esta se encuentre en la borda del buque del puerto de salida, esto incluye todos los trámites y costos de aduana necesarios para la exportación, siendo en la borda del buque donde se transfieren los riesgos de pérdida o daño de la mercancía al comprador.

El comprador debe hacerse cargo de los costos del transporte marítimo pero si este lo desea puede solicitar al vendedor que este sea el que contrate el transporte marítimo pero los riesgos del envío siguen siendo a cargo del comprador.

El vendedor no posee ninguna obligación de contratar el seguro de la mercancía, pero si el comprador lo solicita este podrá contratar el seguro, para lo cual el vendedor deberá proporcionar todos los datos necesarios para contratar el seguro.

A continuación se detallan los compromisos tanto del exportador como del importador.

#### **3.4.1.1 Compromisos del exportador**

- Conceder las chompas de cuero y toda la documentación necesaria.
- Las chompas de cuero con su respectivo empaque y embalaje.
- La transportación de las chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE al Puerto de Manta.
- Entregar toda la documentación necesaria en las Aduanas del Ecuador.
- Cancelar los gastos de exportación en el Puerto de Manta, estos incluyen el almacenamiento y los agentes de aduanas.

#### **3.4.1.2 Compromisos del importador**

- Citi Alliance debe realizar el pago de las chompas de cuero a Curtiembre EL AL-CE.
- Citi Alliance se hace cargo del flete y del seguro desde que las chompas de cuero se encuentren sobre la borda del buque en el Puerto de Manta.
- Deben cancelar los gastos de importación en el Puerto Internacional de Shanghái, estos incluyen el almacenamiento y los agentes de aduanas.
- Tienen que presentar la documentación necesaria en las Aduanas de China, incluidos los documentos de importador, requisitos e impuestos.
- El transporte desde el Puerto Internacional de Shanghái hasta las instalaciones de la empresa Citi Alliance.

### **3.5 Condiciones de pago**

Entre las condiciones de pago de una exportación tenemos al pago en efectivo mediante cheques, el pago mediante la carta de crédito y con documentos contra pago y aceptación. La condición de pago comúnmente utilizada y sumamente

segura en el mercado chino es la carta de crédito, mediante la cual tendremos el respaldo de un banco chino.

### **3.5.1 Carta de crédito**

La carta de crédito es el pago mediante el compromiso del importador por medio del banco de su país que emite la carta de crédito y del banco corresponsal que se encuentra en el país del exportador, que deberá acercarse a efectuar el cobro en dicho banco una vez que cumpla todos los requisitos en el crédito. La carta de crédito se puede hacer efectiva luego de un cierto tiempo que usualmente se los cuenta desde la fecha de embarque. Para nuestra exportación de chompas de cuero el banco emisor es el Banco Popular Chino y el banco corresponsal es el Banco Central del Ecuador.

## **3.6 Marco legal de la República Popular de China para importar**

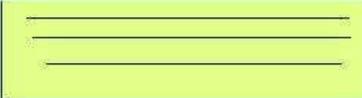
### **3.6.1 Documentos de acompañamiento**

Entre la documentación necesaria que debemos enviar para la exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE a la empresa Citi Alliance de Shanghái-China tenemos la factura, la lista de empaque, el conocimiento de embarque y el certificado de origen.

#### **3.6.1.1 Factura comercial**

### **Gráfico N° 12**

#### **Factura comercial**

FACTURA COMERCIAL							
EMPRESA EXPORTADORA: EL AL-CE Dirección: Calle José Rodríguez s/n entrada a Guano Telefono / Fax: 03-2-900 279 E-mail: cuerosalce@yahoo.com							
Señores: Daniel Pinto EMPRESA IMPORTADORA: Citi Alliance Dirección: 510 King's Rd, Nort Point Atención: Hong kong INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°							
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 11 000 kg Netweight (Peso Neto): 12 000 kg Marks (marcas): EL AL-CE Vía: Marítima Made in: Ecuador				Fecha: 01-01-2016			
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 9.200 BAGS	2000	Chompas de cuero	4203.10.10	Dólares	25,23	USD 50.460,00
			FOB VALUE				15.740,00
			CFR				15.000,00
INCOTERM: FOB-Puerto de Manta				TOTAL FACTURADO:			81.200,00

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Al ser Curtiembre EL AL-CE el exportador, debe emitir una factura comercial con su respectiva autorización del Servicio de Rentas Internas (SRI), que deberá acompañar al embarque de las chompas con la cual podremos más adelante cobrar la carta de crédito una vez que haya llegado al Puerto de Shangái.

En la factura comercial se detallan nuestros datos de emisor que es Curtiembre EL AL-CE, a quien van dirigidas las chompas de cuero que es la empresa Citi Alliance, la subpartida correspondiente en china a las chompas de cuero que es la 42.03.10.10, la cantidad de chompas a exportar que son 2.000 unidades, el peso neto y peso bruto, el puerto de salida que es el Puerto de Manta, el puerto de

llegada que es el Puerto Internacional de Shanghái, el tipo de moneda que será el dólar con su respectivo valor FOB del total de la exportación, el país de origen de las chompas que es Ecuador y demás datos como el número de pedido y algunas otras condiciones de venta.

### **3.6.1.2 Lista de empaque**

La lista de empaque también conocida como Packing List es un documento que emite el exportador en nuestro caso lo emite Curtiembre EL AL-CE, en el cual va detallada únicamente la mercadería, es decir el número de cajas y bultos que contienen las chompas de cuero, el peso tanto bruto como neto, descripción de las chompas, forma de embarque, acompañado de lugar, fecha, firma y sello de Curtiembre EL AL-CE.

**Gráfico N° 13**

**Packing List**

# PACKING LIST

Curtiembre EL AL-CE  
cuerosalce@yahoo.com  
(593) 03-2 900 279

**SOLD TO**  
Citi Alliance  
510 King's Rd, Nort  
Point

**SHIP TO**  
Manta Port

P.O. # Daniel Pinto  
TERMS: EXV

INVOICE # 000581  
DATE: 31-12-2015

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
2000	Chompa de cuero	25,23	USD 50.460,00
TOTAL INVOICE			50.460,00

ELABORADO POR: Diego Villacrés

### 3.6.1.3 Conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque es un documento que lo emite el transportista marítimo que tiene como fin la legalización del contrato de transporte, el cual da seguridad a todas las partes involucradas en la exportación.

Al elegir el término comercial FOB, las responsabilidades y riesgos de daños o pérdidas en las chompas de cuero los corre el importador una vez la mercancía este a borda del buque en el puerto de salida, siendo el conocimiento de embarque aquel documento que certifica esas responsabilidades a cargo del importador que es la empresa Citi Alliance.

En este documento debe estar presente el nombre del buque, la matrícula del mismo, los nombres del importador, el puerto de salida, el puerto de llegada, la descripción detallada de las chompas de cuero, el número de unidades, el peso, la moneda en la cual se calcula el flete, su costo y demás datos acordes a la exportación.

Al realizar un envío de una exportación por vía marítima, este documento toma un gran valor por ser el documento básico con el cual la embarcación que lleve las chompas de cuero podrá entregarlas al importador en el puerto de destino.

