



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR

Tema:

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CALZADO DE CUERO PARA CABALLERO DESDE LA CÁMARA ARTESANAL DEL CANTÓN GUANO PROVINCIA DE CHIMBORAZO A SANTIAGO DE CHILE - CHILE”.

Arguello Flores María Estefanía
Espinosa Ruiz Christopher Gabriel

Riobamba – Ecuador
2012

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL:

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

Ing. Juan Vladimir Aguilar P.
DIRECTOR DE TESIS

Ing. Byron Napoleón Cadena O.
MIEMBRO DE TRIBUNAL

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA:

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

María Estefanía Arguello Flores.

Christopher Gabriel Espinosa Ruiz.

DEDICATORIA

Este proyecto va dirigido a mi familia, por su apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida, en especial a mi mami Martita que ha guiado mis pasos día a día, ha sido el pilar fundamental de mi formación personal y profesional.

María Estefanía Arguello Flores.

El presente trabajo va dedicado para toda mi familia que me apoyó a lo largo de mi carrera profesional y fue un aporte para el cumplimiento de esta meta, en especial a mi mami que depositó su confianza en mí, y a mi hermano para que este trabajo sea un estímulo de superación para él.

Christopher Gabriel Espinosa Ruiz.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos en primer lugar a Dios, porque gracias a sus bendiciones nos permitió terminar exitosamente una etapa más de nuestras vidas. Así mismo, agradecemos a nuestros padres por el apoyo incondicional que nos dieron durante el desarrollo de la presente; a nuestras familias por ser la fortaleza en todo momento. En especial a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la Facultad de Administración de Empresas, a la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, y a los señores docentes que aportaron con sus conocimientos a lo largo de nuestra carrera.

ÍNDICE GENERAL

Portada-----	I
Certificación del tribunal-----	II
Certificación de autoría-----	III
Agradecimiento-----	IV
Dedicatoria-----	V
Índice general-----	VI
Índice de gráficos-----	VII
Índice de tablas-----	VIII
Índice de anexos-----	VIII
Introducción -----	1
CAPÍTULO I-----	2
1. Identificación de la Cámara Artesanal de Guano -----	2
1.1 Sus inicios -----	3
1.2 Misión-----	3
1.3 Visión -----	4
1.4 Objetivos -----	4
1.4.1 Objetivo general-----	4
1.4.2 Objetivos específicos -----	4
1.5 Logotipo -----	4
1.6 Ubicación-----	5
1.7 Marco legal-----	5
1.8 Estructura organizacional -----	6
1.9 Estructura administrativa-----	7
1.10 Cadena productiva -----	12
1.10.1 Características y especificaciones del producto-----	12

1.10.2 Descripción del proceso -----	13
1.10.3 Flujograma del proceso de exportación -----	14
1.10.4 Flujograma del trámite de exportación en la aduana -----	15
1.10.5 Organigrama funcional del proyecto -----	16
1.11 Mercados-----	16
1.11.1 Mercado local -----	16
1.11.2 Mercado nacional-----	16
1.11.3 Mercado internacional -----	17
1.12 Productos-----	17
CAPÍTULO II-----	19
2. Investigación de mercado-----	19
2.1 Antecedentes del mercado de Chile -----	19
2.1.1 Mercado destino-----	19
2.1.1.1 Situación geográfica-----	19
2.1.1.2 Balanza comercial-----	21
2.1.2 Objetivo del estudio de mercado-----	23
2.1.3 Análisis de mercado -----	23
2.1.3.1 Determinación de la población-----	24
2.1.4 Segmentos de mercado-----	25
2.1.5 La oferta -----	28
2.1.6 Demanda del producto -----	31
2.1.7 Demanda insatisfecha -----	31
2.1.8 Precio -----	32
2.1.9 Competidores -----	32
2.2 Localización-----	33
2.3 Determinación de la Oferta y aceptación del Producto -----	34
2.3.1 Determinación de la Oferta -----	34

2.3.2 Aceptación del Producto -----	35
CAPÍTULO III-----	36
3. Exportación de calzado a santiago de Chile-----	36
3.1 Marco legal para la exportación -----	36
3.1.1 Marco legal Ecuador-----	36
3.1.1.1 Trámite en aduana para realizar una exportación-----	36
3.1.1.2 Proceso para registrarse como exportador -----	38
3.2 Marco legal Chile -----	39
3.2.1 Acceso al mercado -----	39
3.2.1.1 Requisitos generales de acceso al mercado-----	39
3.2.1.2 Preferencias arancelarias al Ecuador -----	44
3.2.1.3 Regímenes económicos aduaneros -----	45
3.2.1.4 Licencias de importación/Autorizaciones previas -----	45
3.2.2 Principales barreras arancelarias-----	46
3.2.2.1 Barreras arancelarias y acuerdos comerciales Ecuador – Chile-----	47
3.2.2.2 Barreras proteccionistas-----	48
3.2.2.3 Barreras no arancelarias-----	48
3.2.2.4 Requisitos para arancelarios-----	51
3.2.2.5 Prohibiciones, restricciones y licencias de importación-----	51
3.2.2.6 Medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia-----	52
3.3Logística necesaria para la exportación-----	58
3.3.1Principales características de las condiciones de acceso físico desde Ecuador al mercado de destino en término de los diferentes medios de transporte -----	58
3.3.2 Medio de transporte a utilizar -----	61
3.3.2.1 Logística, transporte y distribución -----	61
3.3.3Canales de distribución local recomendado-----	62
3.3.4 Seguros -----	63

3.3.4.1 Seguro de la mercancía -----	63
3.3.5 Empaque, embalaje y etiquetado -----	64
3.3.5.2 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado-----	64
3.3.6. Ruta – origen – destino -----	65
3.4 Comercialización -----	66
3.4.1 Representación y agencia -----	66
3.4.2 Incoterms a utilizar -----	66
3.4.3 Régimen de muestras -----	67
3.5 Como cobrar las exportaciones-----	68
3.5.1 A través de cobranzas -----	68
3.5.2 A través de carta de crédito irrevocable y confirmada-----	68
3.6 Documentos -----	69
3.6.1 Documentos de embarque -----	69
3.6.2 Documentos para aduana -----	70
3.6.2.1 Envíos comerciales -----	71
3.6.2.2 Documento exigible -----	71
3.6.2.3 Tiempos de nacionalización-----	72
3.6.3 Detalles de documentos -----	72
3.6.3.1 Nota de cotización -----	72
3.6.3.2 Factura proforma-----	72
3.6.3.3 Lista de empaque (Packing List) -----	73
3.6.3.4 Factura comercial -----	73
3.6.3.5 Factura-----	74
3.6.4 Certificado de origen -----	74
3.6.4.1 Vigencia -----	75
3.6.4.2 Autorizados para emitir certificados de origen -----	76
3.6.5 Certificados de calidad -----	77

CAPÍTULO IV	79
4. Estudio económico financiero del proyecto	79
4.1 Inversiones del proyecto de exportación	79
4.2 Costos	81
4.3 Fuentes de financiamiento	82
4.4 Flujo de caja	83
4.5 Estado de situación inicial	84
4.6 Balance general	85
4.7 Estado de resultados	86
4.8 Indicadores financieros	87
4.8.1 Periodo de recuperación de la inversión	87
4.8.2 Valor actual neto	88
4.8.3 Tasa interna de retorno	89
4.8.4 Relación beneficio–costo	90
4.8.5 Punto de equilibrio	90
CAPÍTULO V	93
5. Conclusiones y recomendaciones	93
5.1 Conclusiones	93
5.2 Recomendaciones	94
RESUMEN	96
SUMMARY	96
BIBLIOGRAFÍA	98
ANEXOS	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº	Título	Página
1	Ubicación de la Cámara Artesanal de Guano	5
2	Ubicación Geográfica de la Empresa Portuaria en Chile	59
3	Puerto San Antonio a Santiago de Chile	60
4	Punto de Equilibrio	92

ÍNDICE DE TABLAS

Nº	Título	Página
1	Comercio Exterior de Chile	22
2	Balanza Comercial Ecuador – Chile	22
3	Balanza Comercial No petrolera Ecuador – Chile	23
4	Población chilena según sexo	25
5	Chile población total por edad y sexo hombres (2010-2015)	26
6	Chile población total por edad y sexo hombres (2015-2020)	27
7	Población Objetivo (hombres de Chile por edad 2012 – 2017)	28
8	Producción de calzado de cuero para caballero por socio de C.A.G	29
9	Determinación de la Oferta	30
10	Demanda de calzado de cuero para caballero Chile	31
11	Demanda Insatisfecha	32
12	Principales proveedores de calzado a Chile	33

13	Aranceles aplicados por Chile	43
14	Arancel chileno de calzado de cuero para caballero desde Ecuador	47
15	Gastos del Puerto de Guayaquil al Puerto San Antonio	62
16	Inversión	79
17	Costos	81
18	Fuentes de Financiamiento	82
19	Flujo de Caja	83
20	Estado de Situación Inicial	84
21	Balance General	85
22	Estado de Resultados	86
23	Periodo de Recuperación de la Inversión	87
24	Valor Actual Neto	88
25	Tasa Interna de Retorno	89

ÍNDICE DE ANEXOS

Nº	Título	Página
1	Rol de Pagos	80
2	Depreciaciones y Amortizaciones	80
3	Amortización Bancaria	82
4	Gastos de Exportación	81
5	Seguro	63

6	Rotulado del calzado	64
7	Documentos de Embarque	69
8	Declaración Aduanera Única (DAU)	71
9	Factura Comercial	73
10	Certificado de Origen	74

INTRODUCCIÓN

Este proyecto nace de la iniciativa de dar una respuesta a la demanda de la población de Santiago de Chile, como una nueva alternativa para el consumo humano, buscando ser una Organización innovadora, dedicada también a la exportación de calzado de cuero para caballeros y de esta manera aplicar los tratados internacionales de libre comercio existentes entre el Ecuador y la hermana República de Chile, incrementando las fuentes de trabajo, que ayuden al desarrollo económico y social entre estos dos países.

En el primer capítulo se dará a conocer la Organización y el impacto que da en la sociedad, su estructura, funciones de los socios y el proceso que realizaremos para la exportación de nuestro producto.

Teniendo en cuenta la información obtenida previamente y de forma general, en el Segundo capítulo realizaremos los estudios del proyecto, comenzando por el estudio de mercado en donde determinaremos la demanda, la oferta, rango de precios de la competencia para así obtener una posible demanda insatisfecha la cual nos permitirá seguir con el estudio técnico donde determinaremos el tamaño del proyecto en base a la misma.

En el Tercer capítulo se realizara una investigación y manejo de la exportación determinando el Incoterm a utilizar, medio de transporte, análisis de nuestro producto y su competencia en Chile, entre otros.

En base al estudio de mercado y técnico en un Cuarto capítulo realizaremos el estudio financiero en el cual estableceremos los recursos necesarios para la realización del proyecto, las inversiones a realizar, obtener y proyectar los flujos de caja, con lo cual tendremos una visión del futuro del proyecto.

Basándonos en el estudio financiero y aplicando formulas técnicas financieras, efectuaremos una evaluación del estudio del proyecto, donde definiremos la rentabilidad del proyecto.

Finalmente en un quinto capítulo realizaremos las respectivas conclusiones y recomendaciones, en base a los estudios realizados.

CAPÍTULO I

1. Identificación de la Cámara Artesanal de Guano

En la mayor parte de la historia, las sociedades que producen bienes y servicios, han depositado la responsabilidad de su desarrollo y bienestar en las manos de los artesanos; son quienes, con creatividad y ardua labor, transforman los recursos naturales en objetos para el progreso de las naciones.

