UNIVERSIDAD DE OTAVALO

Comercio exterior y Finanzas

"Plan de ejecución para la importación de cuero engrasado desde Ipiales- Colombia hacia la empresa de artesanías Rumipamba ubicada en el cantón Otavalo"

Muenala Cachiguango, Tarina del Rocío
AUTORA

Andrade Orbe, Adrián Manuel, MBA.
TUTOR

Proyecto de grado presentada como requisito
para la obtención del título de Ingeniera en Comercio exterior y Finanzas

Otavalo, febrero 2015

UNIVERSIDAD DE OTAVALO

Libres y unidos en la diversidad

UNIVERSIDAD DE OTAVALO
CARRERA DE
APROBACIÓN DE TRABAJO FINAL DE GRADO

Otavalo, 4 de marzo 2015.

Se aprueba el empastado de los tres ejemplares más el Cd correspondiente al trabajo de grado con el tema:

"Plan de ejecución para la importación de cuero engrasado desde Ipiales- Colombia hacia la empresa de artesanías Rumipamba ubicada en el cantón Otavalo"

Correspondiente a la estudiante:

Nombre: Muenala Cachiguango, Tarina del Rocío

C.I: 1003707765

Para constancia firman los integrantes del tribunal evaluador:

Presidente de Tribunal de Grado

Nombre: Abreu Valdivia, Omar, PhD.

C.I: 198570

Tutor del trabajo de Grado

Nombre: Andrade Orbe, Adrián Manuel, MBA.

C.I: 100984197-2

Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Díaz Gispert, Lidia Inés, PhD.

C.I: H426606

Evaluador del trabajo de Grado

Nombre: Espí Lacomba, Nora, PhD.

C.I: 1105961

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a mi querida familia, por su apoyo incondicional y por siempre confiar en mí, a mis padres porque sin su apoyo y ejemplo nunca hubiese llegado hasta aquí, los amo mucho, a mis hermanas porque ellas llenan mi vida de ilusiones, sabiduría, y esperanza; a mis hermanos por sus consejos, protección y ayuda, nunca me he sentido desamparada, a mis queridos sobrinitos porque simplemente son mi alegría; además se lo dedico a mi nueva y propia familia; a mi esposo Charic, porque es mi valentía y a mis preciosos hijos, porque son mi vida.

También dedico este trabajo a Dios por darme una vida llena de bendiciones y a mis profesores quienes me supieron brindar de sus conocimientos y paciencia para encaminarme hasta la culminación de mi primer paso en lo que será mi futuro como profesional.

Tarina Muenala

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a mi familia por todo el apoyo incondicional, a Dios por darme una vida llena de gracia y bendiciones, a mis compañeros por ser parte de mi vida académica y hacerla más fácil y espontánea, a mis profesores que sin sus conocimientos, enseñanzas y exigencias no estaríamos aquí.

A la universidad de Otavalo que además de haber pasado los mejores años de mi vida como estudiante me ha formado tanto profesional y personalmente.
A todos quienes de alguna manera u otra me apoyaron para seguir adelante, a todos mil gracias.

Tarina Muenala

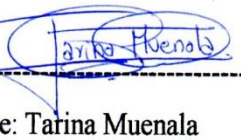
© *DERECHOS DE AUTOR*

Yo, Tarina del Rocío Muenala Cachiguango, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003707765, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Por medio del presente documento certifico que he leído lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual por el Reglamento y por la normativa Institucional vigente de la Universidad de Otavalo y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en los mismos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Otavalo para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:



Nombre: Tarina Muenala

C. I.: 1003707765

Fecha: Otavalo, febrero 2015

ÍNDICE GENERAL

Contenidos	Pag.
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
AUTORÍA	IV
INDICE DE CONTENIDOS	V
INDICE DE TABLAS	X
INDICE DE GRÁFICOS	XIII
RESUMEN EJECUTIVO	XIV
ABSTRACT	XV
INTRODUCCIÓN	
CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS TEÓRICOS	2
Comercio Exterior	3
1.1.Importación	3
1.1.1. Aduana	3
1.1.2. Organización Mundial del Comercio (OMC)	3
1.1.3. Plan de Importación	4
1.2. Principales ventajas y desventajas de las importaciones	4
1.2.1. Regímenes de Importación	6
1.2.2. Tributos al Comercio Exterior	7
1.2.3. Incoterms	9
1.2.4. Transporte internacional	11
1.2.5. Transporte internacional de mercancías por carretera	14
1.2.6. Barreras Arancelarias	15
1.2.7. Barreras Proteccionistas	15
1.2.8. Formas de pago que se pueden negociar en una importación	16
1.2.9. Proceso para realizar una importación	16
1.3. Requisitos	18
1.3.1. Contenido de la Declaración Aduanera de Importación (DAI)	18
1.3.2. Comprobación	21
1.3.3. Aforo	22

1.3.4. Aforo físico 22
1.3.5. Aforo documental 23
1.3.6. Plazos para la presentación de la importación 23
1.3.7. Presentación de la declaración aduanera 23
1.3.8. Documentos de acompañamiento 23
1.3.9. Documentos de soporte 23
1.3.10. Agente de Aduana 24
1.3.11. Comercio Exterior entre Colombia y Ecuador 25
1.4. Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia 25
1.4.1. Métodos de Evaluación Económica del Proyecto 26
1.5. Método del Valor Actual Neto VAN 27
1.5.2. Método de la Tasa Interna de Retorno TIR 27
1.6. Materia prima 28
1.6.1. Piel natural de animales (cuero natural) 28
1.6.2. Tratamiento del cuero natural 28
1.6.3. Cuero engrasado 29
1.6.4. Lado flor 29
1.6.5. Piesaje 29
1.6.7. Partida arancelaria del cuero engrasado 30
1.7. Empresa otavaleña de artesanías "Rumipamba" 30

CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO

Antecedentes diagnósticas
2. 2.1. Objetivo diagnóstico 32
2.2. Objetivos específicos 33
2.2.1. Variable 33
2.2.2. Indicadores 33
2.2.3. Técnicas 33
2.2.4. Fuentes de información 34
2.3. Matriz de investigación 35
2.4. Mecánica Operativa 35
2.4.1. Población 36

2.5. Información primaria 36
2.6. Información secundaria 37
2.6.1 Procesamiento de Investigación 38
2.7. Tabulación y análisis de la información 38
2.8. Entrevista al propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba" 39
2.9.Entrevista al Jefe de Producción de la empresa de artesanías "Rumipamba" 58
2.10. Análisis FODA 60
2.11. FODA 61
2.11.1. Cruces estratégicos FODA 62
2.11.2. Identificación del problema diagnóstico 62
2.12. 2.13. Conclusiones del Problema Diagnóstico 71
72

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE INVESTIGACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

3.1. Introducción al Capítulo
3.2. Justificación de la Propuesta 74
3.3. Factibilidad de la Aplicación 75
3.4. Aspectos del Micro entorno de la empresa 76
3.4.1. La empresa 77
3.4.2. Proveedores 77
3.4.3. Canal de distribución 77
3.4.3.1. Mayoristas 77
3.4.3.2. Minoristas 78
3.4.4. Tipos de Clientes 78
3.4.4.1. Clientes permanentes 78
3.4.4.2. Clientes eventuales 79
3.4.5. Competencia 79
3.4.5.1. Competencia directa 79
3.4.5.2. Competencia indirecta 79
3.5. Aspectos del Macro entorno de la empresa 80

3.5.1. Fuerzas Demográficas 80
3.5.2. Fuerzas Económicas 80
3.5.3. Fuerzas Naturales 80
3.5.4. Fuerzas Políticas 81
3.6. Descripción y Aplicación de la Propuesta 81
3.6.1. Descripción de la empresa y el producto 81
3.6.1.1. Antecedentes de la empresa 83
3.6.1.2. Direccionamiento estratégico 83
3.6.1.3. Estructura organizacional 83
3.6.1.4. Descripción de la Logística de Aprovisionamiento del Producto 84
3.7. Análisis del Mercado 85
3.7.1. Aspectos cualitativos del mercado meta 92
3.7.2. Aspectos cuantitativos del mercado meta 93
3.7.3. Comercio Exterior y Acuerdos Comerciales 93
3.7.4. Sistema de distribución del producto 94
3.7.5. Análisis de la competencia 95
3.8. Aspectos Operacionales 95
3.8.1. Objetivo General 96
3.8.2. Objetivos Específicos 96
3.8.3. Mix del Marketing 96
3.8.4 Aspectos de logística 96
3.8.4.1. Propuesta de importación 99
3.8.4.2. Tipo de importación 99
3.8.4.3. Manual para realizar importaciones 99
3.9. Análisis Financiero 99
3.9.1. Información histórica 126
3.9.2. Estudio Económico y Evaluación del Proyecto de Importación 126
3.10. Análisis de los resultados 127
139

CAPITULO IV: ANALISIS DE IMPACTOS

4.1. Análisis de impactos
4.2. Niveles de impactos 139

CONCLUSIONES 140
RECOMENDACIONES 147
BIBLIOGRAFIAS 148
ANEXOS 149

INDICE DE TABLAS

Nro. De Tabla Titulo Pág.

Tabla Nro.1: Módulos importantes para llenar el formulario DAI 22

Tabla Nro.2: Matriz de investigación 35

Tabla Nro.3: Identificación de los proveedores de cuero engrasado en la ciudad de Cotacachi 39

Tabla Nro.4 : Identificación de los proveedores de cuero engrasado en la ciudad de Ipiales 40

Tabla Nro.5: Tipos de calidad de cuero engrasado que ofertan los proveedores de la ciudad de Cotacachi 41

Tabla Nro.6: Tipos de calidad de cuero engrasado que ofertan los proveedores de la ciudad de Ipiales 42

Tabla Nro.7: Precio por 2,6 decímetros (1 pie) de primera calidad de cuero engrasado que ofertan los proveedores de la ciudad de Cotacachi 43

Tabla Nro.8: Precio por 2,6 decímetros (1 pie) de primera calidad de cuero engrasado que ofertan los proveedores de la ciudad de Ipiales 43

Tabla Nro.9: Disponibilidad de colores de cuero engrasado de primera calidad en Cotacachi 44

Tabla Nro.10: Disponibilidad de colores de cuero engrasado de primera calidad en Ipiales 45

Tabla Nro.11: Disponibilidad de colores de cuero engrasado de primera calidad que necesita la empresa de artesanías “Rumipamba” Cotacachi 46

Tabla Nro.12: Disponibilidad de colores de cuero engrasado de primera 47
calidad que necesita la empresa de artesanías “Rumipamba” Ipiales 48

Tabla Nro.13: Características en el cuero engrasado de primera calidad que comercializa Cotacachi 49

Tabla Nro.14: Características en el cuero engrasado de primera calidad que

comercializa Ipiales 50
Tabla Nro.15: Crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado Cotacachi 50
Tabla Nro.16: Crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado Ipiales 51
Tabla Nro.17: Número de días para un crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado Cotacachi 52
Tabla Nro.18: Número de días para un crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado Ipiales 53
Tabla Nro.19: Descuento otorgado por los proveedores de Cotacachi en la compra 54
Tabla Nro.20: Descuento otorgado por los proveedores de Ipiales en la compra 55
Tabla Nro.21: Cantidad de pieles que los proveedores de Cotacachi poseen en stock para un mes 55
Tabla Nro.22: Cantidad de pieles que los proveedores de Ipiales poseen en stock para un mes 56
Tabla Nro.23: FODA 63
Tabla Nro.24: Cruces estratégicos FODA 64
Tabla Nro.25: Cruces estratégicos Fortalezas- Oportunidades 66
Tabla Nro.26: Cruces estratégicos Fortalezas- Amenazas 68
Tabla Nro.27: Cruces estratégicos Debilidades- Oportunidades 69
Tabla Nro.28: Cruces estratégicos Debilidades- Amenazas 70
Tabla Nro.29: Cruce estratégico 71
Tabla Nro.30: Procedimiento para realizar la compra de la MP para la empresa de artesanías “Rumipamba” 86
Tabla Nro.31: Las cuatro P´s del Marketing Mix 96
Tabla Nro.32: Datos informativos de la empresa proveedora 105
Tabla Nro.33: Costo por servicio de transporte terrestre 119
Tabla Nro.34: Costo por días de nacionalización 120
Tabla Nro.35: Tributos al comercio exterior 123

Tabla Nro.36: Resumen de la inversión inicial 127
Tabla Nro. 37: Resumen del capital de trabajo MP mensual 127
Tabla Nro. 38: Hoja de costos carteras 127
Tabla Nro. 39: Materia prima indirecta carteras 128
Tabla Nro. 40: Hoja de costos mochilas 129
Tabla Nro. 41: Materia prima indirecta mochilas 129
Tabla Nro. 42: Diferencia de Costos 130
Tabla Nro. 43: Estado de Situación Financiera 130
Tabla Nro. 44: Estado de Resultados Proyectados 131
Tabla Nro. 45: Costo de oportunidad 135
Tabla Nro. 46: Valor Actual Neto (VAN)- TIR 135
Tabla Nro. 47: Periodo de recuperación 135
Tabla Nro. 48: Flujo de caja 135
Tabla Nro. 49: Punto de equilibrio 136

INDICE DE GRÁFICOS

Nro. De Gráfico: Título **Pág.**

Gráfico Nro.1: Estructura Organizacional 84
Gráfico Nro.2: Simbología del diagrama de flujos 85
Gráfico Nro.3: Flujograma para realizar la compra del cuero engrasado 89
Gráfico Nro.4: Carteras y mochilas 92
Gráfico Nro.5: Comparación de calidad de los mercados ofertantes 93
Gráfico Nro.6: Distribución del producto 95
Gráfico Nro.7: Procesos para actualizar el RUC como importador 101
Gráfico Nro.8: Calificación en el SENAE 102
Gráfico Nro.9: Flujograma para realizar el registro como importador 102
Gráfico Nro.10: Obtención del código para acceso al ECUAPASS 105
Gráfico Nro.11: Procedimiento para conseguir la Factura Proforma del vendedor 106
Gráfico Nro.12: Flujograma para conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización 106
Gráfico Nro.13: Procedimiento para la elaboración de la Nota de Pedido 107
Grafico Nro. 14: Flujograma Elaboración de la nota de pedido 107
Grafico Nro. 15: Nota de pedido 108
Gráfico Nro. 16: Factura Comercial 109
Grafico Nro. 17: Procedimiento del Llenado de la DAV y DAI 111
Grafico Nro. 18: Flujograma para el llenado de los formularios DAV y DAI 112
Grafico Nro. 19: Declaración Aduanera de Importación 113
Grafico Nro. 20: Proceso para la desaduanización de las mercancías 120
Gráfico Nro. 21: Flujograma para la desaduanización de la M.P 120
Grafico Nro. 22: Procedimiento para el levante de las mercancías 124
Grafico Nro. 23: Flujograma del procedimiento para el levante de las mercancías 125
Gráfico Nro. 24: Empresa de artesanias “Rumipamaba” 126

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Plan de ejecución para la importación de cuero engrasado desde Ipiales - Colombia hacia la empresa de artesanías " Rumipamba" ubicada en el cantón Otavalo, contiene cuatro capítulos distribuidos de la siguiente manera:

El primer capítulo, denominado Fundamentos Teóricos es una síntesis del análisis e investigación de conceptos, definiciones y parámetros relacionados a la importación.

Los resultados de los aspectos internos y externos se recogen en el segundo capítulo, denominado Diagnóstico, es una investigación técnica y de campo realizada por la autora. Conociendo el diagnóstico, se desarrolla en el tercer capítulo una descripción de los procesos a seguir para realizar la importación del cuero engrasado como materia prima para la empresa otavaleña.

Por último el capítulo cuarto, denominado Análisis de los Impactos, es un análisis de los impactos: social, empresarial y económico, y el grado de incidencia que tienen en la importación directa de la materia prima para incrementar la producción de carteras y mochilas de la empresa de artesanías otavaleña "Rumipamba".

PLAN DE EJECUCIÓN; IMPORTACIÓN; CUERO ENGRASADO; OTAVALO

ABSTRACT

This Implementation Plan for oiled leather imported from Ipiales-Colombia to the company crafts "Rumipamba" located in Otavalo canton contains four chapters distributed as follows:

The first chapter, Theoretical Foundations is a synthesis of research and analysis of concepts, definitions and parameters related to imports.

The results are shown in the second chapter, Diagnosis, is a technical and field research by the author, concerning the import of oiled leather. Knowing the diagnosis is developed in the third chapter a description of the procedures to be followed for import of oiled leather as raw material for the company Otavalo.

Finally the fourth chapter, Impacts Analyzing analysis of the impacts: social, business and economic, and the degree of impact they have on the direct import of raw material to increase the production of handbags and back packs Otavalo crafts company "Rumipamba"

IMPLEMENTATION; IMPORT; GREASE LEATHER; OTAVALO

El comercio une al mundo en una común hermandad de dependencia mutua y de intereses recíprocos.

James A.Garfield

INTRODUCCIÓN

Para las industrias artesanales que producen sus artículos con cuero engrasado el desarrollo de un plan de importación es de suma importancia, los beneficios que se obtienen son una mayor calidad, variedad, y un costo inferior para sus clientes.

Las industrias artesanales en el Ecuador que no cuentan con planes de importación en la materia prima tienen productos menos competitivos en el mercado y el riesgo de no poder competir frente a los cambios del mercado que cada vez son más exigentes.

La empresa otavaleña de artesanías "Rumipamba" es una empresa manufacturera que adquiere materias primas y las convierte en producto terminado, su intención es incrementar la producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero natural engrasado, por lo que demanda una mejor calidad, mayor variedad y menores precios de los que actualmente obtiene en el mercado nacional.

Es fundamental desarrollar un plan de ejecución que permita aplicar una logística adecuada de importación de cuero engrasado, desde Ipiales-Colombia hasta la ciudad de Otavalo. Es importante investigar todos los procedimientos legales, las normas y reglamentos para proceder a realizar la importación que le permita a la empresa contar con un plan de ejecución de acuerdo a las necesidades que demanda.

Se propone un plan de ejecución determinando los mejores procedimientos a seguir. La importación será ejecutada siguiendo los pasos del SENAE (Aduana del Ecuador) para calificarse como importador y realizar la importación de la materia prima (cuero engrasado).

Capítulo I:

Fundamentación Teórica

1.1 Comercio Exterior

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. Está regulado por normas, tratados, acuerdos, y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional. (Ecuador, Revista Aduanas.com, 2013)

Por lo tanto, el comercio exterior permite al empresario satisfacer sus necesidades, gustos, o preferencias con artículos del extranjero y así emplea una manera eficiente y eficaz de producción o satisfacción y una buena relación comercial con otro país.

1.1.1 Importación

Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del Régimen de Importación al que se haya sido declarado.

En muchos casos la importación ayuda al productor o al consumidor a satisfacer sus necesidades o gustos de conseguir: variedad, novedad, tecnología, calidad, moda, mejores precios, productos no existentes en su país, etc. Para que los mercados realmente se desarrollen a plenitud es fundamental que las economías estén abiertas al resto del mundo. Lo fundamental es aprovechar las ventajas comparativas entre las naciones, es decir, importar aquello que es costoso producir y lo contrario, exportar aquello en lo que se es eficiente en materia de costos. (Ecuador, 2013)

1.1.2 Aduana

Una Aduana es un servicio público situada en puntos estratégicos, para el control de operaciones de comercio exterior con el objetivo de cobrar tributos que ayudan a contribuir con el país, los tributos son los principales recursos públicos que ayudan a

sostener las necesidades de todos: salud, educación, justicia, seguridad, infraestructura, etc.

1.1.3 Organización Mundial del Comercio (OMC)

Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los acuerdos de la OMC. Dichos acuerdos han sido negociados, firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificado por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a: los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores para llevar adelante sus actividades.

Los acuerdos entre los miembros están relacionados con las políticas comerciales, no necesariamente aduaneras.

1.2 Plan de Importación

Según (Benítez, 2010) un plan de importación es una estrategia que aplica una empresa para conseguir sus requerimientos y necesidades de otro país, estos planes pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud, magnitud y requerimientos de la empresa para realizar un plan de importación, la empresa deberá tener conocimiento y contacto con los fabricantes, distribuidores, las empresas exportadoras, y conocer los procesos de importación y exportación que practica cada país.

Lo que mayor relevancia tiene al momento de realizar un plan de importación es tener en cuenta los siguientes pasos:

a) **Formalizar la empresa**

Tener una empresa ya constituida es el mejor paso para poder importar lo que se requiera del extranjero.

Marco Legal de la Micro y Pequeña Empresa.- Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios y cumplir periódicamente con ciertas normas legales, como el pago de impuestos.

b) **Ubicar necesidad/ mercado:**

Insatisfacción producida por no tener algo. El mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto.

c) **Identificar producto:**

Podemos definir al producto como todo aquello que se puede ofrecer en un mercado para su uso o consumo, y que está pensado para satisfacer un deseo o una necesidad. Pueden ser tanto objetos físicos (bienes) como servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.

d) **Información específica del producto a importar:**

Se debe definir si el producto es en función de su tangibilidad: bienes duraderos o no duraderos, servicios. Según su finalidad: de consumo o industriales. Conocer sus características: marca, envase, producto ampliado, etc.

e) **Búsqueda de proveedores:**

Los proveedores que estén dispuestos a ofrecer la cantidad de productos a un determinado precio, para lo cual se realiza un estudio de mercado.

f) **Negociación/ gestión comercial:**

Es una negociación que se lleva a cabo con la obtención de algo deseado, que pertenece a otra persona, a cambio de algo que ella desea.

g) **Financiamiento de las importaciones:**

Esta puede ser Comercial: directa del comprador al vendedor; Bancaria, por medio de bancos locales; directa desde bancos del exterior.

h) **Establecimiento de medios de pago:**

El acuerdo debe darse por las partes, comprador- vendedor, los medios más conocidos son efectivo, cheque, carta de crédito, etc.

i) **Trámites a seguir:**

Contar con la información suficiente de la Aduana nacional para seguir los pasos exigentes en una importación.

j) Determinar costos:

Posteriormente deberá definir un contrato de compra y venta. Para ello hay que pedir cotización al vendedor.

k) **Documentos y marco legal:**

Para evitar que nuestro pedido sea retenido por falta de papeles hay que tener principalmente la partida arancelaria y el contrato a la mano. (Benítez, 2010)

1.2.1 Principales ventajas y desventajas de las importaciones

Ventajas:

- ✓ Es necesario alcanzar un nivel internacional de calidad, que obliga a mejorar la eficiencia empresarial.
- ✓ Es más barato importar que fabricar, pasando de fabricantes a comerciantes (reventa).
- ✓ Importar de países con tratados internacionales de libre comercio la reducción paulatina de impuestos de importación puede llegar hasta a cero, bajará el costo de la compra internacional y subirá el beneficio económico.

Desventajas:

- ➢ Comprar en otro país reduce ingresos del país donde reside el emprendedor. Los síntomas de problemas económicos como mayores importaciones que exportaciones, reducen fuentes de empleo, y provocan salida de moneda nacional que se cambia por moneda extranjera.

- ➢ Las importaciones siempre llevan implícito el riesgo de aumento en el precio de la moneda extranjera. Los negocios atados al aumento de moneda extranjera por importaciones que son su principal fuente de ingresos, deberían contratar coberturas cambiarias o futuros, en casas de bolsa, para protegerse.

- ➢ Las importaciones, en alto grado, hacen dependiente al emprendedor de las compras internacionales. Cualquier dependencia debilita a la empresa y con mayor razón, proveedores internacionales por la distancia, las entregas y condiciones.(Revista electrónica Todo Comercio.com 2013)

1.2.2 Regímenes de Importación

En Ecuador existe lo que se llama regímenes aduaneros; un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada existen los siguientes:

Importación para el consumo (Régimen 40).- Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.
(Art. 147 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Régimen 50).- Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.
(Art. 148 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo (Régimen 51).- Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.
Podrán autorizarse instalaciones industriales, que al amparo de una garantía general, operen habitualmente bajo este régimen, cumpliendo con los requisitos previstos en el reglamento al presente Código. Los productos compensadores que se obtengan aplicando este régimen podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el

consumo, pagando tributos sobre el componente importado de dicho producto compensador.
(Art. 149 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

Reposición con Franquicia Arancelaria (Régimen 11).- La Reposición con Franquicia Arancelaria es un régimen con el cual se permite importar mercancías idénticas o similares sin el pago de impuestos, como compensación a aquellas mercancías importadas anteriormente y que retornaron al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación dentro del país, o que también pudieron ser utilizadas para producir, acondicionar o envasar mercancías exportadas.

La importación para Reposición con Franquicia Arancelaria deberá efectuarse dentro del plazo de seis (6) meses, contados desde la fecha de la aceptación de la Declaración Aduanera original de la importación de las mercancías a reponer.
(Art. 150 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

Transformación bajo control aduanero.- Es el régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a la naturaleza arancelaria del producto terminado.
(Art. 151 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

Depósito aduanero.- Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables

Depósitos aduaneros comerciales - (Régimen Código 70 público y 71 privado).-
En los Depósitos Comerciales, tanto públicos como privados, las mercancías importadas se almacenan sin transformación alguna. El Depósito Comercial es público, cuando las mercancías depositadas son propiedad de terceros. El Depósito Comercial es privado cuando las mercancías almacenadas son exclusivamente propiedad del concesionario del depósito.

Depósitos aduaneros industriales - (Régimen Código 72).- Para este tipo de depósitos las mercancías importadas, de propiedad del concesionario, se almacenan para su transformación. Es decir, éstas cambian su forma y/o naturaleza, convirtiéndose en un producto diferente al ingresado.
(Art. 152 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

Reimportación en el mismo estado (Régimen 20).- Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación, recargos aplicables de las mercancías que han sido exportadas, a condición que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, se hayan pagado.
(Art.153 Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, (COPCI), 2010)

1.2.3 Tributos al Comercio Exterior

Los tributos al comercio exterior son un porcentaje a pagar en aduana por el ingreso o salida de productos, lo que beneficia al país por ser una fuente de ingreso económica, que ayuda a proteger la industria nacional y a invertir en las principales necesidades del país, como son: la salud, educación, vivienda, seguridad, etc.
Según el Art. 108.Del COPCI, los tributos al comercio exterior son:

a. Los derechos arancelarios;

b. Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,

c. Las tasas por servicios aduaneros.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

Sólo hay dos tipos de aranceles, los *ad-valorem* y los específicos, de ellos se desprenden otras combinaciones:

- Arancel de valor agregado o *ad-valorem* es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), Ejemplo: 5% del valor CIF.

- Arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo USD 5 por cada kilo de ropa nueva. Es un pago establecido por cada unidad de medida del bien importado.

- Arancel *anti-dumping* es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción.

- Arancel mixto es el que está compuesto por un *ad-valorem* y un arancel específico que se gravan simultáneamente a la importación.

- La base imponible de los impuestos arancelarios en las importaciones, es el valor CIF.

- Para determinar el valor a pagar de tributos al comercio Exterior es necesario conocer la clasificación arancelaria del producto importado.

En Ecuador se maneja el cobro de los tributos al comercio exterior de las importaciones según la Nomenclatura (NANDINA) de la siguiente manera:

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)

Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)

Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)

Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

IVA (Impuesto al Valor Agregado)

Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE (Tributos al comercio exterio 2012)

TASAS

Las tasas por servicios aduaneros serán administradas por la Corporación Aduanera Ecuatoriana estas son:

- Almacenamiento
- Verificación
- Valoración
- Aforo
- Liquidación
- Recaudación Tributaria
- Control y vigilancia de las mercaderías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales.

1.2.4 Incoterms

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.
Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato

.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.
(Incoterms 2010)

EXW En fábrica

"En fábrica" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido(es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

CPT Transporte pagado hasta

"Transporte Pagado Hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; pero, además, que debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.
Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraídos después de que la mercancía haya sido así entregada.

CIP Transporte y seguro pagados hasta

"Transporte y Seguro Pagados hasta" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar, además, los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido así entregada. No obstante, bajo el término CIP el vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.
Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima del seguro.

DDP Entregada, derechos pagados

"Entregada Derechos Pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.

El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo, cuando sea pertinente, cualquier "derecho" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigibles a la importación en el país de destino.

DAT Entregada en Terminal

"Entrega en terminal" es un nuevo término, incorporado con los Incoterms 2010, que supone que, tras la descarga de la mercancía, la entrega de la misma se produce con su puesta a disposición del comprador, en la terminal designada, en el puerto o lugar indicado de destino.

Por "terminal" se entiende cualquier lugar, al aire libre o no, como por ejemplo: un muelle, un almacén, una terminal de carga aérea, terminal ferroviaria, un depósito de contenedores o una terminal de carga de transporte por carretera.

DAP Entregada en el lugar convenido

Este es el segundo de los nuevos Incoterms introducidos con la última actualización de 2010. "Entregada en lugar convenido" supone que el vendedor entrega la mercancía una vez sea puesta a disposición del comprador en el lugar convenido, antes de descargarla.

Es muy recomendable que las partes especifiquen el punto de entrega en el lugar de destino convenido, ya que hasta dicho punto los riesgos son asumidos por el vendedor. El vendedor debe realizar un contrato de transporte que se adapte a estos términos, Si el vendedor incurre en costes para la descarga de las mercancías en destino, no podrá trasladarlos al comprador, a no ser que las partes pacten lo contrario.

DAP exige al vendedor despachar la mercancía para su exportación.

FOB Franco a bordo

"Franco a Bordo" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto".

CIF Coste, seguro y flete

"Coste, Seguro y Flete" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. Pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

FAS Franco al costado del buque

"Franco al Costado del Buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

CFR Coste y flete

"Coste y Flete" significa que, al igual que FOB, el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se sitúa a bordo del buque designado por él, en el puerto de embarque convenido**.**

1.2.5 Transporte Internacional

Según el autor (Jerez Riesco, 2011) el transporte internacional supone el desplazamiento de los fabricados o productos físicos o corpóreos, convenientemente envasados y embalados, para que los objetos que se trata de transitar lleguen al lugar de la entrega dentro del plazo acordado y en condiciones de idoneidad según su naturaleza, siguiendo un itinerario destinado desde el lugar de origen hasta el punto de destino, teniendo que recorrer y atravesar la distancia que separa los diferentes lugares geográficos respectivos, lo que conlleva un traslado físico de posición, en distintas coordenadas de espacios temporales, dentro de la cadena de distribución.

En conclusión, lo que hace el transporte internacional es utilizar los medios adecuados para trasladar los productos de un país hacia otro, tomando en cuenta las medidas

necesarias de transporte para llegar al destino final en el tiempo pactado y con la mercancía en las mejores condiciones.

1.2.6 Transporte internacional de mercancías por carreteras

José Luis Jeréz Riesco, en su libro "Comercio Internacional" menciona que el transporte por carreteras es el desplazamiento físico de la mercancía, desde el país de origen (exportador) hasta el mercado exterior (importador), fuera del territorio nacional, puede utilizar como medio de transporte la red de carreteras internacionales, haciendo uso de las infraestructuras viarias convencionales que conectan por superficie a los diferentes países y territorios aduaneros. (Jeréz Riesco, 2011)

Siendo, el transporte terrestre un medio accesible en todas partes y resulta el más económico y útil en los países aledaños, la mercancía se demora en llegar según las condiciones del transporte, el lugar de destino, las condiciones viales y los imprevistos que pueden suceder en cualesquier vía.