### **3.7 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado**

Para proceder a la exportación de artículos de cuero hacia China se debe tener en cuenta el nombre del consignatario, además que el idioma en el cual debe ir la información en la etiqueta es en chino. Otra consideración para tener presente es poseer la lista de empaque detallando claramente las unidades, tampoco debemos mezclar diferentes artículos en una misma caja.

Los empaques deben contener visiblemente en dos de sus lados la marca del artículo, el peso bruto y el peso neto expresado en kilo gramos, el tamaño del mismo y el país de origen. Igualmente toda esta información anteriormente descrita debe estar expresada en idioma chino para poder tener acceso a las adunas de China.

#### **3.7.1 Empaque**

Curtiembre EL AL-CE empaca sus chompas individualmente en cajas de cartón corrugado que permiten mantener la calidad del cuero intacta al manipuleo de la misma. Las dimensiones de la caja corrugada son de 35 cm de longitud, 15 cm de profundidad y 25 cm de altura.

**Gráfico N° 14**

### **Empaque**



**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

### **3.7.2 Embalaje**

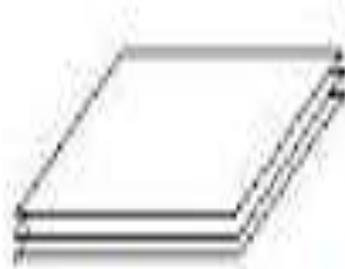
Los cartones corrugados que contienen las chompas de cuero serán protegidos por soportes de cartón sujetos a las cajas con cintas adhesivas, permitiendo un mayor manejo con seguridad que reducirá el costo total del seguro de la mercancía.

**Gráfico N° 15**

## Embalaje



cinta de embalaje



soporte de cartón

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

### 3.7.3 Etiquetado

Como lo mencionamos anteriormente, el etiquetado debe estar presente por lo menos en dos caras del empaque con ciertos datos fijados por las adunas y que deben estar en idioma chino.

Además para la manipulación las cajas llevarán la simbología correspondiente para un adecuado manejo de las chompas de cuero hasta su destino en el puerto de Shanghái-China.

A continuación se muestra el etiquetado que llevarán las chompas de cuero en idioma chino junto a su correspondiente traducción al español, además de la simbología a ser utilizada.

**Gráfico N° 16**

## Etiquetado

Curtiembre EL AL-CE

País de origen: Ecuador

Importado por: Citi Alliance

Island Place Tower, 510 King's  
Rd,

Unit 2605 North Point, Hong  
Kong

Peso bruto / Peso neto: 5,5 / 6 kg

Tamaño: 35x15x25 cm

制革EL AL-CE

原产地：厄瓜多尔

花旗联盟进口

港运大厦， 510 国王路，

单位2605北角， 香港

毛重/净重： 5.5 / 6 公斤

尺寸： 35x15x25 厘米

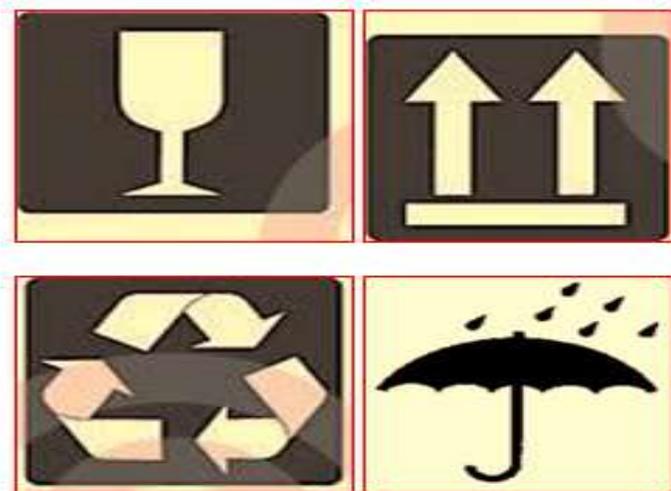
ELABORADO POR: Diego Villacrés

### 3.7.4 Pictogramas

En las cajas de cartón corrugado a ser manipuladas para la exportación de chompas de cuero irá presente la siguiente simbología que detalla aspectos de suma importancia en la mercancía como lo es manejarla con cuidado, evitar golpes y mantener siempre mirando hacia arriba.

#### Gráfico N° 17

#### Pictogramas



ELABORADO POR: Diego Villacrés

### 3.8 Puerto de destino - El Puerto Internacional de Shanghái

#### 3.8.1 Ubicación geográfica

El Puerto de Shanghái está situado en el centro de la línea costera de china con 18.000 kilómetros de largo, donde el río Yangtze conocido como la vía fluvial de oro, desemboca en el mar. El puerto es la unión de la ruta este-oeste de tráfico es decir el río Yangtze y la ruta del tráfico norte-sur, que es la costa del mar. Se ubica hacia el Mar Oriental de China, está vinculado con el río Yangtze y sus

alcances de la navegación interior de Jiangsu, Zhejiang y Anhui, y el lago Taihu, también está cerca del río Qiantangjiang al sur. Por lo tanto, su ubicación geográfica es muy ventajosa, siendo la confluencia de los ríos al mar, además de poseer vastas zonas de influencia.

**Gráfico N° 18**

### **Ruta Manta-Shanghái**



**FUENTE:** Ministerio de Transporte y Obras Públicas

### **3.8.2 Economía**

Shanghái es una de las ciudades más desarrolladas económicamente de China, 60% de los diversos productos y el 99% de los bienes de comercio exterior se envían dentro y fuera de Shanghái a través del puerto. El comercio anual de

importación y exportación a través de Shanghái, en términos de valor, representa una cuarta parte del total del comercio exterior de China.

### **3.8.3 Servicio de contenedores**

El servicio de contenedores del Puerto de Shanghái cubre todos los principales puertos del mundo.

Más de 2.000 buques de contenedores salen desde el puerto todos los meses, en el camino a América del Norte, Europa, el Mediterráneo, el Golfo Pérsico, el Mar Rojo, el Mar Negro, África, Australia, el sudeste de Asia, el noreste de Asia y otras regiones.

### **3.8.4 Estrategias principales**

El valle del río Yangtze, como zona de influencia directa del Puerto de Shanghái, es la base fundamental para el puerto internacional que le permite crecer aún más su puerto de origen, siendo una región clave para que el Puerto de Shanghái pueda mantener su actual ritmo de crecimiento, y es la piedra base de un desarrollo sostenible a largo plazo.

De acuerdo con la senda de crecimiento principal de "desarrollar el puerto de origen y el internacional", se pone en práctica las siguientes estrategias, la estrategia del Río Yangtze, la estrategia de Asia del Nordeste y la estrategia de internacionalización, que le permite mantener el desarrollo sostenido, rápido y sano de las industrias relacionados con los contenedores. Ya en el 2010, el movimiento de contenedores alcanzó 34 millones de operaciones, incluyendo 30 millones de manipulación en el puerto de origen y 4 millones manejada en proyectos de terminales en otros puertos.

De esta manera, el Puerto de Shanghái es el mayor puerto de contenedores del mundo, y su estado de centro internacional de envío en el noreste de Asia está consolidado y reforzado.