La importancia del trabajo artesanal radica en la capacidad de plasmar tradiciones y leyendas sobre variadas superficies y objetos, representando con su oficio, parte del legado de nuestros pueblos. Sin el aporte de los artesanos, las nuevas generaciones estarían impedidas de conocer su pasado y su identidad.

En la actualidad, el sector artesanal está encargado de salvaguardar la identidad nacional y cultural; para ello, es imprescindible generar las condiciones y herramientas necesarias que posibiliten desarrollar el trabajo de mejor manera.

Es importante pensar en un país culturalmente fuerte, donde los ciudadanos conozcan su pasado, vivan el presente y tengan clara la proyección del futuro; en ese contexto, la Cámara Artesanal de Guano, desarrolla alianzas y estrategias para mejorar la calidad de vida de los artesanos.

La Cámara Artesanal de Guano, es una institución que funciona con sujeción a las normas pertinentes del Código Civil y Ley de Fomento Artesanal de conformidad con las disposiciones de la Ley de Cámaras, el Estatuto y sus reglamentos reformados aprobados según Acuerdo Ministerial¹ N° 0744 de fecha 14 de Agosto de 1987 del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP), actualmente Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC). Es una entidad autónoma, de derecho privado con finalidad social, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones.

Lograr la excelencia y la Competitividad del sector artesanal, es el principal reto de la Cámara Artesanal de Guano.

¹ Anexo 1. Acuerdo Ministerial de la Cámara Artesanal de Guano.

Se encuentra gobernado por la Asamblea General de Asociados, y administrada por su Directorio, Presidente, Vicepresidente y comisiones.

La Cámara establece alianzas estratégicas interinstitucionales con: universidades, fundaciones, gobiernos seccionales, instituciones del sector público y privado, organismos de cooperación nacional e internacional, organizaciones sociales y culturales, empresas y entidades afines.

La entidad tendrá su domicilio en el cantón Guano, y será ajena a todo de acto, idea o actividad que no tienda a cualquiera de sus fines, y por lo mismo, no podrá tratar de cuestiones políticas o religiosas o de otros asuntos que puedan comprometer su estabilidad o prestigio y alterar la armonía entre los socios.

1.1 Sus Inicios

La Cámara Artesanal de Guano es una institución integradora, participativa, democrática, descentralizada, de derecho privado con finalidad social, con personería jurídica y capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones, fundada en 1987, por el Señor Calos Orozco, quien fue el primer Presidente de esta Organización por 14 años consecutivos, actualmente Presidente de la Asociación Interprofesional de Artesanos del Cantón Guano según Acuerdo Ministerial N° 15-51.

Se inició con la asociación de 35 socios en sus diferentes áreas artesanales, entre las cuales tenemos: confecciones, relojería y joyería, carpintería, panadería, mecánica automotriz, gastronomía, alfombras y calzado, siendo estas las principales áreas artesanales.

La Cámara Artesanal de Guano difunde el Plan de Desarrollo Artesanal, se plantea líneas de acción para solucionar problemas del sector artesanal.

1.2 Misión

Ser una institución de la sociedad civil representativa y defensora de la clase artesanal y sus derechos, precautelando los intereses políticos, sociales, económicos, productivos y comerciales de las /os artesanas /os.

1.3 Visión

Será una institución sólida y unitaria, que precautela y defiende los derechos de sus afiliados y que paralelamente mantenga un compromiso con la sociedad.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Integrar a todos los Artesanos del Cantón Guano, con el fin de capacitarles y mejorar la calidad de sus productos, plasmar tradiciones y leyendas sobre variadas superficies y objetos, representando con su oficio, parte del legado de nuestros pueblos.

1.4.2 Objetivos específicos²

- Promover el sector artesanal con el objetivo de salvaguardar la identidad nacional y cultural; para ello, La Cámara Artesanal, tiene por objeto buscar capacitación para generar las condiciones y herramientas necesarias que posibiliten desarrollar el trabajo de mejor manera.
- Capacitar a los artesanos en la producción y a su vez en la comercialización de sus productos dentro y fuera del país.
- Pensar en un país culturalmente fuerte, donde los ciudadanos conozcan su pasado, vivan el presente y tengan clara la proyección del futuro; en ese contexto, la Cámara Artesanal de Guano, desarrolla alianzas y estrategias para mejorar la calidad de vida de los artesanos.

1.5 Logotipo³

La Cámara Artesanal de Guano tiene su logotipo, un diseño sencillo que lleva el nombre de la Organización, más un pequeño grafico que significa el arduo trabajo de sus socios, sin dejar de lado al Chimborazo que representa a su tierra.



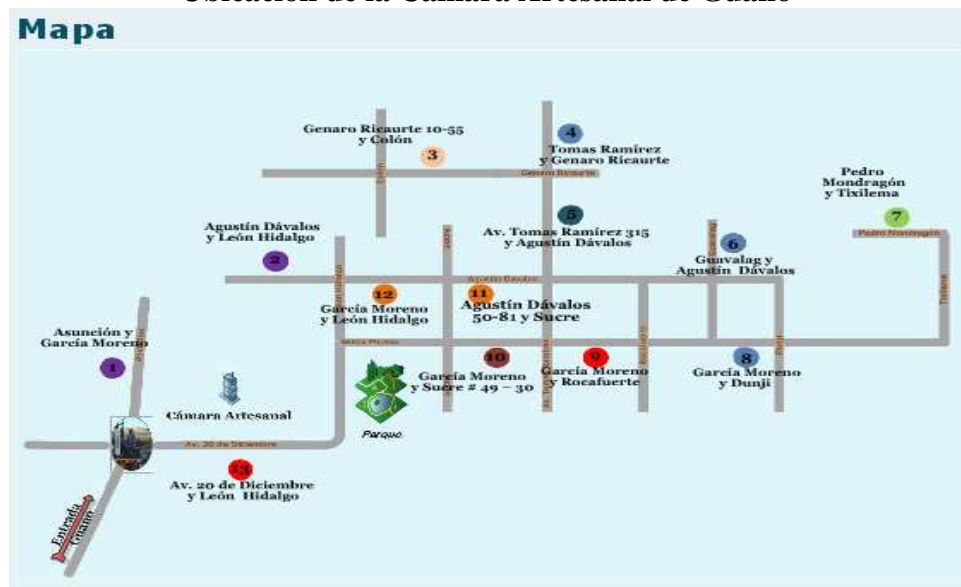
² Estatutos de La Cámara Artesanal de Guano, art 4, pág. 3. Octubre 2011.

³ Logotipo de La Cámara Artesanal de Guano. www.camaraartesanalguano.com.ec. Octubre 2011.

1.6 Ubicación

La Cámara Artesanal está ubicado en la parroquia La Matriz cantón Guano, provincia de Chimborazo, República del Ecuador, como persona Jurídica de derecho privado, con fines de lucro, patrimonio propio, duración indefinida y número de socios ilimitado.

GRÁFICO N°1
Ubicación de la Cámara Artesanal de Guano



Fuente: Cámara Artesanal de Guano

La Cámara Artesanal se encuentra ubicada en las calles Av. 20 de Diciembre y León Hidalgo, edificio blanco segundo piso.

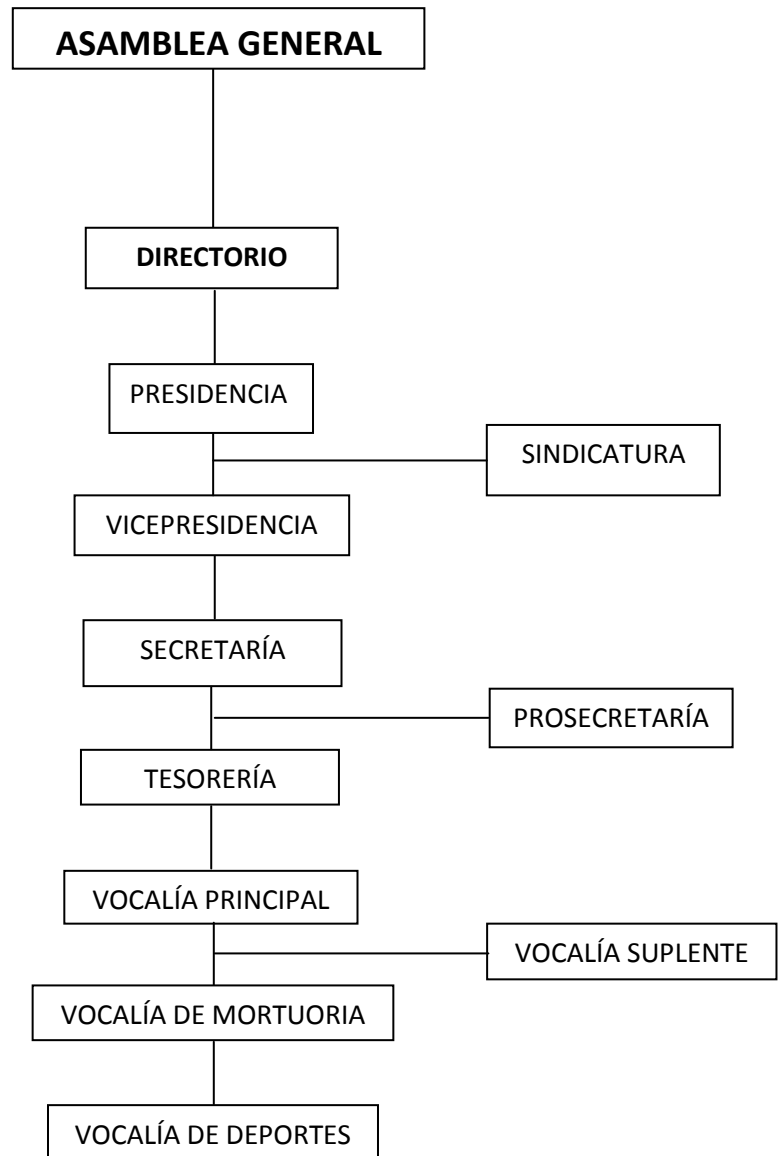
1.7 Marco Legal

El Marco Legal de la Cámara Artesanal de Guano se encuentra regulado por:

1. Constitución de La República del Ecuador.
2. Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador (MIPRO).
3. Federación Nacional de Cámaras Artesanales del Ecuador (FENACA).
4. Estatutos de la Organización.
5. Reglamento Interno de la Organización.
6. Ley de Fomento Artesanal.

1.8 Estructura Organizacional (Propuesta)

CÁMARA ARTESANAL DE GUANO



Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Observando el organigrama se puede identificar que los organismos de dirección son dos: La Asamblea General conformada por todos los socios, y el Directorio el mismo que es nombrado por la Asamblea General.

1.9 Estructura Administrativa

Los organismos de Dirección y Administración de la Cámara Artesanal son:

- a) La Asamblea General
- b) El Directorio.

Son órganos de Administración de La Cámara Artesanal el Directorio, el Presidente, el Vicepresidente y las comisiones.

La Asamblea General constituye el órgano de máxima autoridad de la Cámara Artesanal y la Integran todos los socios sean personas naturales o jurídicas, en goce de los derechos que les conceda la Ley, el Estatuto y Reglamento interno que concurran a ella previa citación.

Las Asambleas Generales serán presididas por el Presidente y en caso de falta o ausencia por el Vicepresidente, y en caso de faltar este la Asamblea designara entre sus miembros al Director de la Sesión.