1.2.7 Barreras Arancelarias

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Las barreras legales que más se utilizan son las arancelarias y tienen como fin impedir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y/o servicios a un país, dado por medio del establecimiento de derechos a la importación. Cuanto más alto sea el monto de los aranceles de una mercancía, más difícil será que ingresen y compitan contra la producción local en otro país, ya que ese arancel incidirá en los precios de los productos importados; elevándolos, pero pagar impuestos en una importación de materias primas, en muchas ocasiones genera una ventaja para el productor, ya que consigue los materiales justos y necesarios que le ayudan a mejorar su producción y seguir generando un mejor movimiento económico dentro de su país.

1.2.8 Barreras Proteccionistas

Restricciones a las importaciones:

Medidas proteccionistas: Obstáculos al comercio internacional que imponen los gobiernos asignándoles cuotas de importación, boicot, bloqueo y embargo.

- Cuotas de importación: Cantidades máximas de cierto tipo de mercancías que un país ha determinado admisible importar de otro país o región.

- Boicot: Negativa por parte de un país o varios países de comprar o vender cierto tipo de mercancías a otro país con el objeto de presionar para que se realicen concesiones y acciones en el ámbito internacional o interno.

- Bloqueo: Acción política, militar y comercial agresiva que impide a un país relaciones comerciales con otros países en forma unilateral. Ejemplo: el que U.S.A le ha impuesto a Cuba.

Las restricciones a las importaciones protegen a la producción nacional, pero al mismo tiempo el mercado extranjero ofrece artículos de mejor calidad, costo, y variedad, que pueden ayudarnos a comprender que podemos hacer cosas mucho mejores o si conseguimos darle un valor agregado a lo importado seremos más competitivos e innovadores.(Proecuador.gob.ec, 2011)

1.2.9 Formas de pago que se pueden negociar en una importación

Pago Anticipado.- Es cuando el pago de la importación debe hacerse con anterioridad al embarque de la mercancía, es decir el exportador primero recibe el pago y después procede al despacho de la mercancía. No existe la seguridad de que el vendedor le embarque lo solicitado, es decir hay un riesgo para el comprador, por lo que sólo se basa en la confianza que el importador le tenga a su vendedor. Esta clase de pago no se trata de una cobranza directa, sino de una importación directa pre pagada.

A través de cobranzas.- Es cuando el exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que sí le cancelará el valor de su embarque, por lo cual el que corre con el mayor riesgo es el vendedor, estas cobranzas pueden ser:

1. Directa, es decir importador y exportador solamente.
2. A través de un representante del exportador, es decir toda la documentación será canalizada a través de dicho representante del exportador en la ciudad o país del importador.
3. A través de un banco, es decir con una Carta de Crédito irrevocable y confirmada.

A través de carta de crédito irrevocable y confirmado.- La carta de crédito es un instrumento de pago que se utilizan en las operaciones comerciales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones a proveedores y compradores.

El Banco Central del Ecuador, en su calidad de agente financiero del estado, ofrece el servicio de apertura de cartas de crédito para el pago de importaciones de bienes y servicios al sector público, para lo cual cuenta con líneas de crédito otorgadas por bancos corresponsales internacionales de primer orden.
El servicio que se presta abarca la emisión, confirmación, trámite de enmiendas, discrepancias, reembolso y liquidación de la carta de crédito. (Proceso para importar, 2013)

Carta de crédito de importación.- Según el (Art. 1408 del Código de Comercio), Se entiende por crédito documentario el acuerdo mediante el cual, a petición y de conformidad con las instrucciones del cliente, el banco se compromete directamente o por intermedio de un banco corresponsal a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, o a pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos.

La carta de crédito para importación debe de tener los siguientes datos:
* Nombre y dirección del ordenante y beneficiario.
* Monto de la Carta de Crédito.
* Documentos a exigir.
* Fecha de vencimiento de la Carta de Crédito.
* Descripción de la mercancía.

* Tipo de Carta de Crédito (Irrevocable, Confirmada, etc.).
* Tipos de embarques parciales (permitidos o no permitidos).
* Cobertura de Seguros.
* Formas de pago.
* Instrucciones especiales.

Documentos necesarios para girar una Carta de Crédito.
1- Conocimiento de embarque marítimo:
2- Guía aérea.
3- Factura Comercial.
4- Lista de empaque.
5- Certificado de origen.
6- Lista de precios.
7- Certificado de análisis.
8- Certificado de Seguro.

A consignación.- Cuando las condiciones de pago de la negociación internacional se estipulan en función de las cantidades realmente vendidas en el país de destino.

1.3 Proceso para realizar una importación

El proceso para realizar la importación directa de cuero engrasado que se implementara como materia prima en la producción de carteras y mochilas de la empresa Rumipamba, es una guía de pasos que la empresa debe seguir para nacionalizar la mercancía extranjera en el país, de esta manera lo siguiente es:

1.3.1 Requisitos:

Según el autor (Estrada H. 2012), los procedimientos para hacer una importacion cada vez se vuelven menos complicados y cualquier persona natural o juridica los puede realizar guiandose de estos pasos:

1.-Calificarse como importador

En el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Para calificarse como importador se deben seguir los siguientes pasos:

Obtención del RUC (Registro Único De Contribuyentes).-

Las personas naturales o jurídicas deben contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas, tener su actividad económica activa y constar en lista blanca.

- ✓ **Registro en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)**

Un importador debe registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones o su documentación.

Para solicitar las claves de acceso primero se debe enviar electrónicamente la información que requiere el SENAE. Una vez realizado el registro con éxito se debe adjuntar la siguiente documentación.

Persona Natural:

- ✓ Envío de datos generales vía electrónica.
- ✓ Solicitud al SENAE. (Carta original dirigida al jefe de servicio al cliente solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador).
- ✓ Copia de la cedula de ciudadanía
- ✓ Copia del RUC

2.-Conseguir pro forma del vendedor o solicitar una cotización

Una vez que se ha conseguido los nombres y direcciones de las casas distribuidoras o fabricantes del artículo o mercancías, en este caso el cuero natural engrasado; el siguiente paso, es solicitar una factura pro forma o una cotización.

- o **La Factura Pro-Forma**

Una factura pro- forma es una declaración en forma de factura para la entrada de los productos. La factura pro- forma se puede usar para negociar la orden de importación y para presentar la oferta del proveedor. La factura pro-forma transmite al importador y comprador el precio y las condiciones de venta.

Esto puede suceder luego de ya varias compras que la empresa a la que le compremos productos para importar, nos envíen catálogos, listas de promoción, cantidades mínimas y productos que están vendiendo.

3.- Elaboración de la Nota de Pedido

La nota de pedido es una orden o solicitud hecha a un fabricante o proveedor puede tener dos formas en cuanto a su aceptación o preparación:

Aceptación.- es cuando se recibe la factura pro- forma y si se está seguro del contenido y los términos se firma y se envía por la misma vía (fax, e mail, etc.) como pedido formal.

Preparación.- se puede diseñar un documento de acuerdo a las necesidades y requerimientos de la empresa o importador.

4.- Contratar la Póliza de Seguro

El seguro de transporte cubre los riesgos a los cuales la mercadería está expuesta en el curso del viaje a asegurar, las coberturas principales son:

- Libre de avería particular
- Con avería particular
- Todo riesgo

De acuerdo a la ley ecuatoriana, debemos adquirir el seguro de una aseguradora radicada en el país.

Las compañías aseguradoras envían al importador una cotización de seguros de transporte indicando los términos y condiciones entre los cuales constan:

- El objeto del seguro
- Límite máximo por embarque
- Forma de cobertura
- Trayecto
- Vía de transporte
- Embalaje

- El deducible
- Valor

5.- Declaración Aduanera de Importación (DAI)

La Declaración Aduanera de Importación es un documento en donde se recopila información general y específica de todo el proceso que siguen las mercancías importadas, necesarias para su nacionalización y ser almacenadas en el sistema Ecuapass.

Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones.

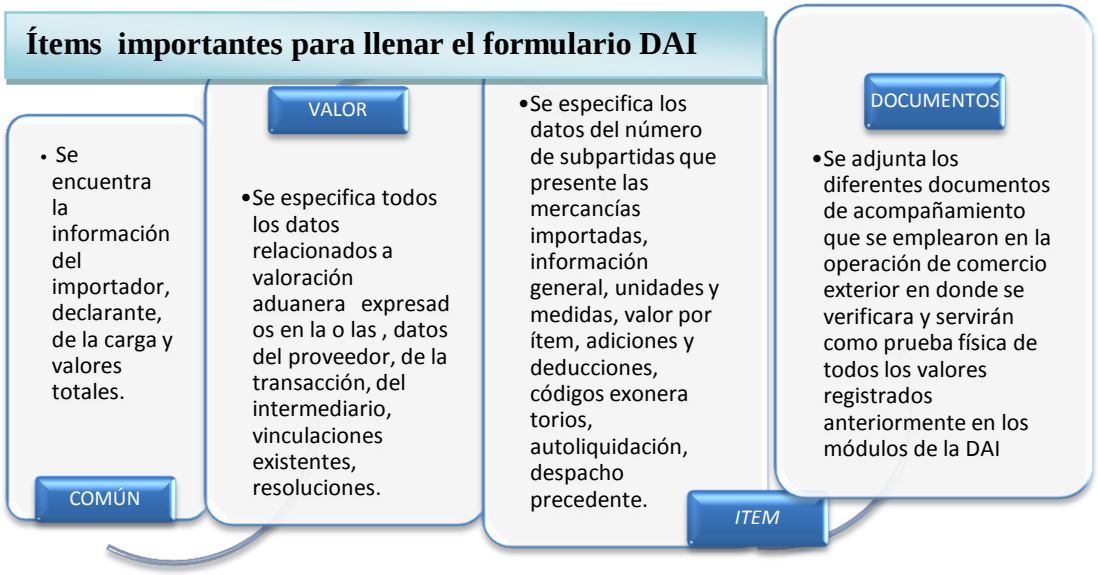
Declarante:

La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas. El Declarante será responsable ante el SENAE por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera. El agente de Aduana será responsable por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera, en relación con la que conste en los documentos de soporte y acompañamiento que a este se le hayan entregado.

1.3.2 Contenido de la Declaración Aduanera de Importación (DAI)

Los datos que se deban consignar en la Declaración Aduanera estarán fijados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador en el formato que determina para el efecto, teniendo en cuenta los requisitos contemplados en los convenios o tratados internacionales de los cuales el Ecuador forme parte.

Tabla Nro.1: Ítems importantes para llenar el formulario DAI



Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: SENAE
Año: 2013

1.3.3 Comprobación

El Departamento de comprobación revisa que esté bien declarada, que la documentación esté acorde con la declaración, con la clasificación arancelaria, con el valor de la mercadería, que tanto el importador como el Agente estén habilitados, y que exista el RUC, es decir, si su Agente es competente al llenar la documentación, si leyó bien y aplicó a conciencia todos los requisitos, este departamento no realiza ninguna observación a su declaración y procede a aceptar la declaración y liquidación de tributos.

1.3.4 Aforo

Aforo y verificación son sinónimos. Aunque hay una sutil diferencia. Cuando se llevó a cabo en el exterior (cuando el valor FOB de la mercadería es superior a $4,000), hablamos de verificación y cuando se lleva a cabo, hablamos de aforo. El aforo es realizado por la Verificadora (la verificadora se determina por sorteo) y es aleatorio. Técnicamente hablando el aforo consiste en la revisión documental y/o física de la mercancía. Del aforo resulta una "fecha de aprobación", la cual es necesaria para, luego, pagar los tributos en el Banco Corresponsal. Existen dos tipos de aforos:

documental y físico.

1.3.5 Aforo físico

Debe realizarse con la presencia de nuestro Agente y la Verificadora. Es la revisión física de la mercadería. Según la Ley, a partir de la fecha de aceptación tenemos 5 días hábiles para presentarnos al aforo físico (de lo contrario, se considerará la mercadería en abandono tácito), y a partir de la fecha de aprobación tenemos 2 días hábiles para pagar los tributos (de lo contrario se considerará la mercadería en abandono tácito). Si nuestra mercadería cae en abandono tácito durante el aforo físico, debe pagarse un interés sobre el capital, calculando el tiempo (en meses): I = T x t% x 1/12 (I = interés, T = tiempo, t% = tasa de interés, 1/12 = meses). No tiene ningún costo

1.3.6 Aforo documental

También es realizado por la Verificadora. Consiste en una verificación sólo en base a que lo declarado coincida con los documentos de acompañamiento del DUI, confirmando que la mercadería esté bien declarada en lo que se relaciona a la clasificación arancelaria y al valor de la mercadería. Según la ley, a partir de la fecha de aprobación tenemos dos días hábiles para pagar los tributos (de lo contrario, se considerará la mercadería en abandono tácito). No tiene ningún costo.

1.3.7 Plazos para la presentación de la declaración

La Declaración Aduanera de Importación podrá ser presentada física o electrónicamente en un periodo no superior a 15 días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta 30 días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

1.3.8 Presentación de la Declaración Aduanera

La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del SENAE.

1.3.9 Documentos de Acompañamiento

Son aquellos de control previo donde deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación, física o electrónicamente, en conjunto con la

Declaración Aduanera, según disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

1.3.10 Documentos de soporte

Estos constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

1).-Documento de transporte

Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras.

2).- Factura Comercial o documento que acredite la transacción comercial

La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas.

La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías.

3).- Certificado de Origen

Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios, tratados internacionales, o normas supranacionales. Su formato y la información estarán de acuerdo a los organismos habilitados en los respectivos convenios.

4).- Documentos que la Dirección General del SENAE

Documentos que la Dirección General del SENAE o el organismo general del comercio exterior competente, será necesario para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente.

- **Póliza de seguros como parte de la Declaración**

El costo por conceptos de seguro de transporte que se declare, aun cuando la póliza no sea presentada, deberá ser el mismo que conste en la póliza de transporte cuando existiere, que cubrirá desde el lugar de entrega hasta el lugar de importación. Sin embargo de ello, dicha póliza no será requerida ni como documento de acompañamiento ni como documento de soporte a la declaración aduanera.

6).- Proceso de nacionalización

El proceso de nacionalización significa lo siguiente:

1.- Presentación de los documentos originales declarados en la DAI

2.- En la Aduana se procede a la revisión de los documentos

3.- Aforo

4.- Liquidación o autorización del pago de tributos

5.- Levante de las mercancías

1.3.11 Agente de Aduana

Es la persona natural o jurídica cuya licencia, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las Mercancías.

El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública en cuanto que la aduana tendrá por cierto que los datos que consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la Declaración Aduanera.

Los agentes de aduana, por tener el carácter de fedatarios de la función pública, y sus auxiliares, estarán sujetos al control de la Autoridad Aduanera.

1.4 Comercio exterior entre Colombia y Ecuador

Colombia, país andino ubicado al norte del Ecuador, es el tercer país más poblado de América del Sur y el cuarto con mayor en superficie. Su economía es considerada una de las más sólidas de la región, superada únicamente por Brasil, México y Argentina en el 2009, según el FMI. En la última década, las políticas fueron enfocadas en el establecimiento de condiciones favorables para la inversión extranjera y la apertura comercial con el resto del mundo.

Las relaciones comerciales de Ecuador y Colombia se sitúan dentro del marco de la zona libre de comercio existente entre los miembros de la Comunidad Andina (CAN), Formada también por Perú y Bolivia.

Como complemento a esta relación se han creado Cámaras Binacionales y organizado en conjunto un sinnúmero de ferias sectoriales internacionales, cuyo objetivo ha sido facilitar e impulsar el desarrollo comercial entre empresas ecuatorianas y colombianas.

El intercambio comercial entre Ecuador y Colombia se ha desarrollado principalmente en industrias como la Automotriz, Productos del mar, Medicamentos, Textiles, y Recursos energéticos, siendo esta ultima la de mayor demanda del nuevo gobierno.

Entre enero y noviembre del 2014, el comercio bilateral entre Ecuador y Colombia se redujo 3% respecto a igual periodo del año previo, según cifras del Banco Central del Ecuador.

Según cifras difundidas por las autoridades colombianas, este país exporta a Ecuador alrededor de 1.900 millones de dólares y le importa 900 millones de dólares al año.

1.4.1 Balanza comercial entre Ecuador y Colombia

La balanza comercial con Colombia ha mantenido históricamente saldos negativos.
En el 2010, junto con la eliminación progresiva de las salvaguardias, las exportaciones repuntaron en 6%, y las importaciones en 26%, considerando el periodo de enero a julio del presente año comparándolo con el mismo periodo del año anterior.

El Ecuador ha exportado 1.170 subpartidas (10 dígitos) hacia Colombia en el año 2012, entre las principales tenemos vehículos con 9.93%, seguido por Café sin tostar o descafeinar con 5.81%. El superávit comercial ha tenido un comportamiento irregular llegando en el 2012 a USD 391,812 miles.
(Balanza Comercial Ecuador-Colombia 2013)

1.5 Métodos de Evaluación Económica del Proyecto

El VAN y la TIR son métodos de evaluación de un proyecto desde el punto de vista financiero.

1.5.1 Método del Valor Actual Neto VAN

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante un periodo de vida útil del proyecto a un cierto tipo de interés (coste del capital), y compararlos con el importe inicial de la inversión. La tasa que se utiliza normalmente es el coste medio ponderado del capital de la empresa que hace la inversión. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y gastos es mayor que cero, hay que considerar la inversión realizada, como atractiva; pues, se están generando beneficios; si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; y, si es menor que cero, el proyecto no es viable.

1.5.2 Método de la Tasa Interna de Retorno TIR

La tasa interna de retorno -TIR- se define como aquella tasa de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda la vida útil, teniendo en cuenta el flujo de caja contemplado para el proyecto. La TIR representa el rendimiento en porcentaje que ofrece el negocio.
Al tener ya el cálculo de la tasa interna de retorno se establece una comparación con la tasa de oportunidad del mercado (T. O.) y así determina si es aceptada o rechazada.
La decisión de llevar adelante el proyecto se tomaría si la tasa obtenida del TIR es mayor a la tasa mínima vigente en el mercado, lo cual está íntimamente relacionado con el concepto de costo de oportunidad.
Para obtener la TIR aplicando el "Flujo de fondos" Ingresos esperados – (Costos más

inversiones)
(Metodos utilizados para analizar la rentabilidad de un proyecto: Eumed libros 2013)

1.6 Materia prima (cuero engrasado)

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final.

La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto. Las empresas comerciales manejan mercancías, son las encargadas de comercializar los productos que las empresas industriales fabrican.

La materia prima debe ser perfectamente identificable y medible, para poder determinar tanto el costo final de producto como su composición.

1.6.1 Piel natural de animales (cuero natural)

Después de haber cumplido el animal su ciclo de vida (bovino), a más de todos los beneficios que brindó con su leche y carne, su piel es una muestra maravillosa de calidad y durabilidad eterna, que queda para apreciación y valoración de quien la vaya a adquirir; todos los animales tienen piel, pero no todas las pieles de animales pueden ser utilizadas y emplearse adecuadamente como materia prima en los diversos artículos que se elaboran, es por esto que elegir una piel natural es una excelente inversión perdurable en calidad, novedad y costos. (Ugarriza, 2009)

1.6.2 Tratamiento del cuero natural Curtido.- Es el procesamiento que convierte la piel de los animales en cuero, que se considera un material estabilizado e imputrescible, consta de cuatro etapas**:**

1. **Limpieza:** se procesan las pieles, eliminando la grasa, carne, pelo;
2. **Curtir:** lixiviar las pieles con cromo, tanino vegetal, alumbre, sales metálicas y formaldehido. Se estabiliza el colágeno de la piel mediante los agentes químicos;

3. **Recurtir:** consiste en la introducción de tintas y aceites para reemplazar los aceites naturales de las pieles;
4. **Acabar:** secar, revestir, sujetar con estacas, pegar y lavar las pieles.

La finalidad del curtido es producir un material duradero que no esté sujeto a la descomposición producido por mecanismos físicos y biológicos.
Para apreciar la piel de los animales como una materia prima utilizada en los diversos artículos, un proceso de curtiembre es necesario ya que se puede evitar su putrefacción y deterioro, además de apreciar la piel de la manera tradicional de cómo todos la conocemos fresca, excelente, única, natural y con un atractivo que dura toda la vida.

1.6.3 Cuero engrasado

Procesamiento del cuero para aumentar su resistencia al agua. Esto repone los aceites naturales que permanecen en el cuero después del proceso de curtido, que se pierden con el uso continuo. Todo el cuero curtido puede recibir tratamiento de grasa, aunque los cueros curtidos con productos naturales, al ser más porosos absorben mejor la grasa. El engrasado frecuente mantiene el cuero flexible, impide que se vuelva quebradizo y alarga sensiblemente su conservación.
El cuero engrasado además de fuerte y resistente es ideal para trabajar; es adaptable a cualquier tratamiento en su costura, siempre que se cuente con la maquinaria necesaria para ello; es elegante y atractivo para los artículos.

La empresa trabaja con este tipo de material, desde hace poco tiempo y le ha resultado un material excelente que se puede combinar con cualquier otro tipo de materia prima para su producción, además que tiene un gran aprecio y valor comercial por los clientes, ya que reconocen que el cuero natural es un material costoso y de larga duración.

1.6.4 Lado flor

Es la superficie exterior de la piel sin pelo o lana y sin epidermis, ya curtida y/o acabada, que corresponde al lado del pelo del animal.
Por lo general se compra toda la flor del cuero natural, es decir toda la parte del dorso

del animal, según el tamaño los piesajes medirán su costo; las pieles se distribuyen en cueros de primera, segunda y tercera calidad dependiendo del tratamiento de la piel, si se encuentra nítido y el color es perfecto es de primera, si el animal ya tiene rasgaduras, el color no es nítido, tiene agujeros también disminuye su valor y se denomina de segunda y tercera, el comprador escoge su piel dependiendo de sus necesidades y presupuesto.

1.6.5 Piesaje

El piesaje es la medida de la piel natural, en lugar de medir sus centímetros miden sus pies y cada pie tiene una medida de 26cm de largo x 26 cm de ancho, de esta manera cada pie tiene su valor, según sea el precio que maneje el distribuidor o vendedor.

1.6.6 Cuero semiterminado o "crust"

Según (Ugarriza, 2009) es el cuero curtido, re curtido, engrasado teñido o no y dispuesto para el acabado.

El cuero engrasado es muy resistente, se adapta a la perfección en los tratamientos de costura para crear artículos; además de ofrecer colores llamativos es un cuero especialmente duro, pero flexible y con un brillo natural, tiene un aroma agradable y es elegante al momento de emplearlo en los artículos esa manera de terminado del cuero se denomina "crust" y para su exportación e importación el arancel lo reconoce con este tipo de especificación.

1.6.7 Partida arancelaria del cuero engrasado

Una partida arancelaria ayuda a identificar cada tipo de mercancía que se desee importar para el pago respectivo de sus tributos y así se contribuye con la economía de un país.

Capitulo de la partida arancelaria.- 41.04

Cueros y pieles curtidos o "crust", de bovino (incluido el de bufalo) incluido el de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparacion.

Sub-partida arancelaria 4104.41.00.00

Plena flor sin dividir, divididos con la flor.

1.7 Empresa otavaleña de artesanías "Rumipamba"

La presencia de los indígenas quichuas en Otavalo tiene un profundo significado e importancia cultural, antropológica y económica, que ha contribuido de manera significativa para el desarrollo y progreso de la ciudad. Su vasta diversidad de tradiciones, manifestaciones culturales, arte, música y otros aspectos innatos, como símbolos de identidad únicos, son referentes muy conocidos y valorados por propios y extraños. La producción y comercialización de sus artesanías es el eje que dinamiza y diversifica la economía en la región.

De acuerdo a estas destrezas y habilidades nació la empresa de artesanías "Rumipamba" en el año 1985, el esfuerzo de una pareja de jóvenes esposos otavaleños, con habilidad para la costura, hiso que empezaran la producción de carteras, mochilas y detalles pequeños para ofertar a los turistas nacionales y extranjeros que visitaban la ciudad. Empezaron vendiendo sus productos en la feria artesanal "Plaza de los Ponchos" la acogida y demanda de sus artesanías fue excelente e inmediata, por lo que decidieron instalar un pequeño negocio en el centro de la ciudad, ampliando aún más su producción y variedad lo que sin darse cuenta pasó a ser una empresa manufacturera artesanal.

La dedicación y esfuerzo se denota en la calidad de sus productos, es así que han logrado fidelidad de la mayoría de sus clientes y por esto su artesanía ha viajado a diversas partes del mundo y a casi todas las ciudades del país. Últimamente, los demás artesanos otavaleños han saturado el mercado de bolsos y carteras, copiando y confeccionando los mismos modelos que tiene "Rumipamba" debido a que las materias primas son de fácil acceso en la ciudad, por ello la mayoría trabaja con los mismos o similares materiales.

Una innovación constante, la búsqueda de nueva materia prima y las capacitaciones sobre sus nuevos proyectos, han caracterizado siempre a la empresa de artesanías "Rumipamba" permitiéndole ser pionera y competitiva en la producción de sus artesanías y el mantenimiento de su empresa. Lo fundamental para la empresa es ofrecer un producto con calidad, una amplia variedad y buenos precios a sus clientes.

Por ello, su interés actual es incrementar su producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero natural engrasado.

Capítulo II

Diagnóstico

2. Antecedentes Diagnósticas

La presente investigación de campo se desarrolló durante las últimas semanas del mes de agosto del 2013, es necesario enfatizar que los instrumentos, técnicas y herramientas de investigación fueron empleadas a los productores-vendedores de cuero engrasado en la ciudad de Ipiales, departamento de Nariño-Colombia, asimismo fue aplicada y recopilada información de los comercializadores-vendedores de cuero engrasado de la ciudad de Cotacachi en Ecuador, por tratarse de los principales ofertantes de este tipo de materia prima (cuero engrasado).

El motivo principal para realizar una importación directa de cuero engrasado y llevarlo a cabo desde Ipiales-Colombia hasta la Ciudad de Otavalo, se origina por la necesidad de incrementar la producción de carteras y mochilas elaboradas con este tipo de materia prima que tiene la empresa de artesanías "Rumipamba".

La empresa "Rumipamba" es una empresa manufacturera que adquiere materias primas y las convierte en producto terminado, su emprendimiento comenzó desde el año 1973, con la confección de chales y sacos, e incursionó totalmente en la producción de mochilas, carteras y artículos pequeños, hace 28 años (1985).

Una de las características principales que destacan a la empresa es buscar materias primas de calidad para aplicarlas a su producción, recientemente están trabajando con cuero engrasado y por la demanda que surgió entre sus clientes, se creó la necesidad de incrementar la producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero natural engrasado, además que desean mejorar la calidad, variedad de colores y obtener un mejor precio del que actualmente obtienen de los proveedores de la ciudad de Cotacachi.

La colaboración de los ofertantes de cuero natural engrasado fue de mucha importancia en la realización de esta investigación de campo, misma que servirá para verificar la oferta de mayor calidad, variedad y precio. Así como también del propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba", quien ejecutará la importación y sus colaboradores que son eje fundamental de la producción.

2.1 Objetivo Diagnóstico

Determinar mediante una investigación del diagnóstico los factores internos y externos con los que opera la empresa de artesanías "Rumipamba".

2.2 Objetivos específicos

- Investigar la oferta de cuero engrasado en el mercado Ipiales –Colombia, Ecuador-Cotacachi.

- Determinar la demanda existente de la empresa de artesanías "Rumipamba" de este tipo de materia prima (cuero engrasado).

- Determinar las características de cuero engrasado que la empresa de artesanías "Rumipamba" necesita.

- Medir la calidad de cuero engrasado con la que trabaja actualmente la empresa.

- Determinar el interés del propietario de ejecutar la importación desde Ipiales-Colombia hasta la ciudad de Otavalo-Ecuador

2.2.1 Variables

- Oferta
- Demanda
- Características
- Calidad
- Procesos de importación

2.2.2 Indicadores:

Variable Oferta

- Productores
- Calidad
- Variedad
- Stock

- Precios de venta

Variable Demanda

- Calidad
- Variedad
- Precio de compra
- Stock

Variable de la Calidad

- Calibre
- Flexibilidad
- Sin rasgaduras
- Coloración
- Tamaño

Variable de las Características

- Calidad
- Variedad
- Costos

Proceso de importación

- Normas
- Reglas
- Procedimientos

2.2.3 Técnicas

- Cuestionario
- Entrevista
- Investigación

2.2.4 Fuente de Información

- Ofertantes

- Recurso Humano
- Recurso Humano- Propietario
- Arancel
- Incoterms
- SENAE (Aduana)
- Banco Central del Ecuador

2.3 MATRIZ DE INVESTIGACIÓN

Tabla Nro. 2: Matriz de Investigación

Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuente de información
Determinar la oferta de cuero engrasado en el mercado Ipiales – Colombia, Ecuador-Cotacachi.	**Oferta**	• Productores • Calidad • Variedad • Stock • Precios de venta	Encuesta	Productores. Comercializadores
Determinar la demanda existente de la empresa de artesanías Rumipamba de este tipo de materia prima (cuero engrasado).	**Demanda**	Calidad Variedad Stock Precio de compra	Encuesta	Productores Vendedores Propietario
Medir la calidad de cuero engrasado con la que trabaja actualmente la empresa.	**Calidad**	Calibre Flexibilidad Sin rasgaduras	Entrevista Observación	Recurso Humano Propietario

		Coloración Tamaño		
Determinar las características de cuero engrasado que la empresa de artesanías "Rumipamba" necesita.	**Características**	• Calidad • Variedad • Costos	Encuesta Entrevista	Recurso humano Propietario Ofertantes
Determinar el interés del propietario de ejecutar la importación desde Ipiales-Colombia hasta la ciudad de Otavalo-Ecuador.	**Procesos de importación**	• Normas • Reglas • Procedimientos	Investigación	SENAE (Aduana) Arancel Banco Central del Ecuador Incoterms Fuentes bibliográficas

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

2.4.- Mecánica operativa

Es un instrumento que constituye una metodología puntual para el desarrollo de la investigación, y que se detalla con los siguientes aspectos:

2.4.1 Población

Para esta investigación se ha tomado en cuenta como primera población a las cinco microempresas dedicadas a la producción y venta de pieles de cuero engrasado que se encuentran en la ciudad de Ipiales, a quienes se les aplicara una encuesta.

Además se ha considerado realizar la misma encuesta a los seis proveedores de cuero engrasado de la ciudad de Cotacachi, estos seis proveedores son una fuente importante de información para tomar en cuenta, ya que actualmente la empresa de artesanías "Rumipamba" se abastece en este mercado.

Se puede mencionar que no todos los proveedores pueden ser únicamente productores o comercializadores, esto se verificará mediante la entrevista. Además los porcentajes en las respuestas de ambos mercados no podrán ser del 100%, debido a que existirán proveedores que posean mayores o menores ventajas en cuanto a calidad, variedad y cantidad en el cuero engrasado que ofertan.

- **Primera encuesta dirigida a:** 5 proveedores en Ipiales-Colombia
- **Segunda encuesta dirigida a:** 6 proveedores en la ciudad de Cotacachi.

Para el tipo de muestra es necesario que exista un número mayor a 100 proveedores, pero los ofertantes de cuero engrasado en los dos mercados llegan solo a 11 proveedores juntos, por lo tanto se tomara en cuenta como población a los 11 proveedores a quienes se aplicará la misma encuesta.

También se realizará entrevistas dirigidas al gerente propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba" y al jefe de producción.