### **3.8.5 Unidad estratégica de negocio**

En el curso de la aplicación de las anteriores estrategias mencionadas, con el fin de aprovechar al máximo las sinergias y economías de escala, el Puerto de Shanghái se consolida con los recursos empresariales, formando poco a poco cuatro unidades estratégicas de negocio, es decir, la operación de terminales de contenedores y romper el funcionamiento del terminal a granel.

### **3.8.6 Terminales de contenedores**

Las terminales de contenedores se encuentran principalmente en tres áreas, Wusongkou en el curso inferior del río Huangpu, Waigaoqiao en la orilla sur del estuario del Yangtze, y el área del puerto de aguas profundas en Yangshan. A finales del 2014, el Puerto de Shanghái posee 32 muelles de contenedores exclusivos con una longitud total del muelle de 9,700m, equipados con grúas y 103 contenedores, además las terminales tienen una superficie total del patio de contenedores de 3, 938,000m<sup>2</sup>.

#### **3.8.6.1 Área de puerto de contenedores de Wusongkou**

El área de puerto de contenedores de Wusongkou se desarrolló en la década de 1980. Actualmente, esta zona tiene capacidad de explotación de buques que se ejecutan en los servicios de corta distancia. Hay 10 muelles de contenedores especializados en esta área, con una longitud total del muelle de 2,281m, estando equipadas con 20 grúas y los patios de contenedores cuentan con una superficie total de 550,000m<sup>2</sup>.

### **3.8.6.2 Área de puerto de Waigaoqiao**

La construcción de Waigaoqiao como zona portuaria de contenedores se inició en 1992, y las fases de la I a la V de la zona del puerto se han completado hasta el momento, con un total de 16 muelles de contenedores.

La mayor parte de los servicios regulares de alta mar del puerto y algunos de los servicios de corta distancia se manejan en estas terminales. Posee una longitud total del muelle de más de 5,600m, estando equipado con 63 grúas, y la dimensión total de sus patios es 2,45 millones de metros cuadrados.

### **3.8.6.3 Área de puerto de Yangshan**

El área de puerto de aguas profundas de Yangshan es la primera área de puerto libre de impuestos del país. La construcción de la zona del puerto se inició en junio de 2002, y la zona portuaria se puso oficialmente en funcionamiento el 10 de diciembre de 2005. La terminal de mando tiene 5 zonas, con una longitud total de 1.600 metros de muelle y la profundidad del agua del muelle es de 16 metros. El terminal tiene un área costera de 3'167,000m<sup>2</sup>.

## **3.9 Tiempo de tránsito y cotización del transporte marítimo**

El tiempo en tránsito es una variable tan importante a ser tomada en cuenta al momento de una exportación, para nuestro caso debemos tener muy bien calculados los tiempos que las chompas se van a demorar en llegar a China para mantener constantemente abastecida a la empresa Citi Alliance. En la siguiente tabla se muestra los tiempos de tránsito de las chompas de cuero desde el Puerto de Manta hasta el Puerto de Shanghái.

**Tabla N° 15**

**Opciones de navieras del Puerto de Manta al Puerto de Shanghai**

<b>Opción 1</b>	<b>Puerto</b>	<b>20´ DC</b>	<b>40´ DC</b>	<b>40´ HQ</b>	<b>Tiempo de tránsito</b>	<b>Servicio</b>	<b>Naviera</b>
China	Hong Kong	1408	1808	1908	35-38	Semanal	Hambug S
China	Shanghai	1408	1808	1908	39-42	Semanal	Hambug S
China	Ningbo	1608	2008	2108	33-43	Semanal	Hambug S
China	Xingang	1608	2008	2108	44-47	Semanal	Hambug S
<b>Opción 2</b>	<b>Puerto</b>	<b>20´ DC</b>	<b>40´ DC</b>	<b>40´ HQ</b>	<b>Tiempo de tránsito</b>	<b>Servicio</b>	<b>Naviera</b>
China	Hong Kong	800	900	950	38-43	Semanal	GEMAR
China	Shanghai	800	900	950	39-42	Semanal	GEMAR
China	Ningbo	800	900	950	36-43	Semanal	GEMAR
China	Shekou	800	900	950	44-47	Semanal	GEMAR

**FUENTE:** Asia Shipping

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Según los datos proporcionados por las navieras encargadas del envío de las chompas de cuero del Puerto de Manta con destino al Puerto de Shanghai el tiempo de tránsito va desde los 33 hasta los 47 días, esta variación del tiempo se debe a las condiciones climáticas por las cuales deba sobrellevar la embarcación, además de varias adversidades que pueden irse presentando con el paso del tiempo.

A continuación tenemos la tabla correspondiente a los costos en los cuales se incurrirá con respecto a la naviera elegida.

**Tabla N° 16**

**Cotización del transporte marítimo**

<b>Opción 1</b>	<b>Costos locales</b>
THC	\$ 145,00
Gastos Administrativos	\$ 80,00
Visto bueno	\$ 40,00
Handling Out	\$ 45,00
Porteo	\$ 30,00
Servicio de recaudación	\$ 32,00
Sello	\$ 32,00
Manejo local	\$ 60,00
<b>Opción 2</b>	<b>Costos locales</b>
THC	\$ 145,00
Gastos Administrativos	\$ 120,00
Handling Out	\$ 45,00
Porteo	\$ 30,00
Servicio de recaudación	2% Flete
Manejo local	\$ 60,00
Document fee	\$ 60,00

**FUENTE:** Asia Shipping

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

Dependiendo de la compañía de transporte marítimo que Citi Alliance elija, varía los costos del servicio prestado por la misma, pero al tener varias opciones de transporte, Citi Alliance puede y queda en la obligación de elegir la que mejor se ajuste a sus necesidades, según el término comercial acordado que es el FOB.

### 3.10 Seguro

El seguro es una cobertura que cubre las pérdidas o daños de las mercancías que van a ser movilizadas por cualquier medio de transporte. El seguro es contratado por el interés de velar los bienes a ser transportados hasta su destino final y este depende del término comercial a utilizarse. El monto a pagar para hacernos beneficiarios del seguro de la mercancía se llama prima y este varía dependiendo de la póliza de seguro contratada y del medio de transporte a usar.

En nuestro caso al realizar la negociación de las chompas de cuero bajo el término comercial FOB, le corresponde a la empresa Citi Alliance contratar el correspondiente seguro.

#### Gráfico N° 19

#### Seguro



**FUENTE:** Organización Mundial del Comercio

### 3.11 Costo de producción

Curtiembre EL AL-CE ofrecerá 2.000 chompas de cuero al mes a la empresa Citi Alliance con un peso neto de 6 kilogramos por unidad. Los costos de producción de dichas chompas de cuero son detallados a continuación en la siguiente tabla.