Son Atribuciones de la Asamblea General:

1. Conocer y resolver sobre el informe que presente el Presidente a nombre del Directorio, acerca de las labores realizadas por este;
2. Conocer sobre el informe que presente el Tesorero acerca del ejercicio económico anual;
3. Conocer y resolver los informes que presenten las comisiones encargadas;
4. Resolver, en guarda de los intereses de la Cámara, todo asunto que fuere puesto a su consideración;
5. Dictar, reformar e interpretar el presente Reglamento;
6. Conocer y resolver sobre los asuntos expresamente determinados en la respectiva convocatoria;
7. Las demás atribuciones que determine el Reglamento y las diferentes normas que rigen la Cámara;
8. Procederá a la principalización definitiva de un alterno, cuando su principal se encuentre en los siguientes casos:
 - a) Muerte;

- b) Renuncia aceptada por el Directorio;
 - c) Por pérdida de la calidad de socio a la Cámara mediante expulsión dada a la forma prevista en el Estatuto; o, por suspensión de la calidad de socio;
 - d) Por no haberse posesionado ante la Asamblea General Ordinaria o el Directorio, sin causa justificada;
 - e) Por no concurrir a tres sesiones consecutivas del Directorio, sin aviso o causa justificada de conformidad con lo prescrito en el Estatuto;
9. Instalar las sesiones a la hora convocada;
 10. Constatar el quórum reglamentario;
 11. Leer el acta de la sesión anterior, modificarla si fuera necesario, aprobarla y firmarla;
 12. Dirigir inteligentemente el debate, sin permitir que se salga del tema;
 13. Controlar el orden durante el debate;
 14. Dar atención especial a los asuntos importantes, dedicando el tiempo necesario;
 15. Pedir por escrito los informes a las diferentes comisiones;
 16. Procurar que las sesiones no excedan de tres horas (de ser necesario declarar un receso);
 17. Elevar a discusión un asunto, presentada una moción;
 18. Una moción debe tratar solo un asunto;
 19. Deberá prevalecer la voluntad de la mayoría, respetando los pronunciamientos individuales;
 20. Cuando se trate de una Asamblea extraordinaria el orden del día es invariable;
 21. Respetar el orden del día y las que fueren propuestas por la Asamblea si esta fuera ordinaria;
 22. Impedir que un socio monopolice la palabra, solo podrá hacerlo por dos ocasiones en el mismo tema;
 23. Imponer responsabilidad a los participantes;
 24. Dar una amplia oportunidad de discusión, antes de tomar la decisión final;
 25. En asuntos varios se resolverá las comunicaciones dirigidas a la institución; la misma que debe ser previamente calificada por la presidencia;
 26. El punto de asuntos varios, no existe, antes de aprobar el orden del día, se dará la oportunidad de insertar todos los puntos que desearan sean tratados en la reunión;

27. Todo asunto que se presente luego de la aprobación del orden del día debe ser tratado en la próxima reunión. En el caso de tratarse de un asunto urgente, deberá previamente presentarse una moción de reconsideración.

Son atribuciones del Directorio:

1. Cumplir y hacer cumplir la Ley de Cámaras, el Estatuto, reglamentos y mas disposiciones que rigen a la Cámara Artesanal;
2. Nombrar y remover de sus funciones; al Vicepresidente Ejecutivo, Secretario y mas empleados que fueren necesarios para el normal desenvolvimiento de las actividades de la Cámara;
3. Someter a consideración de la Asamblea General la adopción de todas las medidas que vayan en beneficio de la Cámara:
4. Establecer y organizar los servicios en beneficio de los socios y la comunidad así como crear los cargos que se requieren para su prestación;
5. Aprobar el presupuesto anual de la Cámara;
6. Autorizar al presidente gastos extrapresupuestarios que sobrepasen del 2.5% de presupuesto general; asimismo, autorizar al Presidente para que en actos y contratos judiciales y extrajudiciales comprometa los bienes y el nombre de la Cámara Artesanal, como sujeto de obligaciones y derechos, salvo lo dispuesto en el Estatuto.

El Directorio de la Cámara Artesanal está compuesto, por las siguientes dignidades:

- a) Presidente
- b) Vicepresidente
- c) Secretario
- d) Prosecretario
- e) Tesorero
- f) Tres vocales principales y tres vocales suplentes
- g) Síndico
- h) Vocal de Mortuoria y Administrador de Bóvedas
- i) Vocal de Deportes

El Directorio aprobará o rechazará el ingreso de nuevos socios, además deberá inscribirse en el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad). Los miembros del Directorio durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos por igual tiempo o por un periodo más.

El Directorio puede estar conformado por:

- Los socios que consten o registren como tal en la base de datos internos de la Institución, y registren un lapso de por lo menos dos años de agremiado.
- Los que se encuentren al día en sus obligaciones económicas.
- No haber incurrido en faltas o sesiones ordinarias o extraordinarias las tres últimas sesiones a la fecha de convocatoria.
- Los que hayan sido leales con la Institución.

A continuación se detallara las funciones que desempeñan cada uno de los miembros del Directivo en sus diferentes cargos.

Del Presidente.- es el representante legal, judicial y extrajudicial de la Cámara Artesanal para todo acto o contrato, a los cuales a de proceder previas las autorizaciones contempladas en el Estatuto.

Las atribuciones del Presidente son las siguientes:

- a) Representar a la Cámara de forma legal;
- b) Presidir las Asambleas Generales Ordinarias y extraordinarias y las sesiones de Directorio y las comisiones si fuere del caso, excepto la Comisión Electoral y de Escrutinios, y suscribir con el Secretario las actas respectivas, según corresponda;
- c) Autorizar gastos que no consten en el presupuesto, los que no sobrepasen del equivalente al 2,5% de dicho presupuesto. El Presidente bajo su responsabilidad podrá delegar al Vicepresidente Ejecutivo esta atribución mediante carta;
- d) Cumplir los gastos e inversiones, así como los actos y contratos resueltos por la Asamblea General , el Directorio o por las Comisiones;
- e) Ordenar las convocatorias a Asamblea General y sesiones del Directorio y de la Comisión Ejecutiva, en los casos y en la forma prevista en el Estatuto y los Reglamentos;

- f) Suscribir la correspondencia y documentación de la Cámara. El Presidente bajo su responsabilidad, podrá delegar esta facultad al Vicepresidente Ejecutivo u otros funcionarios de la Entidad, mediante carta;
- g) Presentar a nombre del Directorio, el informe ante la Asamblea General de conformidad con lo previsto en el Estatuto;
- h) Delegar a uno de los Directores; funcionarios o socios la participación en algún foro, en representación de la Cámara, siempre que por su naturaleza no sean indelegables.

Del Vicepresidente.- será nombrado por la Asamblea General, mediante resolución de simple mayoría de votos, en sesión ordinaria. En caso de falta, impedimento o ausencia del Presidente, le reemplazara el Vicepresidente en su orden, ejerciendo los deberes, atribuciones y por el tiempo que según el Estatuto y los Reglamentos le correspondan a aquel.

Las atribuciones del Vicepresidente son las siguientes:

- a) Sustituir al Presidente y ejecutar en caso de falta, ausencia temporal, o calamidad doméstica. En caso de renuncia o ausencia definitiva subrogar la función hasta terminar el periodo para el cual fue efecto.
- b) Ayudar a la administración de la Organización.

Del Secretario.- será nombrado por la Asamblea General, mediante resolución de simple mayoría de votos, en sesión ordinaria, los deberes y atribuciones del Secretario son:

- a) Llevar los libros de actas de sesiones de Asambleas Generales y de Directorio; y los demás que fueren necesarios, personalmente por medio de los socios de la Cámara;
- b) Suscribir conjuntamente con el Presidente las actas de las Asambleas Generales y de las sesiones del Directorio;
- c) Convocar de acuerdo con las órdenes del Presidente a Asambleas Generales y sesiones del Directorio;
- d) Informar a los socios de todo asunto que llegue a su conocimiento y que sean necesario difundir de acuerdo a las instrucciones superiores;
- e) Certificar de todo asunto que el movimiento de Secretaria le compete; y,

- f) Certificar y recibir toda documentación que llegue o se tramite en la Cámara, incluyendo copias y compulsas de actas y nombramientos de Directores, Funcionarios y Empleados de la Cámara Artesanal.

El secretario actuará como tal en las sesiones de Directorio y en las Asambleas Generales, no teniendo en ellas más que voz informativa.

El Secretario desempeñará otras funciones afines según lo previsto en el Reglamento Interno y en la estructura de la Cámara Artesanal de Guano.

1.10 Cadena Productiva

La Cadena Productiva será tomada en cuenta bajo este proyecto, es decir solo en la rama de calzado.

La cadena productiva del calzado comprende un amplio conjunto de actividades productivas que se integran entre sí incrementando el grado de transformación.

1.10.1 Características y especificaciones del producto⁴

El calzado es para caballero, elaborados de forma artesanal, su material es cuero legítimo y tendremos tres modelos diferentes:

- 1) Mocasín Puntón en color negro.
- 2) Tipo Castellano en color negro, café y vino.
- 3) Clásico en color negro, café y vino.

Para la presentación del producto nosotros utilizaremos como envase primario una caja de cartón plegadizo o corrugado por cada par de zapatos, envolviendo la superficie de calzado con papel de seda.

Además el producto contará con un relleno de cartón en la parte delantera del calzado para que su diseño no sufra ningún daño y mantenga su contextura pese a la calidad de calzado que brindamos al menos en un 85% cuero.

⁴ RTE INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización) O13, Rotulado y Etiquetado de textiles, prendas de vestir, calzado y afines.

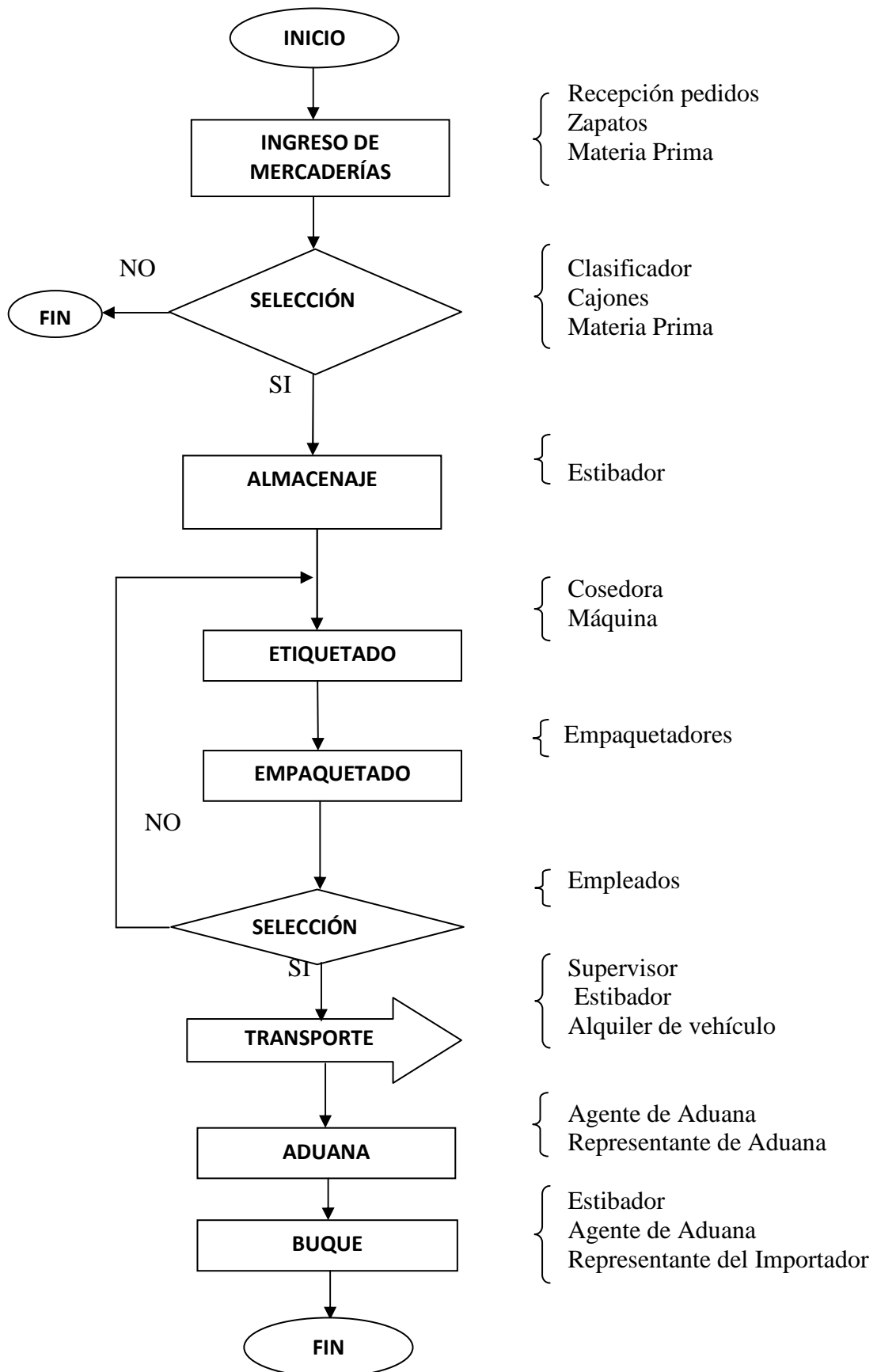
La calidad y el diseño de las cajas son acorde a la calidad y precio del calzado empacado, ya que influye en la economía de los clientes, tomando en cuenta que no es de gran importancia pero si de gran impacto al gusto del cliente.