2.5 Información Primaria.

La información primaria recopilará mediante entrevistas, la oferta de la materia prima (cuero natural engrasado). Las entrevistas fueron dirigidas a los productores y proveedores de cuero natural engrasado de la ciudad de Ipiales, perteneciente al Departamento de Nariño en Colombia, y a los proveedores de este mismo material (cuero natural engrasado) en Cotacachi- Ecuador, donde se concentra la mayor parte de productores de materiales hechos a base de cuero natural y comercializadores de este tipo de materia prima en Imbabura, además al propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba", quien está interesado en llevar a cabo la importación directa de esta materia prima (cuero engrasado) para el incremento en su producción de carteras y mochilas, ya que necesita una mejor calidad, variedad y buenos precios de esta materia prima.

La investigación de campo se realizó en Ipiales- Colombia identificando a los productores y vendedores de este tipo de materia prima (cuero natural engrasado), considerando también a los proveedores de este mismo material en Cotacachi-Ecuador.

2.6 Información Secundaria

La información secundaria se complementó con la revisión y análisis de documentos como registros, libros, internet, leyes y reglamentos teóricos; con la finalidad de obtener una visión general y específica de realizar la importación directa de cuero engrasado, desde Ipiales- Colombia para la empresa de artesanías "Rumipamba" de la ciudad de Otavalo.

2.7 Procesamiento de Investigación:

- **Encuestas (Ver Anexo 2)**

Las encuestas han sido elaboradas para conocer las características de los dos mercados ofertantes, con el propósito de recolectar información para delimitar y obtener porcentajes y ventajas de la aplicación del plan de importación, se aplicó las encuestas a los cinco productores- vendedores de cuero engrasado de Ipiales- Colombia, y a los seis comercializadores de cuero engrasado de la ciudad de Cotacachi, por tratarse de quienes con el desempeño de su actividad ofertan la materia prima (cuero engrasado) que requiere la empresa de artesanías de Otavalo "Rumipamba".

- **Entrevistas**

Para esta investigación fue conveniente efectuar entrevistas de carácter personal, una dirigida al propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba", quien es el interesado en ejecutar la importación de este tipo de materia prima (cuero engrasado).

Una segunda entrevista a sus trabajadores quienes brindan una información importante sobre la utilización, distribución y producción del material en las artesanías, todo esto con el propósito de recaudar información de las necesidades y requerimientos que la empresa tiene para realizar la importación directa desde el mercado colombiano.

- **Observación**

La observación fue realizada para verificar la falta de calidad, variedad y disponibilidad de cuero engrasado en la ciudad de Cotacachi, por lo tanto en la empresa de artesanías "Rumipamba" también, ya que actualmente se abastece de este mercado.

2.8 Tabulación y Análisis de la Información

Objetivo de la encuesta:

- ✓ Conocer el mercado ofertante de la ciudad de Cotacachi- Ecuador y de la ciudad de Ipiales- Colombia, para determinar ventajas entre estos mercados.

1. Por favor podría indicarnos si usted es:

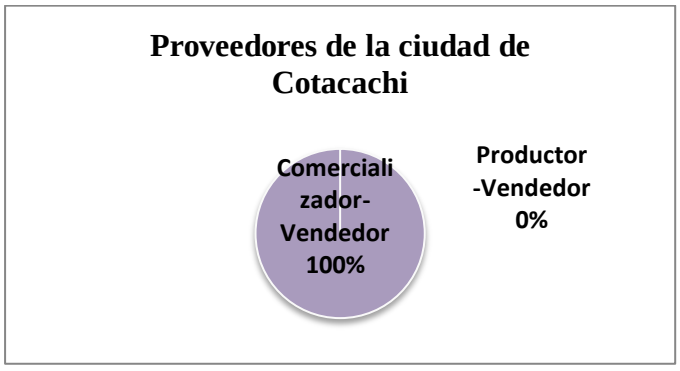
Productor- Vendedor ☐

Comercializador- Vendedor ☐

Tabla Nro.3: Identificación de los proveedores de cuero engrasado en la ciudad de Cotacachi.

Número de entrevistados 6

Proveedores de la ciudad de Cotacachi		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
Productor-Vendedor	0	0%
Comercializador-Vendedor	6	100%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

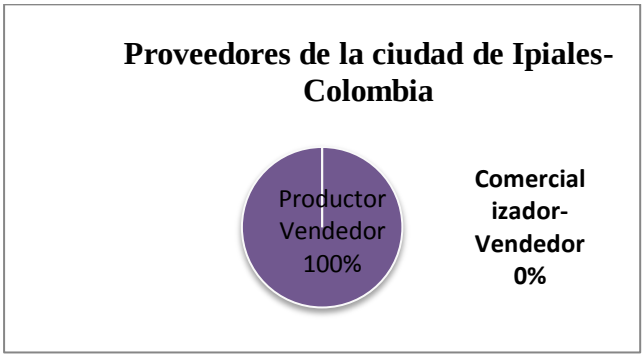
Mediante la entrevista se pudo determinar que en la ciudad de Cotacachi el 100%, o todos los proveedores de cuero engrasado son comercializadores esto quiere decir, que todos los

ofertantes se dedican exclusivamente a vender el cuero engrasado, ya que no existen referencias de producción especializadas en este tipo de piel, en la ciudad de Cotacachi.

Tabla Nro.4: Identificación de los proveedores de cuero engrasado en la Ciudad de Ipiales-Colombia.

Número de entrevistados 5

Proveedores de la ciudad de Ipiales		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
Productor-Vendedor	5	100%
Comercializador-Vendedor	0	0%



Fuente: Proveedores Ipiales- Colombia

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

De acuerdo a los datos obtenidos se puede verificar que en la ciudad de Ipiales-Colombia, el 100% de los proveedores de cuero engrasado son productores, ya que Colombia posee curtiembrerías especializadas para la producción de este y varios tipos de piel natural de animales, y se comercializan por sus mismos productores como son los productores de la ciudad de Ipiales.

2.- ¿Qué tipo de calidad en cuero engrasado es la que usted oferta?

Primera calidad ☐

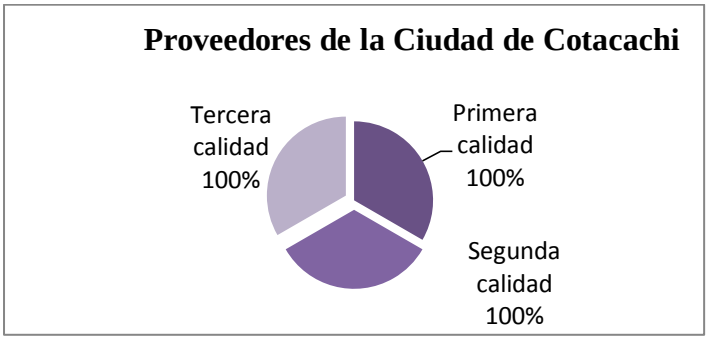
Segunda calidad ☐

Tercera calidad ☐

Tabla Nro.5: Tipos de calidad de cuero engrasado que ofertan los Proveedores de la ciudad de Cotacachi.

Número de entrevistados 6

Proveedores de la Ciudad de Cotacachi		
Tipo de calidad	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
Primera calidad	6	100%
Segunda calidad	6	100%
Tercera calidad	6	100%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

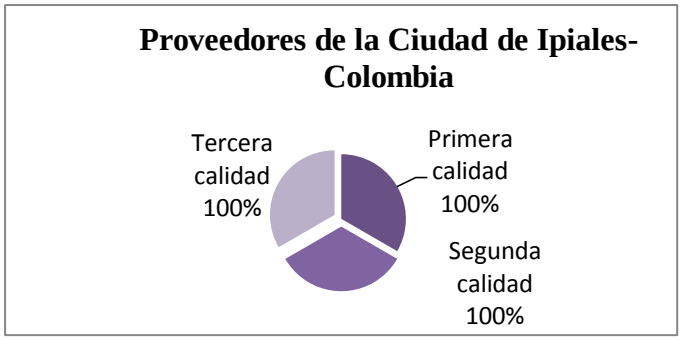
De los datos se pudo analizar, que el 100% de los ofertantes de cuero engrasado en ambos países manejan este tipo de determinante para las pieles: primera, segunda y tercera calidad, ya que desde los mismos proveedores viene la piel diferenciada de esta manera.

La piel de primera calidad es aquella que no presenta rasgaduras, manchas, huecos, el color es más nítido, la segunda calidad disminuye de a poco estas características y la tercera calidad disminuye aún más este tipo de características y de acuerdo a ello también se maneja su costo.

Tabla Nro.6: Tipos de calidad de cuero engrasado que ofertan los Proveedores de la ciudad de Ipiales- Colombia

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales- Colombia		
Tipo de calidad	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
Primera calidad	5	100%
Segunda calidad	5	100%
Tercera calidad	5	100%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

Según manifestaron los productores de Ipiales, a pesar de tener diferenciadas las calidades de las pieles, existe una producción mucho más exclusiva, donde la primera calidad de cuero engrasado a más de no tener rasgaduras, manchas y huecos, posee el calibre, la flexibilidad, la coloración y el tamaño de las pieles adecuadas y en óptimas condiciones, esto de acuerdo a las necesidades de los clientes y únicamente se lo consigue bajo pedido exclusivo a los productores.

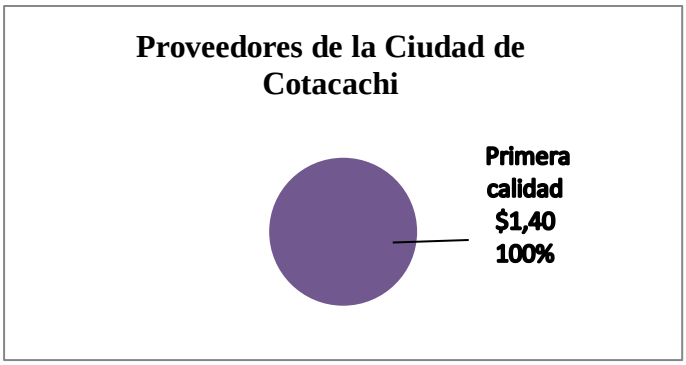
3.- Indique el precio que tiene cada 2,6 decímetros de cuero engrasado de:

Primera calidad $

Tabla Nro.7: Precio por 2,6 decímetros (1 pie) de primera calidad de cuero engrasado que ofertan los Proveedores de la ciudad de Cotacachi

Número de entrevistados 6

Proveedores de la Ciudad de Cotacachi		
Tipo de calidad	**Precio de acuerdo a calidad**	**Porcentaje**
Primera calidad	1,40	100%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

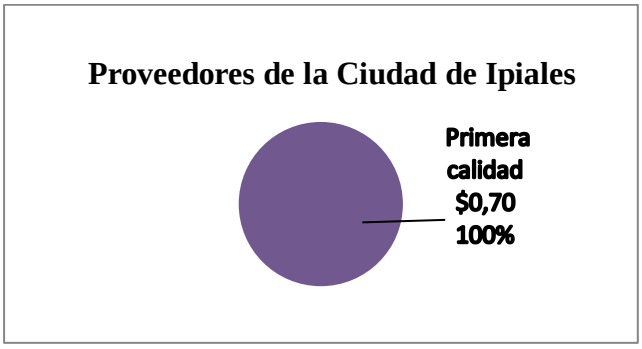
La piel que demanda la empresa es de primera calidad, por lo que el precio es un factor importante a considerar para la importación.

Los 2,6 decímetros que representan 1 pie (determinante para comercializar el cuero engrasado) en la ciudad de Cotacachi el precio de primera calidad sin el calibre, coloración y flexibilidad que necesita la empresa, tiene un valor de USD 1,40 y el 100% de los comerciantes lo venden a este precio.

Tabla Nro.8: Precio por decímetros de primera calidad de cuero engrasado que ofertan los Proveedores de la ciudad de Ipiales-Colombia

Número de entrevistados 5

Proveedores de la ciudad de Ipiales- Colombia		
Tipo de calidad	**Precio de acuerdo a calidad**	**Porcentaje**
Primera calidad	0,70	100%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

En Ipiales, similarmente como precio estándar entre productores el 100% oferta el pie de cuero engrasado de primera calidad en 0,70 ctvs. Pero con la diferencia de que la primera calidad de cuero engrasado posee todas las características que necesita la empresa para su óptima producción.

4.- ¿Cuenta usted con variedad de colores de cuero engrasado de primera calidad?

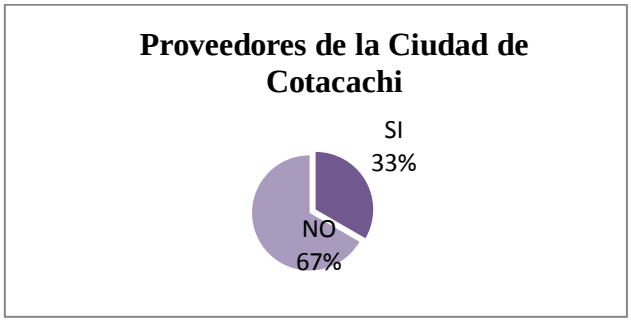
SI ☐

NO ☐

Tabla Nro.9: Disponibilidad de colores de cuero engrasado de primera calidad en la ciudad de Cotacachi

Número de entrevistados 6

Proveedores de la Ciudad de Cotacachi		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
SI	2	33%
NO	4	67%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

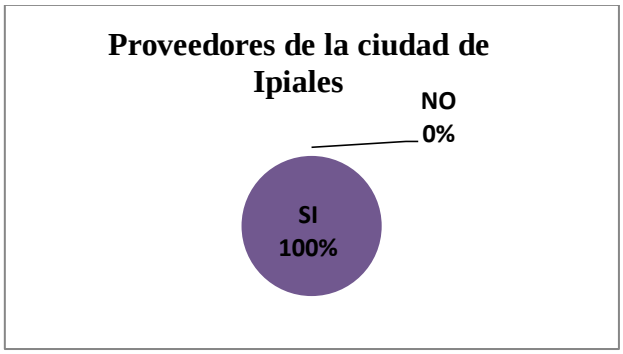
Análisis:

De los datos se pudo determinar que el 67% de los proveedores de cuero engrasado de la ciudad de Cotacachi, adquieren los colores miel y negro para su stock, debido a que son los colores que mayor demanda generan, el 33% de los comercializadores cuentan con otro tipo de colores de cuero engrasado pero en mínimas cantidades.

Tabla Nro.10: Disponibilidad de colores de cuero engrasado de primera calidad en la ciudad de Ipiales

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
SI	5	100%
NO	0	0%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

En Ipiales el 100% de los productores cuentan con una extensa variedad de colores de cuero engrasado, debido al amplio mercado al que se oferta nacional y extranjero.

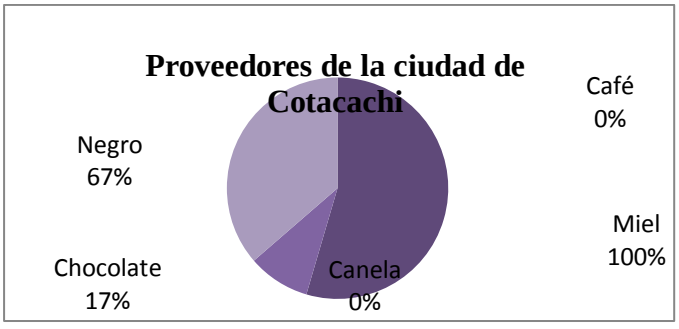
5. ¿Su stock de cuero engrasado cuenta con estos colores?

Miel	☐	Negro	☐
Canela	☐	Café	☐
Chocolate	☐	Otros	☐

Tabla Nro.11: Colores de cuero engrasado que necesita la empresa "Rumipamba"

Número de entrevistados 6

Proveedores de la ciudad de Cotacachi		
Color	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
Miel	6	100%
Canela	0	0%
Chocolate	1	17%
Negro	4	67%
Café	0	0%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

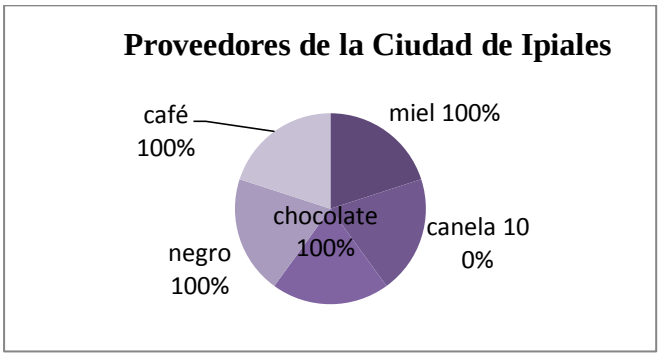
Se puede determinar mediante el análisis de los datos que en la ciudad de Cotacachi los ofertantes cuentan con los colores de cuero engrasado que mayor demanda poseen, como el

color miel que tienen todos los ofertantes lo que representa un 100%; cuatro de ellos tiene el color negro y representa el 67%; uno el color chocolate que representa el 17% y por último ninguno ofrece el color café, el color canela y tampoco otro tipo de color, según manifestaron los comercializadores, no es usual que les pidan más colores, por ello no los adquieren.

Tabla Nro.12: Colores de cuero engrasado que necesita la empresa "Rumipamba"

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Color	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
miel	5	100%
canela	5	100%
chocolate	5	100%
negro	5	100%
café	5	100%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

En Ipiales todos los productores que representan un 100% en cada color, tienen disponible en stock una amplia variedad de colores de cuero engrasado, ya que satisfacen una demanda nacional e internacional.

Los colores mencionados son los de interés de la empresa "Rumipamba" para su producción, además que se considera adquirir varios colores más, pero los más relevantes son estos.

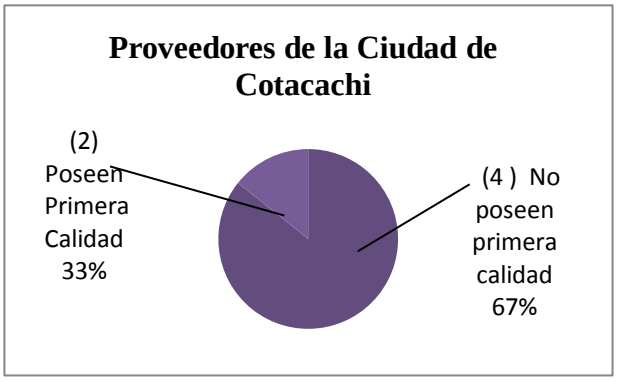
6. Indique las características que posee su producto en cuanto a primera calidad

Calibre 1.8 mm ☐
Flexibilidad ☐
Sin rasgaduras ☐
Color uniforme ☐

Tabla Nro.13: Características en el cuero engrasado de primera calidad que comercializa Cotacachi

Número de entrevistados 6

Proveedores de la Ciudad de Cotacachi		
Características	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
calibre 1,8mm	1	17%
flexibilidad	1	17%
sin rasgaduras	0	0%
color uniforme	0	0%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

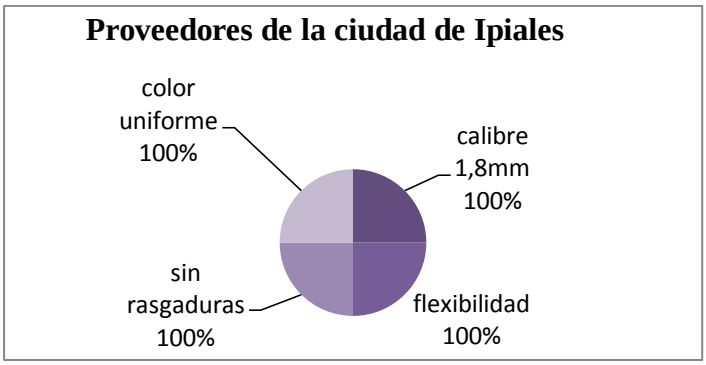
Análisis:

Se pudo determinar mediante los datos que uno de los seis entrevistados que representa un 17%, posee dos de las características adicionales de calidad en el cuero engrasado que la empresa requiere para su producción, pero cabe recalcar que este proveedor se compromete a ofrecer estas dos únicas características bajo pedido especifico y con ciertas condiciones establecidas como un incremento en el precio y un adelanto del pago por las pieles.

Tabla Nro.14: Características en el cuero engrasado de primera calidad que comercializa Ipiales

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Características	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
calibre 1,8mm	5	100%
flexibilidad	5	100%
sin rasgaduras	5	100%
color uniforme	5	100%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

Lo contrario sucede en Ipiales, ya que al ser productores el mercado colombiano está abierto a cualquier tipo de cliente, por ello el 100% de los entrevistados ofrece a sus clientes pieles de primera calidad con el calibre que necesite el cliente, con la flexibilidad adecuada, sin rasgaduras y una coloración más nítida.

Si no se obtiene la mejor calidad en las pieles de cuero engrasado que son la materia prima de la empresa, los productos terminados tampoco ofrecen la mejor calidad a los consumidores.

7. ¿Otorga algún tipo de crédito para facilitar el pago de quien compra su material?

SI ☐

NO ☐

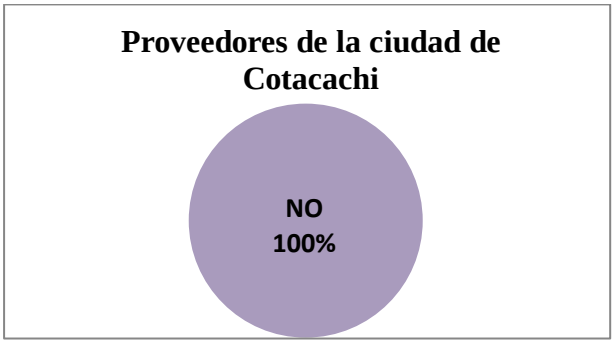
Si lo otorga, cuántos días máximos tiene el cliente para pagar su deuda

15 días 30días 60 días 90 días

Tabla Nro.15: Crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado en Cotacachi

Número de entrevistados 6

Proveedores de la ciudad de Cotacachi		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
SI	0	0%
NO	6	100%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

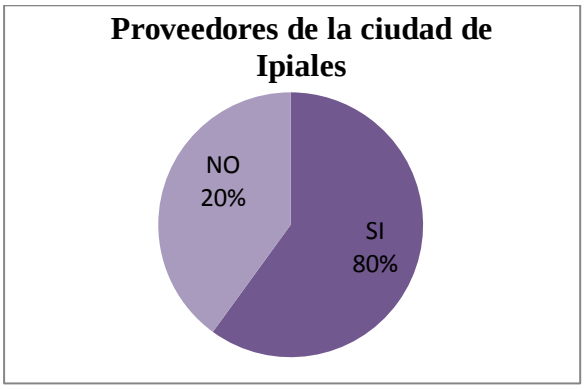
Análisis:

De los ofertantes de cuero engrasado en la ciudad de Cotacachi el 100% no otorgan ningún tipo de crédito en la venta de pieles, ya que consideran que es un producto donde su costo no les permite arriesgarse a otorgar créditos, por ello la empresa debe contar con el capital necesario si desea realizar una compra de un volumen alto en este mercado.

Tabla Nro.16: Crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado en Ipiales

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
SI	4	80%
NO	1	20%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

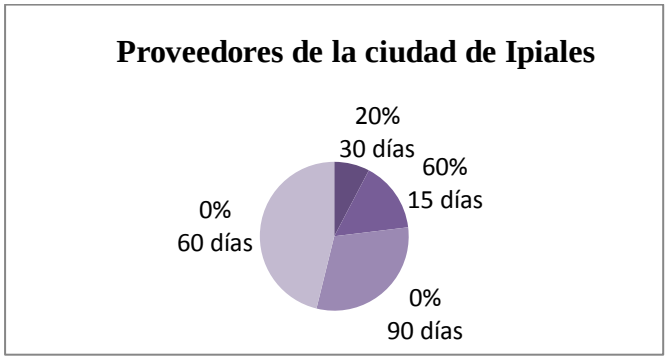
De los datos recopilados a los ofertantes de la ciudad de Ipiales, cuatro de ellos que representan un 80% otorgan créditos a los clientes, exclusivamente cuando son grandes cantidades, debido a que al ser productores mayoristas las ventas grandes ayudan a rotar su stock y su producción. Las facilidades de pago que otorgan con estos créditos pueden ayudar a la empresa si desea adquirir la materia prima (cuero engrasado) y no puede cancelar el total de su compra de inmediato.

Tabla Nro.17: Número de días para un crédito otorgado por los proveedores de cuero engrasado en Ipiales

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Número de días	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
15 días	3	60%

30 días	1	20%
60 días	0	0%
90 días	0	0%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

Esta pregunta no fue necesaria para los proveedores de la ciudad de Cotacachi, debido a que ninguno ofrece algún tipo de crédito.

En la ciudad de Ipiales-Colombia a pesar de ser un país extranjero que corre riesgos al ofrecer un tipo de crédito, consideran necesario el riesgo para complacer a sus clientes y les ofrecen créditos para facilitar el pago, sin embargo uno de los cinco entrevistados no ofrece ningún tipo de crédito; tres de los cinco entrevistados que representan un 60% lo otorgan por 15 días calendario y uno que representa el 20% lo otorga hasta por 30 días calendario, esto lo hacen con el 50% del pago en efectivo y el otro 50% otorgan el crédito con respaldo de algún tipo de documento legal.

Lo que representa una ayuda para la empresa en caso de no contar con el capital suficiente para el pago total de su materia prima.

8. ¿Si se adquieren cantidades mayores a las normales, aplica algún tipo de descuento?

SI ☐

NO ☐

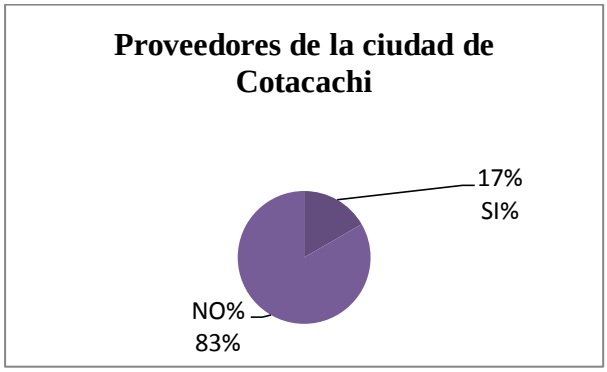
De ser así, podría por favor indicarnos qué valor o que porcentaje de descuento usted otorga.

5% 10% 15% 20% más…

Tabla Nro.18: Descuento otorgado por los proveedores de Cotacachi en la compra de decímetros de cuero engrasado

Número de entrevistados 6

Proveedores de la Ciudad de Cotacachi		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
SI	1	17%
NO	5	83%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

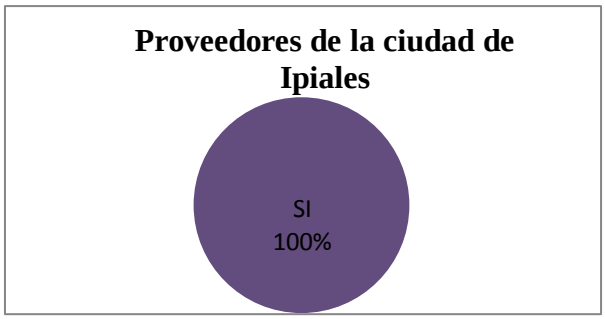
En la ciudad de Cotacachi los ofertantes de cuero natural engrasado no manejan descuentos en las pieles, sin embargo uno de ellos que representa el 17% del total de entrevistados, otorga descuentos del 5% por el total de la compra cuando son más de 500 pies.

Lo que hace que sea un proveedor al que la mayoría de clientes visita para la adquisición del cuero engrasado.

Tabla Nro.19: Descuento otorgado por los proveedores de Ipiales en la compra de decímetros de cuero engrasado

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
SI	5	100%
NO	0	0%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

En Ipiales todos los ofertantes de cuero engrasado que representan el 100%, sí otorgan descuentos a sus clientes, ya que al ser productores y muy competitivos entre sí, la manera de ganarse un cliente es ofreciéndole mejor atención y mejores precios, por eso todos ofrecen algún tipo de descuento para los clientes, estos descuentos van desde el 5% del precio por pie y de los 1000 pies en adelante, por ello el precio para la empresa de artesanías "Rumipamba" ya cuenta con el respectivo descuento.

9. ¿Cuál es el Stock que posee para ventas de cuero engrasado en un mes?

De 1 a 50 pieles ☐

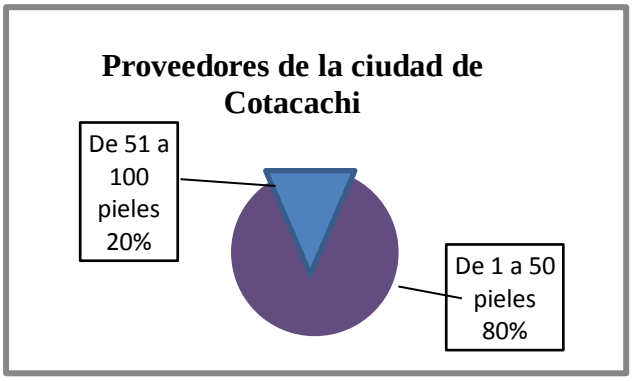
De 100 a 150 pieles ☐

De 200 en adelante ☐

Tabla Nro.20: Cantidad de pieles que los proveedores de Cotacachi poseen en stock para un mes

Número de entrevistados 6

Proveedores de la Ciudad de Cotacachi		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
De 1 a 50 pieles	4	80%
De 51 a 100 pieles	2	20%
De 101 a 200 pieles	0	0%
De 201 en adelante	0	0%



Fuente: Proveedores Cotacachi

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

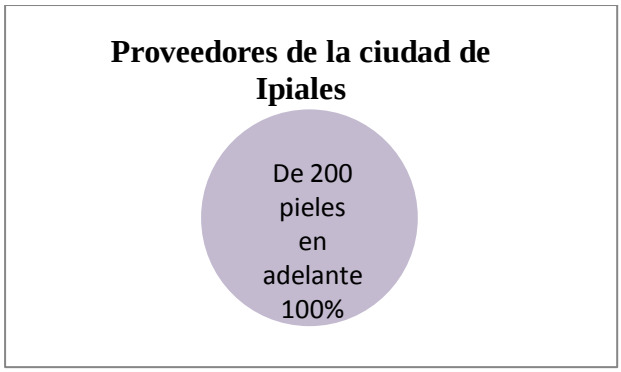
Se puede determinar mediante los datos que el 80% de los ofertantes de Cotacachi cuentan con un stock de hasta 50 pieles de cuero engrasado para un mes de ventas, y el 20% restante hasta 100 pieles, esto debido a la inversión que representa el material y porque se abastecen también de otro tipo de pieles para complementar su stock.

Tabla Nro.21: Cantidad de pieles que los proveedores de Ipiales poseen en stock para un mes

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
De 1 a 50 pieles	0	0%
De 51 a 100 pieles	0	0%

De 101 a 200 pieles	0	0%
De 201 en adelante	5	100%



Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

En Ipiales por ser productores de este tipo de materia prima (cuero engrasado), el 100% de los ofertantes sobrepasan su stock de 200 pieles mensuales, ya que la variedad de colores y categorías de las pieles como son primera, segunda, tercera calidad y su demanda nacional e internacional hacen que su stock cuente con más de 200 pieles mensuales en stock.

10. ¿Cuál es la capacidad de su producción de cuero engrasado en un mes?