**Tabla N° 17**  
**Costos de producción**

Costo de Producción (Unidades) 2.000		Expresado en dólares	
<b>Mano de Obra</b>		<b>Total</b>	<b>V. Unitario</b>
	Mano de Obra Directa	3990,45	1,99
	Supervisor de producción	940,00	0,47
	Trabajadores	3050,45	1,52
	Mano de Obra Indirecta	1060,02	0,53
	Supervisor de ventas	1060,02	
	<b>Total</b>	<b>5050,47</b>	<b>2,52</b>
<b>Materiales</b>			
	M.D.F.	44000,00	22,00
	Pieles	16000,00	8,00
	Químicos	12000,00	6,00
	Cierres	3000,00	1,50
	Botones	2000,00	1,00
	Forros	6000,00	3,00
	Hilos	5000,00	2,50
	M.I.F	414,00	0,21
	Cajas de cartón	260,00	0,13
	Etiquetas adhesivas	100,00	0,05
	Cinta de embalaje	54,00	0,03
	<b>Total</b>	<b>44414,00</b>	<b>22,21</b>
<b>Gastos Generales de fabricación</b>			
	Servicios básicos	800,00	0,40
	Otros	200,00	0,10
	<b>Total</b>	<b>1000,00</b>	<b>0,50</b>
<b>Total Precio Unitario</b>			<b>\$ 25,23</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

El precio total unitario de cada chompa de cuero de Curtiembre EL AL-CE es de \$ 25,23 dólares, siendo este valor altamente competitivo a nivel internacional, mostrándose de esta manera la factibilidad de exportar las chompas de cuero y el aprovechamiento al 100% de la planta de producción de Curtiembre EL AL-CE.

### 3.12 Top down de precios

Mediante la siguiente tabla del top down de precios correspondiente a la exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE hacia la empresa Citi Alliance de Shanghái-China se busca detallar todos los valores que se van hacer presentes hasta que las chompas de cuero estén colocadas en el mercado Chino.

Al observar en la tabla del top down de precios las chompas de cuero colocadas en el mercado chino llegarán con un precio de venta al público de \$ 103,01 dólares si llega por vía aérea y de \$ 87,31 dólares si llega por vía marítima.

Para mantener un precio de venta al público competitivo se llega a la solución que es más factible realizar el envío por vía marítima, además de esta manera se aprovecharía el famoso Puerto Internacional de Shanghái, uno de los más grandes y mejor equipados del mundo.

#### Gráfico N° 20

#### Top Down



**FUENTE:** Organización Mundial del Comercio

**Tabla N° 18**

**Top down de precios**

2000 UNIDADES	EXPRESADO EN DÓLARES	
	AEREO	MARITIMO
COSTO DE FABRICACION	25,23	25,23
EMBALAJE	0,12	0,12
	25,35	25,35
MARGEN DE UTILIDAD (30%)	7,60	7,60
<b>PRECIO EX FABRICA –EXW</b>	<b>32,95</b>	<b>32,95</b>
TRANSPORTE INTERNO FABRICA-TERMINAL INTERNACIONAL	0,15	0,15
<b>PRECIO FOB - LIBRE A BORDO BUQUE</b>	<b>33,10</b>	<b>33,10</b>
FLETE INTERNACIONAL (\$2,70 c/Kg AER; \$1,25 c/Kg MAR)	16,20	7,50
<b>COSTO Y FLETE – CFR</b>	<b>49,30</b>	<b>40,60</b>
SEGURO INTERNACIONAL (5% AER; 8% MAR)*CFR	2,46	3,24
<b>COSTO, SEGURO Y FLETE-CIF</b>	<b>51,76</b>	<b>43,84</b>
ARANCELES E IMPUESTOS 30%	15,52	13,15
ESTIBAJE Y ALMACENAMIENTO	0,25	0,25
PRECIO MAYORISTA	67,53	57,24
MARGEN DE UTILIDAD IMPORTADOR (35%)	23,63	20,03
SUBTOTAL	91,16	77,27
IMPUESTOS LOCALES IVA (13%)	11,85	10,04
<b>PRECIO FINAL CONSUMIDOR P.V.P.</b>	<b>\$ 103,01</b>	<b>\$ 87,31</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

Por otro lado, para nuestro comprador, la empresa Citi Alliance se ve claramente una oportunidad de crecimiento económico al adquirir las chompas de Curtiembre EL AL-CE, por el motivo que a nivel local en China las chompas de cuero se comercializan con precios entre los \$ 120 y \$140 dólares por chompa como podemos observar en las siguientes cotizaciones del mercado chino.

**Gráfico N° 21**

**Cotización de chompas de cuero**



**FUENTE:** Baidu

## Gráfico N° 22

### Cotización de chompas de cuero



The screenshot shows a listing on the 58.com website for a leather jacket. The title is "皮夹克,半年前买的,只要35元。" (Leather jacket, bought half a year ago, only 35 yuan). The price is listed as \$130. The seller is identified as "刘先生" (Mr. Liu) from Xiamen. The listing includes a main image of the jacket and three smaller thumbnail images below it. The text "皮夹克,原价250元,因鞋了穿不下,只要35,高度70cm,胸宽45cm,40号的" is visible at the bottom of the listing area.

FUENTE: Xm 58

## Gráfico N° 23

### Cotización de chompas de cuero



The screenshot shows a forum post on the Tieba platform. The post title is "哪有卖皮夹克的" (Where to buy leather jackets). The price is listed as \$140. The post includes a main image of a man wearing a leather jacket and a smaller thumbnail image to the left. The text "像这样的,修身版的,不要到叫" is visible below the main image. The forum interface includes navigation tabs like "发帖", "图片", "精品", and "游戏", and a search bar at the top right.

FUENTE: Tieba

## CAPITULO IV: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

### 4.1 INVERSIONES DE LA EXPORTACIÓN

Para la exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE a la empresa Citi Alliance se incurrirá en la siguiente inversión que se detalla a continuación.

**Tabla N° 19**

**Inversión**

	Unidad	P. Unitario	Subtotal	Total
<b>Inversión Fija</b>				<b>\$ 6.855,00</b>
<b>Maquinaria</b>				<b>\$ 840,00</b>
Etiquetadora	2	\$ 45,00	\$ 90,00	
Cosedora	2	\$ 375,00	\$ 750,00	
<b>Muebles de oficina</b>				<b>\$ 1.650,00</b>
Escritorios	2	\$ 300,00	\$ 600,00	
Sillas Giratorias	2	\$ 225,00	\$ 450,00	
Archivadores	1	\$ 600,00	\$ 600,00	
<b>Equipo de cómputo</b>				<b>\$ 4.365,00</b>
Computadoras	2	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	
Impresora multifunción	1	\$ 375,00	\$ 375,00	
Teléfonos	1	\$ 90,00	\$ 90,00	
Fax	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
<b>Inversión intangible</b>				<b>\$ 1.500,00</b>
Estudios			\$ 1.500,00	
<b>Capital de trabajo</b>				<b>\$ 51.912,04</b>
<b>Costos</b>			<b>\$ 44.414,00</b>	
Chompas	2000	\$ 22,00	\$ 44.000,00	
Cajas de cartón	2000	\$ 0,13	\$ 260,00	
Etiquetas adhesivas	2000	\$ 0,05	\$ 100,00	
Cinta de embalaje			\$ 54,00	
<b>Gastos de administración</b>			<b>\$ 5.050,47</b>	
Sueldos			\$ 5.050,47	
<b>Gastos de exportación</b>			<b>\$ 1.997,57</b>	
Sueldos jefe de exportación			\$ 619,07	
Agente de aduana			\$ 225,00	
Trámites aduaneros			\$ 150,00	
Transporte			\$ 220,00	

Pago ingreso a puerto		\$	112,50	
Cargo por manipuleo		\$	171,00	
Bodega en puerto		\$	300,00	
Estiba		\$	200,00	
<b>Gastos financieros</b>		<b>\$</b>	<b>450,00</b>	
Interés		\$	450,00	
<b>Total de Inversión</b>				<b>\$ 60.267,04</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

## 4.2 Costos

El detalle pormenorizado de los costos tanto variables como fijos se detalla en la siguiente tabla.