La caja contendrá en un exterior las especificaciones del zapato en cuanto a su modelo, talla y materia prima que lo conforman. En su parte superior el logotipo que utilizaremos y un grafico de su modelo.

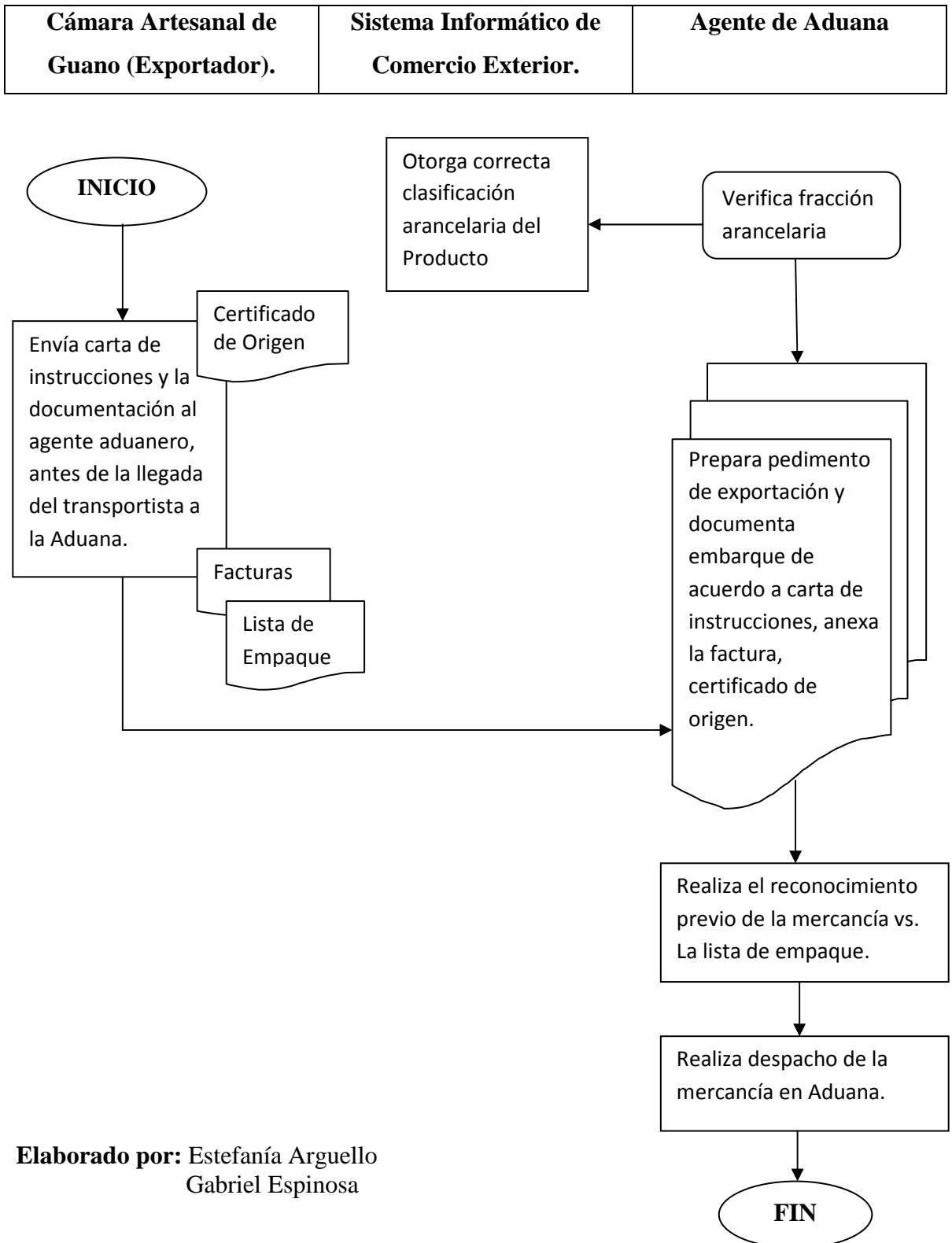
1.10.2 Descripción del proceso

1. Para iniciar la comercialización de la mercadería realizamos la adquisición del producto y materia prima, solicitándolo a nuestros proveedores, que a su vez serán socios de La Cámara Artesanal de Guano, los mismos que cumplan con las especificaciones correspondientes.
2. Realizamos una revisión para ver si la mercadería adquirida cumple con los requisitos establecidos.
3. Si la mercadería cumple con lo establecido, pasa a la bodega en la que se almacenará temporalmente para luego ser comercializada.
4. Una vez que la mercadería ha sido almacenado, cada producto pasa al proceso de etiquetado en el cual constará información de cada uno de los productos.
5. Posteriormente, cada par de zapatos es cubierto con papel de seda y con cartón en la parte interior del zapato, para luego ser empacado en cajas de cartón con su debido cuidado para mantener la calidad para la comercialización.
6. Revisamos que el empaquetado no tenga ningún desperfecto, caso contrario, se lo regresa a almacenaje para su debida corrección.
7. Si la mercadería empacada está en excelentes condiciones es transportada al puerto de destino.
8. Se contrata el servicio de un Agente Aduanero para la realización de los trámites correspondientes para la exportación en la aduana.
9. La mercadería es puesta en el buque para ser transportada a su destino final que es la República de Chile.

1.10.3 Flujoograma del Proceso de Exportación



1.10.4 Flujoograma del Trámite de Exportación en la Aduana



Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

1.10.5 Organigrama Funcional del Proyecto



Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

1.11 Mercados

La producción de calzado de los socios de la Cámara Artesanal del cantón Guano va dirigida al mercado Local, Nacional e Internacional.

1.11.1 Mercado local

Es el que se desarrolla en las tiendas establecidas en el Cantón Guano, provincia de Chimborazo.

1.11.2 Mercado nacional

Llamado también mercado interior, es aquel que abarca todo el territorio nacional. Se puede determinar según entrevistas realizadas tanto a los Productores como Comercializadores de Calzado de Cuero que es distribuido a distintas ciudades del país, teniendo mayor apertura en Quito, Guayaquil, Ambato.

1.11.3 Mercado internacional

Llamado también mercado exterior, es aquel que se encuentra en uno o más países en el extranjero. Cabe recalcar que muy pocos Socios Productores de Calzado exportan, señalando que aquellos que lo hacen son específicamente en pequeñas cantidades a Perú, Colombia y Venezuela.

1.12 Productos

La Cámara Artesanal de Guano tiene varias ramas de Producción y Comercialización tales como:

- Confecciones
- Alfombras
- Calzado
- Joyería y Relojería
- Carpintería
- Panadería
- Mecánica Automotriz
- Gastronomía

Sin embargo, nuestro proyecto está específicamente centrado en la rama de calzado de cuero para caballero.

Aquí determinaremos algunos modelos clásicos con los que iniciaremos nuestra exportación:



Mocasín Puntón ySemipuntón. C/negro 100% cuero



Calzado caballero tipo castellano. C/negro, café, vino 100%cuero



Calzado clásico. C/negro, café, vino. 100%cuero

CAPÍTULO II

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1 Antecedentes del mercado Chile

2.1.1 Mercado destino

2.1.1.1 Situación geográfica⁵

Chile es una larga y angosta franja de tierra ubicada en el extremo sudoeste de América que sorprende por su geografía, instituciones y personas. Con sus 4.300kms. (2.672 millas) de longitud y 180 kilómetros (112 millas) de ancho en promedio, de norte a sur se extiende entre la Línea de la Concordia y el Estrecho de Magallanes. De este a oeste, lo protegen la Cordillera de los Andes y el Océano Pacífico.

Chile, limita al norte con Perú, al este con Bolivia y Argentina, al sur con el Polo Sur y al oeste con el Océano Pacífico. La zona norte del país se caracteriza por su riqueza minera y marítima. En el centro, del territorio se ubica la capital, Santiago, y aquí se encuentran las mayores áreas cultivables e instalaciones industriales del país. El sur de Chile posee importantes recursos pesqueros y forestales, que son explotados de acuerdo a una política de reforestación y cuidado del medioambiente.

Del total de la superficie 2,62% es cultivable. El desierto en el norte, los andes al oeste, el Océano Pacífico en el este y el hielo del sur, actúan como barreras aislantes del sector productivo chileno, el mismo que se encuentra situado en el centro de su larga geografía.

La diversidad geográfica de Chile sorprende a los visitantes y los invita a conocer la más amplia variedad climática del mundo, que va desde el árido desierto nortino, con marcadas diferencias térmicas entre el día (30°C-86°F) y la noche (0°C-32°F), hasta bosques lluviosos en el sur, atravesando valles con clima mediterráneo con temperaturas templadas y agradables, y cuatro estaciones anuales. Esta diversidad climática provee a los productores nacionales de una gran ventaja para desarrollar una variedad única de

⁵Fuente: GUIA COMERCIAL DE CHILE. Antonio Rúaes. 2010

productos que han alcanzado los más altos estándares de calidad. Chile es un país de cuatro estaciones.

Extensas costas, lagos, volcanes, glaciares, valles, bosques nativos y desiertos, son parte de los escenarios que ofrece esta tierra de contrastes. En sus extremos se encuentran, por el norte, el Desierto de Atacama, el más árido del planeta, y en el sur, la inmensidad de los hielos milenarios. La majestuosidad de la Cordillera de los Andes y la costa bañada por el Océano Pacífico cobijan un territorio de valles y viñedos en la zona central, y amplias extensiones de bosques nativos en el sur.

Chile está dividido a nivel de etnias por el 77% Mestizos, 18,40% descendiente de Europeos y 4,6% Indígenas en su mayoría Mapuches.

Densidad demográfica (hab. /Km.) 22,62%.

La actividad económica se concentra en la Región Metropolitana, donde se encuentra su capital, Santiago, con el 40% de la población, y en la V Región, donde se sitúan las ciudades de Valparaíso y Viña del Mar, con el 10,2% de la población total.