De 1 a 100 pieles ☐
De 101 a 200 pieles ☐
De 201 a 1000 pieles ☐
De 1001 en adelante ☐

Tabla Nro.22: Cantidad de pieles que se producen en un mes en la ciudad de Ipiales-Colombia

Número de entrevistados 5

Proveedores de la Ciudad de Ipiales		
Opción	**Número de Proveedores**	**Porcentaje**
De 1 a 100 pieles	0	0%
De 101 a 200 pieles	0	0%

De 201 a 1000 pieles	0	0%
De 1001 en adelante	5	100%

Fuente: Proveedores Ipiales

Elaborado por: Tarina Muenala

Año: 2013

Análisis:

En Cotacachi no existe producción de cuero engrasado el 100% de los ofertantes son únicamente comercializadores.

En Ipiales el 100% de los productores cuentan con una producción de 1000 pieles de cuero engrasado en adelante, porque la mayoría trabaja con la maquinaria apropiada para este nivel de producción, además que el mercado ofertante lo exige y Colombia es cuna de las mejores curtiembrerías de cuero natural engrasado, por ello se expanden a un mercado tanto nacional como internacional.

2.9 Entrevista al propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba"

Entrevista realizada al propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba" con sus respectivas respuestas

1. **¿Ha tenido experiencia en la confección con cuero engrasado?**

   Hace dos años empecé a producir algunos artículos como mochilas y carteras con cuero engrasado.

2. **¿Dónde ha adquirido el cuero engrasado?**

Siempre lo hemos comprado en Cotacachi que es el mercado ofertante más cercano y donde tienen este tipo de materia prima (cuero engrasado).

3. **¿Se ha sentido satisfecho con el cuero engrasado que compra en Ecuador?**
   No totalmente a pesar que siempre lo hemos adquirido de buena calidad, porque trabajamos con calidad en nuestros productos para los clientes, pero a veces los decímetros que nosotros conocemos por pies no son los correctos y el precio es elevado

4. **¿Usted cree que la implementación de cuero engrasado en su producción dará buenos resultados?**
   Sí, porque es un producto natural y les gusta a los clientes además que nos conocen por brindarles una buena calidad en todos nuestros productos.

5. **¿Qué desea obtener del cuero engrasado, si lo implementa a su producción?**

   Necesito que me brinde primero calidad, que exista variedad de colores y que se reduzcan los costos para que nuestros artículos tengan mayor acogida y una salida más rápida.

6. **Ha tenido experiencia en importar algún tipo de materia prima**

   No, nunca hemos importado solo adquirimos los insumos dentro del país, pero si llevamos a cabo la importación queremos que sea de acuerdo a lo establecido en las leyes del Ecuador para no tener ningún problema con el país.

7. **¿Qué cantidad de cuero engrasado demanda mensualmente?**

   Por el momento nuestra demanda mensual va a ser de 3000 pies mensuales, esto nos daría unos 7800 decímetros de cuero engrasado.

8. **Qué tipos de colores demanda de cuero engrasado**

   Los colores que más les gusta a los clientes son el color miel, chocolate, canela, café y negro, que son colores que mayores ventas generan para mi empresa, estos colores los he adquirido en Ipiales en pequeñas cantidades como muestras para mi

producción, ya que en la ciudad de Cotacachi no hay mucha variedad de colores para elegir.

9. Se ha presentado algún tipo de problema en la producción con cuero engrasado que usted ha realizado

Claro al principio la costura y el corte era difícil ya que se desperdiciaba la materia prima y la inversión es alta, por esto los precios de los productos se incrementaban, pero corrigiendo los problemas en la costura y tomando técnica en el corte se pudo disminuir un porcentaje del precio pero no de los desperdicios.

10. Qué tipo de calibre usted demanda

El calibre que utilizamos en la costura es generalmente de 1.8 para las carteras y para las mochilas.

11. En relación al producto como influye el costo del cuero al costo final

Es más costosa la materia prima (cuero engrasado), pero nosotros también trabajamos con otro tipo de materiales para complementar el producto terminado, así equilibramos el precio del artículo, para que salga más rápido y no se quede en stock por precios altos, es decir lo que buscamos es vender al por mayor.

12. ¿La demanda de sus productos elaborados con cuero engrasado presentan un crecimiento en el mercado del 1 al 10 (1 =baja; 10 =alta)

Sí, está creciendo la demanda puede ser un 6, estos pocos años en los que he implementado los modelos de carteras y mochilas, el resultado ha sido bastante bueno.

14. ¿Qué tipo de clientes generalmente adquieren sus productos?

Clientes nacionales y extranjeros, nuestra artesanía está en varias partes de Ecuador y en algunos países del extranjero, además nos ayuda que nuestro local está cerca de la Plaza de los Ponchos, ya que así más clientes vienen a visitarnos.

15. ¿Estaría dispuesto a realizar gestiones para importar cuero engrasado desde Ipiales- Colombia si esto representaría una ventaja para la empresa

Sí, lo que busco es mejorar mi producción y expandir mi mercado y si puedo conseguir una mejor calidad y que venga de los mismos productores mi materia prima, es bueno para "Rumipamba".

Análisis:

En conclusión, se puede mencionar que el propietario de la empresa de artesanías "Rumipamba" busca una mejor calidad, variedad de colores y mejores precios en los decímetros de cuero engrasado que necesita para implementar en su producción, lo que ya ha comprobado existente en el mercado colombiano, pero en pequeñas cantidades, por lo que su interés es obtener estas características que satisfaga sus necesidades para una mayor producción y conocer cómo realizar una importación directa de esta materia prima.

2.10 ***Entrevista al jefe de producción de la empresa de artesanías "Rumipamba"***

1.- Ha tenido problemas con la calidad de cuero engrasado que trabaja la empresa.

Sí, al principio porque no teníamos conocimiento de la costura ni del corte, y se desperdiciaba mucho material, y hoy porque algunos colores de la piel presentan más manchas, huecos y rasgaduras que no se pueden utilizar.

2.- El tiempo que usted utiliza en los artículos de cuero engrasado es mayor a los otros artículos que confecciona la empresa

Sí, es más trabajoso y detallado trabajar con cuero engrasado, se depende bastante de las maquinarias para tratarlo y moldearlo a la costura, pero ya tenemos conocimiento de lo que debemos hacer y hemos mejorado la producción y los tiempos.

3.- Cree usted que existe gran desperdicio de cuero engrasado con el que se trabaja actualmente.

Sí, el desperdicio es notorio aunque se utilizan hasta los retazos pequeños para adornar las mochilas, pero aun así se desperdicia, ya que los huecos, machones, rasgaduras y el color que no es nítido se arrojan a la basura, lo que no pasa con los otros materiales que utilizamos para la costura.

4.- El calibre que utiliza es el apropiado para la confección

No, el calibre es bastante grueso para adaptarlo a la costura y para cortar los moldes de las carteras y mochilas, por lo que utilizamos maquinaria y tratamos de utilizarla de la mejor manera para que la piel no se desperdicie mucho.

5.- Es más factible utilizar tamaños pequeños o grandes de piel para los artículos que usted confecciona

Es preferible utilizar pieles grandes y de buena calidad, para poder aprovechar el cortado y que salgan todos los moldes de la mejor manera y de los tamaños que necesitamos.

Análisis:

Se demuestra mediante la entrevista que la calidad es la mejor opción que la empresa puede adquirir en sus materias primas, así no existen desperdicios innecesarios, los productos son mucho mejores para adaptarlos a los modelos necesarios y su procedimiento de corte y costura resulta óptimo para la mano de obra.

2.10 Análisis FODA

Para esta investigación se realizó un análisis de la empresa "Rumipamba" que nos permite examinar la interacción entre las características particulares de la empresa y el entorno de su competencia.

La primera parte del análisis es la parte interna de la empresa fortalezas y oportunidades de las que se tiene un debido control y las cuales pueden mejorarse. En segunda instancia se analiza la parte externa que permite observar las debilidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar la empresa en el ámbito social, empresarial y económico, productos sustitutos y proveedores; estas variables no se pueden controlar con facilidad, pero tener un conocimiento de ellas nos ayuda a emprender mayores acciones tanto proactivas como reactivas y nos ayuda a reducir riesgos.

2.11.1 FODA

Tabla Nro. 23: FODA

ANALISIS INTERNO	
FORTALEZAS	**DEBILIDADES**
Capital para realizar la importación	Calibre inapropiado
Personal capacitado	Poca variedad de colores en la materia prima
Creatividad de los productos	Materia prima con rasgaduras y huecos
Subprocesos organizados	Precios altos de la materia prima
ANALISIS EXTERNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Mejor calidad en el mercado colombiano	Inflación
Precios competitivos.	Competencia
Mayor variedad de colores en el mercado colombiano.	Cambios en las preferencias del consumidor.
Amplio stock de cuero engrasado en Ipiales.	Cambios de políticas gubernamentales de importación.

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"
Año: 2013

2.11.2 Cruces estratégicos FODA

Tabla Nro. 24: Cruces estratégicos FODA

PUNTUACIÓN INSIDENCIAS O IMPACTOS
0 Ninguna
1 Baja
2 Media
3 Alta
4 Muy alta

Tabla Nro. 25: Cruce estratégico Fortalezas-Oportunidades

Fortalezas Oportunidades	Capital para realizar la importación	Personal capacitado	Creatividad de los productos	Subprocesos organizados	**TOTAL**
Mejor calidad en el mercado colombiano	4	4	4	4	**16**
Precios competitivos.	4	4	3	4	**15**
Mayor variedad de colores en el mercado colombiano.	3	4	4	4	**15**
Amplio stock de cuero engrasado en el mercado colombiano.	4	4	3	4	**15**
TOTAL	**15**	**16**	**14**	**16**	

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Año: 2013

FO

Capital para realizar la importación. Mejor calidad de cuero engrasado en el mercado colombiano.

El mercado colombiano presenta una mejor calidad de cuero engrasado para los clientes, ya que en este mercado sí existe una categorización apropiada del cuero natural y el de primera calidad es la mejor piel que ellos pueden ofrecer, la empresa de artesanías Rumipamba para su producción mensual con esta materia prima, establece un capital necesario para adquirirla, por ello ya ha fijado la cantidad de pies que demandara y el capital para pagarlo.

Personal capacitado. Costo de la materia prima inferior en el mercado colombiano.

El impacto que surgirá de tener un personal capacitado y que el costo de la materia prima sea inferior en el mercado colombiano beneficia a la empresa, porque ayuda a reducir costos y se puede adquirir una mayor cantidad de pies, por el mismo precio que pagaba en el mercado nacional, el personal capacitado y los precios menores de la materia prima le ayudan a ser más competitiva con su producto.

Creatividad de los productos. Mayor variedad de colores en el mercado colombiano.
Para los propietarios de la empresa de artesanías Rumipamba es muy importante innovar y crear nuevos productos, porque esto les ayuda a mantener a sus clientes totalmente satisfechos, ya que ellos demandan continuamente nuevos y mejores productos. Por otra parte la variedad de colores que posee el mercado colombiano hace que la importación se torne más atractiva para la empresa, ya que esto no existe en Cotacachi, y una variedad de colores será una nueva tendencia que mejorara su producción.

Subprocesos organizados. Amplio stock de cuero engrasado en el mercado colombiano
Tener personal capacitado que ayude a la empresa a contar con los subprocesos organizados es una ventaja que aprovecha diariamente la empresa, siempre ha trabajado duro buscando la perfección en sus productos y ahora cosecha esa exigencia; el amplio stock de cuero engrasado con el que cuenta el mercado colombiano y la calidad que maneja beneficiaran los subprocesos de la empresa aún más.

Tabla Nro. 26: Cruce estratégico Fortalezas-Amenazas

Fortalezas Amenazas	Capital para realizar la importación	Personal capacitado	Creatividad de los productos	Subprocesos organizados	**TOTAL**
Inflación.	3	4	4	4	**15**
Competencia	2	4	4	3	**13**
Cambios en las preferencias del consumidor.	2	2	2	2	**8**
Cambios de políticas gubernamentales de importación.	2	3	2	2	**9**
TOTAL	**9**	**13**	**12**	**10**	

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías “Rumipamba”

Año: 2013

FA

Capital para realizar la importación. Inflación.

Es una gran ventaja para la empresa contar un capital que le permita realizar la importación de la materia prima que desea adquirir para su producción, porque los productos elaborados con cuero engrasado tienen una buena demanda, así que ellos mismos brindan el capital necesario a la empresa para invertir en su compra; por otro lado la inestabilidad de ambos países como la inflación pueden afectar las relaciones comerciales que se generen entre ambos, perjudicando la producción de la empresa y las ventas de los productores colombianos, porque afectaría directamente a los costos de la materia prima.

Personal capacitado. Competencia

Los propietarios de la empresa Rumipamba decidieron hacer una inversión que les ayudará a comprar este tipo de materia prima (cuero engrasado), porque en los pocos productos que han implementado esta materia prima existió una buena demanda y el personal con el que cuentan está muy comprometido con los productos que elabora la empresa lo que hace que se torne una producción mucha más eficiente y efectiva, pero la competencia que existe puede afectar a "Rumipamba", ya que la copia de los modelos y materiales que utiliza la empresa siempre han sido inmediatos, porque los productos artesanales de la empresa no son patentados y el mercado artesanal ofrece siempre menores precios que la empresa, lo que afecta sus ventas.

Creatividad de los productos. Cambios en las preferencias del consumidor

La creatividad que la empresa "Rumipamba" pone en sus productos siempre la ha destacado, ya que al ser gente muy emprendedora busca innovar constantemente y ofrecer algo nuevo a sus clientes. Lo que puede afectar al incremento de su producción con cuero engrasado es el cambio de preferencias en el consumidor, este puede preferir otro tipo de productos que no tengan cuero engrasado o que sean más baratos; los colores que la empresa desea implementar pueden no ser del agrado de sus clientes, o alguna otra característica que pueda detener la producción de la empresa, por esto la empresa debe tener cuidado en elegir sus colores y diseños para que sean apropiados para los consumidores.

Subprocesos organizados. Cambios de políticas gubernamentales de importación

Contar con un personal capacitado para la producción es una gran ventaja, ya que la empresa mediante esto garantiza subprocesos organizados que le permiten ser eficiente, sin embargo los cambios en las políticas gubernamentales de importación pueden afectar las relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia y no podría realizarse la importación, lo que afecta la obtención de una mejor calidad, variedad y menores precios con los que cuenta el mercado colombiano.

Tabla Nro. 27: Cruce estratégico Debilidades –Oportunidades

Debilidad Oportunidad	Calibre inapropiado	Poca variedad de colores en la materia prima	Materia prima con rasgaduras y huecos	Precios altos de la materia prima	**TOTAL**
Mejor calidad en el mercado colombiano	2	3	3	1	**9**
Precios competitivos	1	3	3	2	**9**
Mayor variedad de colores en el mercado colombiano.	2	3	3	1	**9**
Amplio stock de cuero engrasado en el mercado colombiano.	2	3	2	2	**10**
TOTAL	**7**	**12**	**11**	**5**	

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Año: 2013

DO

Calibre inapropiado. Mejor calidad en el mercado colombiano.

La mejor calidad es lo que necesita la empresa para evitar desperdicios y que su producto sea el mejor para los clientes, el calibre que ofrece el mercado nacional ha hecho que la empresa necesite adquirir maquinaria para su reducción lo que le genera gastos y más tiempo en la producción, esto se evita con el calibre apropiado que es más industrializado y lo ofrece el mercado colombiano.

Poca variedad de colores en la materia prima. Precios competitivos

La falta de colores de este tipo de materia prima en el mercado nacional, ha hecho que la empresa no varíe su producción de gamas y que sus clientes si le han solicitado, pero por la falta de esto la empresa no lo ha aplicado a su producción, sin embargo los precios que tiene el mercado otavaleño en productos hechos a base de cuero natural serán una ventaja competitiva para la empresa, porque con la importación a más de un menor costo, obtendrá una materia prima de excelente calidad y variedad para sus clientes.

Materia prima con rasgaduras y huecos. Mayor variedad de colores en el mercado colombiano.

La demanda de cuero engrasado que tiene la empresa le ha causado desperdicios, mayor tiempo en la producción y un precio más alto de sus productos, porque las rasgaduras y huecos que presenta hacen que esto suceda, por ello se desea con la importación reducir estos inconvenientes. La variedad de colores y los diseños que se puede hacer con la materia prima del mercado colombiano le permitirá tener una óptima producción y mejores diseños y colores.

Precios altos de la materia prima. Amplio stock de cuero engrasado en el mercado colombiano

Los productos naturales, como las pieles de los animales, son considerados de mayor valor por su procedencia natural y la exclusividad que brindan, por ello el precio también es elevado considerando el origen del que proviene; el amplio stock de cuero engrasado que tiene el mercado colombiano hace que la empresa pueda elegir los tipos de piel más grande y de mejor calidad para aplicarlos a su producción, contando con un precio inferior de la piel porque proviene desde sus productores y se evita la intermediación del mercado nacional, que a pesar de que el cuero tiene un costo elevado la intermediación lo eleva aún más.

Tabla Nro. 28: Cruce estratégico Debilidades –Amenazas

Debilidad Amenazas	Calibre inapropiado	Poca variedad de colores en la materia prima	Materia prima con rasgaduras y huecos	Precios altos de la materia prima	**TOTAL**

Inflación.	2	3	3	1	**9**
Competencia	2	3	3	1	**9**
Cambios en las preferencias del consumidor.	3	3	4	1	**11**
Cambios de políticas gubernamentales de importación.	4	2	3	1	**10**
TOTAL	**11**	**11**	**13**	**4**	

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Año: 2013

DA

Calibre inapropiado. **Inflación**

El cuero engrasado por su naturaleza tiene un calibre grueso, para un productor que no utiliza este tipo de calibre resulta un paso adicional en su producción, porque necesita adquirir maquinaria para eliminar el grosor, los comercializadores de la ciudad de Cotacachi se abastecen de pieles con estos calibres, pero para la empresa Rumipamba resulta un procedimiento adicional en su producción; el mercado colombiano ofrece una mejor industrialización del cuero evitando este paso a la empresa. La inflación puede afectar la importación de este tipo de materia prima, ya que el país protege a la producción nacional y trata de disminuir las importaciones, esto se varía reflejado en los precios de la materia prima y de los productos terminados.

Poca variedad de colores en la materia prima. Competencia

La escasa variedad de colores que se encuentra en la ciudad de Cotacachi, ha limitado la demanda de la empresa, de ser necesario se acogería en adquirir únicamente los colores que mayor demanda posean, pero por solicitud de sus propios clientes la empresa desea variar los colores en sus productos, que le brindara una ventaja ante sus competidores ya que la variedad de colores en productos elaborados con cuero engrasado no es muy común.

Materia prima con rasgaduras y huecos. Cambios en las preferencias del consumidor.
La materia prima que la empresa adquiere en la ciudad de Cotacachi presenta rasgaduras y huecos a pesar de ser de primera calidad, por ello la empresa desea obtener una materia prima que presente una mejor calidad en absoluto, para adaptar el producto a complacer los gustos y preferencias de sus consumidores evitando el cambio de sus preferencias.

Precios altos de la materia prima. Cambios de políticas gubernamentales de importación
El producto por ser de origen animal y por tener un tratamiento artesanal es netamente un producto con mayor precio, pero por ser distinguido y por la acogida que ha tenido entre los clientes de la empresa se hace lo necesario para trabajar con este tipo de materia prima; los cambios en las políticas gubernamentales de importación podrían afectar las relaciones comerciales entre la empresa y los productores colombianos si las importaciones se vuelven cada vez más complejas la empresa no podría arriesgarse a la importación de cuero engrasado.

Tabla Nro. 29: Cruce estratégico

FO FORTALEZA - OPORTUNIDAD	FA FORTALEZA AMENAZA
F01 Capital para realizar la importación. Mejor calidad en el mercado colombiano	**FA1** Capital para realizar la importación. Inflación.
F02 Personal capacitado. El costo de la materia prima es inferior en el mercado colombiano.	**FA2** Personal capacitado. Competencia
F03 Creatividad de los productos. Mayor variedad de colores en el mercado colombiano.	**F03** Creatividad de los productos. Cambios en las preferencias del consumidor.
F04 Subprocesos organizados. Permanente producción de cuero engrasado.	**F04** Subprocesos organizados. Cambios de políticas gubernamentales de importación

DO DEBILIDAD - OPORTUNIDAD	DA DEBILIDAD - AMENAZA
DO1 Calibre inapropiado. Mejor calidad en el mercado colombiano. **DO2** Poca variedad de colores en la materia prima. El costo de la materia prima es inferior en el mercado colombiano. **DO3** Materia prima con rasgaduras y huecos. Mayor variedad de colores en el mercado Ipiales. **D04** Precios altos de la materia prima. Permanente producción de cuero engrasado.	**DA1** Calibre inapropiado. Inflación. **DA2** Poca variedad de colores en la materia prima. Competencia. **DA3** Materia prima con rasgaduras y huecos. Cambios en las preferencias del consumidor. **DA4** Precios altos de la materia prima. Cambios de políticas gubernamentales de importación

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Año: 2013

2.11 Identificación del Problema Diagnóstico

- Se pudo determinar con las entrevistas y encuestas realizadas a los proveedores, al gerente de la empresa "Rumipamba" y al jefe de producción que las características del cuero engrasado son mejores en el mercado colombiano, empezando desde su calidad que es de primera y mayoritariamente mejor de la que oferta el mercado nacional, ya que posee el calibre que la empresa necesita, sin esto la empresa tiene que adquirir maquinaria para calibrar las pieles y emplea otro paso adicional a su producción, además si la piel presenta un calibre apropiado la flexibilidad forma parte de esta, las pieles de primera calidad que se adquieren bajo pedido exclusivo no tienen rasgaduras y su coloración es nítida.

- El precio es otro factor importante para considerar en los mercados ofertantes ya que el mercado colombiano en las pieles de primera calidad le brinda a la empresa un ahorro distintivamente inferior al ofertado en el mercado nacional, 0,70 ctvs. Por cada pie frente a 1,40 USD por cada pie en la ciudad de Cotacachi, donde por ser intermediarios comercializan este tipo de materia prima al doble del precio y no la calidad que la empresa necesita.

- La variedad de colores que ofrece el mercado colombiano también es mejor para la empresa "Rumipamba", ya que la innovación en sus productos empezará con la aplicación de nuevos colores. Ipiales presenta una amplia gama de colores porque tiene demanda de cuero natural engrasado tanto nacional como internacional a países como Ecuador y su producción le permite mantener un amplio stock de colores en la piel natural.

- Por lo mencionado anteriormente se pudo determinar con argumentos que es necesario hacer la importación, porque le permitirá a la empresa ser más competitiva, incrementar sus ventas y tener una mayor participación en el mercado, gracias a la calidad, variedad y precios más baratos en este tipo de materia prima (cuero engrasado) que no existe en Ecuador.

2.12 Conclusiones del Problema Diagnóstico

- Para esta investigación se ha tomado en cuenta a los productores- vendedores de cuero engrasado de la ciudad de Ipiales- Colombia, según la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), el Departamento de Nariño tiene una producción de 19.000 pieles mensuales; en la participación total de producción para Colombia aporta con el 7,09%; en lo que se refiere a la participación por número de curtiembres con un 9, 64%; posee 64 microempresas dedicadas a la producción y venta de pieles, de las cuales cinco se encuentran en la ciudad de Ipiales.

Además se ha considerado entrevistar a los comercializadores- vendedores de cuero engrasado en la ciudad de Cotacachi, según la Asamblea de Unidad Cantonal de Cotacachi, de los 87 locales que trabajan con artículos de cuero en la ciudad, quienes se dedican exclusivamente a la venta de cuero engrasado son seis proveedores.

- Mediante la investigación se pudo determinar que el mercado colombiano es también proveedor para el mercado nacional por ser productor de la materia prima (cuero engrasado) y los seis ofertantes de la ciudad de Cotacachi se abastecen de esta materia prima.

- Mediante el análisis de la entrevista se pudo determinar que la cantidad mensual que la empresa demanda es de 7.800 decímetros de cuero engrasado, con pieles que contengan de 180 decímetros de largo y ancho, en adelante; las pieles grandes ayudan a la producción en una empresa, porque se adaptan mejor a cualquier tipo de modelo de carteras o mochilas y no permiten limitarse en la creación de nuevos diseños.

- La calidad con la que actualmente trabaja la empresa le brinda desperdicios por las rasgaduras, huecos, decoloración y no son flexibles por el calibre desigual que presentan, además las pieles pequeñas que adquiere en el mercado nacional limitan la producción de nuevos modelos, ya que los moldes no pueden adaptarse. A más que la designación de los comercializadores en cuanto a calidad no son exactas, ya que ellos designan la calidad según su beneficio, las mejores pieles tienen un mayor costo, pueden ser de primera o segunda calidad, esto según la observación que se pudo hacer en la ciudad de Cotacachi.

  Por ello, si la empresa se abastece directamente de los productores no tendría inconvenientes en elegir las mejores características de la piel de primera calidad.

- Se pudo comprobar que las características en las pieles de cuero engrasado que necesita la empresa como: primera calidad, un calibre de 1,8 mm de ancho, sin rasgaduras, colores nítidos, un amplio stock de colores y cantidad, tamaños más grandes y menores costos son mejores en el mercado colombiano, debido a la producción existente de la materia prima.

- Mediante la entrevista al propietario de la empresa de artesanías “Rumipamba” se pudo determinar que no tiene conocimiento suficiente para realizar una importación, pero que está muy interesado en conocer el proceso que debe seguir para poder importar la materia prima (cuero engrasado) desde Ipiales- Colombia hasta la ciudad de Otavalo, que le permitirá incrementar y mejorar su producción de carteras y mochilas.

- Por lo anteriormente señalado, se puede concluir que es factible realizar la investigación de importación, ya que el mercado colombiano ofrece las mejores características en la materia prima, es productor especializado en este tipo de piel, la ciudad de Ipiales está a unas pocas horas de la ciudad de Otavalo. El interés del propietario es conseguir la mejor calidad para sus artesanías, por lo que necesita importar de inmediato la materia prima con la que va a realizar su siguiente producción.

Capítulo III:

Descripción del proceso de investigación y presentación de resultados

3.1 Introducción al Capítulo

La empresa de artesanías "Rumipamba" es una empresa manufacturera en la producción de carteras y mochilas, que adquiere materias primas en la ciudad de Otavalo y Cotacachi, lleva ya 28 años de trayectoria en la comercialización a nivel nacional e internacional de estos productos, para lo cual cuenta con un local que se encuentra ubicado en la calle Sucre 11-03 y Cristóbal Colón de la ciudad de Otavalo. El esfuerzo, la constancia y dedicación que brindan día tras día una pareja de esposos otavaleños han hecho de "Rumipamba" una empresa fuerte, de armonía y tradición familiar.

El interés de la empresa es incrementar su competitividad mediante la producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero natural engrasado, para lo cual demanda que la materia prima principal que es el "cuero engrasado" tenga una excelente calidad para evitar los desperdicios actuales, contar con una amplia variedad de colores y un precio menor al que ofrece el mercado nacional.

El cuero engrasado que en la actualidad adquiere la empresa proviene de los ofertantes de la ciudad de Cotacachi, quienes también adquieren el cuero engrasado mediante importación, porque en el Ecuador no existe una buena producción de cuero engrasado debido a que el sitio para la crianza del ganado (jorobado) no es el adecuado y su piel resulta muy lastimada por una serie de factores como insectos y herramientas que se utilizan en su crianza. Colombia, además de ser el país más cercano a Ecuador aporta alrededor del 30 por ciento del cuero que ingresa al país, y posee curtiembrerías de cuero engrasado donde los productores ofrecen una excelente calidad, variedad y un precio menor.

El interés de la empresa "Rumipamba" es adquirir la materia prima en Colombia en la ciudad de Ipiales, porque existen productores que comercializan la piel en sus propios locales, lo que permitiría contar directamente con una materia prima de mejor calidad, variedad y a un precio menor y brindar mayor calidad en sus propios productos para tener una mejor competitividad en el mercado.

En este capítulo se desarrolla la logística de las importaciones que será una guía para la importación, porque mediante la ejecución de esta se podrá realizar una importación legal cumpliendo con todas las normas, leyes y reglamentos exigidos para importar el cuero engrasado desde Ipiales- Colombia hasta la ciudad de Otavalo en Ecuador.

Una importación de materia prima, en muchas ocasiones no disminuye de manera significativa los costos de un producto final, pero sí se puede adquirir o exigir mayor calidad, variedad y stock suficiente sobre todo si proviene de los productores.

3.2 Justificación de la Propuesta:

El siguiente "Plan de ejecución para la importación de cuero engrasado desde Ipiales-Colombia hacia la empresa de artesanías "Rumipamba" ubicada en el cantón Otavalo", se justifica por la demanda existente de 3000 pies bimensuales que tiene la empresa "Rumipamba" y por la necesidad de incrementar la producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero natural engrasado de óptima calidad.

La empresa necesita conseguir la mejor calidad de este tipo de piel, variedad de colores y un costo menor del que ofrece el mercado nacional, lo cual generaría en sus productos un buen precio y una buena calidad para que sus clientes se sientan totalmente satisfechos.

La artesanía en sí es valorada y cotizada por ser un producto hecho a mano, aún más si esta es elaborada por productores otavaleños con materiales naturales y de calidad distintivos para cualquier cliente como es el cuero natural. En los últimos meses la empresa ha tenido pedidos de productos elaborados con cuero engrasado que no ha podido cumplir a sus clientes por lo que la empresa "Rumipamba" desea incrementar su producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero engrasado, para lo cual debe conocer los procesos de importación que le ayudaran al acceso adecuado de la materia prima que demanda.

Para realizar este tipo de importaciones existe el Acuerdo de Cartagena que incluye a países como: Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia en una Comunidad Andina de Naciones (CAN), que posee ventajas como: la complementación de un país con otro, se cubren las necesidades no satisfechas de cada uno, se adquiriere tecnología, variedad, precios más baratos, productos no existentes, etc. Las importaciones entre bloques hace que se reduzcan aranceles y la desaduanización se realiza de una manera ágil y sencilla siguiendo los pasos

correctos de una importación, de esta manera Colombia y Ecuador mantienen relaciones comerciales que los beneficia mutuamente y la empresa otavaleña puede beneficiarse con la importación de esta materia prima que le ayudara en su nueva producción con un material como el cuero engrasado que no se produce en Ecuador de una manera adecuada.

3.3 Factibilidad de Aplicación:

El proyecto es factible porque la importación de cuero engrasado que se va a realizar desde Ipiales- Colombia garantizará a la empresa mejorar su producción en cuanto a calidad, cantidad y costo lo que le permitirá ubicarse entre las mejores manufactureras existentes en el norte del país.

Consecuentemente, la empresa de artesanías "Rumipamba" se tornara más competitiva en cuanto a calidad, variedad y costo en los productos, porque la adquisición de cuero engrasado vendrá directamente del productor de Ipiales-Colombia lo que le ayudará a satisfacer a sus clientes de acuerdo a las demandas existentes.

La materia prima que se adquiere en la ciudad de Cotacachi tiene desventajas ante las que oferta el mercado colombiano: en stock, calidad, precio y variedad lo que hace que la empresa "Rumipamba" demande de un plan de ejecución para realizar la importación.

Uno de los aspectos importantes que se debe tomar en cuenta en una importación es si existe algún tipo de convenio entre los países participantes, en nuestro caso el Ecuador forma parte de la CAN (Comunidad Andina de Naciones) y cuenta con una unión aduanera con Bolivia, Colombia y Perú. Entre los principales objetivos comerciales de la CAN destacan la creación de una zona de libre comercio y de una unión aduanera estos aspectos permiten que la importación de esta materia prima sea factible para realizarse.