Tabla N° 20

### Costos

	Costos fijos	Costo variable	Total
<b>Costo de venta</b>			<b>\$ 541.671,84</b>
Chompas		\$ 528.000,00	
Cajas de cartón		\$ 3.120,00	
Etiquetas adhesivas		\$ 1.200,00	
Cinta de embalaje		\$ 648,00	
Depreciación	\$ 975,00		
Amortización	\$ 300,00		
Sueldos	\$ 7.428,84		
<b>Gastos de administración</b>	\$ 60.605,64		\$ 60.605,64
<b>Gastos de exportación</b>	\$ 23.970,84		\$ 23.970,84
<b>Gastos financieros</b>	\$ 5.400,00		\$ 5.400,00
<b>Total</b>	<b>\$ 98.680,32</b>	<b>\$ 532.968,00</b>	<b>\$ 631.648,32</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

### 4.3 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento de nuestro estudio son las mostradas en la siguiente tabla.

**Tabla N° 21**

#### **Fuentes de financiamiento**

<b>Fuente</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Propietario	\$ 30.267,04	54%
Préstamo	\$ 30.000,00	46%
<b>Total financiamiento</b>	<b>\$ 60.267,04</b>	<b>100%</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

### 4.4 Flujo de caja

Al proyectar el flujo de caja es un elemento vital para nuestro estudio de exportación de chompas de cuero, la evaluación se la realiza en base a los datos entregados por el flujo de caja.

Los datos necesarios para la proyección se encuentran en el estudio de mercado y organizacional de Curtiembre EL AL-CE.

En la tabla que se muestra a continuación observaremos el flujo de caja proyectado a 5 años, empezando en el año 2014 y culminando la proyección en el año 2018.

**Tabla N° 22**

**Flujo de caja**

<b>Años</b>		<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas		\$ 713.763	\$ 738.744	\$ 764.600	\$ 791.361	\$ 819.059
Valor de salvamento						\$ 10.560
Costo de ventas		\$ 541.672	\$ 560.630	\$ 580.252	\$ 600.561	\$ 621.581
Utilidad bruta		\$ 172.091	\$ 178.114	\$ 184.348	\$ 190.800	\$ 208.038
Gastos administrativos		\$ 60.606	\$ 62.727	\$ 64.922	\$ 67.195	\$ 69.546
Gastos de exportación		\$ 23.971	\$ 24.810	\$ 25.678	\$ 26.577	\$ 27.507
Gastos financieros		\$ 5.400	\$ 5.589	\$ 5.785	\$ 5.987	\$ 6.197
Utilidad antes participación trabajadores		\$ 82.114	\$ 84.988	\$ 87.963	\$ 91.042	\$ 104.788
Participación trabajadores		\$ 12.317	\$ 12.748	\$ 13.194	\$ 13.656	\$ 15.718
Utilidad antes Impuesto a la Renta		\$ 69.797	\$ 72.240	\$ 74.768	\$ 77.385	\$ 89.070
Impuesto a la Renta		\$ 15.355	\$ 15.893	\$ 16.449	\$ 17.025	\$ 19.595
Utilidad neta		\$ 54.442	\$ 56.347	\$ 58.319	\$ 60.361	\$ 69.474
Depreciación		\$ 975	\$ 975	\$ 975	\$ 975	\$ 975
Amortización intangibles		\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300
(-) Amortización bancaria		\$ 4.722	\$ 5.289	\$ 5.924	\$ 6.634	\$ 7.431
Inversión fija	\$ 6.855					
Inversión intangible	\$ 1.500					
Capital de trabajo	\$ 51.912					
Rec. Cap. Trabajadores						\$ 51.912
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ 60.267</b>	<b>\$ 50.994</b>	<b>\$ 52.333</b>	<b>\$ 53.671</b>	<b>\$ 55.001</b>	<b>\$ 115.231</b>

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

#### 4.5 Estado de situación inicial

La tabla mostrada a continuación corresponde al estado de situación inicial de Curtiembre EL AL-CE.

Tabla N° 23

#### Estado de situación inicial

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
Corriente		Pasivo a corto plazo	\$ 4.722,30
<b>Caja</b>	<b>\$ 51.912,04</b>	Pasivo a largo plazo	\$ 25.277,70
Fijo			
<b>Maquinaria</b>	<b>\$ 840,00</b>		
Etiquetadora	\$ 90,00		
Cosedora	\$ 750,00		
<b>Muebles de Oficina</b>	<b>\$ 1.650,00</b>		
Escritorios	\$ 600,00		
Sillas giratorias	\$ 450,00		
Archivadores	\$ 600,00		
<b>Equipo de cómputo</b>	<b>\$ 4.365,00</b>	<b>Patrimonio</b>	
Computadoras	\$ 3.600,00	Capital	\$ 30.267,04
Impresora multifunción	\$ 375,00		
Teléfono	\$ 90,00		
Fax	\$ 300,00		
<b>Intangible</b>	<b>\$ 1.500,00</b>		
Estudios	\$ 1.500,00		
<b>Total activo</b>	<b>\$ 60.267,04</b>	<b>Total de pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 60.267,04</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

#### 4.6 Balance general

El balance general se compone de todos los recursos de Curtiembre EL AL-CE que son sus activos, sus fuentes de financiamiento y derechos que son sus pasivos y patrimonios.

Podemos conocer el capital de trabajo con el que cuenta la curtiembre para sus operaciones, además de reflejar la situación financiera en un momento dado, mostrándonos la situación económica y capacidad de pago a una fecha determinada.

**Tabla N° 24**

**Balance general**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
Corriente		Pasivo a corto plazo	\$ 5.288,97
Caja	\$ 102.906,51	Pasivo a largo plazo	\$ 19.988,73
Fijo			
<b>Maquinaria</b>	<b>\$ 756,00</b>		
Etiquetadora	\$ 90,00		
Cosedora	\$ 750,00		
(-) Depreciación	\$ 84,00		
<b>Muebles de Oficina</b>	<b>\$ 1.632,00</b>		
Escritorios	\$ 600,00		
Sillas giratorias	\$ 450,00		
Archivadores	\$ 600,00		
(-) Depreciación	\$ 18,00		
<b>Equipo de cómputo</b>	<b>\$ 3.492,00</b>	<b>Patrimonio</b>	
Computadoras	\$ 3.600,00	Capital	\$ 30.267,04
Impresora multifunción	\$ 375,00	Utilidades	\$ 54.441,77
Teléfono	\$ 90,00		
Fax	\$ 300,00		
(-) Depreciación	\$ 873,00		
<b>Intangible</b>	<b>\$ 1.200,00</b>		
Estudios	\$ 1.500,00		
(-) Amortización	\$ 300,00		
<b>Total activo</b>	<b>\$ 109.986,51</b>	<b>Total de pasivo y patrimonio</b>	<b>\$ 109.986,51</b>

ELABORADO POR: Diego Villacrés

#### 4.7 Estado de resultados proyectado

El estado de resultados es una herramienta que nos va a permitir saber si el presente estudio es capaz de crear utilidad o pérdida. Los cálculos los realizaremos en base a los ingresos y costos proyectados.