Chile posee una población activa estimada al 2010 de 7.58 millones. El porcentaje de población activa por sectores u ocupación, se desglosa de la siguiente manera:

- Agricultura: 13,20%
- Industria: 23%
- Servicios: 63,90% (2005 estimado)

La tasa de desempleo Chilena rodeó el 8,7% en el 2010.⁶

La principal actividad económica es la minería del cobre, el cual satisface el 36% del mercado mundial, aunque también es importante la explotación de otros recursos como molibdeno, oro y plata. En la actualidad, la extracción cuprífera representa el 30% de las exportaciones del país. El turismo, particularmente en las zonas más extremas del país, también es una fuente principal de recursos.

⁶ INE Chile 2011.

La agricultura y la ganadería son las principales actividades de las regiones del centro y del sur del país. La exportación de frutas y verduras ha alcanzado niveles históricos al abrirse las puertas de los mercados europeos y asiáticos, al igual que productos de la explotación forestal, pesquera y de crustáceos.

2.1.1.2 Balanza Comercial⁷

Un saldo positivo de US\$10.929 millones resultado de ventas por US\$65.399 millones y compras por US\$54.470 millones registró la balanza comercial de Chile en el período comprendido entre enero y octubre del 2011, de acuerdo a lo informado por el Banco Central. Esto, luego que en los primeros 23 días del presente mes la economía anotó un saldo a favor por US\$920 millones como resultado de exportaciones FOB por US\$3.488 millones e importaciones FOB por US\$2.568 millones.

Cabe señalar que para este año, el instituto emisor espera un superávit comercial de US\$12.700 millones, gracias a envíos por US\$ 82.600 millones e internaciones por US\$69.900 millones. Por su parte, 2010 cerró con un saldo positivo de US\$15.855 millones (versus US\$14.117 millones en 2009).

Por su parte, las importaciones de bienes de consumo anotaron en septiembre US\$1.534 millones, con un alza de 24,51% con respecto a septiembre 2010) de los cuales US\$564 millones corresponden a bienes durables; US\$ 390 millones a semidurables y US\$581 millones a otros bienes de consumo.

Deuda externa crece 20,4% en agosto

Un total de US\$98.736 millones alcanzó la deuda externa bruta de Chile al 31 de agosto de 2011, lo que representa un aumento de 13,83% (US\$11.998 millones) con respecto al 31 de diciembre de 2010 (cuando llegó a US\$86.738 millones), según las cifras revisadas del Banco Central. En comparación con lo registrado en agosto 2010 con US\$81.965 millones, se observa un crecimiento de 20,46% a US\$16.771 millones.

Del total acumulado a agosto de este año, US\$80.221 millones corresponden al sector privado y US\$18.515 millones al ámbito público.⁸

⁷<http://www.lasegunda.com/Noticias/Economia/2011/10/691676/balanza-comercial-acumula-superavit-de-us10929-millones>

TABLA N° 1
Comercio Exterior de Chile

COMERCIO EXTERIOR DE CHILE			
2009 – 2010 (millones de US\$)			
	Enero 2009	Diciembre 2010	Variación anual
Total exportaciones (FOB)	54.735	69.622	30%
Total exportaciones cobre	27.454	39.290	43%
Total exportaciones celulosa	1.978	2.393	21%
Total exportaciones sin cobre ni celulosa	24.303	27.940	15%
Fruta fresca	3.011	3.281	9%
Alimentos procesados sin salmón ni truchas	4.240	4.157	-2%
Salmón y truchas	2.029	2.004	-1%
Vino	1.381	1.548	12%
Forestal y muebles de la madera	1.537	1.853	21%
Total importaciones (CIF)	38.880	52.931	36%
Bienes intermedios	23.177	30.009	29%
Petróleo	3.975	4.341	9%
Bienes de consumo	8.624	13.190	53%
Bienes de capital	7.079	9.732	37%
Saldo Balanza Comercial (FOB)	13.982	15.123	8,2%

Fuente: Departamento de Estudios, DIRECON, sobre la base de Datos del Banco Central de Chile y declaraciones de ingreso.

Elaborado por: Unidad de Inteligencia Comercial / DPE

TABLA N° 2
Balanza Comercial ECUADOR – CHILE

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – CHILE							
Miles USD							
ACTIVIDAD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TOTAL
EXPORTACIONES	305,232.98	554,363.83	664,543.87	1,503,410.92	898,828.88	831,012.41	4,757,392.89
IMPORTACIONES	373,311.00	447,057.76	461,648.06	542,212.22	469,173.06	419,039.69	2,712,441.79
BALANZA COMERCIAL	-68,078.02	107,306.07	202,893.81	961,198.70	429,633.82	411,972.72	2,044,951.10

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / DPE

⁸ Banco Central del Ecuador, datos estadísticos, 2011.

TABLA N° 3
Balanza Comercial No Petrolera Ecuador - Chile

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR – CHILE							
Miles USD							
ACTIVIDAD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TOTAL
EXPORTACIONES	82,098.86	108,492.26	128,090.58	161,777.94	154,954.53	186,447.12	821,861.29
IMPORTACIONES	329,087.24	387,317.42	400,976.52	484,171.11	457,150.81	372,758.76	2,431,461.86
BALANZA COMERCIAL	-246,988.38	-278,828.16	-272,885.94	-322,393.17	-302,196.28	-186,311.64	-1,609,600.57

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / DPE

2.1.2 Objetivo del Estudio de Mercado⁹

El objetivo del estudio de mercado, es saber si existe un número suficiente de consumidores con las características necesarias para considerarlo como demanda del producto que queremos ofrecer y que dichos consumidores puedan ejercer una demanda real que justifique la producción que queremos realizar.

Este estudio de mercado también nos servirá para saber que contamos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados.

Además, será de mucha importancia para el desarrollo del proyecto, ya que obtendremos importante información de calidad, confiable y concreta que nos lleve a tomar una decisión.

2.1.3 Análisis de mercado

Chile es una economía abierta al mundo, por lo cual, deja un sinnúmero de oportunidades para desarrollar negocios en este país, es más, es considerado la nación muy seria y con menor corrupción en la región. Además, cabe recalcar que Chile ocupa el primer lugar de

⁹ Elaborado por los Autores.

los países más desarrollados de Sudamérica con una economía estable pese a los desastres naturales que han asechado los últimos años.¹⁰

Estos datos alientan a inversionistas extranjeros a iniciar distintos tipos de negocios en este país.

Al mismo tiempo, debemos recordar que Chile es el país con el mayor número de Acuerdos Comerciales (TLC, ACE, AAP o AAE), lo cual implica que el exportador podrá contar con diferentes grados de preferencias arancelarias, lo que convierte en una ventaja competitiva a la hora de llegar al precio del producto.¹¹

2.1.3.1 Determinación de la población

Chile actualmente cuenta con una población de 17.248.450 de los cuales son 8.536.904 hombres y 8.711.546 mujeres (2011).

¹⁰ Panorama Económico Mundial 2010, elaborado por el Fondo Monetario Internacional (FMI)

¹¹ Ministerio de Industria Turismo y Comercio de Chile, 2011 (www.oficinascomerciales.es)

TABLA N° 4
Población de Chile según sexo

AÑO	POBLACIÓN		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
2000	15.397.784	7.620.300	7.777.484
2001	15.571.679	7.706.752	7.864.927
2002	15.745.583	7.793.208	7.952.375
2003	15.919.479	7.879.658	8.039.821
2004	16.093.378	7.966.110	8.127.268
2005	16.267.270	8.052.564	8.214.714
2006	16.432.674	8.134.314	8.298.360
2007	16.598.074	8.216.068	8.382.006
2008	16.763.470	8.297.819	8.465.651
2009	16.928.873	8.379.571	8.549.302
2010	17.094.270	8.461.322	8.632.948
2011	17.248.450	8.536.904	8.711.546
2012	17.402.630	8.612.483	8.790.147
2013	17.556.815	8.688.067	8.868.748
2014	17.711.004	8.763.652	8.947.352
2015	17.865.185	8.839.232	9.025.953
2016	18.001.964	8.905.405	9.096.559
2017	18.138.749	8.971.580	9.167.169
2018	18.275.530	9.037.752	9.237.778
2019	18.412.316	9.103.928	9.308.388
2020	18.549.095	9.170.100	9.378.995

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CHILE

Referencia: http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/demografia_y_vitales/proyecciones/Informes/Microsoft%20Word%20-%20InforP_T.pdf pág. 36

2.1.4 Segmentos de mercado¹²

El segmento que hemos elegido en nuestra población objetivo es para hombres de edad comprendida desde los 25 a 49 años.

¹² Elaborado por los Autores

TABLA N° 5

Chile: Población total por edad y sexo (Hombre) 2010-2015

GRUPO DE EDAD Y SEXO	POBLACIÓN Y AÑOS					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	17.094.270	17.248.450	17.402.630	17.556.815	17.711.004	17.865.185
0-4	1.248.325	1.250.561	1.252.797	1.255.034	1.257.271	1.259.507
5-9	1.237.497	1.239.579	1.241.662	1.243.745	1.245.828	1.247.912
10-14	1.328.934	1.310.706	1.292.477	1.274.249	1.256.020	1.237.791
15-19	1.488.317	1.456.339	1.424.361	1.392.383	1.360.406	1.328.427
20-24	1.462.342	1.467.225	1.472.107	1.476.990	1.481.873	1.486.755
25-29	1.320.741	1.348.519	1.376.298	1.404.077	1.431.856	1.459.635
30-34	1.169.556	1.199.181	1.228.806	1.258.431	1.288.057	1.317.682
35-39	1.236.191	1.222.075	1.207.958	1.193.842	1.179.726	1.165.611
40-44	1.231.974	1.231.369	1.230.762	1.230.157	1.229.552	1.228.946
45-49	1.249.164	1.243.311	1.237.498	1.231.666	1.225.834	1.220.001
50-54	1.072.667	1.104.000	1.135.335	1.166.669	1.198.003	1.229.337
55-59	835.126	877.151	919.175	961.200	1.003.226	1.045.250
60-64	671.677	697.700	723.724	749.746	775.770	801.793
65-69	539.279	557.391	575.504	593.617	611.730	629.844
70-74	389.319	408.974	428.628	448.283	467.937	487.591
75-79	295.148	302.637	310.125	317.614	325.102	332.591
80+	318.013	331.712	345.413	359.112	372.813	386.512
HOMBRES	8.461.322	8.536.904	8.612.483	8.688.067	8.763.652	8.839.232
0-4	635.810	636.963	638.116	639.270	640.423	541.576
5-9	630.053	631.131	632.209	633.287	634.365	635.444
10-14	676.214	666.971	657.727	648.484	639.241	629.997
15-19	756.626	740.404	724.181	707.959	691.737	675.514
20-24	741.727	744.305	746.882	749.460	752.038	754.615
25-29	667.792	681.979	696.167	710.354	724.542	738.730
30-34	588.124	603.435	618.745	634.056	649.367	664.678
35-39	618.163	611.452	604.740	598.029	591.318	584.607
40-44	613.175	613.083	612.990	612.898	612.806	612.713
45-49	618.588	615.847	613.106	610.366	607.625	604.884
50-54	527.804	543.309	558.815	574.320	589.825	605.330
55-59	406.235	426.969	447.703	468.437	489.172	509.906
60-64	320.361	333.262	346.164	359.065	371.967	384.868
65-69	249.712	258.644	267.577	276.510	285.443	294.376
70-74	173.101	182.263	191.424	200.585	209.746	218.907
75-79	122.538	126.264	129.989	133.715	137.440	141.166
80+	115.299	120.623	125.948	131.272	136.597	141.921

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CHILE

Referencia: http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/demografia_y_vitales/proyecciones/Informes/Microsoft%20Word%20-%20InforP_T.pdf pág. 43