El conocimiento que la empresa tiene sobre importaciones es limitado, y mediante el estudio investigativo de este plan de importación se les brindara una clara visión del proceso a seguir para realizar compras de cuero engrasado desde Ipiales- Colombia y hacerlas llegar hasta Otavalo- Ecuador. Las herramientas tecnológicas con las que contamos en la actualidad nos facilitan la relación y el comercio entre países, por lo que realizar una importación no es un proceso complejo y es muy factible que mediante esta investigación se estimule a la empresa a ejecutarlo continuamente.

La importación se realizará acogiéndose a todos los reglamentos ecuatorianos que sean necesarios. Los costos que impliquen hacer posible la importación serán cubiertos en su totalidad por la empresa los cuales se verán reflejados en su producción de carteras y mochilas encaminadas a satisfacer su necesidad de una materia prima de calidad, variedad de colores, stock suficiente y buenos precios.

3.4 Aspectos del Micro entorno de la (empresa o mercado)

El micro entorno es también conocido como el entorno especifico que engloba el conjunto de factores internos controlables para la empresa son fuerzas internas que la empresa puede controlar si la afectan.

3.4.1 La empresa

La empresa de artesanías "Rumipamba" es una empresa manufacturera ubicada en la ciudad de Otavalo hace ya 28 años, su principal desempeño es la confección de mochilas y carteras con diseños nativos de la ciudad. Los productos de "Rumipamba" son elaborados artesanalmente cuidando siempre sus estándares de calidad.

3.4.2 Proveedores

Para su normal funcionamiento, las empresas necesitan múltiples productos y de distintos tipos, ya sea para incorporarlos a los procesos productivos y de comercialización o para realizar otras actividades de negocio con ellos.

Los proveedores actuales de cuero engrasado de la empresa "Rumipamba" se encuentran en la ciudad de Cotacachi, el lugar más cercano a Otavalo y el único de la provincia que comercializa esta materia prima. Los seis comercializadores se enfocan particularmente a la venta de cuero engrasado y de los cuales la empresa ha adquirido la materia prima que necesita para elaborar sus productos.

Estos proveedores son: ECUACUEROS, ENCUEROS, COTACUEROS, CUEROS COTACACHI, IMPORTACIONES SAAVEDRA, TODO EN CUEROS.

3.4.3 Canal de distribución

El canal de distribución para un producto es la ruta tomada por la propiedad de las mercancías a medida que estas se mueven del productor al consumidor final. Un canal

siempre incluye tanto al productor como al consumidor final del producto, así como al intermediario.

La empresa "Rumipamba" maneja un canal de distribución mayorista y minorista, de sus productos debido a que la rotación de estos lo requiere.

3.4.3.1 Mayorista:

Es el comerciante que no vende directamente al consumidor final, sino que produce, compra o contrata artículos para vender al minorista, quien luego vende al consumidor. Como su nombre indica, mayorista es un comerciante que vende al por mayor.

La empresa "Rumipamba" cuenta con clientes nacionales y extranjeros que demandan productos elaborados con cuero natural engrasado y con los cuales maneja un canal de distribución como mayorista, ya que adquieren grandes cantidades para también acceder a un precio inferior, de esta manera el producto llega al consumidor final por medio del comerciante intermediario.

Los clientes nacionales con los que se maneja este tipo de distribución son de las ciudades de: Cuenca, Quito, Ambato y Galápagos; los extranjeros de países como: Estados Unidos, Inglaterra, Canadá y Chile, mercados potenciales para la empresa "Rumipamba" segmentados por los comerciantes mayoristas.

3.4.3.2 Minorista:

Es el comerciante que vende directamente a los consumidores finales. Como su nombre indica, minorista es un comerciante que vende al por menor, un minorista compra a un mayorista o a un fabricante para vender directamente al público.

La empresa "Rumipamba" cuenta con un canal de distribución minorista, ya que al ser una empresa productora también le interesa estar a disposición del consumidor final, por ello ofrece sus productos a todo tipo de clientes en su local comercial ubicado en las calles Sucre 11-03 y Cristóbal Colon de la ciudad de Otavalo, cerca de la "Plaza de los Ponchos".

3.4.4 Tipo de clientes

Los clientes comerciales se definen en cuanto a su conducta o personalidad, de los cuales la empresa "Rumipamba" cuenta con:

3.4.4.1 Clientes permanentes:

Buscan una atención personalizada, tienen una sensación de pertenencia y de fraternidad, son considerados si el negocio no va bien y les gustaría poder enterarse de esos lugares donde no tienen acceso, son colaborativos, ayudan a los vendedores nuevos, son pacientes.

La empresa "Rumipamba" cuenta con este tipo de clientes que desde años atrás prefieren su artesanía por la calidad, variedad y el stock que mantiene en sus productos, además por la calidez en la atención que reciben, ya que los dueños de la empresa los hacen sentir como parte de su familia, una familia corporativa que tiene presente que el cliente es el eje fundamental de su empresa.

3.4.4.2 Clientes eventuales:

Son clientes que no frecuentan muy a menudo la empresa.

Los clientes eventuales que tiene la empresa "Rumipamba" son aquellos que la visitan únicamente por temporadas, puede ser una vez por mes o año, todo depende de la decisión que tome el cliente, pero a pesar de que su visita sea eventual siempre regresan a "Rumipamba" por los productos que ofrece, los materiales que utiliza, la atención que ofrece, etc. Es decir, la empresa siempre busca satisfacer al cliente de cualquier manera para que su retorno sea inmediato.

3.4.5 Competencia

El entorno competitivo está formado por el conjunto de empresas que tratan de satisfacer la misma necesidad o grupo de necesidades de los consumidores a los que se dirige la empresa.

La empresa "Rumipamba" compite en su entorno con varios productores artesanales que ofertan los mismos o similares productos y que también buscan satisfacer las mismas necesidades de los clientes, pero tiene definida a su competencia directa e indirecta.

3.4.5.1 Competencia directa:

Son todos aquellos negocios que venden un producto igual o casi igual al de una empresa y que lo venden en el mismo mercado en el que se encuentra, es decir, buscan a los mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo.

Los competidores directos y que satisfacen las necesidades del mismo mercado de la empresa "Rumipamba" son: Tejidos "Daquilema" y "Textiles Kaypi", quienes a más de

ofrecer artículos similares a los de "Rumipamba" se dedican a la venta de telas. A pesar de que no llevan años en el mercado estas empresas con sus productos y la venta de telas se han convertido en competidores directos para la empresa de artesanías "Rumipamba".

3.4.5.2 Competencia indirecta:

La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en el mercado y clientes de la empresa, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos substitutos.

La competencia indirecta que tiene la empresa "Rumipamba" son todas las tiendas de Ropa Americana que se encuentran en la ciudad, ya que los clientes muchas veces prefieren los artículos americanos más que los productos nacionales, por ello la competencia que afecta indirectamente a la empresa son los productos americanos de buena calidad.

3.4 Aspectos de Macro entorno de la (empresa o del mercado)

El macro entorno consiste en fuerzas externas las cuales no puede controlar una empresa, si afectan a la empresa se desconoce si el impacto que causara será positivo o negativo.

3.5.1 Fuerzas demográficas.-

Las fuerzas demográficas unen a los mercados debido a que existen diversos factores similares que pueden desarrollarse para su complementariedad.

La relación entre países como Colombia y Ecuador demográficamente es positiva, ya que ambos son de una misma cultura y la comunicación fluye sin ningún impedimento, además se trabaja directamente entre artesanos productores y la cercanía hace que Ipiales sea el mejor mercado productor para comprar la materia prima que necesita la empresa.

3.5.2 Fuerzas económicas.-

Las fuerzas económicas se refieren a la naturaleza y a la dirección de la economía en la cual el negocio funciona. Los factores económicos tienen un enorme impacto en las firmas del negocio y en su desarrollo.

Los constantes cambios en el valor de la moneda del mercado colombiano y la inflación hacen que el valor del cuero engrasado pueda subir o bajar de repente, por lo que al comprar con pesos colombianos la estabilidad de la moneda sería una gran inquietud para la empresa,

porque no conocería con exactitud qué cantidad puede adquirir en ese momento y cuando comprar.

3.5.3 Fuerzas naturales.-

Las fuerzas naturales son parte de una economía, ya que a pesar de no ser predecibles vienen de la naturaleza y afectan cualquier tipo de negociación que se pueda realizar.

Los deslaves de montañas que existen en Colombia y que perjudican la circulación por carreteras, pueden afectar la traída de la materia prima, ya que el vecino país es montañoso y el clima hace que las montañas puedan caer encima de las carreteras e incluso de quien circula por ellas, su limpieza siempre corta el paso para los circulantes, lo que sería una pérdida de tiempo, sin previo aviso. Además la contaminación que produce el teñido y preparación del cuero afecta al medio ambiente, por lo que se puede impedir su producción y restringir su importación.

3.5.4 Fuerzas Políticas.-

Las fuerzas políticas son, desde el punto de vista de los estudios de la Sociedad política y sus Instituciones, todas aquellas formaciones sociales que tienden a establecer, mantener o transformar el orden jurídico fundamental en lo relativo a la organización y ejercicio del poder, según una interpretación ideológica de la sociedad.

Los desacuerdos de los productores con el Gobierno colombiano, hacen que se generen paros nacionales, por lo que se pierde tiempo y dinero que afectan al comercio de ambos países, ya que se cierran las carreteras y con ello la circulación de cualquier medio, esto perjudicaría cualquier tipo de negociación que sea estable con el vecino país.

3.5 Descripción y Aplicación de la Propuesta:

La elaboración del plan de ejecución para la importación de cuero engrasado desde Ipiales-Colombia hacia la empresa de artesanías “Rumipamba” ubicada en el Cantón Otavalo, es una guía para cumplir con las reglas, normas y procedimientos que permitan adquirir la materia prima (cuero engrasado) de una manera ordenada desde Ipiales-Colombia a Ecuador.

Plan De Ejecución Para La Importación De Cuero Engrasado Desde Ipiales-Colombia Hacia La Empresa De Artesanías "Rumipamba" Ubicada En El Cantón Otavalo

Fase I.- Descripción de la empresa y producto

- Antecedentes de la empresa "Rumipamba"
- Direccionamiento estratégico
- Estructura organizacional
- Descripción de la logística de aprovisionamiento del producto

Fase II.- Análisis del mercado

- Aspectos cualitativos del mercado meta
- Aspectos cuantitativos del mercado meta
- Comercio Exterior y Acuerdos Comerciales
- Sistema de distribución del producto
- Análisis de la competencia

Fase III.- Aspectos operacionales

- Objetivo General
- Objetivos Específicos
- Mix del marketing
- Logística de las importaciones

Fase IV: Análisis financiero

- Información
- Recursos y/o inversión requerida
- VAN-TIR

3.5.1 Fase I.-Descripción de la empresa y el producto:

3.6.1.1 Antecedentes de la empresa

La empresa de artesanías "Rumipamba" es una empresa manufacturera de la ciudad de Otavalo que se constituyó como tal desde el año 1985, ha incursionado en la producción de carteras y mochilas con diseños nativos, desde entonces, legalmente es considerada persona natural para el pago de sus impuestos, no tiene calificación artesanal puesto que no se siguió el respectivo curso, sus materias primas varían constantemente para innovar su producción que se enfoca al mercado nacional e internacional.

3.6.1.2 Direccionamiento estratégico

Las organizaciones para crecer, generar utilidades y permanecer en el mercado deben tener muy en claro hacia dónde van, lo que les llevara a proyectarse un futuro con metas a cumplir.

La empresa de artesanías "Rumipamba" tiene objetivos, metas y aspiraciones que desea cumplir para desarrollar un crecimiento continuo de su emprendimiento. El incremento de su producción de carteras y mochilas con cuero engrasado le brindará un paso adelante y es una de sus metas por cumplir.

Las estrategias que puede aprovechar la empresa son:

- La ubicación en la que se encuentra, ya que las calles Sucre y Cristóbal Colón son las más transitadas de la ciudad por los turistas nacionales y extranjeros.
- Producción artesanal debido a que los turistas valoran y reconocen al mercado otavaleño por sus artesanías y siempre visitan la ciudad para comprar estas artesanías.
- Materia prima de la más alta calidad la empresa siempre se ha destacado por brindar un producto con los mejores estándares de calidad, esto hace que también demande de materias primas de calidad, lo que le destaca de los demás artesanos que confeccionan sus productos con menores calidades y resultan más baratos, pero no garantizan una excelente calidad como los productos de la empresa "Rumipamba".

- Productos sin defectos al adquirir materias primas de calidad y ser una empresa perfeccionista que cuida los mínimos detalles en su costura, la empresa presenta productos sin defectos para sus clientes lo que hace que ellos se sientan más satisfechos con los productos de la empresa.

Misión.- Somos una empresa otavaleña que fortalece la industria artesanal, creando carteras y mochilas con diseños nativos, donde implementamos estándares óptimos de calidad e innovación constante.

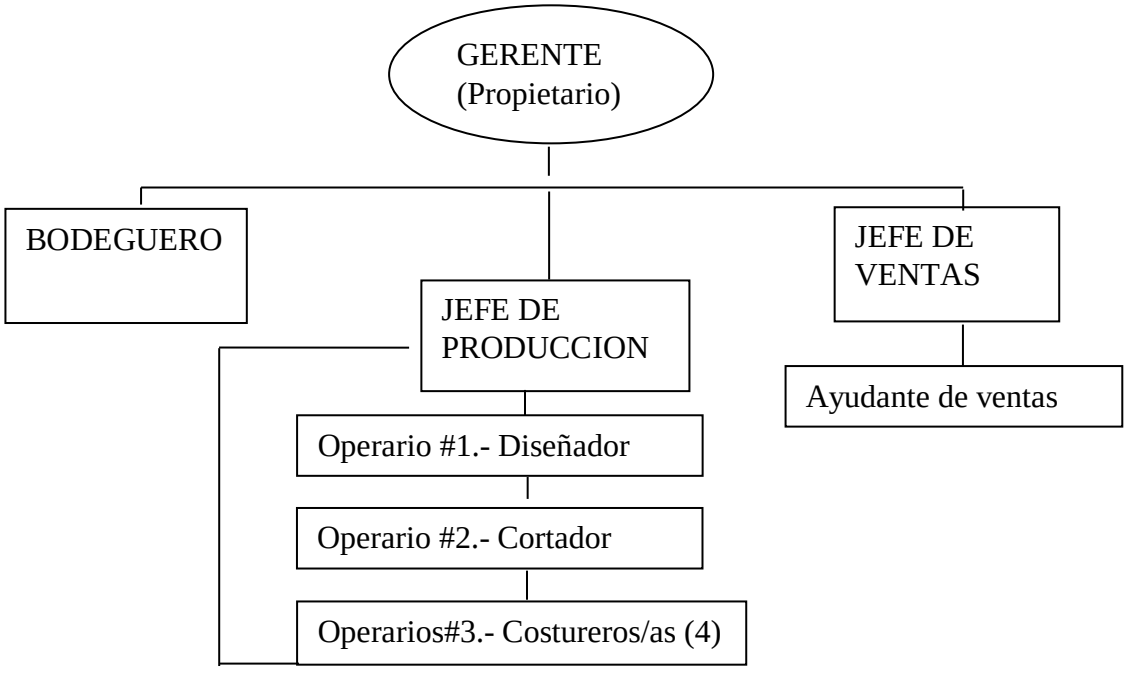
(Elaborado por: Tarina Muenala)

Visión.- Nuestro enfoque principal es ser una empresa artesanal representativa de los otavaleños, reconocidos por el mercado nacional e internacional, resaltando la calidad en nuestras artesanías y el prestigio de nuestro nombre.

(Elaborado por: Tarina Muenala)

3.6.1.3 Estructura organizacional

Gráfico Nro. 1: Estructura organizacional



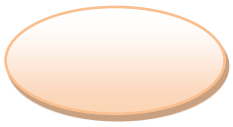
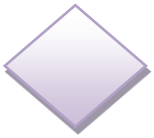
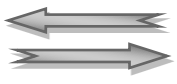
Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"
Año: 2013

3.6.1.4 Descripción de la Logística de Aprovisionamiento del Producto

Para una mejor comprensión de la descripción y aplicación de la propuesta se ha utilizado los diagramas de flujos que simplifican la comprensión de los procesos que debe seguir la empresa en su proceso de aprovisionamiento de la materia prima.

Gráfico Nro. 2: Simbología del diagrama de flujos

Un diagrama de flujos es una representación gráfica de un proceso. Cada paso del proceso es representado por un símbolo diferente que contiene una breve descripción de la etapa de proceso. Los símbolos gráficos del flujo del proceso están unidos entre sí con flechas que indican la dirección de flujo del proceso.

Símbolo	Significado
	**Terminal.-** Representa el inicio o final del diagrama de flujos.
	Entrada y salida.- Representa los datos de entrada y salida.
	**Decisión.-** Representa la decisión a tomar entre dos o más alternativas.
	Proceso.- Indica todas las acciones o cálculos que se realizan con los datos obtenidos.
	

Líneas de flujo de información.- Indican el sentido de la información obtenida y su uso posterior en algún proceso subsiguiente.

Documentos.- Indica el documento que resulta de la ejecución de las actividades, en su interior va el nombre del documento.

Archivos.- Archivo físico o magnético.

- ✓ ***Materia prima (Cuero engrasado)***

La empresa de artesanias "Rumipamba" desea importar el cuero engrasado desde Ipiales-Colombia, porque proviene directamente de sus productores y estos ofrecen una materia prima de calidad, una amplia variedad y un menor precio que será destinado al incremento de su produccion de carteras y mochilas.

Tabla Nro. 30: Procedimiento para realizar la compra de la materia prima para la empresa "Rumipamba"

Pasos a seguir	Responsable	Actividades
1.	Jefe de ventas	• Solicita más productos de cuero engrasado
2.	Bodeguero	• Verifica la existencia de los productos en bodega

3.	Bodeguero	• Entrega al Jefe de Ventas los productos solicitados
4.	Bodeguero	• Entrega al Jefe de Producción una lista de productos faltantes en stock
5.	Jefe de Producción	• Elabora la hoja de producción
6.	Bodeguero	• Verifica la existencia de MP para la nueva producción
7.	Jefe de Producción	• Solicita MP para la nueva producción
8.	Bodeguero	• Entrega la MP • Existencia de MP • Faltante de MP
9.	Jefe de Producción	• Entrega la solicitud de compra de 7800 decímetros de cuero engrasado necesarios para la producción.
10.	Gerente	• Toma una decisión • Aprueba la solicitud de compra
11.	Gerente	• Contacta a los proveedores-productores

12.	Gerente	• Realiza el pedido y efectúa la compra
13.	Gerente	• Contrata un agente de aduanas y el transporte
14.	Gerente	Realiza la nacionalización de la MP. 1. Presenta todos los documentos originales exigidos para la Declaración Aduanera.
15.	Gerente	2. Realiza la Liquidación de los tributos, del agente de aduanas y del transporte
16.	Gerente	• Archiva los documentos
17.	Transportista	Entrega la MP importada
18.	Bodeguero	• Recibe la M.P, verifica y comprueba la exactitud del pedido • Almacena la MP
19.	Jefe de producción	• Registra en la hoja de producción la nueva M.P existente

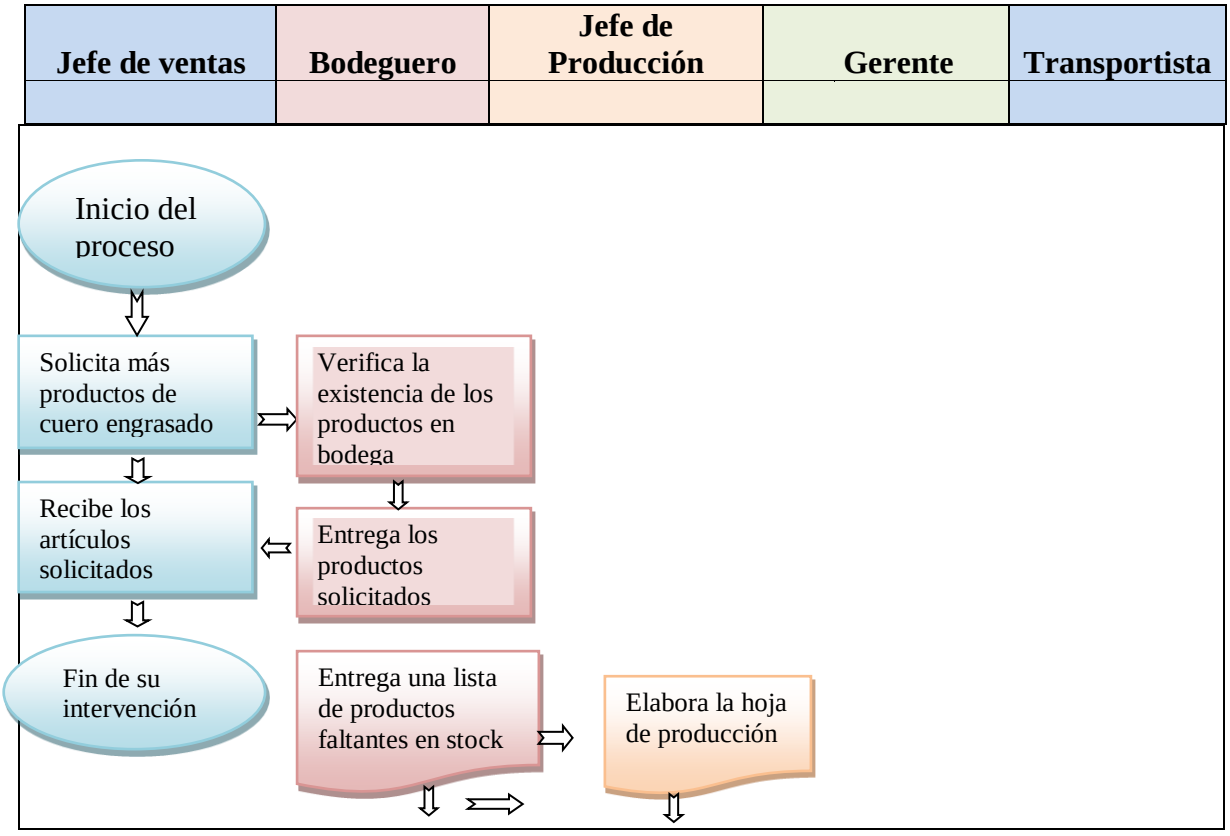
20.	Jefe de producción	• Informa cualquier novedad sobre la MP al Gerente
21.	Gerente	• Toma una decisión sobre almacenar o no la MP, dependiendo el informe del JP
22.	Jefe de producción	• Pone en marcha la nueva producción

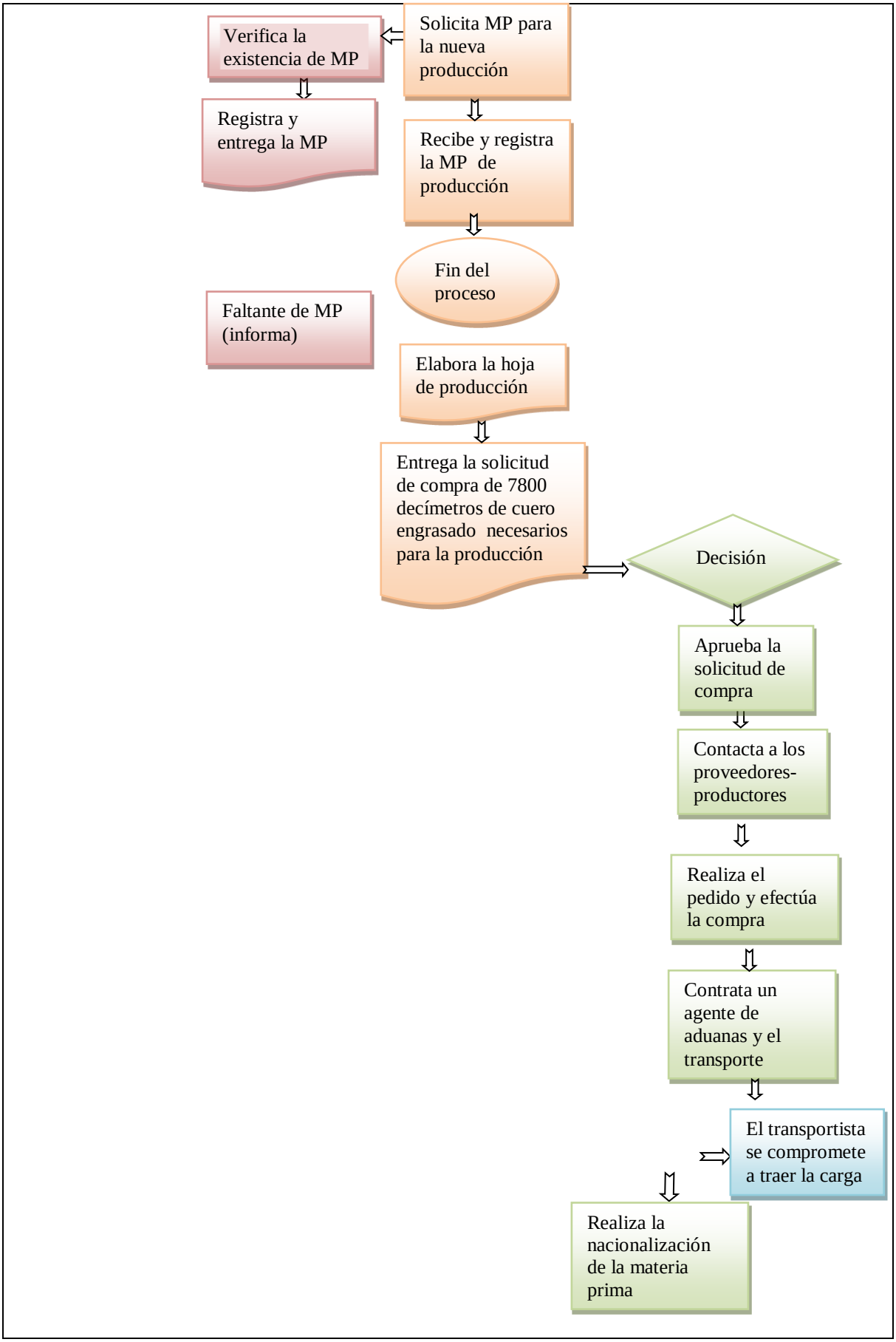
Elaborado por: Tarina Muenala

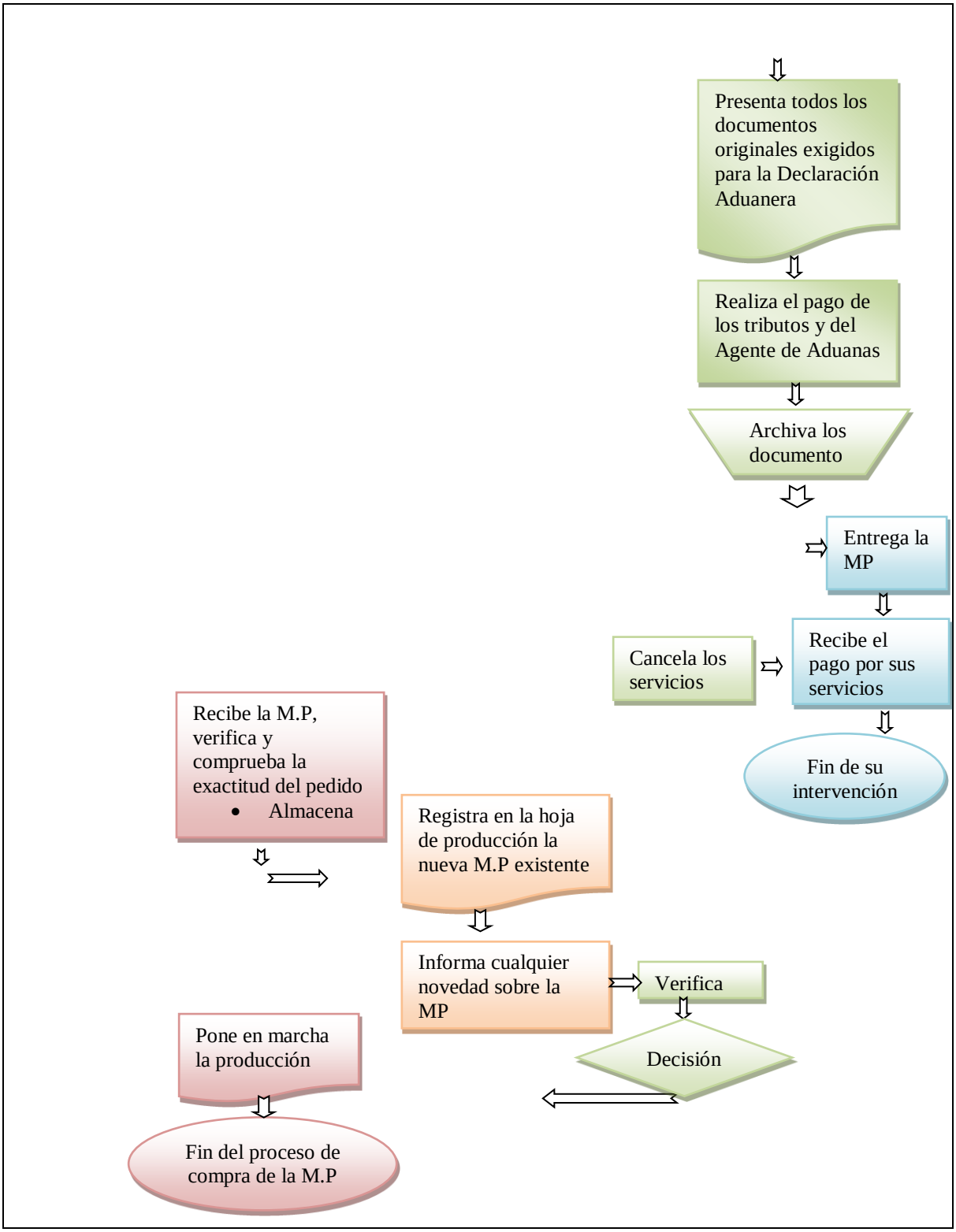
Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Año: 2013

Gráfico Nro. 3: Flujograma para realizar lacompra de la materia prima (cuero engrasado) en la empresa "Rumipamba"




Solicita MP para la nueva producción
Verifica la existencia de MP
Registra y entrega la MP
Recibe y registra la MP de producción
Fin del proceso
Faltante de MP (informa)
Elabora la hoja de producción
Entrega la solicitud de compra de 7800 decímetros de cuero engrasado necesarios para la producción
Decisión
Aprueba la solicitud de compra
Contacta a los proveedores-productores
Realiza el pedido y efectúa la compra
Contrata un agente de aduanas y el transporte
El transportista se compromete a traer la carga
Realiza la nacionalización de la materia prima



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

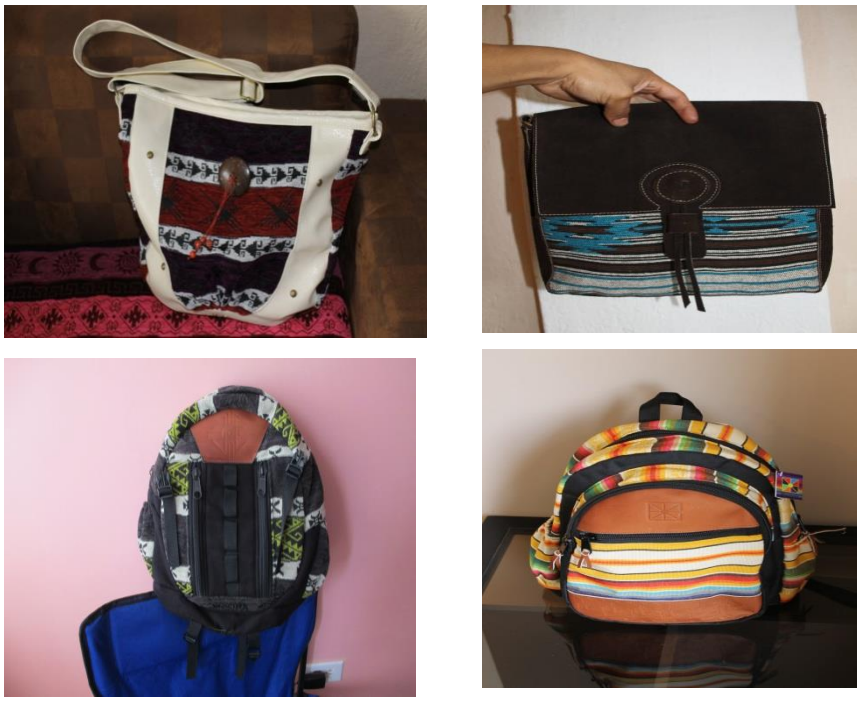
Año: 2013

3.7 Fase II.- Análisis del mercado:

3.7.1 Aspectos cualitativos del mercado meta

Las cualidades que la empresa desea conseguir es el incremento de producción de carteras y mochilas elaboradas con cuero natural engrasado con excelente calidad, en varios colores y presentar un stock suficiente para sus clientes.