El estado de resultados tiene como fin en el estudio económico financiero de la exportación de chompas de cuero, establecer el impuesto a las utilidades.

**Tabla N° 25**

#### **Estado de resultados proyectado**

<b>Años</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Ventas	\$ 713.763	\$ 738.744	\$ 764.600	\$ 791.361	\$ 819.059
Valor de salvamento					\$ 10.560
Costo de ventas	\$ 541.672	\$ 560.630	\$ 580.252	\$ 600.561	\$ 621.581
Utilidad bruta	\$ 172.091	\$ 178.114	\$ 184.348	\$ 190.800	\$ 208.038
Gastos administrativos	\$ 60.606	\$ 62.727	\$ 64.922	\$ 67.195	\$ 69.546
Gastos de exportación	\$ 23.971	\$ 24.810	\$ 25.678	\$ 26.577	\$ 27.507
Gastos financieros	\$ 5.400	\$ 5.589	\$ 5.785	\$ 5.987	\$ 6.197
Utilidad antes participación trabajadores	\$ 82.114	\$ 84.988	\$ 87.963	\$ 91.042	\$ 104.788
Participación trabajadores	\$ 12.317	\$ 12.748	\$ 13.194	\$ 13.656	\$ 15.718
Utilidad antes Impuesto a la Renta	\$ 69.797	\$ 72.240	\$ 74.768	\$ 77.385	\$ 89.070
Impuesto a la Renta	\$ 15.355	\$ 15.893	\$ 16.449	\$ 17.025	\$ 19.595
Utilidad neta	\$ 54.442	\$ 56.347	\$ 58.319	\$ 60.361	\$ 69.474

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

## **4.8 Evaluación financiera**

La evaluación financiera es una técnica que nos permite evaluar el presente estudio, concediéndonos la opción de medir el valor financiero de la exportación teniendo en cuenta el costo del capital financiero y el aporte del gerente de Curtiembre EL AL-CE.

Para realizar la evaluación financiera nos ayudaremos de los indicadores mostrados a continuación que nos permitirán detallar la forma más óptima de inversión.

- El Valor Actual Neto (VAN)
- La Tasa Interna de Retorno (TIR)

Con estos dos indicadores financieros podemos tomar una decisión de ejecutar o no la exportación de chompas de cuero al mercado internacional de Shanghái.

### **4.8.1 Periodo de recuperación de la inversión**

El período de recuperación de la inversión corresponde al tiempo de funcionamiento que debe pasar para que Curtiembre EL AL-CE pueda recuperar el capital previamente invertido.

Debemos considerar que este indicador es una herramienta financiera que otorga la opción de tomar decisiones al igual que con el VAN y la TIR. Podremos con el PRI determinar el tiempo necesario que se necesita para que los flujos de efectivo recuperen la inversión inicial.

**Tabla N° 26**

**Periodo de recuperación de la inversión**

Período	Inversión	Flujos	Flujos acumulados
0	\$ 60.267,04		
1		\$ 50.994,47	\$ 50.994,47
2		\$ 52.333,26	\$ 103.327,73
3		\$ 53.670,73	\$ 156.998,46
4		\$ 55.001,09	\$ 211.999,55
5		\$ 115.230,89	\$ 327.230,44

ELABORADO POR: Diego Villacrés

**P.R.I.= (Inversión-Utilidad Acumulada)/Utilidad Neta**

P.R.I.= (60267,04-50994,47)/50994,47

P.R.I.= 0,181834

0,18\*12 meses que tiene el año = 2,16

0,16\*30 días que tiene el mes = 4,8

La inversión inicial en base al flujo de efectivo se recupera en el siguiente tiempo mostrado en la tabla a continuación.

**Tabla N° 27**

**Periodo de recuperación**

AÑOS	MESES	DIAS
1 año	2 meses	5 días

ELABORADO POR: Diego Villacrés

#### 4.8.2 Valor actual neto

El valor actual neto es la evaluación de los flujos de efectivo con su correspondiente tasa de descuento determinada, que nos permite saber la cantidad máxima que Curtiembre EL AL-CE desearía invertir en la exportación de sus chompas de cuero.

La fórmula a ser aplicada para obtener el valor actual neto queda determinada de la siguiente manera.

#### **EL "VAN" VALOR ACTUAL NETO O "VPN" VALOR PRESENTE NETO**

Viene de la siguiente fórmula de Matemática Financiera

$$M = C (1 + i)^n, \text{ donde:}$$

Si VP = Valor Presente y VF = Valor Futuro

$$\text{Deducimos que: } VF = VP (1+i)^n$$

Obtenemos:

$$VAN = VP = \frac{VF}{(1+i)^n} \text{ Donde } VF = 1$$

##### 4.8.2.1 Tasa de descuento

La tasa de descuento es la tasa de rendimiento que Curtiembre EL AL-CE debe conseguir sobre sus inversiones, para lograr mantener al mismo tiempo su valor de mercado.

La tasa de descuento en el Ecuador queda determinada de la siguiente manera:

Inflación Ecuador según BCE= 3,67%

Tasa de interés pasiva referencial según BCE = 5,39%

**Tasa de descuento = 9,06 %**

Con todas estas consideraciones el valor actual neto lo obtenemos de la siguiente manera.

**Tabla N° 28**

**Valor actual neto**

<b>Años</b>	<b>Flujo de caja</b>	<b>Factor de actualización <math>1/(1+i)^n</math></b>	<b>Flujo de efectivo actual</b>	<b>Flujo de efectivo acumulado</b>
0	\$ (60.267,04)	1	\$ (60.267,04)	\$ (60.267,04)
1	\$ 50.994,47	0,916926463	\$ 46.758,18	\$ (13.508,86)
2	\$ 52.333,26	0,840754137	\$ 43.999,40	\$ 30.490,54
3	\$ 53.670,73	0,770909717	\$ 41.375,29	\$ 71.865,83
4	\$ 55.001,09	0,706867521	\$ 38.878,48	\$ 110.744,32
5	\$ 115.230,89	0,648145534	\$ 74.686,39	\$ 185.430,70

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

**Tabla N° 29**

**VAN 1**

<b>VAN 1</b>	<b>\$ 185.430,70</b>	<b>Tasa de descuento 1</b>	<b>9,06%</b>
--------------	----------------------	----------------------------	--------------

**ELABORADO POR:** Diego Villacrés

El VAN 1 es mayor a cero por lo cual sabemos que la exportación de chompas de cuero al mercado internacional de Shanghái es viable y factible.

### 4.8.3 Tasa interna de retorno

Al utilizar la tasa interna de retorno para determinar la aceptación de la exportación de chompas de cuero, se toma la decisión de ponerlo en marcha si ésta es mayor que un rendimiento mínimo establecido por el gerente de Curtiembre EL AL-CE. La tasa interna de retorno hace referencia al retorno de la inversión de manera porcentual durante un periodo determinado.