TABLA N° 6

Chile: Población total por edad y sexo (Hombre) 2015-2020

GRUPO DE EDAD Y SEXO	POBLACIÓN Y AÑOS					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	17.865.185	18.001.964	18.138.749	18.275.530	18.412.316	18.549.095
0-4	1.259.507	1.256.684	1.253.862	1.251.040	1.248.218	1.245.395
5-9	1.247.912	1.250.046	1.252.181	1.254.316	1.256.450	1.258.585
10-14	1.237.791	1.239.749	1.241.706	1.243.663	1.245.621	1.247.578
15-19	1.328.427	1.310.111	1.291.796	1.273.479	1.255.163	1.236.847
20-24	1.486.755	1.454.688	1.422.623	1.390.557	1.358.491	1.326.425
25-29	1.459.635	1.464.343	1.469.053	1.473.761	1.478.471	1.483.179
30-34	1.317.682	1.345.189	1.372.696	1.400.202	1.427.709	1.455.216
35-39	1.165.611	1.194.947	1.224.283	1.253.619	1.282.956	1.312.293
40-44	1.228.946	1.214.853	1.200.758	1.186.665	1.172.572	1.158.477
45-49	1.220.001	1.219.413	1.218.825	1.218.237	1.217.648	1.217.060
50-54	1.229.337	1.223.705	1.218.073	1.212.441	1.206.809	1.201.177
55-59	1.045.250	1.076.027	1.106.804	1.137.580	1.168.358	1.199.134
60-64	801.793	842.468	883.143	923.819	964.495	1.005.170
65-69	629.844	654.684	679.525	704.366	729.206	754.047
70-74	487.591	504.505	521.417	538.331	555.245	572.158
75-79	332.591	349.985	367.381	384.776	402.172	419.566
80+	386.512	400.567	414.623	428.678	442.732	456.788
HOMBRES	8.839.232	8.905.405	8.971.580	9.037.752	9.103.928	9.170.100
0-4	541.576	640.150	638.724	637.299	635.873	634.447
5-9	635.444	636.552	637.660	638.768	639.876	640.984
10-14	629.997	631.023	632.049	633.075	634.101	635.127
15-19	675.514	666.244	656.974	647.703	638.433	629.163
20-24	754.615	738.408	722.202	705.995	689.789	673.582
25-29	738.730	741.267	743.805	746.342	748.880	751.417
30-34	664.678	678.740	692.802	706.864	720.926	734.988
35-39	584.607	599.767	614.926	630.086	645.246	660.406
40-44	612.713	606.052	599.390	592.729	586.068	579.406
45-49	604.884	604.814	604.744	604.674	604.603	604.533
50-54	605.330	602.718	600.106	597.493	594.881	592.269
55-59	509.906	525.024	540.143	555.261	570.380	585.498
60-64	384.868	404.704	424.539	444.375	464.211	484.046
65-69	294.376	306.460	318.545	330.629	342.713	354.798
70-74	218.907	227.003	235.098	243.194	251.290	259.385
75-79	141.166	148.905	156.645	164.384	172.124	179.863
80+	141.921	147.574	153.228	158.881	164.534	170.188

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CHILE

Referencia: http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/demografia_y_vitales/proyecciones/Informes/Microsoft%20Word%20-%20InforP_T.pdf pág. 45

TABLA N° 7
Población Objetivo (Hombres de Chile por edades del año 2012 - 2017)

Edad	2012	2013	2014	2015	2016	2017
25-29	696167	710354	724542	738730	741267	743805
30-34	618745	634056	649367	664678	678740	692802
35-39	604740	598029	591318	584607	599767	614926
40-44	612990	612898	612806	612713	606052	599390
45-49	613106	610366	607625	604884	604744	604744
Total	3145748	3165703	3185658	3205612	3230570	3255667

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Teniendo un total de 3.145.748 al 2012 con el que empezaremos nuestra población objetivo del año cero, tomando en cuenta que nuestro proyecto tiene un alcance de 5 años.

2.1.5 La Oferta

La producción local llega sólo a unos 10 millones de pares al año, según la Federación Gremial Cámara de Industriales del Cuero, Calzado y Afines (Fedeccal).

La producción de calzado de cuero tipo exportación en el Cantón Guano es de aproximadamente 750 pares de calzado de cuero para caballero al mes.

TABLA N° 8
Producción de Calzado de Cuero para Caballero por Socio de la Cámara Artesanal
Guano

LISTA DE SOCIOS	Producción Mensual	Precio Unitario en USD	Precio Promedio
Guilcapi Vicente	200	18.00 – 20.00	19.00
Valdivieso Iván	140	16.00 – 20.00	18.00
Valdivieso Ángel	120	16.00 – 20.00	18.00
Cabrera Mario	80	16.00 – 18.00	17.00
Cajo Luis	80	18.00 – 20.00	19.00
Lema Luz María	70	18.00 – 20.00	19.00
Altamirano Rogelio	60	16.00 – 20.00	18.00
Total	750		

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

NOTA: Investigación bajo entrevista

De los cuales se ha tomado el 26,67% dando un total de 200 pares al mes que entregarán los Productores para la exportación a Chile.

TABLA N° 9
Determinación de la Oferta

Lista de socios	Producción mensual	Precio unitario en USD	Precio Promedio	26,67% de entrega
Guilcapi Vicente	200	18,00 - 20,00	\$ 19,00	53
Valdivieso Iván	140	16,00 - 20,00	\$ 18,00	37
Valdivieso Ángel	120	16,00 - 20,00	\$ 18,00	32
Cabrera Mario	80	16,00 - 18,00	\$ 17,00	21
Cajo Luis	80	18,00 - 20,00	\$ 19,00	21
Lema Luz María	70	18,00 - 20,00	\$ 19,00	19
Altamirano Rogelio	60	16,00 - 20,00	\$ 18,00	16
Total	750			200

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Con estos datos podemos determinar la Oferta anual de calzado de cuero para Caballero de la Cámara Artesanal del Cantón Guano Provincia de Chimborazo – Ecuador de la siguiente manera:

Total Calzado	200
Meses	12
Total al año	2400

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Nota: La exportación de nuestro calzado será trimestral.

2.1.6 Demanda del producto

Cada chileno (hombre) consume un promedio de 4 pares de calzado al año¹³ de los cuales dos pares calzado son de cuero, entonces tendremos:

TABLA N° 10

Demanda de Calzado de Cuero para caballero Chile

Año	Población Objetivo	Consumo Anual Pares	Total Demanda
2012	3145748	2	6291496
2013	3165703	2	6331406
2014	3145748	2	6291496
2015	3205612	2	6411224
2016	3230570	2	6461140
2017	3255667	2	6511334

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

NOTA: Según datos estadísticos de Chile

2.1.7 Demanda Insatisfecha

La Demanda Insatisfecha obtendremos del resultado de la siguiente fórmula:

$$DI = Dma - Of$$

Donde:

DI = Demanda Insatisfecha

Dma = Demanda de Mercado Anual

Of = Oferta

De esta manera tenemos el siguiente resultado:

¹³http://diario.latercera.com/2010/06/15/01/contenido/10_29919_9.shtml

TABLA N° 11
Demanda Insatisfecha

Año	Periodo	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha	%
0	2012	6291496	2400	6289096	0,03816129
1	2013	6331406	2400	6329006	0,03792065
2	2014	6291496	2400	6289096	0,03816129
3	2015	6411224	2400	6408824	0,03744837
4	2016	6461140	2400	6458740	0,03715895
5	2017	6511334	2400	6508934	0,0368724

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Con estos resultados podemos ver que apenas vamos a satisfacer la demanda de la población Chilena entre el 0,036% y 0,038% en estos cinco años de alcance del proyecto.

2.1.8 Precio¹⁴

Desde USD 28,00 hasta 85,00.

2.1.9 Competidores¹⁵

El 90 por ciento de las importaciones chilenas son de origen chino, es decir, nueve de diez pares importados son de este origen.

Los calzados de origen chino están dirigidos a los consumidores de clase baja o media, pero también es adquirido por la clase alta del mercado chileno.

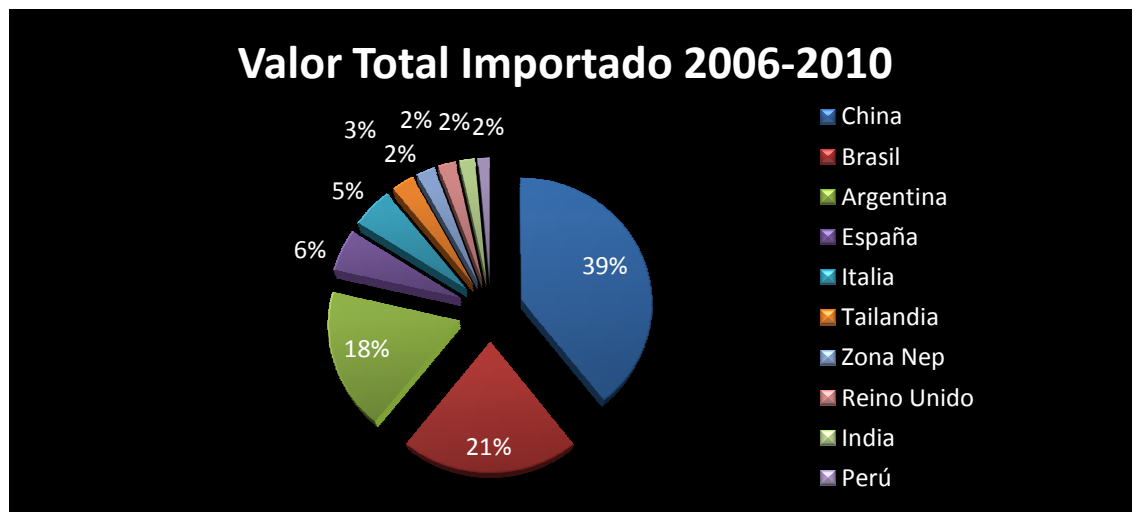
Sin embargo, la clase alta ha demostrado su insatisfacción hacia la calidad del calzado chino y ahora también al encarecimiento de éstos, lo que representa una oportunidad para los calzados de Argentina, Brasil y Colombia.

¹⁴<http://intranet.cfired.org.ar/Estudio%20de%20mercado%20calzado%20Chile>.

¹⁵ www.proecuador.gob.ec/guiacomercialdechile2011.

TABLA N°12
Principales proveedores de calzado a Chile

Exportadores	Valor importado en 2006	Valor importado en 2007	Valor importado en 2008	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor Total Importado 2006-2010
China	3213	1761	1627	2999	2353	11953
Brasil	1677	1803	1304	829	858	6471
Argentina	1377	1340	1015	704	999	5435
España	297	308	527	249	266	1647
Italia	229	461	453	250	189	1582
Tailandia	639	57	0	169	0	865
Zona Nep	28	23	28	136	488	703
Reino Unido	48	122	178	101	219	668
India	123	177	0	107	179	586
Perú	0	34	126	142	128	430



Fuente: Proecuador, Guía comercial de Chile 2011.

2.2 Localización

La Cámara Artesanal se encuentra ubicada en el cantón Guano, Provincia de Chimborazo. Guano es una ciudad cuna de gran actividad artesanal y trabajo en la provincia por la labor incansable de su gente, situada a 8 kilómetros al norte de Riobamba. Las alfombras tejidas a mano, la industria del cuero y el turismo son los principales motores del desarrollo de esta ciudad. Esta atravesada por el río Guano formando un paisaje esplendoroso y posee un

clima apto para la siembra de frutales. Fue canonizada el 25 de junio de 1.824 y ratificado el 20 de diciembre de 1.845.¹⁶

Superficie: 470 Km cuadrados.

Población: 37.000 habitantes.

Altitud: 2.713 m.s.n.m.

Temperatura: 15°C.

Parroquias Urbanas: Guano Central y El Rosario.