Grafico Nro. 4: Carteras y Mochilas



Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"
Año: 2013

Análisis:

Mediante la investigación se puede comprobar que las características en la materia prima ofertadas por el mercado colombiano, son las que demanda la empresa y que le ayudaran a ser más competitiva en el mercado, porque contará con productos de cuero engrasado de máxima calidad.

Comentario:

El segmento de carteras y mochilas elaboradas con cuero engrasado darán a la empresa una nueva imagen, ya que a más de poseer productos de distintos materiales los productos en

cuero son diferentes y nuevos en Otavalo, ya que los productos elaborados con cuero natural son más reconocidos en la ciudad de Cotacachi, esto le ayudara a satisfacer totalmente los gustos y preferencias de los clientes que visitan la empresa.

3.7.2 Aspectos cuantitativos del mercado meta

La cantidad que ofrece el mercado colombiano es muy amplia tanto en calidad, variedad y precios, por lo que puede satisfacer las necesidades de la empresa otavaleña "Rumipamba" sin inconveniente alguno.

Gráfico Nro. 5: Comparación de calidad de los mercados ofertantes

Cuero engrasado de primera calidad ofertado en Ecuador	Cuero engrasado de primera calidad ofertado en Ipiales- Colombia

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Fotografía de las calidades Cotacachi- Ipiales
Año: 2013

Análisis:

La cantidad en cuanto a calidad, variedad y buenos precios son mejores en el mercado colombiano, ya que son productores, conocen los tipos de cuero que trabajan, poseen el ganado apropiado y las maquinarias ideales que les facilitan la producción de esta materia prima.

Comentario:

Las calidades en cuanto a la materia prima son notorias en el mercado colombiano, ya que se comprobaron que las pieles de primera calidad son mejores, debido que al venir directamente del productor al consumidor (empresa "Rumipamba") que convertirá la materia

prima en producto terminado, a más de adquirir la mejor calidad se obtienen características como el calibre, flexibilidad y coloración óptimos, ayudando a la empresa a conseguir menores desperdicios y menores procesos de producción, lo cual la hace más eficiente.

3.7.3 Comercio Exterior y Acuerdos comerciales

Para realizar este tipo de importaciones existe un acuerdo como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que posee ventajas como: la complementación de un país con otro, se cubren las necesidades no satisfechas de cada uno, se adquiriere tecnología, variedad, precios más baratos, productos no existentes, etc. Las importaciones entre bloques hace que se reduzcan aranceles y la desaduanización se realiza de una manera ágil y sencilla siguiendo los pasos correctos de una importación, de esta manera Colombia y Ecuador mantienen relaciones comerciales que los beneficia mutuamente.

Análisis:

Mediante los acuerdos comerciales los países se complementan para su desarrollo, porque cada uno se proporciona de lo que el otro carece, de esta manera el mercado colombiano ofrece un tipo de materia prima a la empresa "Rumipamba" con la que el mercado nacional no cuenta y por pertenecer a un mismo bloque se puede obtener mejores beneficios en la importación como reducción de aranceles.

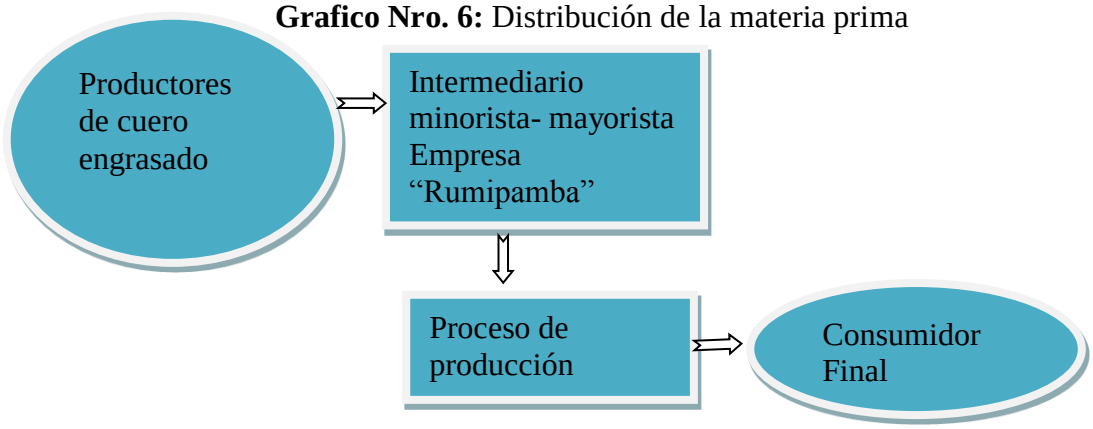
Comentario:

Gracias a los acuerdos de negociación comercial que existen entre bloques la importación de materia prima para la empresa "Rumipamba" no es imposible y se la puede ejecutar sin impedimentos ni trabas, lo que beneficia a la empresa, porque puede adquirir el cuero engrasado directamente de sus proveedores y exigir las características necesarias que demanda en su materia prima, además que por ser un producto con origen colombiano y producido en ese país se puede obtener el certificado de origen y así reducir el ad-valorem.

3.7.4 Sistema de distribución de la materia prima

Los productores de la materia prima (cuero engrasado) manejan un canal de distribución como mayoristas, de esta manera llega a sus clientes quienes a su vez utilizan este producto como materia prima y le dan un proceso de terminado para llegar al consumidor final.

Grafico Nro. 6: Distribución de la materia prima



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Año: 2013

3.7.5 Análisis de la competencia

La importación de cuero engrasado para el incremento en la producción de carteras y mochilas que realizará la empresa "Rumipamba" será ventajosa, porque la competencia directa no maneja esta línea de productos, ya que le dan exclusividad a la venta de telas y a los productos elaborados con este material.

En cuanto a la competencia indirecta los productos artesanales y elaborados con cuero natural son de mejor calidad en el mercado nacional, ya que los productos provenientes del extranjero tienen mayores trabas para su importación, debido a que se trata de proteger la industria nacional, por lo que las tiendas de ropa americana optan por traer productos de peso ligero y no muy costosos lo que excluye a los productos elaborados con cuero natural. Esto representa una gran ventaja para la empresa.

3.8 Fase III.-Aspectos Operacionales

3.8.1 Objetivo general

Establecer el procedimiento adecuado para realizar la importación directa de cuero engrasado desde la ciudad de Ipiales-Colombia hacia la empresa de artesanías "Rumipamba" ubicada en el cantón Otavalo.

3.8.2 Objetivos específicos

- Contar con una materia prima de menor costo
- Disponer de variedad de colores de la materia prima
- Disponer el calibre de 1.8 milímetros que necesita la empresa
- Disponer el stock necesario para elegir la materia prima

3.8.3 Mix del marketing

Marketing Mix: las cuatro "P"

Las 4 P`s son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

El objetivo de las 4 P`s es ayudar a conseguir la satisfacción de las necesidades del mercado con el fin de aportar una utilidad a la empresa.

La empresa de artesanías Rumipamba necesariamente debe conocer este tipo de marketing, ya que ayuda a que el producto y la materia prima que va a utilizar sean beneficiosas y satisfagan las necesidades tanto del cliente como de la empresa.

Tabla Nro. 31: Las cuatro P's del Marketing Mix

	Mercado nacional	**Mercado extranjero (importación)**
PRODUCTO	✓ Inexistencia de producción de cuero engrasado ✓ Compra a los intermediarios de la ciudad de Cotacachi ✓ Calidad no garantizada ✓ Calibre común ✓ Colores seleccionados	✓ Colombia es un país productor de cuero engrasado ✓ Compra directa a los productores de la ciudad de Ipiales ✓ Calidad garantizada ✓ Calibre adecuado ✓ Variedad de colores
PRECIO	• Mayor precio por pie en Cotacachi • No existencia de descuentos en la	• Ahorro de 0,22ctvs por pie con la nacionalización • Existencia de descuentos por la

	compra de grandes cantidades • Mayor desperdicio • Mayor costo de los productos elaborados con cuero engrasado	compra de grandes cantidades. • Menor desperdicio • Mayor ganancia para la empresa en los productos elaborados con cuero • Menores costos de los productos elaborados con cuero engrasado
PLAZA	• Publicidad no garantizada de los productos elaborados con cuero engrasado • Desaprovechamiento del sector en el que está ubicada la empresa	• Publicidad garantizada de los productos elaborados con cuero engrasado • Aprovechamiento del sector en el que está ubicada la empresa
PROMOCIÓN	✓ Productos con colores ofertados en el mercado nacional. ✓ Precios acordes al mercado artesanal	✓ Productos innovadores ✓ Precios acordes al costo de la materia prima ✓ Descuentos especiales por temporadas ✓ Rompimiento de barreras mediante la página web de la empresa.

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Empresa de artesanías "Rumipamba"
Año: 2013

Análisis:

Las cuatro P's del Marketing Mix conllevan una gran importancia para la empresa, su estudio facilita emprender de la manera más efectiva el desarrollo de la producción que generará un producto más competitivo y una utilidad a la empresa.

Producto.- Contar con una buena calidad y variedad de colores en la materia prima (cuero engrasado) para aplicarlos en la producción de carteras y mochilas, generara a la empresa una mayor competitividad y participación en el mercado, ya que la innovación y creatividad

que tiene "Rumipamba" en todos sus productos se complementa con una materia prima de calidad.

Precio.-Pagar un buen precio por un buen producto es lo que la mayoría de clientes desean para sentirse totalmente satisfechos con su compra. Por ello los materiales y estándares de calidad con los que trabaja un productor son su primer cotización del precio, en este caso el mercado colombiano ofrece una excelente materia prima para la empresa "Rumipamba" que le ayudara a reducir costos y mejorar el tiempo de producción.

Plaza.-La empresa posee su propio local de ventas en las calles Sucre y Cristóbal Colón, mayor transitadas por los turistas en Otavalo, donde pocos productores pueden ubicarse debido a que el sector es costoso, por esto la ubicación de la empresa es el motivo fundamental de sus ventas, además la publicidad que más ventaja le ha dado ha sido el conocido "de boca en boca" lo que quiere decir que un cliente le recomienda a otro comprar los productos de "Rumipamba".

Promoción.-Los precios de los productos que maneja la empresa son acordes al mercado en el que se desarrolla, es así que cuando los productos permanecen por un largo tiempo en stock la empresa prefiere hacer promociones y descuentos con ellos, esto atrae a clientes minoristas que prefieren estos productos lo que le permite rotar los productos de inmediato. El internet también es una gran ventaja para la empresa aquí los clientes del extranjeros y nacionales pueden comunicarse con la empresa y hacer sus compras de una manera fácil.

Criterio personal:

Analizando las ventajas que posee la empresa para vender sus productos, se puede determinar que la importación de cuero engrasado le ayudaría a variar e innovar la producción de carteras y mochilas para ser más competitiva y tener una mejor participación en el mercado, con estos productos.

3.8.4 Aspectos de logística

3.8.4.1 Propuesta de importación

La importación que se realizará es de materia prima que para la empresa "Rumipamba" es el cuero engrasado, una materia prima necesaria para manufacturar las carteras y mochilas que oferta la empresa.

El plan de ejecución para la importación de la materia prima (cuero engrasado) será llevado a efecto por una persona natural de nacionalidad ecuatoriana. Cabe señalar que el éxito del plan dependerá básicamente de quien lo desarrolle, conozca integralmente el sustento teórico y la viabilidad del mismo, es decir que la autora del presente trabajo guaira a la empresa "Rumipamba" para ejecutarlo.

3.8.4.2 *Tipo de importación*

Para realizar una importación es indispensable conocer el tipo de importación. La importación que la empresa "Rumipamba" realizara será una importación a consumo, ya que permite que la materia prima que será importada circule libremente con el fin de permanecer en el país, luego del pago de derechos e impuestos a la importación.

3.8.4.3 *Manual para realizar importaciones*

El presente manual tiene por objetivo dar a conocer una forma lógica de realizar los trámites de importación lo que beneficia a la empresa, ya que es una guía que debe seguir para que pueda adquirir su materia prima (cuero engrasado) en el mercado colombiano y nacionalizarlo en el país. El manual cuenta con los siguientes pasos:

Paso 1

- Registro como importador

Paso 2

- Envío electrónico de información para acceso al código de importador

Paso 3

- Conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización

Paso 4

- Elaboración de la nota de pedido

Paso 5

Factura Comercial

Paso 6

Elaboración de la Declaración Andina de Valor (DAV)

Elaboración de la Declaración Aduanera de Importación (DAI)

Paso 7

Consideraciones que deben tomarse antes de una importación

Paso 8

- Desaduanización de la materia prima

Paso 9

- Tributos al comercio exterior

Paso 10

- Despacho de la materia prima nacionalizada (Aduana/ Agente de Aduana)

Paso 1

Actualización del RUC (Gerente- Importador)

Antes de importar la empresa de artesanías "Rumipamba" debe realizar los siguientes pasos para registrarse como importador o a su vez delegar esta función a un representante:

Gráfico Nro. 7: Proceso para actualizar el RUC como importador

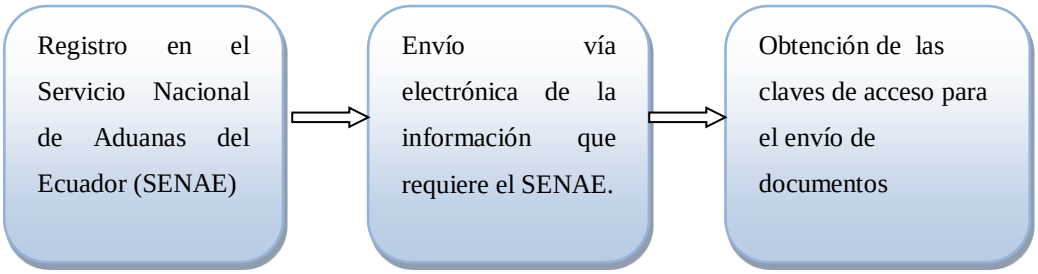
Pasos a seguir	Responsable	Actividades
1. Registrarse como importador	Importador- Gerente	Actualizar el Registro Único de Contribuyentes (RUC) • Para obtener el RUC se debe acercar a las oficinas del SRI (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS)
2-Requisitos de identificación del contribuyente	Importador- Gerente	• Presentación original y copia de la cédula de ciudadanía. • Presentación original y copia del certificado de votación de último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el reglamento de la ley de elecciones.
3.- Autorización del SRI	SRI (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS)	• Recibe y registra todos los documentos • Actualización del RUC

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Aduana del Ecuador
Año: 2013

- ✓ ***Registro como importador***

Calificarse como importador: (Importador- Gerente)
La calificación es sencilla. Se lo realiza en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) o en el Ecuapass.

Gráfico Nro. 8: Calificación en el SENAE- ECUAPASS



Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Aduana del Ecuador
Año: 2013

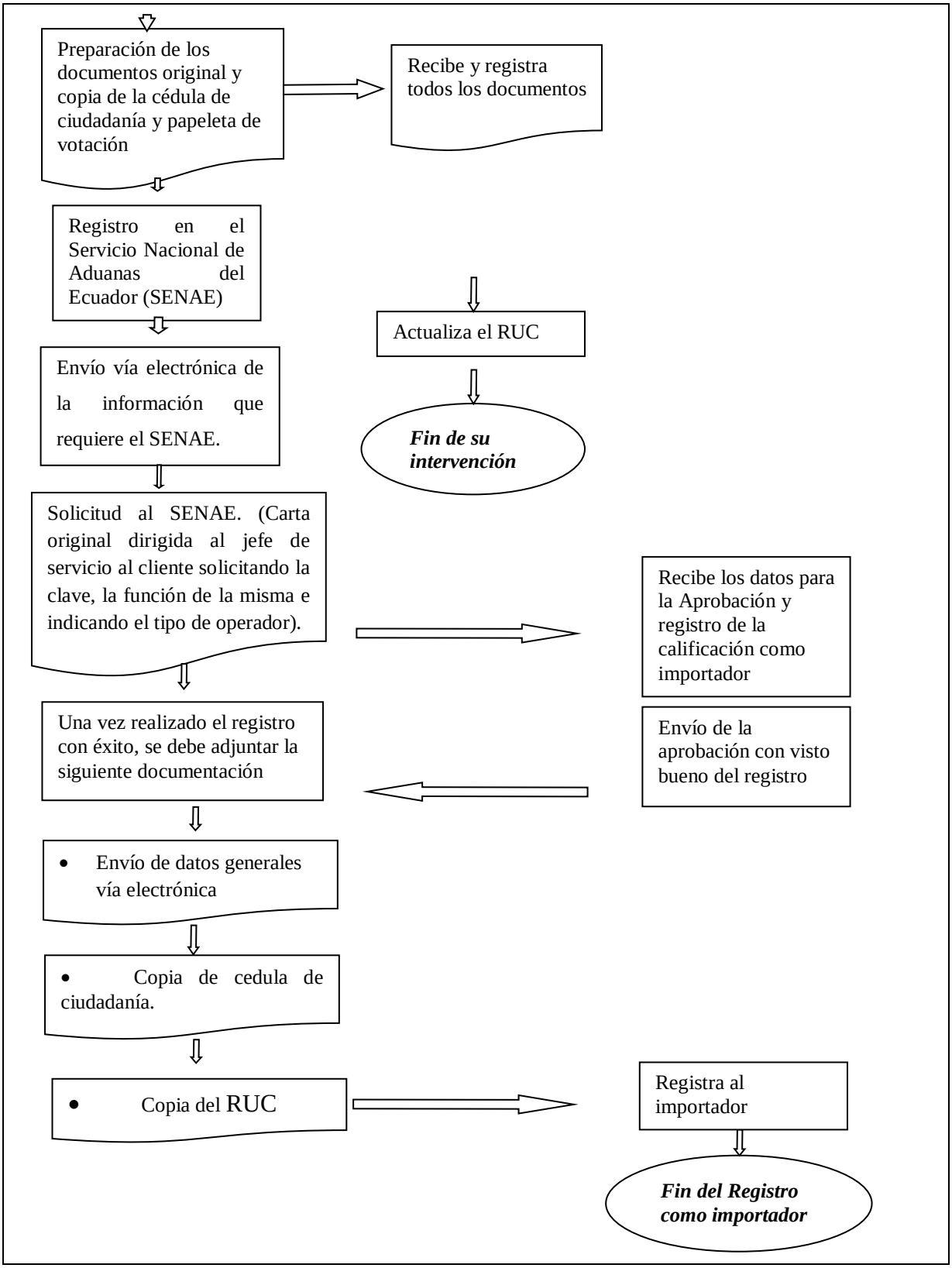
Una vez realizado el registro con éxito, se debe adjuntar la siguiente documentación:
Persona natural:

- Envío de datos generales vía electrónica.
- Solicitud al SENAE. (Carta original dirigida al jefe de servicio al cliente solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador).
- Copia de cedula de ciudadanía.
- Copia del RUC.

El Registro en el MIPRO como importador tiene un costo de 150,00 USD según el artículo 401 del COMEXI.

Gráfico Nro. 9: Flujograma para realizar el registro como importador

Importador- Gerente	SRI (Servicio de Rentas Internas)	SENAE
Inicio para Registrarse como importador		



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Aduana del Ecuador

Año: 2013

Paso 2

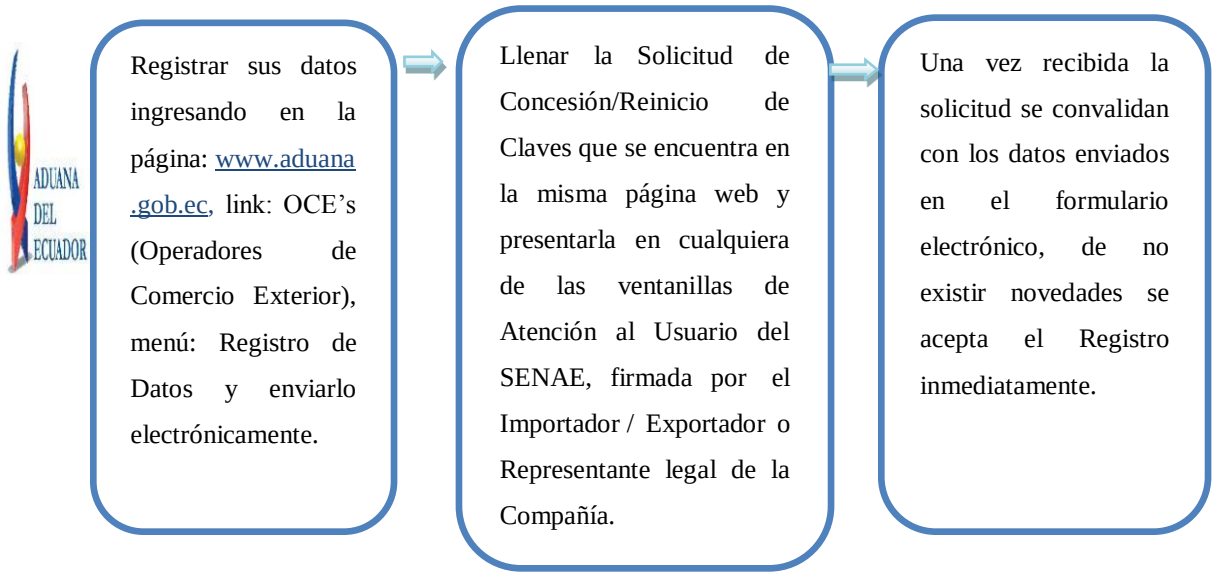
- ✓ ***Envío electrónico de información para acceso al código de importador***

Para obtener el TOKEN en el ECUAPASS y ser Operador de Comercio Exterior de Tipo "IMPORTADOR DE CUERO" se debe realizar lo siguiente:

Para la obtención del token por medio de Security data es necesario presentar los siguientes documentos, los cuales son enviados por correo electrónico en formato pdf, y con sus respectivos nombres:

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de disponerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal (se acepta nombramientos con un mínimo de vigencia de 1 mes). Adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías (debe tener al menos un mes de vigencia) u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Formulario de solicitud firmado y lleno con todos los campos obligatorios (*). Para saber cuál es su código postal puede ingresar al siguiente link http://www.codigopostal.gob.ec
- Presentarse en Entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Gráfico Nro. 10: Obtención del código para acceso al ECUAPASS



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Aduana del Ecuador

Año: 2013

Paso 3

- ✓ ***Conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización***

Una vez conseguida los nombres y direcciones de los productores y de la materia prima que se va a adquirir; el siguiente paso es solicitar una factura pro-forma o una cotización.

La empresa "Tentaciones" consintió una proforma de las pieles de cuero engrasado para consolidar la transacción.

Proveedor

- **Tabla Nro. 32:** Datos informativos de la empresa proveedora

Nombre de la empresa	Contacto	Dirección	Teléfono
"Tentaciones" *Somos fabricantes de cuero y todo lo relacionado con artesanías de exportación por mayor y detal.*	Sdj-1203@hotmail.com dbenavid@bancolombia.com	Urb. Nuevo Horizonte casa 57 Ipiales	00573173406087 00573016557907

Fuente: Empresa "Tentaciones"

Gráfico Nro. 11: Procedimiento para conseguir la Factura Proforma del vendedor

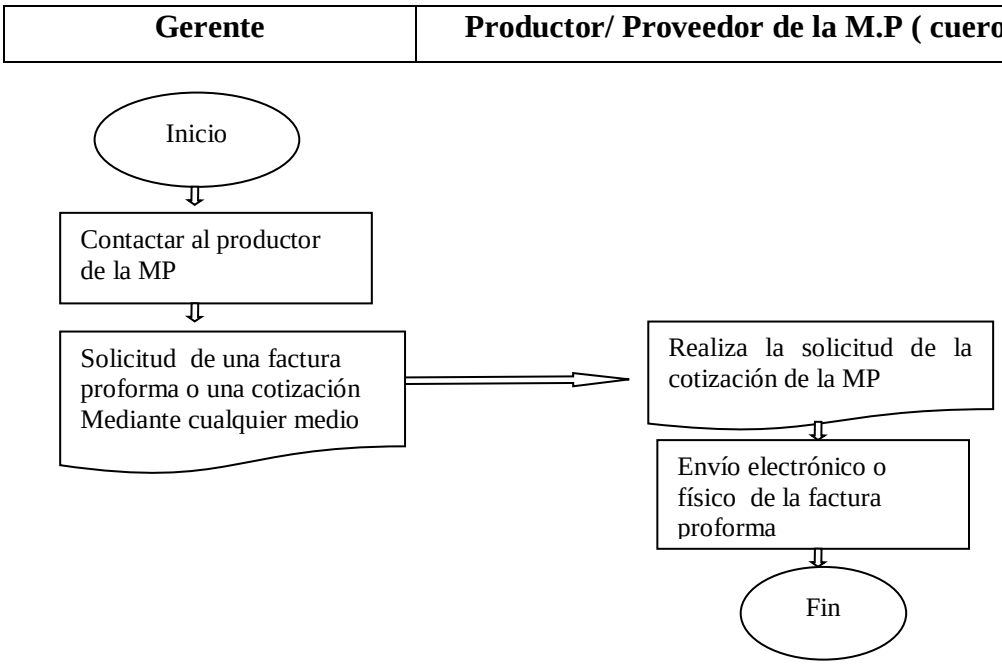
Pasos a seguir	Responsable	Actividad
1	Gerente	Contactar al proveedor de la MP
2	Gerente	Solicitud física o electrónica de una factura proforma o cotización de la MP
3	Proveedor	Realiza la solicitud de la cotización de la MP
4	Proveedor	Envío electrónico o físico de la factura proforma

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Estrada, Patricio, cómo hacer importaciones

Año: 2013

Gráfico Nro. 12: Flujograma para conseguir proforma del vendedor o solicitar una cotización



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Estrada, Patricio, cómo hacer importaciones

Año: 2013

Paso 4

- ✓ ***Elaboración de la nota de pedido(Importador/ Gerente de la empresa)***

La nota de pedido es una orden o solicitud hecha a un fabricante o proveedor.

La nota de pedido es un documento escrito que puede tener dos formas en cuanto se refiere a su aceptación y/o preparación:

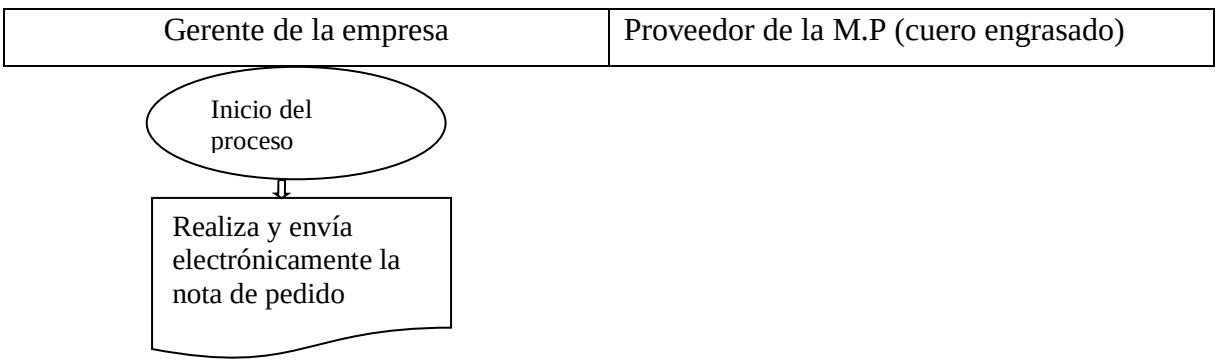
La primera es recibir la factura proforma y si se llega a un acuerdo con los contenidos y los términos, se firma y se regresa por la misma vía (fax, e-mail, etc.) como pedido formal.

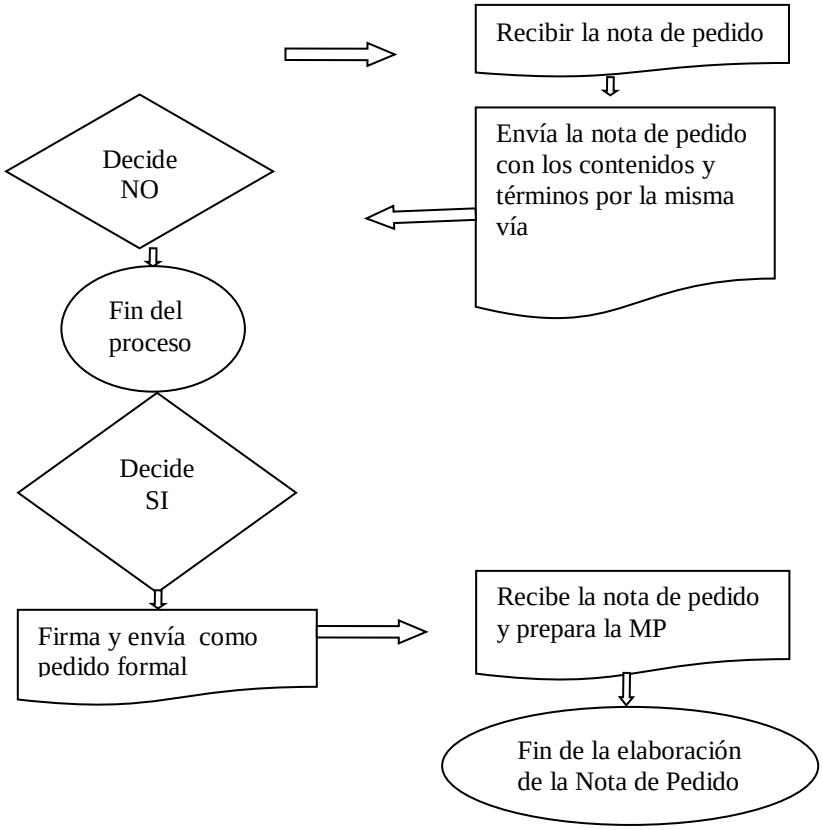
La segunda forma, es diseñar un documento de acuerdo a las necesidades u requerimientos de la empresa.