**Tabla N° 30**

#### Tasa interna de retorno

Años	Flujo de caja	Factor de actualización $1/(1+i)^n$	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
0	\$ (60.267,04)	1	\$ (60.267,04)	\$ (60.267,04)
1	\$ 50.994,47	0,43478261	\$ 22.171,51	\$ (38.095,53)
2	\$ 52.333,26	0,18903592	\$ 9.892,87	\$ (28.202,67)
3	\$ 53.670,73	0,08218953	\$ 4.411,17	\$ (23.791,49)
4	\$ 55.001,09	0,03573458	\$ 1.965,44	\$ (21.826,05)
5	\$ 115.230,89	0,01553677	\$ 1.790,32	\$ (20.035,74)

ELABORADO POR: Diego Villacrés

**Tabla N° 31**

#### VAN 2

<b>VAN 2</b>	<b>\$ (20.035,74)</b>	<b>Tasa de descuento 2</b>	<b>130%</b>
--------------	-----------------------	----------------------------	-------------

ELABORADO POR: Diego Villacrés

$$\begin{aligned}
 & \text{TIR} \\
 & \left( \begin{array}{c} \text{Tasa de} \\ \text{Descuento} \\ \text{Inferior} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{c} \text{Diferenci} \\ \text{a de las} \\ \text{dos tasas} \end{array} \right) \times \left( \begin{array}{c} \text{Van del flujo de fondos de la tasa de} \\ \text{descuento inferior} \\ \hline \text{Diferencia absoluta entre los dos VAN y} \\ \text{las dos Tasas de Descuento} \end{array} \right) \\
 \\
 & \text{TIR} = i_1 + (i_2 - i_1) \left( \frac{\text{VAN}_1}{\text{VAN}_1 - \text{VAN}_2} \right)
 \end{aligned}$$

$$\text{TIR} = 0,0906 + \{ (1,3 - 0,0906) ( 185.430,7 / (185.430,7 + 20.035,74) ) \}$$

$$\text{TIR} = 1,1820$$

$$\text{TIR} = 118,20 \%$$

La tasa interna de retorno, es mayor a la tasa mínima de retorno, por lo cual la exportación de chompas de cuero al mercado internacional de Shanghái es viable aplicando un 130% de tasa de descuento.

La tasa interna de retorno obtenida es de 118,20% la cual hace referencia al valor más alto que Curtiembre EL AL-CE aspira como retorno para la inversión de esta exportación de chompas de cuero.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

- El diagnóstico de Curtiembre EL AL-CE mostró a través de un análisis FODA que su planta de producción no opera al cien por ciento de su capacidad por lo cual la acción de exportar es una opción viable que surge para poder operar al máximo con su planta instalada de producción de chompas de cuero de excelente calidad y resistencia.
- En cuanto al estudio de mercado se observó que existe una alta demanda de chompas de cuero en el mercado internacional de Shanghai-China, debido a que su producción local en su mayoría es destinada a la exportación a todo el mundo, naciendo una necesidad insatisfecha de toda la población china, determinándose un nicho de mercado sumado al interés de adquirir nuestra máxima producción de chompas de cuero por parte de la empresa Citi Alliance.
- Con el desarrollo del manual de exportación se fija claramente los pasos a seguir para la exportación de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE a la empresa Citi Alliance, detallando de manera clara y concisa para que todas las personas involucradas en esta negociación internacional se beneficien de este estudio.
- La propuesta del estudio económico financiero de este presente plan de exportación muestra indicadores financieros como el valor actual neto y la tasa interna de retorno con una evaluación financiera altamente beneficiosa para que este estudio de exportación de chompas de cuero se haga realidad con una amplia rentabilidad no solo para Curtiembre EL AL-CE y la empresa Citi Alliance, sino también para todas las personas beneficiadas directa e indirectamente de esta oportunidad de negocio con la República Popular de China.
- Con la ejecución y puesta en marcha de este estudio no solo se busca el beneficio económico de los involucrados, sino también se busca eliminar la pobreza con un trabajo digno en una empresa como lo es Curtiembre EL

AL-CE, que se compromete a aplicar los objetivos del desarrollo sostenible, ofreciendo chompas de cuero con calidad y trabajar al mismo tiempo en la prevención ecológica y ambiental, como objetivos permanentes, así como a la mejora continua en todos los productos, procesos y servicios de la curtiembre, que tiene como fin satisfacer las necesidades de todos sus clientes y en este caso de mercados a nivel internacional.

## RECOMENDACIONES

- Tomando en cuenta el diagnóstico de Curtiembre EL AL-CE se recomienda operar al ciento por ciento de su capacidad la planta de producción de chompas de cuero.
- Debemos aplicar el estudio de mercado de Shanghái-China, pues en el mismo se muestra claramente un nicho de mercado importante para la producción de chompas de cuero de Curtiembre EL AL-CE.
- Se recomienda tomar en cuenta el manual de exportación, ya que detalla claramente los procesos y pasos a seguir para una correcta y eficaz negociación de las chompas de cuero con la empresa Citi Alliance hacia el mercado de Shanghái-China.
- La propuesta del estudio económico financiero de este presente plan de exportación muestra indicadores financieros favorables, por lo cual se recomienda que el gerente de Curtiembre EL AL-CE vigile constantemente la situación financiera de la misma, para que de esta manera podamos precautelar la buena administración de recursos tanto económicos como humanos, que permita en conjunto de esta manera el desarrollo sostenible de todo su personal, sus familias y sociedad en general.
- Se debe desarrollar más esta área de la curtición y la elaboración de prendas de vestir de cuero, pues asegura un beneficio para todas las personas involucradas en este sector comercial, no solo en el cantón Guano, sino en todo el país, lo cual permitirá en un futuro dejar de depender del petróleo e inclinar la balanza comercial a nuestro favor, fortaleciendo de esta manera nuestra economía, ofreciendo al mercado internacional más que solo productos básicos, sino productos elaborados con alto valor agregado que llegan a ser muy atractivos en el mercado internacional y globalizado que vivimos actualmente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Czinkota, M. (2007). *Negocios internacionales*. México: Thomson.
- Feenstra, R. (2011). *Comercio Internacional*. Barcelona: Reverté.
- García, C. (2004). *Elementos de Comercio Exterior: Guía para estudiantes y profesionistas*. México: Trillas.
- Hill, C. (2011). *Negocios Internacionales: Competencia en el mercado global*. México: Mc Graw Hill.
- Krugman, P. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política*. Madrid: Pearson Educación.
- Minervini, N. (2002). *La Ingeniería de la exportación: Herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales*. México: Mc Graw Hill.
- Nelson, C. (2010). *Manual de importaciones y exportaciones: Como llevar su negocio a otros mercados*. México: Mc Graw Hill.
- Long, D. (2012). *Logística Internacional: Administración de la cadena de abastecimiento global*. México: Limusa.
- Peng, M. (2010). *Estrategia Global*. México: Cengage Learning Editores.
- Portales, G. (2006). *Transportación Internacional*. México: Trillas.
- Rodríguez, J. (2010). *Taller práctico de servicios de exportación: Industria maquiladora, manufacturera (IMMEX)*. México: Trillas.
- Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional*. México: Pearson Educación.
- Viveros, C. (2001). *Comercio Internacional: aspectos operativos*. México: Trillas.