Parroquias Rurales: Guanando, Ilapo, La Providencia, San Andrés, San Gerardo de Picaicahuán, San Isidro de Patulú, San José de Chazo, Santa Fe de Galán y Valparaíso.

Existen signos de la presencia española en las ruinas de la antigua iglesia de la que en la actualidad se conserva una momia en la biblioteca de municipal. Estas ruinas pertenecen a la Iglesia de la Concepción destruida en el terremoto de la antigua Riobamba. Esta ciudad se caracteriza por la confección de productos de hilo, lana en la que se destaca la elaboración de alfombras tejidas a mano que son un gran recuerdo para el turista internacional y nacional; posee la industria del cuero.

2.3 Determinación de la Oferta y aceptación del Producto

2.3.1 Determinación de la Oferta

La oferta se llegó a determinar en base a encuestas realizadas a todos los productores de calzado que pertenecen a la Cámara Artesanal de Guano.

Mediante estas se estableció a las personas que producen calzado con las normas que rige la ley tanto de nuestro país Ecuador como el país importador Chile, y a su vez la producción mensual de calzado para caballero de tipo exportación, tomando apenas un 26,67% del total de la producción ya que el 73,33% es para consumo local y nacional.

¹⁶ www.camaraartesanalguano.com.ec

2.3.2 Aceptación del Producto¹⁷

Podemos determinar que nuestro producto tiene aceptación mediante un análisis realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas INE de Chile, ya que poseemos un calzado de excelente calidad, acabados de primera y que cumplen con las leyes, normas y reglamentos establecidos por el país importador, tomando en consideración a la competencia en cuanto a su calidad, precio y modelos.

Una vez obtenida la información necesaria concluimos que nuestro calzado es de excelente calidad por el hecho de ser elaborado con cuero, suela natural y manualmente, a un precio accesible con variedad de modelos.

¹⁷www.ine.cl/

CAPÍTULO III

3. EXPORTACIÓN DE CALZADO A SANTIAGO DE CHILE

3.1 Marco Legal para la exportación¹⁸

Para determinar el Marco Legal de nuestro proyecto hemos dividido en dos: Marco Legal en el Ecuador con nuestras normas, ley y reglamento, siendo así, el país exportador y a su vez el Marco Legal de Chile por ser el país a donde vamos a exportar nuestro calzado o llamado también país importador.

3.1.1 Marco Legal Ecuador¹⁹

3.1.1.1 Trámite en aduana para realizar una exportación

1. Registro de Exportador: requisitos para ser Exportador en la Aduana:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Estar en lista blanca.
- Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:
 - Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.
 - Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

2. Trámite de la Orden de Embarque: Realmente no es un régimen aduanero, solo se lo conoce como régimen 15, su nombre es Orden de Embarque. Este se da cuando el

¹⁸<http://www.inn.cl>

¹⁹ GUIA COMERCIAL DE CHILE. Antonio Rúaes. 2010

exportador, de forma directa o a través de su Agente de Aduana, tramita la autorización de embarque, con una factura proforma y el RUC actualizado, como requisito previo para embarcar su mercancía sin mayor trámite ni complejidad.

Cabe indicar que la orden de embarque es sólo una declaración de la intención de exportar y no necesariamente debe coincidir con la cantidad de la mercancía realmente embarcada pero obligatoriamente debe tratarse de la misma mercancía declarada.

Una vez obtenida la orden de embarque, la mercancía deberá ser llevada a los patios del terminal portuario, para lo cual se debe tramitar el AVISO DE INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS (AISV).

Ingresada la mercancía, ésta queda a disposición de la Policía Anti-narcóticos para su respectiva inspección.

La orden de embarque tiene un periodo de validez de 30 días calendario, en el cual, la mercancía será sometida al control aduanero e ingreso a aduana. En este lapso, se deberá dar trámite al AISV, ingresar la mercancía al terminal portuario y proceder al embarque de la misma. Posterior a esto, se tiene un plazo de 15 días hábiles para presentar el trámite de regularización, es decir el régimen 40 o declaración aduanera final.

Si por cualquier motivo, una vez obtenida la autorización de embarque (régimen 15) no se puede realizar el embarque de la mercancía, se puede anular dicho trámite y realizar otro sin ningún inconveniente.

3. Trámite de la Declaración Aduanera Única, DAU (Régimen 40): Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

La Aduana a través del SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- ✓ DAU impresa.
- ✓ Orden de Embarque impresa.
- ✓ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ✓ Documento(s) de Transporte.
- ✓ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

4. Agente Afianzado de Aduana

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- ✓ Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- ✓ Para los regímenes especiales.
- ✓ El plazo de 15 días hábiles se cuenta desde la fecha en que ingresó la mercancía al terminal portuario (fecha del AISV) pero para la vía aérea se cuenta a partir de la fecha del trámite de la orden de embarque.

3.1.1.2 Proceso para registrarse como exportador

Una vez definido el mercado y determinado el producto como exportable, el siguiente paso es registrarse como exportador ante las siguientes entidades:

1. Servicio de Rentas Internas (SRI)

Toda persona, sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio, como en el caso de los exportadores e importadores, debe registrarse en el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente – RUC. Una vez obtenido el RUC, a través de una imprenta local, debidamente autorizada por el SRI para imprimir documentos, solicitar la emisión de las facturas que serán utilizadas para los trámites aduaneros y el cobro de sus exportaciones. Además, debe constar en estado activo con autorizaciones vigentes para poder operar en el comercio y que aparezca como ubicado. Esto se lo hace en cualquier oficina principal del SRI a nivel nacional.

2. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)²⁰

Toda persona, sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio debe obtener el Registro de Operador de Comercio Exterior, como exportador. Este trámite se lo puede realizar en las Oficinas de Atención al Usuario en la Aduana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Tulcán y Esmeraldas.

Pasos para registrarse:

1. Ingresar a la web de la Aduana: www.aduana.gob.ec, y llenar el formulario que aparece dando clic en OCE's, y submenú REGISTRO DE DATOS.
2. Enviar electrónicamente el formulario y recordar la clave que se colocó de manera temporal.
3. Llenar una solicitud, cuyo formato se obtiene en la página web del SENAE en SERVICIOS, submenú SOLICITUDES, e imprimir la "Solicitud para reinicio o concesión de clave nueva".
4. La solicitud debidamente firmada por el exportador deberá ser presentada con una copia a colores de la Cédula de Ciudadanía o pasaporte.

Importante: el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador aprobará el registro de exportador siempre y cuando: se encuentre la empresa al día en sus declaraciones con el SRI y registrada en la Superintendencia de Compañías con el objeto o actividad de exportador. En caso que no se encuentre regulado por la Superintendencia de Compañías, se deberá presentar copia notariada de los estatutos de la empresa.

3.2 Marco Legal Chile²¹

3.2.1 Acceso al Mercado

3.2.1.1 Requisitos Generales de Acceso al Mercado

El Servicio Nacional de Aduanas de Chile cumple un papel destacado en materia de Comercio exterior, especialmente en lo referente a la tramitación de las operaciones de

²⁰www.aduana.gob.ec/

²¹www.proecuador.gob.ec/

importación y exportación, la fiscalización de las operaciones y la recaudación de los derechos arancelarios e impuestos correspondientes.

- **Tratamiento de las importaciones (despacho de aduanas; documentación necesaria)²²**

El Servicio Nacional de Aduanas, ofrece información sobre normativa de comercio exterior, estadísticas, informes, acuerdos internacionales suscritos por Chile y agentes de aduanas. Este organismo trabaja en estrecha colaboración con otros organismos implicados en la autorización del ingreso de mercancías al país, como la Autoridad Sanitaria de la Región Metropolitana, para los productos alimenticios, el Servicio Agrícola y Ganadero para productos agrícolas y derivados de animales y el Instituto de Salud Pública para productos cosméticos y medicamentos.

Se debe tener presente que algunos productos tienen representantes o distribuidores en Chile, por lo que se debería iniciar el contacto a este nivel. Generalmente en la primera compra, se solicita una Factura Pro Forma, a fin de tener un valor aproximado del pedido. En la Factura Pro Forma, se indican los valores de la mercancía, el valor aproximado del flete (terrestre, marítimo o aéreo) y el seguro de las mismas, los que pueden tener variaciones una vez se defina el pedido. El producto a importar, que debe cumplir con la normativa vigente en Chile, será controlado por la institución fiscalizadora correspondiente (entre ellas: el SAG, la Seremi de Salud, Sernapesca, el Instituto de Salud Pública de Chile ISP).

- **Documentación necesaria**

Existen documentos obligatorios para toda importación comercial y otros que solo se deben presentar en determinadas ocasiones.

Entre los documentos necesarios para toda importación comercial se destacan los siguientes:

²²www.proecuador.gob.ec/

a. Declaración de Ingreso

Este documento comprende todas las operaciones relacionadas con el ingreso de mercancías extranjeras y nacionales a Chile y refunde en un único formulario los diferentes destinos aduaneros:

Importación

- ✓ Admisión temporal.
- ✓ Admisión temporal para el perfeccionamiento activo. Se aplica a mercancías que ingresan al país con objeto de someterse a un proceso de transformación y ser exportadas.
- ✓ Almacén particular o depósito. Se aplica a mercancías que por su naturaleza son autorizadas a ser transportadas a la bodega del importador mientras se realiza la importación definitiva y se pagan los derechos.
- ✓ Reingreso. Se aplica a mercancías chilenas que han sido exportadas (para su reparación o similar) para ser reimportadas posteriormente al país.
- ✓ Importación de pago simultáneo: Es una operación simplificada para las mercancías que no requieren de agente de aduanas.

El formulario incluye también el giro o comprobante de pago, en el que se hacen constar todos los derechos aduaneros e impuestos a pagar (derecho ad valorem, IVA, impuestos indirectos). La declaración de ingreso puede ser presentada ante el Servicio Nacional de Aduanas vía Internet.

b. Conocimiento de embarque.

Este documento tiene como finalidad acreditar la recepción de las mercancías objeto del contrato de transporte. Además, es prueba del contrato, acuse de recibo de la mercancía, declaración para el despacho aduanero y título de crédito, ya que el tenedor legítimo de un conocimiento de embarque tiene derecho a que se le entregue la mercancía cubierta por dicho documento. El conocimiento de embarque o “bill of lading” se utiliza en el transporte marítimo. En los restantes modos de transporte se utilizan la carta de porte (transporte terrestre) y la guía aérea o “airwaybill” (transporte aéreo).

c. Factura comercial original que acredite el importe de la mercancía objeto de la compraventa.

d. Poder notarial del importador a un tercero para que realice el despacho, en caso de que no intervenga un agente de aduanas.

En el caso de que sea necesaria la intervención de un agente de aduanas, se deberán aportar los siguientes documentos:

- ✓ Declaración jurada del importador sobre el precio de las mercancías con objeto de evitar fraudes, justificar medidas “antidumping” en su caso, etc.
- ✓ Endoso del original del conocimiento de embarque a favor del mandatario (agente de aduanas) para la realización del despacho de la mercancía.
- ✓ Certificado de seguro, cuando el valor de la prima no se encuentre consignado en la factura comercial.
- ✓ Nota de gastos, con todos aquellos gastos no incluidos en la factura comercial, cuando el vendedor factura “ex Works”, por ejemplo.
- ✓ Adicionalmente, en ciertas operaciones de importación se deben aportar los siguientes documentos:
- ✓ “PackingList” cuando proceda, siendo obligatorio en todo caso para mercancías agrupadas o en contenedores.
- ✓ Certificado sanitario y fitosanitario para productos agropecuarios y alimentarios.
- ✓ Autorización de importación, en su caso.
- ✓ Certificado de Origen, en caso de que la importación se acoja a alguna preferencia o rebaja arancelaria en virtud de un acuerdo comercial, como en el caso de España y de los restantes países miembros de la Unión Europea.

e. Certificado de Origen²³

Base legal: Naladisa 2007. Régimen General de ALADI. Capítulo Reglas de Origen ACE Nº 65 Chile - Ecuador. El certificado de origen, es el documento fundamental para acreditar el origen de un producto que se destina a la exportación y que permite acogerse a

²³www.mipro.gob.ec/

las preferencias arancelarias que se han pactado según las normas de origen establecidas en los distintos Acuerdos Comerciales.

f. Requisitos Específicos para productos ecuatorianos con potencial

Requisitos Arancelarios (sistema arancelario, aranceles promedio aplicados, Preferencias arancelarias al Ecuador). El Arancel promedio simple NMF que aplicó Chile en el 2009 para todos los productos fue de 6%.