Gráfico Nro. 13: Procedimiento para la elaboración de la Nota de Pedido

Pasos a seguir	Responsable	Actividad
1	Gerente de la empresa	Realiza y envía electrónicamente la nota de pedido de acuerdo a su requerimiento de MP
2	Proveedor	Recibe la nota de pedido
3	Proveedor	Envía la nota de pedido con los contenidos y términos por la misma vía
4	Gerente de la empresa	Si está de acuerdo Firma y envía como pedido formal
4	Proveedor	Recibe la nota de pedido y prepara la MP

Gráfico Nro. 14: Flujograma Elaboración de la nota de pedido





Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Estrada, Patricio, cómo hacer importaciones

Año: 2013

Ejemplo:

Gráfico Nro. 15: Nota de pedido

NOTA DE PEDIDO No.	
NOMBRE DEL IMPORTADOR:	Luis Enrique Amaguaña
País: Ecuador	**Telf.:** 06 2926-101
Ciudad: Otavalo, Sucre 11-03 y Cristóbal Colon	**e mail:** artesaniasrumipamba@hotmail.com
NOMBRE DEL EXPORTADOR:	David Benavides
País: Colombia	**Telf.:** 00573173406087
Ciudad: Ipiales	**email:** sdj-1203@hotmail.com
País de origen:	Colombia
Puerto o lugar de embarque:	Ipiales
marcas:	S/M
Seguro:	Seguro con franquicia deducible
Sub partida arancelaria:	4104.41.00.00
Peso neto:	142 kg

Peso bruto:	3.55 kg
Tiempo de entrega:	1 día
Fecha de negociación:	01/03/2014
Forma de pago:	Efectivo
Descripción de las mercancías:	Cuero natural curtido, piezas enteras, de primera calidad, con colores nítidos, sin raspaduras ni cortes, cada pie mide 26x 26 centímetros.
unidades:	40 pieles de 75 pies
precio unitario:	0,70 ctvs. por pie
precio por cada piel:	67,50 USD
precio total:	2100
Flete internacional:	40
Seguro 5% :	**11,90**
valores totales:	**2151,90**
observaciones:	
Firma del importador	

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Estrada, Patricio, cómo hacer importaciones

Año: 2013

Paso 5

- ✓ ***Factura Comercial***

La factura comercial es el documento siguiente a la nota de pedido, en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial.

Ejemplo:

Gráfico Nro. 16: Factura Comercial

Exportador:		**FACTURA COMERCIAL**		
Nombre:	David Benavides			
Calle:	Urb. Nuevo Horizonte casa 57	**N° Factura:**	001	
Ciudad:	Ipiales	**Fecha Factura:**	**07/05/2014**	
C. Postal:		**Pág.:**	01	**De 01**
Teléfono:	00573173406087	**Referencia:**		
Email_fax	sdj-1203@hotmail.com	**Comentarios:**		

Vende a:			**Consignado a:**		
Nombre:	Luis Enrique Amaguaña		**Nombre:**	David Benavides	
Calle:	Sucre 11-03 y Cristóbal Colon		**Calle:**	Urb. Nuevo Horizonte casa 57	
Ciudad: / C.P	Otavalo		**Cuidad: / C.P**	Ipiales	
País:	Ecuador		**País:**	Colombia	
M. de Transporte Nombre	**Aéreo**		**Incoterm** EXWORD	**Fecha de Salida** 07/05/2014	
País de Origen Colombia	**País de Destino** Ecuador		**Para entrega dirigirse a** Ciudad de Otavalo	**Orden N°** 0001	
Puerto/Aero. Salida Ipiales	**Puerto/ Aero. Destino** Tulcán			**Moneda** USD DÓLAR AMERICANO	
N° Carta de Crédito 001	**Términos de Venta**			**Fecha de Pago** 12/05/2014	
REFERENCIA 4104.41	**CANT. 3000**	**UNIDAD MEDIDA** Dm2	**DESCRIPCION MERCANCIA** **Cuero engrasado**	**PRECIO UNITARIO** USD 0,70	**PRECIO TOTAL** 2100
N° Bultos	**Clase**	**P. Bruto 3.55 kg**	**P.Neto 142 kg**	**Importe Flete**	**40**
				Importe Seguro	**11,90**
Firmas y Sellos Del Exportador				**Otros**	**0**
				Tota Factura	**2151,90**

Fuente: Factura Comercial
Elaborado por: Tarina Muenala
Año: 2014

Paso 6

- ✓ ***Elaboración de la Declaración Aduanera de Valor (DAV)***

Según la Ley, el DAV no es otra cosa que un juramento de que el valor consignado es el verdadero, juramento que hace el importador, y sólo él puede firmarlo. Y esto es muy importante, pues toda declaración juramentada tiene implicaciones legales. Si no es el

importador o el Agente de Aduana quien lo llene hay que verificar en un 120% que la información esta correcta antes de firmarlo.

Para realizar los trámites en la aduana ecuatoriana se requiere únicamente el DAI en importaciones que el valor FOB de la mercancía no supere los 5.000,00 USD; sin embargo, es de uso obligatorio en el comercio andino el DAV como documento obligatorio cuando:

(Decisión 379) Artículo 6.- Las administraciones aduaneras podrán autorizar el procedimiento simplificado de la presentación de la DAV, cuando sean mercancías que sean objeto de importaciones periódicas, continuas o sucesivas, efectuadas en las mismas condiciones comerciales, procedentes del mismo proveedor y destinadas al mismo importador, cuya diversidad, volumen y características ameriten un procedimiento simplificado.

El procedimiento simplificado consiste en eximir al importador en el momento del despacho a consumo, del diligenciamiento de la sección II del formulario de la DAV relativa a la Descripción de la Mercancía. La información correspondiente podrá ser presentada en un plazo mayor y en los medios y condiciones exigidos por las administraciones.

Gráfico Nro. 17: Procedimiento del Llenado de la DAV y DAI

Pasos a seguir	Responsable	Actividades
1	Importador	Contactarse con el Exportador para establecer términos
2	Exportador	Contrato de compra-venta
3	Importador	Contrato del transporte
4	Importador	Contrato de un Agente de a Aduanas
5	Importador/ Agente de Aduanas	Llenado de los formularios DAV y DAI
6	Importador/ Agente de Aduanas	Envío electrónico de la DAV y DAI
7	Importador/ Agente de Aduanas	Presentación o envío electrónico de los

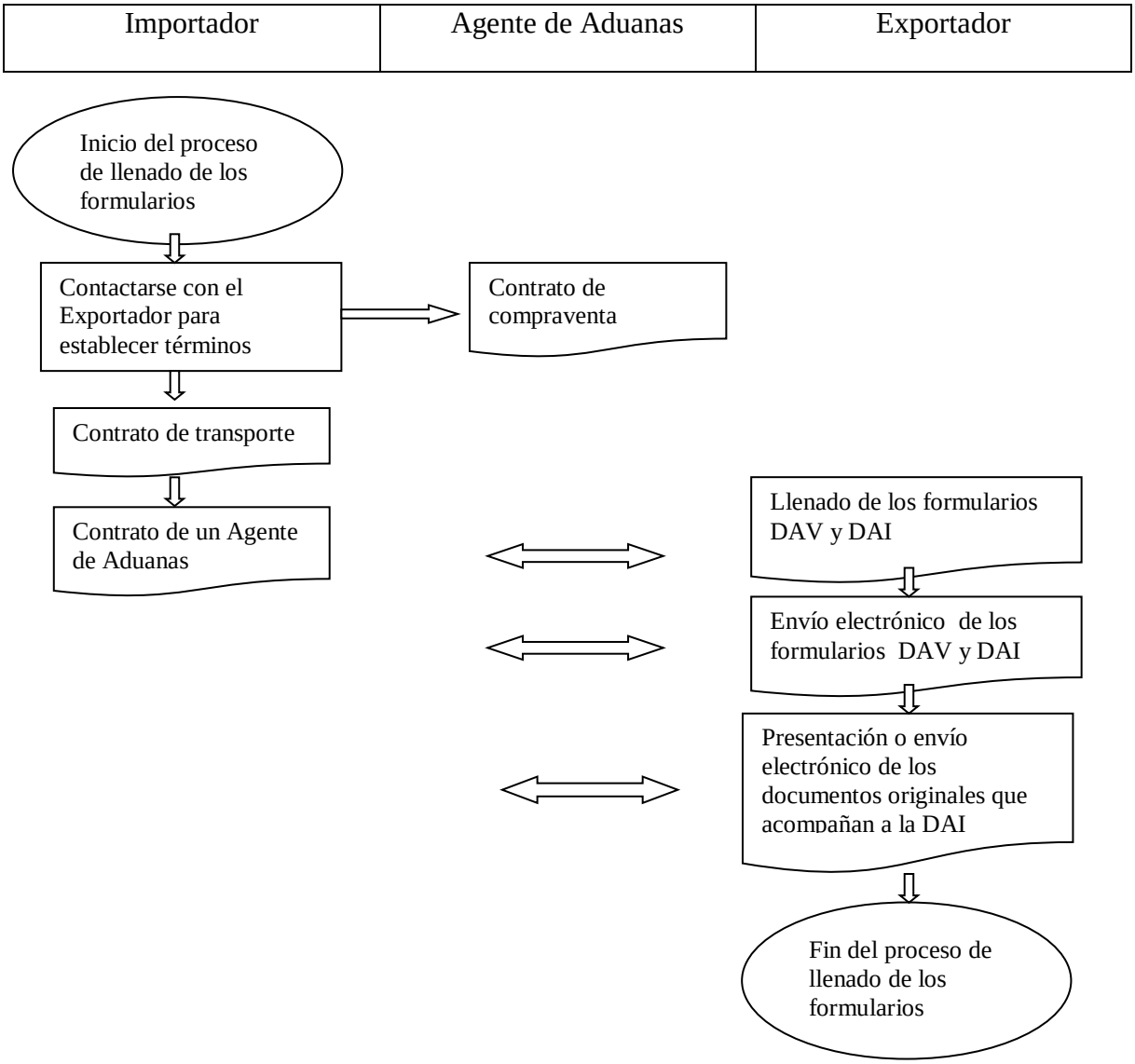
		documentos originales que acompañan a la DAI

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Aduana del Ecuador

Año: 2013

Gráfico Nro. 18: Flujograma para el llenado de los formularios DAV y DAI



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Aduana del Ecuador

Año: 2013

(Ver Anexo 1)

- ✓ ***Elaboración de la Declaración Aduanera de Importación (DAI)(Importador/ Agente de Aduana)***

Llenado de la Declaración Aduanera de Importación (DAI)

La Declaración de Importación incluye un conjunto de información general relativa a un particular, la información de transacciones de importación y conjuntos de determinados bienes a ser importados.

Ejemplo:

Gráfico Nro. 19: Declaración Aduanera de Importación

- Información general

A01.Código del declarante	1003707765002
A02. Pestaña	
A03. Aduana	Aduana del Ecuador, SENAE
A04. Código de Régimen	(Régimen 40)
A05. Tipo de despacho	Parcial
A06. Numero de despacho parcial	01
A07. Tipo de pago	Efectivo

- Información del Importador

B01. Nombre	Luis Enrique Amaguaña
B02. Tipo de documento	DAI
B03. Observación	(ninguna)
B04. Ciudad Otavalo	B05. Dirección Sucre 11-03 y Cristóbal Colón
B06. Teléfono	(052)062926-101
B07. CIIU	Selección

- Información del declarante

B08. Tipo de documento	Selección
B10. Código del declarante	Selección
B12. Dirección	Selección

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Aduana del Ecuador
Año: 2013

A su vez cuenta con pestañas sobre información:

COMÚN.- Se puede llenar todo acerca de la información de la carga, los valores totales, y el total de tributos. Además agregar observaciones

VALOR.- Genera la información de la factura con sus respectivos datos, además la información de valor que es la base imponible, nombre de la factura, tipo de moneda, valor de la factura, etc.

PROVEEDOR.- información de transacción, intermediario-información de valor donde encontramos los datos del intermediario

ÍTEM Y DOCUMENTOS. La información referente a cada ítem de la factura comercial, producto detallando valores individuales así como sus prorrateos en cuanto a flete y seguro.

- ✓ ***Documentos de acompañamiento:***

- ✓ Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que son de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía. Deben presentarse, física o electrónicamente, estos son:

- **Documentos de Soporte**

Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen.
Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 Reg. COPCI)

• **Factura Comercial**

La factura comercial es para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al control aduanero.

• **Certificado de Origen**

Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales.

El certificado de origen es proporcionado por el exportador, en el caso de la empresa "Rumipamba" se debe exigir el certificado de origen con la compra de cuero engrasado para que el porcentaje de ad-valorem sea 0%.

- **Registro MIPRO**

El plan Nacional de Desarrollo considera a las ramas de los textiles, confecciones y cuero como uno de los sectores estratégicos de la industria manufacturera nacional, por lo que es necesario implementar medidas comerciales que permitan contrarrestar los efectos negativos causados por el incremento de las importaciones en condiciones desleales, el contrabando y la subfacturación en estos sectores.

Costo por Registro de Importador**: USD 150,00**

Fuente: Art. 401 Comexi

- **Apertura de Carta de Crédito**

Es un compromiso asumido por un Banco Internacional, el cual consiste en pagar al beneficiario, en forma directa o a través de un banco corresponsal, por cuenta y orden del ordenante contra la presentación de documentos, que cumplan estrictamente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

Ventajas:

- El pago se realizara únicamente si el exportador cumple con los términos y condiciones. El exportador cuenta con un banco que se compromete a pagar, en lugar de asumir el riesgo comercial del importador.
- El Banco Internacional cuenta con bancos corresponsales de primera línea a nivel mundial.
- Al comprador le permite obtener mejores precios así como plazos de pago convenientes.
- Amplía las fuentes de suministro de los compradores, ya que generalmente los proveedores están dispuestos a vender contra pago anticipado.
-

Costo por Apertura CC: ((Total EXW* 6%)/360)*30

Fuente: Banco Internacional

- **Certificado INEN**

Es el organismo oficial de la República del Ecuador para la normalización, la certificación y la metrología. Se requiere certificado INEN-1 para la importación de productos sujetos a normas y reglamentos técnicos cuando el monto de la importación sea superior a $2000, excepto para el caso de textiles, confecciones y calzado, que no se sujetaran a dicha limitación de valor.

Costo del Formulario INEN-1**: USD 262, 50** por partida arancelaria

Fuente: Resolución 009 y 010 CONCAL Formulario INEN 1

• Documentos que el SENAE o el organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Documentos considerados necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento. Estos documentos deberán trasmitirse o presentarse junto con la declaración aduanera de mercancías, de acuerdo a las modalidades de despacho que corresponda y a las disposiciones que la Dirección General del SENAE dicte para el efecto.

- **Póliza de seguro como parte de la declaración.**

De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 110 del COPCI, el valor pagado en razón de seguro de transporte constituye parte de la base imponible para el pago de los tributos al comercio exterior. El costo por concepto de seguro de transporte que se declare, aun cuando la póliza no sea presentada, deberá ser el mismo que conste en la póliza de seguro de transporte cuando existiere, la que cubrirá desde el lugar de entrega de la mercancía hasta el puerto o lugar de importación. Sin embargo de ello, dicha póliza no será requerida ni como documento de acompañamiento ni como documento de soporte a la declaración aduanera.

Paso 7

- ✓ ***Consideraciones que deben tomarse antes de una importación***

Contratación de un Agente De Aduanas

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio de un Agente Acreditado por el SENAE. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la página web: www.aduana.gob.ec
En donde se encuentra un listado de los agentes de aduana autorizados para poder ejercer su actividad.

El precio por el servicio de un Agente de aduana es del 50% del SBU si es transporte terrestre o aéreo.

- ✓ ***Contratación del medio de transporte***

Contrato del medio de transporte terrestre internacional

Si una unidad o medio de transporte ingresa al territorio como parte del servicio internacional de transporte no requerirá acogerse a régimen aduanero alguno. Pero queda sujeto al control del SENAE hasta su salida del territorio.
El valor por el tipo de materia prima y la cantidad transportada de Ipiales a Tulcán con cruce de frontera tiene un costo de: **USD 40,00** como flete internacional.

Control de bienes

- La obligación del transportista será asegurar que la carga a él entregada esté incluida en los documentos de transporte bajo el esquema; "dice contener".
- Si el trasporte es interrumpido por casos fortuitos o de fuerza mayor, será obligación del transportista informar de estos hechos en el lapso máximo de 24 horas de haber arribado al primer punto de control aduanero.
- El transportista entregará a la Autoridad Aduanera el Manifiesto de Carga en forma física o electrónica bajo las siguientes reglas:

Manifiesto de carga

- En el caso de que el tráfico de mercancías vía terrestre el manifiesto de carga será transmitido electrónica o físicamente, y presentado de ser el caso, hasta el momento en que se realice la operación de cruce de frontera.
- Cuando el medio de transporte salga desde el territorio la transmisión del manifiesto podrá ser hasta 12 horas después de su salida.
- En las importaciones consolidadas la transmisión será dentro del primer día hábil posterior al ingreso de la mercancía a bodega.

Datos que constan en el manifiesto de carga:

a) Identificación del medio de transporte, y transportista.
b) Identificación del lugar de salida y de destino de las mercancías.
c) Fecha de salida y de llegada de las mercancías.
d) Número de cada uno de los conocimientos de embarque, guías aéreas o cartas de porte.
e) Identificación de la unidad de carga, en el caso de cantidad de bultos, o mercancías a granel.
f) El peso e identificación genérica de las mercancías.
g) La indicación de carga consolidada en caso de que existiere, señalando el número de documento de transporte que la contiene.

Elementos del documento de transporte

a) Lugar y fecha de celebración del acuerdo.

b) Nombre y dirección del operador de transporte, del embarcador y del consignatario.

c) Lugar y fecha en que fue recibida la mercancía por el operador de transporte, y lugar de destino donde deberá ser entregada.

d) Descripción de la carga.

e) Costos de transporte

f) Instrucciones del embarcador.

g) Lista de documentos entregados al operador de transporte.

h) Instrucciones y datos específicos de cada modo de transporte

Contrato de transporte terrestre nacional

El contrato de servicio de una empresa de transportes con un camión de capacidad mínima de 4.000 kilogramos de carga útil con un recorrido de 180 kilómetros.

El valor por el tramo Tulcán-Otavalo es de: **USD 100,00**

Tabla Nro. 33: Costo por servicio de transporte terrestre

CUADRO 8.1. INCIDENCIA DE CADA RUBRO DE COSTO (POR TON-KM) SEGÚN TIPO DE TRÁFICO. EN PORCENTAJE DEL COSTO TOTAL

Rubro del costo	Tráficos Interurbanos	Tráficos de Distribución
Combustible	42,0%	26,5%
Lubricantes	4,1%	2,6%
Neumáticos	6,4%	2,3%
Reparaciones	7,2%	4,7%
Material Rodante	4,7	13,4%
Personal	24,5%	36,2%
Patentes y Tasas	3,1%	5,9%
Gastos Generales	2,7%	5,1%
Peaje	5,2%	3,2%
Total	100,0%	100,0%

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Empresa de transportes "Cordicargas Ecuador S.A."
Año: 2013

Paso 8

- ✓ ***Proceso de desaduanización de las mercancías:***

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario la asesoría y servicio del Agente de Aduana.

La declaración aduanera de Importación (DAI) será presentada de manera electrónica, y/o física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Automáticamente se asignará realizar el aforo físico que no tiene ningún costo,

ya que es la primera importación, esta deberá completarse el mismo día con la transmisión digital de los documentos de acompañamiento y de soporte, que no se puedan ser presentados en formato electrónico. Cuando no se cumpliere con el envío de los documentos indicados en el presente artículo dentro del término de los treinta días calendario, contados a partir de la fecha de arribo de la mercancía, acarreara su abandono tácito según lo establecido en el art. 142 del COPCI sin perjuicio de la imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).

Gráfico Nro. 20: Proceso para la desaduanización de las mercancías

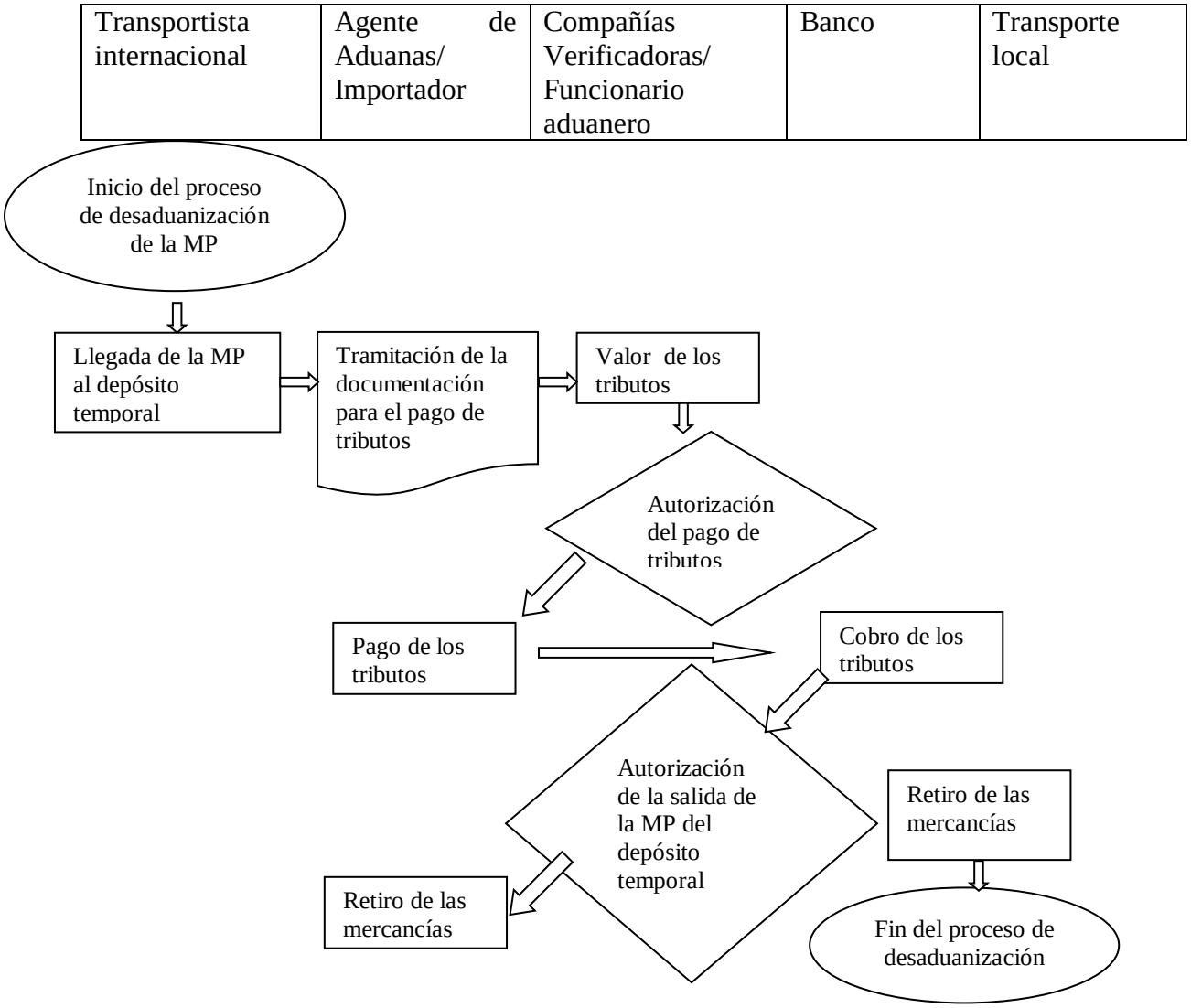
Pasos a seguir	Responsable	Actividad
1	Transportista internacional	Llegada de la MP al depósito temporal
2	Agente de Aduanas/ Importador	Tramitación de la documentación para el pago de tributos
3	Compañías Verificadoras/ Funcionario aduanero	Valor de los tributos
4	Compañías Verificadoras/ Funcionario aduanero	Autorización del pago de tributos
5	Agente de Aduanas/Importador	Pago de los tributos
6	Banco	Cobro de los tributos
7	Compañías Verificadoras/ Funcionario aduanero	Autorización de la salida de la MP del depósito temporal
8	Transporte local	Retiro de las mercancías del depósito temporal
9	Importador	Retiro de las mercancías del depósito temporal

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Aduana del Ecuador

Año: 2013

Gráfico Nro. 21: Flujograma para la desaduanización de la M.P



Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Aduana del Ecuador

Año: 2013

Tabla Nro. 34: Costo por días de nacionalización

PROCESO DE DESADUANIZACION DE MERCANCIAS IMPORTADAS,
(TIEMPO PROMEDIO POR ETAPAS) FEB. 2013

ETAPAS	1	2	3	4	5	T. TOTAL
TIEMPO (DÍAS)	1,1	3,79	1,09	0,6	1,47	8,06

Fuente: http://www.aduana.gob.ec

Paso 9

- ✓ ***Tributos al comercio exterior***

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

- ✓ ***Base imponible para el cálculo de los derechos arancelarios***

- La base imponible será el valor en aduana de las mercancías importadas
- El valor de transacción
- Costo de transporte
- Seguro (la póliza de seguro no es un documento exigible para la declaración)
- Pago

Tabla Nro. 35: Tributos al Comercio Exterior

N Transacción	Base Legal	concepto	operaciones	a consumo Regimen 10	AJUSTE
(1) Art 110 COPCI	1	EXW Colombia	3000*0,70	2.100,00	
(2) BCE Tasa Pasiva referencial	2	Ajuste precio aduana valoracion a	3000*0,70		0,00
		Gastos Formularios tramites de Exportación		240,00	
			Suman	2.340,00	0,00
		FCA COLOMBIA IPIALES			
		Carga		0,00	
		Estiba		0,00	
			Suman	2340,00	
		CPT IPIALES			
		Flete Internacional HTH		40,00	
			Suman	2.380,00	
		Seguro 5%		11,90	
		CIP TULCAN	**Suman**	2.391,90	
		Desestiva		0,00	
		Descarga		0,00	
		DAT TULCAN Contecom	**Suman**	2.391,90	
(3) COPCI Art.108	3	**ADUANA**			
	Base legal	Antidumping		0,00	
		salvaguardias		0,00	
(4) Art 7 Literal C	4	***1 TRIBUTOS***			
		a) Derechos Arancelarios		0,00	
		b) Impuestos			
(5) Art 1 Ley 4A Fodinfa	5	FODINFA 0,5%		11,96	
(6) Art 75 y 76 Ley de regimen tributario interno	6	ICE		0,00	
(7) Art 53 54 Ley Regi T I	7	IVA 12% B imponible	2.403,86	288,46	
(8) RO 663 16 marzo del 2012	8	Salida de Divisas	2100 *5%	105,00	
		C) Tasas de Servicios Aduaneros			
		Tasa de Control		0,00	
		Tasa Almacenaje Aduana		0,00	
		Analisis de Laboratorio		0,00	
		Vigilancia Aduanera		0,00	
(9) Art. 401 Comexi	9	**2 RESTRICCIONES**			
		Verificacion			
		Registro mipro		150,00	
(10) Resolucion 009 y 010 CONCAL Formulario INEN 1	10	certificado INEN		262,50	
		3 FORMALIDADES			
(11) Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-0140-RE	11	Agente de Aduanas 50% SBU		170,00	
		Contecom			
		Almacenaje 1 a 10 dias		3,02	
(12) Banco Internacional	12	**Costos Servicios Bancarios**		**50,50**	
		Apertura de Carta de Credito	**10,5**		
		Mensajes Swift	40,00		
		Costos Administrativos		0	
		Costo Garantias			
		Costo Instalacin Industrial			
		Costo de oportunidad Devolucion			
		Auditoria Devolucion			
		DAT (Duty Paid)		3.433,34	
		Flete nacional		100,00	
			DDP OTAVALO	3.533,34	
			Costo por 2,6 decimetros de cuero engrasado	1,18	

Elaborado por: Tarina Muenala

Fuente: Tributos al Comercio Exterior

Año: 2013

Total a pagar: 3.533,34USD

Total de tributos al comercio exterior: 1.433,34 USD

Costo por 2,6 decímetros de cuero engrasado nacionalizado: 1,18 USD

Paso 10

- ✓ ***Despacho de la materia prima nacionalizada (Aduana/ Agente de Aduana)***

Levante de las mercancías

Despacho es el procedimiento administrativo al cual deben someterse las mercancías que ingresan o salen del país, dicho proceso inicia con la presentación de los documentos exigidos por la Aduana y culmina con el levante de las mercancías

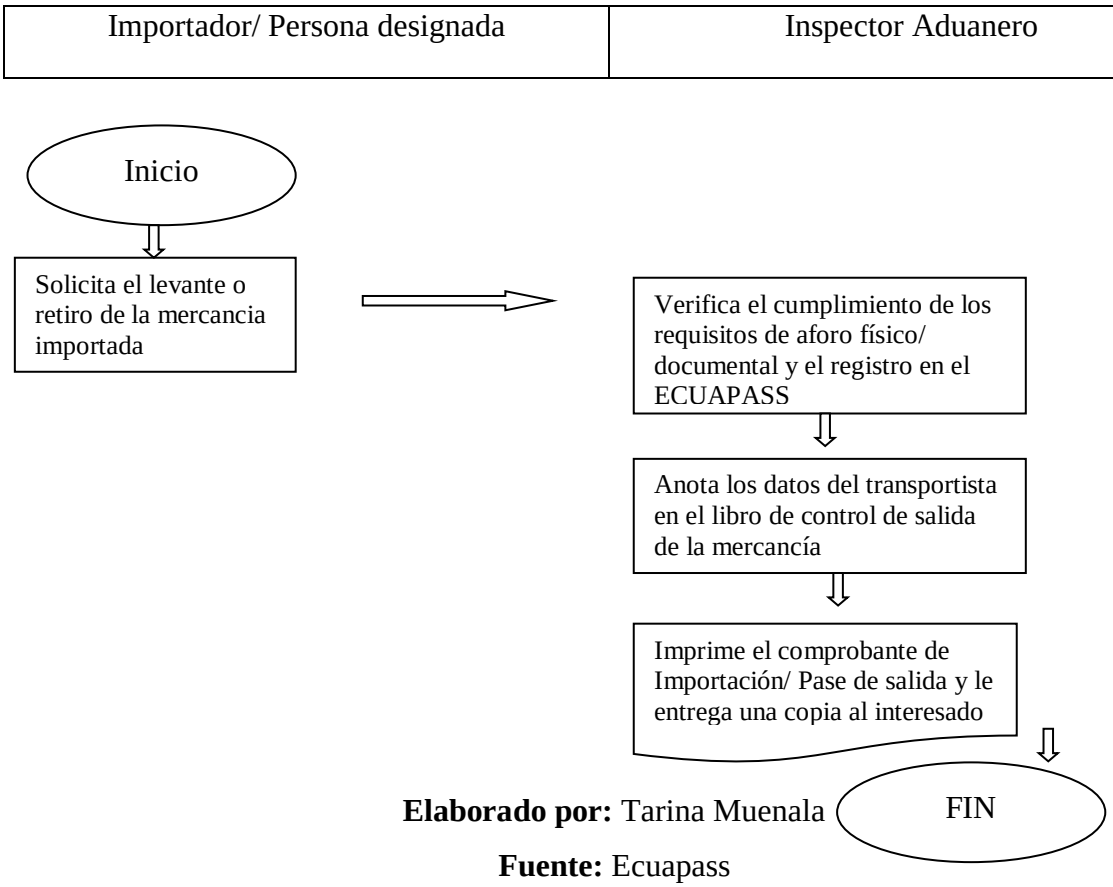
Gráfico Nro. 22: Procedimiento para el levante de las mercancías

Pasos a seguir	Responsable	Actividad
1	Importador/Persona designada	Presenta toda la documentacion para el pago de los tributos. Solicita el levante o retiro de la mercancia importada
2	Inspector Aduanero	Verifica el cumplimiento de los requisitos de aforo fisico/ documental y el registro en el ECUAPASS
3	Compañias Verificadoras/ Funcionario Aduanero	Autorizacion del pago de los tributos

4	Agente de Aduanas/ Importador	Pago de los tributos
5	Inspector Aduanero	Anota los datos del transportista en el libro de control de salida de la mercancia
6	Inspector Aduanero	Imprime el comprobante de Importacion/ Pase de salida y le entrega una copia al interesado

Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Ecuapass
Año: 2013

Gráfico Nro. 23: Flujograma del procedimiento para el levante de las mercancias



Elaborado por: Tarina Muenala
Fuente: Ecuapass
Año: 2013

Las mercancías serán entregadas por parte de la aduana cuando:

- Se han pagado los tributos al comercio exterior
- Se ha garantizado el pago de los tributos al comercio exterior
- Se ha presentado el certificado liberatorio otorgado por la autoridad competente

Gráfico Nro. 24: Empresa de artesanías "Rumipamba"

Fuente: Local comercial de la empresa de artesanias "Rumipamba"

3.9 Fase IV.- Análisis financiero

3.9.1 Información histórica

La empresa de artesanías "Rumipamba" es una pequeña empresa manufacturera que adquiere materias primas y las convierte en producto terminado, lleva ya 28 años de trayectoria en la producción de mochilas y carteras. El esfuerzo, la constancia y dedicación que brindan día tras día una pareja de esposos otavaleños han hecho de "Rumipamba" una empresa fuerte, de armonía y tradición familiar, legalmente es considerada persona natural para el pago de sus impuestos, no tiene calificación artesanal puesto que no se siguió el respectivo curso, sus materias primas varían constantemente para innovar su producción que se enfoca al mercado nacional e internacional.