## LINKOGRAFÍA

- Administración General de Aduanas. (2015). *Mercado Chino*. Abril 10, 2015, de Aduana de la República Popular China Sitio web: <http://english.customs.gov.cn/default.aspx>
- Asamblea Nacional. (2010). COPCI. Abril 02, 2015, de SENAE Sitio web: <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>
- Asia Trade Hub. (2015). *Ports*. Abril 12, 2015, de Asia Trade Hub Sitio web: <http://www.asiatraderhub.com/china/Shanghai.asp>
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Balanza Comercial*. Abril 15, 2015, de República del Ecuador Sitio web: <http://www.bce.fin.ec/>
- Banco Popular Chino. (2015). *Balanza Comercial*. Abril 27, 2015, de República Popular China Sitio web: <http://www.pbc.gov.cn/>
- Castro, A. (2008). *Manual de Exportaciones*. Abril 02, 2015, de Google books Sitio web: <https://books.google.com.ec/books?id=Frss6jph2nAC&printsec=frontcover&dq=exportacion&hl=es&sa=X&ei=UPP9VLjROoOrgwSzpIKgDA&ved=0CBsQ6AEwAA#v=onepage&q=exportacion&f=false>
- Citi Alliance. (2015). *Services*. Abril 11, 2015, de CitiAlliance Sitio web: <http://citialliance.hk/>
- Ministerio de Comercio. (2015). *Aranceles*. Abril 10, 2015, de Ministerio de Comercio de la República Popular China Sitio web: [www.mofcom.gov.cn](http://www.mofcom.gov.cn)
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *PRO Ecuador-República Popular China*. Abril 11, 2015, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Sitio web: <http://www.proecuador.gob.ec/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2015). *Conocer a China*. Abril 12, 2015, de Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Popular China Sitio web: <http://www.fmprc.gov.cn/esp/>
- SENAE. (2015). *Para Exportar*. Abril 02, 2015, de Aduana del Ecuador Sitio web: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

- Soto, J. (2012). *Las Exportaciones*. Abril 02, 2015, de UNAM Sitio web:  
<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/903/5.pdf>

## ANEXOS

### Anexo N° 1 Proceso de Curtición



### Anexo N° 2 Chompas de cuero



### Anexo N° 3

#### Demás productos elaborados en Curtiembre EL AL-CE



## Anexo N° 4

### Instalaciones de producción



## Anexo N°5

### Registro de exportadores de cueros y pieles



CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

**E C U O M E X I D O R**

Resolución No. 402

EL CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES COMEXI

#### CONSIDERANDO:

Que la Constitución de la República dispone en el Artículo 243 que serán objetivos permanentes de la economía "El incremento y la diversificación de la producción orientados a la oferta de bienes y servicios de calidad que satisfagan las necesidades del mercado interno" y "La participación competitiva y diversificada de la producción ecuatoriana en el mercado internacional.";

Que el numeral 2, literal b), del Artículo XI del GATT permite la prohibición o restricción de las exportaciones necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre clasificación, el control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional;

Que para la ejecución del Programa Económico del Gobierno Nacional y la reactivación del sector productivo ecuatoriano, es de relevante importancia que la producción nacional abastezca de materia prima a la industria nacional a fin de generar cadenas de productividad que reactiven la economía nacional, a favor de las inversiones realizadas en el país, la generación de empleo interno, promoviendo así la producción nacional y exportación de bienes finales con mayor valor agregado;

Que el Pleno del COMEXI conoció y aprobó, con observaciones, el Informe Técnico No. 118 SCI-MIC del Ministerio de Industrias y Competitividad; y

En ejercicio de la facultad establecida en los literales b) y g) de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI).

#### RESUELVE

**Art. 1.-** Establecer el Registro de Exportador de Cueros y Pieles para los productos clasificados en las subpartidas 4101.20.00.00; 4101.50.00.00; 4101.90.00.00; 4103.90.00.00; 4104.11.00.00 y 4104.49.00.00 del Arancel Nacional de importaciones, como un requisito de carácter obligatorio para la comercialización de exportación de este tipo de bienes.

**Art. 2.-** Las personas naturales o jurídicas dedicadas a exportar cueros y pieles, clasificables en las subpartidas señaladas en el Art. 1, deberán inscribirse en el Registro de Exportadores del Sistema de Información Empresarial del Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC).

Adicionalmente se deberá remitir, preferentemente vía electrónica, los siguientes documentos:

- a) Personas Naturales:
  - 1. Matricula de Comerciante;
  - 2. Registro Único de Contribuyentes, vigente;
  - 4. Lista de productos a ser exportados, indicando las correspondiente subpartidas arancelarias;
  - 5. Declaración sobre el inicio de operaciones de exportación de este tipo de productos, indicando volumen y precios de exportación por país de destino;
  - 6. Certificado de no tener obligaciones exigibles con el Servicio de Rentas Internas;
- b) Persona Jurídica:
  - 1. Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía inscrita en el Registro Mercantil, y de aumento de capital o reformas de estatuto, si los hubiere;



2. Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito;
3. Registro Único de Contribuyentes, vigente ;
5. Lista de productos a ser exportados, indicando las correspondiente subpartidas arancelarias;
6. Declaración sobre el inicio de operaciones de exportación de este tipo de productos, indicando volumen y precios de exportación por país de destino;
7. Certificado de no tener obligaciones exigibles con el Servicio de Rentas Internas;

**Art. 3.-** El mantenimiento del Registro de Exportador de Cueros y Pieles, que se establece mediante la presente Resolución, estará sujeto a la comprobación por parte de las autoridades pertinentes, respecto de la información y documentación remitida por el exportador, así como a la recepción de un "Reporte de Exportaciones", con el carácter de declaración juramentada, que deberá remitirse al Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) con una periodicidad trimestral.

En caso de que se omita el envío del reporte de exportaciones, el mismo esté incompleto o se verifique que la información suministrada no corresponde a la verdad, así como en el caso de que existe alguna irregularidad en los documentos remitidos para inscribirse en el Registro de Exportador, dicho registro será suspendido hasta que se subsane esta situación y generará el cierre del despacho ante la Corporación Aduanera Ecuatoriana, sin perjuicio de las demás acciones legales que se podrán iniciar ante las autoridades competentes.

**Art. 4.-** La verificación del cumplimiento del Registro de Exportador establecido en el Art. 1 de la presente Resolución, deberá realizarse por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, mediante una consulta electrónica a la respectiva base de datos que, para el efecto, mantendrá el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC).

**Art. 5.-** Designar al Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) como la única entidad autorizada para emitir Certificados de Origen amparando las exportaciones de productos establecidos en el Art. 1 de la presente Resolución.

**Art. 6.-** Se encomienda al Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) el monitoreo de los precios vigentes para los bienes objeto de esta Resolución, tanto en el mercado interno como en el mercado internacional y presentar semestralmente al COMEXI un informe sobre los efectos de esta medida en esta cadena productiva.

**Art. 7.-** La presente resolución se aplicará en el plazo de sesenta (60) días, contados a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Esta Resolución fue adoptada por la Comisión Ejecutiva del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), en sesión llevada a cabo el 13 de Septiembre de 2007.

  
Mauricio Dávalos Guevara  
PRESIDENTE

  
Genaro Baldeón Herrera  
SECRETARIO