Por lo que están interesados en invertir en cuero engrasado como materia prima para el incremento de su producción de carteras y mochilas con un nuevo material.

3.9 ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO DE IMPORTACIÓN

INVERSION INICIAL

Detalles de la Inversión Inicial

Tabla Nro. 36: Resumen de la Inversión Inicial

DETALLE	Rubro	Valor	MONTO EN USD
Inversión Fija	Adecuaciones	$ 1.080,00	6.058, 34
	Importación	$ 3.533,34	
	Muebles y enseres	$ 525,00	
	Equipo Computación	$ 920,00	
Capital Diferido (Gastos constitución)			$ 100,00
Capital de inversión inicial			$ 6.158,34
TOTAL			**$ 6.158,34**

Tabla Nro. 37: Resumen Capital de Trabajo MP Mensual

DETALLE	Rubro	Valor	
Inversión Mensual	Carteras	5.678,83	
	Mochilas	5.238,80	
	Subtotal	10.917,63	
Total capital inicial de trabajo -mensual		**17.075,97**	Inversión inicial propia mes 100%
Total capital trabajo anual		**204.911,64**	

HOJA DE COSTOS

CARTERAS

Nombre del producto: Cartera Cuero Botón
Cantidad de producción: 500 carteras
Cantidad de cuero a utilizar: 5200 decímetros (2000 pies)

Tabla Nro. 38: Hoja de costo carteras

NOMBRE DEL	REF: DEL	CAL	CANT. UNIT.	UND. DE	CAT. STRO	COSTO UNIT.	CANT. TOTAL PRO	COSTO TOTAL

MATERIAL	MATERIAL		CARTERA	MED	UNIDAD	CARTERA	D.	
Cuero engrasado	26 cm2 *26cm2 (1 pie)	1.8 mm	10,4	dm2	1,20	4,68	500	2.400,00
Tela lana	lana industrial		33,33	cm2	0,08	2,67	500	1.333,20
Tela poliéster-brillosa	1.100 dtex acrílico		33,33	cm2	0,02	0,73	500	366,63
Cierre	negro #3		0,4	Mtrs.	0,18	0,07	500	36,00
Cierre	beige #8		1,6	Mtrs.	0,24	0,38	500	192,00
Llaves	negro #3		2	Unidad	0,05	0,10	500	50,00
Llaves	beige #8		3	Unidad	0,16	0,48	500	240,00
Hilo nylon	miel #90		8	Mtrs.	0,04	0,34	500	168,00
Hilo nylon	negro#40		6	Mtrs.	0,05	0,28	500	138,00
Argollas metálicas	dorado #7		2	Unidad	0,35	0,70	500	350,00
Regulador metálico	dorado #5		2	Unidad	0,26	0,52	500	260,00
Botón tawa	natural grande		1	Unidad	0,30	0,30	500	150,00
Etiquetas	Rumipamba		1	Unidad	0,10	0,10	500	50,00
Rápidos (pepas metálicas)	dorado (mínimo)		10	Unidad	0,00	0,01	500	5,00
TOTAL MP					**UNITARIA**	**11,36**	500	**5.738,83**

MATERIA PRIMA INDIRECTA

Tabla Nro. 39: MPI carteras

COSTOS INDIRECTOS				
MATERIAL	**CANTIDAD**	**PRECIO UNIT.**	**TOTAL**	**COSTO UNIT**
Agujas	4 unid.	0,4	1,6	0,00
Pintura	2 unid.	0,6	1,2	0,00
Brillantina	2 unid.	0,6	1,2	0,00
esponja	1 unid.	0,15	0,15	0,15
Total Unid.				**0,16**
Total Mes				**79**
Total Anual				**948**

INVERSION MENSUAL CARTERAS	$ 5.678,83
INVERSION	$ 34.072,98

BIMESTRAL CARTERAS	

MOCHILAS

Nombre del producto: Mochila Nativa
Cantidad de producción: 400 mochilas
Cantidad de cuero a utilizar: 2600 decímetros (1000 pies)

Tabla Nro. 40: Hoja de costo mochilas

NOMBRE DEL MATERIAL	REF: DEL MATERIAL	CAL.	CANT. UNIT. MOCHILA	UND. DE MED	CAT. STRO UNIDAD	COSTO UNIT. CARTERA	CANT. PROD. CARTERAS	COSTO TOTAL
cuero engrasado	26 cm2 *26cm2 (1 pie)	1,8 mm	6,5	dm2	1,17	4,10	400	1.638,00
tela lana	lana industrial		25	cm2	0,08	2,00	400	800,00
tela lona	100% algodón		25	cm2	0,04	0,88	400	350,00
Cierre	negro #10		1,6	mtrs.	0,04	0,06	400	25,60
llaves metálicas	negro #10		4	unidad	0,07	0,28	400	112,00
sapos-broches			3	unidad	0,11	0,33	400	132,00
hilo nylon negro	negro#40		16	mtrs.	0,05	0,74	400	294,40
hilo nylon miel	miel #90		6	mtrs.	0,04	0,25	400	100,80
elástico blanco	#5		30	cm2	0,00	0,03	400	12,00
elástico negro	#15		60	cm2	0,06	3,60	400	1.440,00
reata gruesa	negro #20		2	mtrs.	0,26	0,52	400	208,00
reata delgada	negro #7		1	mtrs.	0,14	0,14	400	56,00
Esponja	lamina		10	mtrs.	0,01	0,08	400	30,00
Etiquetas	Rumipamba		1	unidad	**0,10**	0,10	400	40,00
TOTAL					**UNIDAD**	**13,10**	**MENSUAL**	**5.238,80**

MATERIA PRIMA INDIRECTA

Tabla Nro. 41: MPI Mochilas

COSTOS INDIRECTOS

MATERIAL	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL	COSTO UNIT.
Agujas	4 unid.	0,4	1,6	0,004
Pintura	2 unid.	0,8	1,6	0,004
Estampado	2 unid.	0,15	0,3	0,30
Total Unid.				**0,308**
Total Mes				123,2
Total Anual				1478,4

COSTO MENSUAL MOCHILAS	**5.238,80**
INVERSION BIMESTRAL MOCHILAS	**31.432,80**

Tabla Nro. 42.- Diferencia de costos

Costo de la Materia Prima (cuero engrasado) con la importación

Comparación de precios			
Costo Cuero engrasado Ecuador	Costo Cuero engrasado Colombia	Costo del cuero engrasado nacionalizado	
2,6 decímetros	*2,6 decímetros*	*2,6 decímetros*	
$ 1,40	**$ 0,70**	Incremento por importación	$ 0,48
		Total precio nacionalizado	**$ 1,18**

Diferencia de precios por cada pie de cuero engrasado	
Proveedores de la ciudad de Cotacachi- Ecuador	**$ 1,40**
Proveedores de la ciudad de Ipiales- Colombia	**$ 0,70**
Importación directa de la Empresa	**$ 1,18**
Diferencia de ahorro en el precio de la MP nacionalizada para la empresa	**$ 0,22**

Diferencia de costos por cada pie (2,6 decímetros) de cuero engrasado en los mercados ofertantes				
	COTACACHI	**IPIALES**	**PRIMERA IMPORTACIÓN**	**SIGUIENTES IMPORTACIONES SIN FORMALIDADES**
COSTO MP	1,4	0,70	1,18	1,02
AHORRO		0,70	0,22	0,38

Tabla Nro. 43: Estado de Situación Financiera

Estado de Situación Financiera	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	4000
Inventario MPD CyM	10539,63
Inventario de producto terminado CyM	764,08
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**15303,71**
ACTIVO NO CORRIENTE	
Maquinaria y Equipo	14880
Depreciación Acumulada MyE	1542
Muebles y Enseres	525
depreciación acumulada MyEns	278,64
equipos de computación	920
Depreciación Acum. EQ.COMP.	105
Adecuaciones	1180
Dep. Acum Adecuaciones	54
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**19484,64**
TOTAL ACTIVOS	**34788,35**

PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
Cuentas y documentos por pagar (importación)	3533,34
Gastos Administra.	8141,94
Total Pasivos Corrientes	**11675,28**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Participación trabajadores	905,59
Impuesto a la Renta	1128,97
Total Pasivos No Corrientes	**2034,56**
TOTAL PASIVOS	**13709,84**

PATRIMONIO	
Capital inicial	17075,79
utilidad neta del ejercicio	4002,72
TOTAL PATRIMONIO	**21078,51**

TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO	**34788,35**

Tabla Nro. 44: Estado de Resultados Proyectado

	Ingresos	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**

(+)	Ventas USD	**126.782,96**	**134.765,35**	**143.250,31**	**152.269,49**	**161.856,53**
	Costos variables	89.781,86	92.565,10	95.434,62	98.393,09	101.443,27
	Utilidad bruta en ventas	37.001,10	42.200,25	47.815,69	53.876,40	60.413,25
	Costos fijos	30.963,82	31.923,70	32.913,33	33.933,65	34.985,59
(=)	**Utilidad antes de impuestos**	**6.037,28**	**10.276,55**	**14.902,36**	**19.942,75**	**25.427,67**
(-)	15% participación trabajadores	905,59	1.541,48	2.235,35	2.991,41	3.814,15
(-)	22% Impuesto a la Renta	1.128,97	1.921,71	2.786,74	3.729,30	4.754,97
(=)	**Utilidad Neta**	**4.002,72**	**6.813,35**	**9.880,26**	**13.222,05**	**16.858,54**

INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores de Liquidez

$$IL = \frac{\text{Caja+ bancos}}{\text{pasivos corrientes}}$$

Año 2014 $IL = \frac{4000}{11675,28}$

0,34

Indicadores de Apalancamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}} * 100$$

$$\text{endeudamiento} = \frac{13709,84}{34788,35} * 100$$

Año 2014

=39,41%

Concentración de endeudamiento

A corto plazo

Acorto plazo = **Pasivo corriente *100**

Total pasivo

Concentración de endeudamiento a corto plazo= 11675,28 *100

13709,84

=85,16%

A largo plazo

A largo plazo = **Pasivo No corriente *100**

Total pasivo

concentración de endeudamiento a largo plazo= 2034,56 *100

13709,84

=14,84%

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen de utilidad antes de impuestos

Margen de utilidad bruta= **Utilidad bruta *100**

Ventas

Margen de utilidad bruta proyectada

Año 1= 37.001,10 *100

126782,96

Margen de utilidad bruta=

29,18%

Año 2= 42.200,25 *100

134.765,35

Margen de utilidad bruta= **31,31%**

Año 3= $\frac{47.815,69 \quad *100}{143.250,31}$

Margen de utilidad bruta= **33,38%**

Año 4= $\frac{53.876,40 \quad *100}{152.269,49}$

Margen de utilidad bruta= **35,38%**

Año 5= $\frac{60.413,25 \quad *100}{161.856,53}$

Margen de utilidad bruta= **37,33%**

Margen de Utilidad Neta

Rentabilidad sobre ventas= $\frac{\textbf{Utilidad neta} \quad \textbf{*100}}{\textbf{Ventas}}$

Margen de Utilidad Neta Proyectada

Año 1= $\frac{4.002,72 \quad *100}{126.782,96}$

Rentabilidad sobre ventas= **3,16%**

Año 2= $\frac{6.813,35 \quad *100}{134.765,35}$

Rentabilidad sobre ventas= **5,06%**

Año 3= 9.880,26 *100

143.250,31

Rentabilidad sobre ventas= **6,90%**

Año 4= 13.222,05 *100

152.269,49

Rentabilidad sobre ventas= **8,68%**

Año 5= 16.858,54 *100

161.856,53

Rentabilidad sobre ventas= **10,42%**

Rendimiento Técnico de la Inversión

Tabla Nro. 45: Costo de Oportunidad

Costo de oportunidad	
Costo de Capital Propio (Tasa Pasiva BC)- **Diciembre 2012**	4,53%
Inflación **(Diciembre 2013)**	2,70%
Riesgo País (Sept.-**2013)**	13,90%
Costo ponderado Capital	4,53%
Costo ponderado Capital con Inflación	7,35%
Con Riesgo País	21,25%

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Tabla Nro. 46: TIR- VAN

Detalle	**Flujo Económico**	**VAN Económico**
AÑO 0	(17.075,97)	(17.075,97)
AÑO 1	5.928,36	$ 4.457,00
AÑO 2	8.738,99	$ 6.570,06
AÑO 3	11.805,90	$ 8.875,80
AÑO 4	15.147,69	$ 11.388,18
AÑO 5	18.784,18	$ 14.122,14

VAN	$ 6.688,12

TMAR	
TASA DESC.	33,01%
TIR	49%
VAN	**$ 6.688,12**

Periodo de Recuperación de la Inversión

Tabla Nro. 47: Periodo de Recuperación de la Inversión

Año	Flujo	Flujos descontados	Recuperación
0	(17.075,97)	(17.075,97)	(17.075,97)
1	5.928,36	4.457,00	(12.618,97)
2	8.738,99	4.939,44	(7.679,53)
3	11.805,90	5.016,76	(2.662,76)
4	15.147,69	4.839,26	2.176,50
5	18.784,18	4.511,63	6.688,12

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla Nro. 48: Flujo de Caja

CONCEPTOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Total de Ingresos		**126.782,96**	**134.765,35**	**143.250,31**	**152.269,49**	**161.856,53**
EGRESOS						
Costos variables		**89.781,86**	**92.565,10**	**95.434,62**	**98.393,09**	**101.443,27**
Costos fijos		30.963,82	31.923,70	32.913,33	33.933,65	34.985,59
Depreciación		(1.925,64)	(1.925,64)	(1.925,64)	(1.925,64)	(1.925,64)
Total de Egresos		**118.820,04**	**122.563,16**	**126.422,31**	**130.401,10**	**134.503,22**
Utilidad antes de partic. Trab.		7.962,92	12.202,19	16.828,00	21.868,39	27.353,31
(-) 15% Participac. Trabajadores		905,59	1.541,48	2.235,35	2.991,41	3.814,15
(-) 22% Impuesto a la Renta		1.128,97	1.921,71	2.786,74	3.729,30	4.754,97
Subtotal		**5.928,36**	**8.738,99**	**11.805,90**	**15.147,69**	**18.784,18**
FLUJO DE CAJA NETO	-17.065,47	5.928,36	8.738,99	11.805,90	15.147,69	18.784,18

PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla Nro. 49: Punto de equilibrio

	Unidades		Precios y costos unitarios		totales		
	carteras	Mochilas	carteras	mochilas	carteras	mochilas	
	56%	44%					
Ventas	500	400	21,6	25,82	10.800,00	10.328,00	21.128,00
Costo de ventas (variables)	500	400	15,41	18,14	7.705,00	7.256,00	14.961,00
Utilidad bruta			6,19	7,68	3.095,00	3.072,00	6.167,00
Gastos y costos fijos							
Depreciaciones (directos, indirectos y adm. Y vtas.)							5.160,64
Utilidad antes de impuestos				1.006,36			

MARGEN DE CONTRIBUCION

	carteras	**mochilas**	
Margen de contrib.	3,44	3,41	6,85
Cantidades (PE)	**418,41**	**334,73**	
Costo de ventas	9.037,60	8.642,62	
Utilidad bruta	6.447,66	6.071,93	
Gastos y costos fijos	2.589,94	2.570,69	
		5.160,64	

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{Punto de equilibrio (Q)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen contrib. Unitario}}$$

$$\text{Punto de equilibrio (Q)} = \frac{5.160,64}{6,85}$$

Punto de equilibrio (Q) = 753,13

Carteras	**418,41**
Mochilas	**334,73**

Análisis:

TIR y VAN nos brindan una clara visión de la inversión que la empresa realizara y el beneficio que puede obtener con este tipo de materia prima en el incremento de su producción ahora y en un futuro, el VAN dio como resultado un numero positivo que es el valor que la empresa genera como ganancia a pesar de haber recuperado su inversión inicial y el porcentaje de utilidad que se planteó, por lo que la inversión de cuero engrasado es beneficiosa para la empresa, según demuestra este indicador. TIR este indicador hace a la VAN convertirse en cero para beneficio del proyecto, en el caso de la empresa se generó un porcentaje muy inferior, esto no quiere decir que el plan no sea viable, sino más bien que las tasas que se consideraron fueron muy altas, se utilizó la inflación del país y el PIB para cubrir mejor los riesgos que puedan surgir en esta inversión, por lo que el proyecto si es factible para llevarlo a cabo considerando al VAN y TIR determinantes científicas que lo demuestran como positivo.

3.10 Análisis de los resultados

La importación será factible para llevarla a cabo ya que cuenta con un impacto alto positivo porque todas las variables indican que el mercado colombiano posee ventajas que el mercado nacional no entre las principales tenemos:

Calidad.- La calidad que ofrece el mercado colombiano es excelente, debido a que los productores de la ciudad de Ipiales dedican su tiempo a la producción de piel, entre ellas la de cuero engrasado que es su manera de generar economía tanto para su bolsillo como para el país colombiano.

Variedad.- En cuanto a la variedad el mercado colombiano no solo ofrece colores diferentes a los usuales, sino que mantiene distintos tipos de piel para que el cliente pueda elegir entre ellos un calibre más industrializado que ayuda a las empresa manufactureras como

Rumipamba a poder utilizar maquinaria con mayor facilidad, los tamaños de las pieles son más grandes, lo que ayuda a la empresa a crear artículos diferentes porque la piel se presta para esto, una piel mejor tratada y cuidada sin huecos o manchas que genera un ahorro porque evita desperdicios y se aprovecha toda la materia prima.

Precio.- El precio es sin duda alguna una de las mejores características para la empresa, ya que a más de la calidad y variedad el precio del cuero es inferior y con la nacionalización de esta de este le sigue costando menos a la empresa.

Por estos motivos es indispensable para la empresa llevar a cabo la importación en cuanto antes de este tipo de materia prima, cuero engrasado que le permitirá a su producción tener un giro total en cuanto a producción y comercialización de los productos.

CAPITULO IV

4.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

El desarrollo de este capítulo es de gran importancia, porque es necesario realizar un análisis minucioso de los principales impactos que la ejecución del plan tendrá sobre el entorno que lo rodea. Estos impactos son los siguientes:

1).- Impacto social.- describe el reflejo que tendrá la implementación de este plan sobre la sociedad donde se pone en ejecución.

2).- Impacto económico.-revisa los elementos que hacen que el desarrollo del plan, brinde mejoras económicas para los empresarios y sus clientes, y quienes también son afectados directa e indirectamente, con el alcance del proyecto.

3).- Impacto empresarial.- Toda organización debe ser consciente de que su actividad tiene un impacto en su entorno. Los entornos donde están ubicadas las empresas, puede sufrir tanto externalidades negativas como positivas la empresa debe reconocerlos e implementar mecanismos para minimizar o compensar los negativos y potenciar los positivos.

Estos son los principales impactos que generara el plan de importación, y a la vez se plantea el impacto general de todo el plan y del entorno que lo rodea.
Cada uno de los impactos señalados se divide en elementos, con lo cual se hace más minucioso el análisis del impacto sobre el aspecto general que se evalúa. Para la evaluación de los impactos sobre el medio en el que se va a ejecutar, se utilizará una matriz de impactos para cada uno de los aspectos y sus elementos de análisis.

Esta técnica consiste en dar valores a los elementos de cada aspecto que vamos a analizar y así determinar el impacto sobre el aspecto general de análisis. El análisis de las matrices consiste en justificar las razones, causas y circunstancias de por qué se origina cada uno de los indicadores. La valoración se da según los niveles de impacto que en la siguiente tabla se detallan:

4.2 NIVELES DE IMPACTO

Niveles de Impacto	Ponderación
Impacto alto positivo	3
Impacto medio positivo	2
Impacto bajo positivo	1
Punto de Indiferencia	0
Impacto alto negativo	-3
Impacto medio negativo	-2
Impacto bajo negativo	-1

Luego de asignar valores dentro de estos rangos a cada elemento del aspecto general de análisis se suman los mismos y ese valor se lo divide para el número de elementos sometidos a juicio, teniendo de esta manera el impacto que la ejecución del proyecto dejará sobre el aspecto y sus elementos de análisis.

Luego de analizar todos los aspectos relacionados con el impacto que el proyecto tenga sobre su entorno se podrá determinar el impacto general del mismo, aspecto fundamental para la decisión de ejecución o no del proyecto.

Impacto social:

No.	Nivel de impacto / Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Generación de empleo						X	
2	Mejorar la calidad de los productos							X
3	Estabilidad familiar							X
4	Generación de nueva actividad						X	
TOTAL							4	6

Fuente: Análisis de Impactos

Autor: Elaborado por la autora

∑= 10

Nivel de Impacto Social = (Σ Nivel de Impacto / No. de indicadores)

Nivel de impacto Social = $(\sum_{n=1}^{n} \frac{(10)}{4}$= 2,5 Impacto medio positivo

Indicador	Análisis
Generación de empleo	Con el fin de mejorar el bienestar de las personas que trabajan en esta empresa, se podrá crear más fuentes de trabajo que solventen las necesidades de aquellos que demanden de un salario para su subsistencia.
Mejorar la calidad de los productos	La importación ayudara a mejorar la calidad de los productos, porque la materia prima proviene de los productores y se puede obtener directamente la mejor calidad y variedad de cuero engrasado.
Estabilidad familiar	Permitirá que los hogares de los empleados de la empresa cuenten con un ingreso fijo que ayude a cubrir las necesidades básicas como son la alimentación, salud, vivienda, vestido.
Generación de nueva actividad	La elaboración de carteras y mochilas con cuero natural genera empleo y promueve la industria nacional. Esta actividad constituye una fuente de ingreso adicional para la empresa, ya que se implementara en la

	nueva producción, además que para la elaboración de estos productos se necesita tener un gran conocimiento de la costura, conocimiento que los artesanos manejan a la perfección.

Impacto económico:

No.	Nivel de impacto / Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Mejora la calidad de vida							X
2	Genera un crecimiento económico							X
3	Se crean fuentes de empleo							X
4	Desarrollo económico							X
TOTAL								12

Fuente: Análisis de Impactos

Autor: Elaborado por la autora

∑= 12

Nivel de Impacto Económico= (Σ Nivel de Impacto / No. de indicadores)

Nivel de impacto Económico= $(\sum_{n=1}^{n} \frac{(12)}{4}$= 3 Impacto alto positivo

Indicador	Análisis
Mejora la calidad de vida	Tendrá un aspecto positivo porque podrán acceder a nuevas expectativas de vida tanto a nivel de la empresa como para sus trabajadores.
Genera un crecimiento económico	El crecimiento que creara en la empresa, este tipo de actividad permitirá sin duda

	mejorar la calidad de la materia prima para obtener un buen producto y ampliar el nivel de producción, de esta manera mejorar los ingresos económicos.
Se crean fuentes de empleo	Con este nivel de impacto la empresa lo que necesita son servicios laborales eficientes, eficaces y productivos que le permitan el desarrollo aún mayor de la empresa y por ende las retribuciones serán basadas en un marco legal y humano.
Desarrollo económico	El desarrollo económico que se fomentara es una cultura de comercio exterior directamente con los productores de este tipo de materia prima (cuero engrasado) que le permitirá a la empresa obtener la mejor calidad, variedad y buenos precios para su nueva producción que se enfocaran en el desarrollo de la organización.

Impacto empresarial:

No.	**Nivel de impacto / Indicadores**	**-3**	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**
1	Fomento del Comercio Exterior							X
2	Compromiso del personal							X
3	Efecto multiplicador						X	
TOTAL								8

Fuente: Análisis de Impactos

Autor: Elaborado por la autora

∑= 8

Nivel de Impacto Empresarial= (Σ Nivel de Impacto / No. de indicadores)

Nivel de impacto Empresarial= $(\sum_{n=1}^{n} \frac{(9)}{3}$= 2,67 Impacto medio positivo

Indicadores	Análisis
Fomento del Comercio Exterior	El comercio exterior ayuda a complementar la nueva producción que tiene la empresa, ya que la materia prima no se produce en el país, y el mercado colombiano es quien produce y oferta este tipo de materia prima, además se mantienen relaciones comerciales que benefician la productividad, el desarrollo y el comercio de ambas naciones, por lo tanto la importación es beneficiosa para ambos países.
Compromiso del personal	El compromiso del personal debe estar enfocado al desarrollo de la organización, siendo conscientes que el crecimiento de la empresa se reflejará en el desarrollo personal de cada uno de los miembros además con el incremento de la producción es ventajoso para los trabajadores a quienes se les garantiza el trabajo.
Efecto multiplicador	El efecto multiplicador se dará cada vez que una persona adquiera los productos de la empresa y al ver la excelente calidad y variedad que posee lo transmita a las personas que lo rodean, ayudando de esta

	manera a ampliar el mercado y poder expandir mejor los productos.

Impacto general del proyecto:

No.	Nivel de impacto / Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Impacto social						X	
2	Impacto económico							X
3	Impacto empresarial						X	
TOTAL							4	3

Fuente: Análisis de Impactos

Autor: Elaborado por la autora

∑= 7

Nivel de Impacto Económico= (Σ Nivel de Impacto / No. de indicadores)

Nivel de impacto Económico= $(\sum_{n=1}^{n} \frac{(7)}{3}$= 2,33 Impacto medio positivo

Indicadores	Análisis
Impacto social	El impacto social es medio alto, lo que nos demuestra que llevarlo a cabo es sin duda alguna una buena decisión tanto para la empresa como para el mercado extranjero, ya que con el implemento de este tipo de materia prima (cuero engrasado) en la nueva producción se generaran más fuentes estables de trabajo y un estrecho lazo

	comercial con el vecino país Colombia.
Impacto económico	El impacto económico es positivo, lo que significa que si se lleva a cabo mejorara el nivel de vida tanto de los dueños de la empresa, sus colaboradores, y se mantendrán relaciones comerciales con Colombia lo que beneficia al país debido al intercambio de bienes en lo que cada uno es eficiente en producir, esto genera una mejor economía para ambos.
Impacto empresarial	El impacto empresarial es medio positivo es decir, si lo ejecutamos tendrá un giro de beneficios para la empresa, ya que con la calidad y variedad que ofrece el mercado colombiano el producto de la empresa tendrá mayor acogida entre sus clientes y la empresa será más competitiva.

CONCLUSIONES

- La propuesta teórica se estableció en base a una investigación bibliográfica documental, que sirvió de referencia conceptual para realizar todas las fases del estudio y el diseño de la propuesta.

- Con el trabajo de campo y la aplicación de entrevistas se logró determinar que la materia prima (cuero engrasado) ofertado en Cotacachi en relación a la ciudad de Ipiales, posee menores características en cuanto a calidad, variedad y precio.

- Se diseñó un Plan de Ejecución que está estructurado por 4 fases que son: aspectos de logística, análisis del mercado, aspectos operacionales y análisis financiero; y se realizó un análisis del costo-beneficio en donde se determinó que el ahorro es de 0,22 por cada (2,6 decímetros) de cuero engrasado en la primera importación y 0,38 en las siguientes, lo que le representará a la empresa un ahorro de 13.200 dólares al año.

- El Plan de importación tendrá impactos en lo Social, Económico y Empresarial

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa de artesanías “Rumipamba” actualizarse periódicamente en los conceptos, leyes, normas y tributos que contribuyen a desarrollar el comercio exterior, debido a la constante renovación y actualización que existe.

- La empresa deberá realizar inspecciones que le permitan controlar la calidad, variedad, y costo que sean los mejores que oferte el mercado.

- Se recomienda a la empresa aplicar este proyecto para esta y las siguientes importaciones de materia prima que desee realizar a lo largo de su producción con cuero engrasado.

- Se recomienda a la empresa realizar contrataciones a expertos para determinar si estos se están cumpliendo.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Estrada, P. (2012). Cómo hacer importaciones. Quito-Ecuador: Empresdane Gráficas Cía. Ltda.

Benítez, A. (2010). Formación de una empresa. Chiapas-México: Marco Polo

Jerez, JL. (2011). Comercio internacional. Madrid-España: Esic

Noriega, P. (2010). El estudio de mercado. Bogotá- Colombia: Inalecsa

Condor, R. (2011). Estudio del trabajo para el desarrollo. Bogotá- Colombia: Inalecsa

Paz, R. (2012). LOLA Otavalo: Otavalo-Ecuador: Uns

Ugarriza, S. (2009). Terminología agropecuaria. Argentina: EUCASA

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. (2010). Reglamento COPCI:

Home Pro ecuador. (2013, 31 de mayo).*Barreras Proteccionistas. Recuperado* http://www.proecuador.gob.ec/fags/que-son-barreras-proteccionistas

Revista electrónica Todo Comercio.com. (2013,04 de junio). Comercio Exterior. Recuperado de http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2010/01/importacion-bienes-consumo.html2

Aduana del Ecuador. (2013, 10 de agosto). Tributos al comercio exterior. Recuperado de http://www.aduana.gob.ec

Superintendencia de compañías. (2013, 01 de enero). Superintendencia de compañías. Recuperado de http://plan.senplades.gob.ec/c/document_library

Incoterms. (2010, 15 de julio). Incoterms Recuperado de http://azurre.afi.es/contentWeb/EmpresasUnicaja/incoterms/contenido_sidN_=informe.pdf