TABLA N°13
Aranceles Aplicados por Chile

Aranceles e Importaciones	Año	Total	P. agrícolas	P. no agrícolas
Promedio simple de consolidado final		25,1	26	25
Promedio simple de la aplicación NMF	2009	6	6	6
Promedio ponderado del comercio	2008	6	6,1	6
Importaciones en miles de millones de USD	2008	56,4	4,2	52,3

Fuente: Perfil arancelario de Chile / OMC

Elaborado por: Unidad de Inteligencia COMERCIAL / DPE

g. Pago de aranceles

El pago de los aranceles por la importación de bienes se puede realizar una vez que la declaración de importación (Documento Único de ingreso).

El pago de los aranceles por la importación de bienes se puede realizar una vez que la declaración de importación (Documento Único de ingreso o DIN) ha sido confeccionada y validada por la Aduana. El pago se puede realizar de forma electrónica²⁶, o a través de los bancos comerciales o entidades financieras autorizadas.

El plazo máximo de pago de los derechos aduaneros es de 15 días desde la fecha de emisión de la declaración de ingreso. Si se paga fuera de plazo, hay que efectuar el pago directamente en la Tesorería General de la República, donde recalculan el monto en base al

incremento del IPC y los correspondientes intereses de demora. Con el comprobante de pago se procede a retirar las mercancías para su posterior traslado al destino final.

3.2.1.2 Preferencias arancelarias al Ecuador

Debido a las listas de desgravación establecidas en el Acuerdo, desde el 1° de enero del 2000 el 96,6% de los productos se encuentran libres de arancel, mientras que el 3,4% restante se encuentra excluido de los beneficios arancelarios negociados en el ACE.

Sistema arancelario: Por regla general, las importaciones están afectas al pago de los siguientes impuestos:

1. Arancel general o derecho ad valorem sobre el valor CIF (que incluye el coste de la mercancía + prima de seguro + valor del flete). El arancel general es del 6% para mercancías originarias de países sin acuerdo comercial con Chile. En caso de mercancías originarias de algún país con el cual Chile ha suscrito un acuerdo comercial, el arancel puede ser cero o estar afecto a una rebaja porcentual.

2. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): 19% aplicado sobre el valor CIF + derecho ad valorem. Cabe mencionar que en virtud de la aplicación del Tratado de Uruguay y a efectos del cálculo para el pago del IVA, la importación de libros, revistas y otros impresos para la lectura, cultura o estudio se encuentran libres del pago del derecho ad valorem. Los beneficios de este Tratado se extienden a todos los libros e impresos editados en países que forman parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en virtud de la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Además del arancel general y el IVA algunos productos requieren el pago de:

- ✓ Derechos específicos. Tal es el caso de los productos sometidos a bandas de precios (trigo, harina de trigo, azúcar).
- ✓ Derechos antidumping y derechos compensatorios
- ✓ Verificación de aforo: 1% sobre el valor CIF. Existe la posibilidad de diferir el pago, durante siete años, del derecho ad valorem para la importación de ciertos bienes de capital.
- ✓ Los productos de software pagan un impuesto del 15%.

3.2.1.3 Regímenes económicos aduaneros (zonas y depósitos francos; Importación Temporal)

Zonas francas

Las dos zonas francas de Chile son la Zona Libre de Iquique (ZOFRI) en el extremo norte del país (I Región) y la Zona Libre de Punta Arenas (PARENAZON) en el extremo sur (XII Región). En estas zonas, los comerciantes y fabricantes están exentos del impuesto de Primera Categoría, del IVA y de los aranceles de aduana de las importaciones. Los bienes se pueden volver a exportar sin pagar impuestos, pero aquellos vendidos dentro de Chile deben pagar aranceles de importación e IVA al salir de la zona, a menos que, en el caso de los derechos de aduana, procedan de un país con el cual Chile tenga un Tratado de Libre Comercio.

Entrada temporal

Las importaciones temporales de bienes cuentan con la autorización del gobierno para exhibiciones aprobadas y con fines de demostración temporal. Dichos bienes no deben pagar ni los derechos completos ni el IVA y pueden permanecer en el país hasta seis meses. Para ello, se requiere que el usuario final, residente o potencial comprador, obtenga un certificado de admisión temporal de las autoridades aduaneras chilenas. En caso de que no salieran del país en el plazo establecido serán considerados como importación, por lo que tendrán que pagar los correspondientes derechos aduaneros.

3.2.1.4 Licencias de Importación/Autorizaciones previas

La Ley Orgánica Constitucional del Banco Central no permite el establecimiento de cuotas o cupos a la importación (o a la exportación). En consecuencia, Chile no aplica restricciones cuantitativas a las importaciones; tampoco mantiene un régimen de licencias de importación.

Para importar determinados productos se requiere, sin embargo, la obtención previa de un visto bueno, autorización o certificación por parte de algún organismo oficial de control. Entre los servicios fiscalizadores los más relevantes son el Servicio Agrícola y Ganadero,

el Ministerio de Salud (MINSAL) a través de sus Secretarías Regionales Ministeriales, la Dirección General de Movilización Nacional y la Dirección de Fronteras y Límites.

3.2.2 Principales Barreras Arancelarias²⁴

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.

Derechos Arancelarios.- Estos están previstos en el arancel de importaciones de mercancías y en el caso del Ecuador es la Nomenclatura Andina (NANDINA) y son aplicables para todas las mercaderías comprendidas en el arancel de importaciones.

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.

²⁴Manual Práctico de Comercio Exterior (3ª ED.). Miguel Angel Martin, Fund. Confemetal, 2011. 46

Arancel de Exportación.- Es uno de los tipos de aranceles menos empleado por la mayor parte de los países a nivel mundial, ya que las mercancías exportadas generalmente quedan exentas de todo tipo de derechos arancelarios. En todo caso, un arancel de exportación determina un derecho arancelario para los productos exportados.

3.2.2.1 Barreras Arancelarias y Acuerdos Comerciales Ecuador – Chile²⁵

Chile:

El ingreso de ese producto al mercado de Chile tiene un arancel del 0,00% debido a la tarifa preferencial del Acuerdo de Complementación Económica AAP. CE32 para Ecuador.

TABLA N° 14
Arancel Chileno de calzado para caballero desde Ecuador

Código del Producto	Descripción del Producto	Descripción del Régimen	Tarifa aplicada	Tarifa = total Ad valorem
64035912	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural; los demás calzados, con suela de cuero natural; los demás calzados asegurado al pie por correas o cintas (calzado abierto) para hombres con plantilla de longitud superior o = a 24cm	Tarifa preferencial (AAP.CE32) para Ecuador	0.00%	0.00%

Fuente: Market Access Map

Elaborado por: Unidad de Inteligencia COMERCIAL / DPE

Nota: Los acuerdos comerciales antes mencionados se hacen válidos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme la procedencia ecuatoriana del producto en mención.

²⁵www.aladi.org

Ecuador:

Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC): Es un esquema preferencial mediante el cual cierta cantidad de productos provenientes de países en desarrollo perciben la reducción parcial o total de los derechos arancelarios aduaneros por parte de los países desarrollados.

Comunidad Andina de Naciones (CAN), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Convenios firmados por el Ecuador con los países de Centro y Sur América, y que dentro de su estructura se otorgan entre los países firmantes medidas que favorecen el intercambio comercial a través de Acuerdos Comerciales.

3.2.2.2 Barreras proteccionistas

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características.

3.2.2.3 Barreras No Arancelarias

Existen 2 tipos de Barreras no arancelarias:

- ✓ Barreras Sanitarias.
- ✓ Barreras Técnicas.

Barreras Sanitarias: Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras Técnicas: Se refieren a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

Chile no mantiene restricciones cuantitativas ni un régimen de licencias de importación, pero prohíbe la importación de vehículos usados, motocicletas usadas y neumáticos usados

y recauchados. Además, el ingreso de ciertos productos está sujeto a formalidades administrativas.

Principales Barreras no Arancelarias aplicadas por los países al ingreso de Mercancías.²⁶

1. **Determinación de Precios.-** Son precios mínimos y máximos que puede exigirse para el ingreso o egreso de cierto tipo de bienes para protección de una industria.
Para las exportaciones de banano, café crudo o verde, tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café, cacao y subproductos, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca y el Ministerio de Industrias y Competitividad, fijan los precios, y cuyos contratos de exportación deben someterse a estos ministerios.
Para las exportaciones de camarón, los precios son fijados por la Subsecretaria de Recursos Pesqueros.
2. **Medidas Compensatorias.-** Aquellas utilizadas con el fin de neutralizar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía.
3. **Exigencia De Porcentaje De Contenido Nacional.-** Licencia que se concede con la condición de que el producto que se exporte incluirá un determinado porcentaje de insumos nacionales.
4. **Mercancías De Prohibida Importación.-** Prohibición incondicional de importar cualquier tipo o clase de mercancías, sin mediar el país de origen.
5. **Inspección Previa Al Embarque.-** Control obligatorio de la calidad, la cantidad y el precio de los productos antes de su embarque en el país exportador, efectuado por la agencia de inspección designada a este efecto por las autoridades del país importador.
6. **Licencias Automáticas.-** Aprobación sin reservas de las solicitudes de importación; a veces denominada licencia general, liberal o abierta.
7. **Medidas Cambiarias.-** Prácticas de las autoridades monetarias o cambiarias, por las cuales se reglamenta el acceso al mercado cambiario para operaciones de importación.
8. **Valores Referenciales.-** Para la fijación del precio de un producto, las autoridades del país de destino tienen en cuenta el precio interno; establecen un precio mínimo y otro máximo; o recurren a una determinada cotización del mercado internacional. Se

²⁶www.proecuador.gob.ec/

utilizan diversos términos, como precios oficiales, precios mínimos de importación, precios mínimos de exportación, precios básicos de importaciones o precios de base a la importación.

9. **Medidas Financieras.-** Medidas oficiales por las cuales se determinan las condiciones de pago de las importaciones.
10. **Normas Técnicas y Requisitos de Calidad.-** Reglamentos que establecen requisitos técnicos al producto, sea directamente, sea remitiendo una norma, o especificación técnica o código de conducta; con el objeto de proteger la vida o la salud de las personas, animales y plantas; para proteger el medio ambiente, la fauna y la flora silvestre, etc.
11. **Etiquetado de la Mercancía.-** Disposiciones que regulan el tipo y tamaño de los signos que deben estamparse en los embalajes y las etiquetas, y detallan la información que puede o debe proporcionarse al consumidor.
12. **Requerimientos Sanitarios.-** Toda medida aplicada con el fin de proteger la salud y la vida de los animales; preservación de vegetales de los riesgos resultantes de la entrada o propagación de plagas; para proteger la vida y salud de las personas. Incluye medidas como autorizaciones previas, registros sanitarios, certificados sanitarios e inspecciones sanitarias.
13. **Restricciones Voluntarias de Exportación.-** Es una cuota exigida por el país importador y aceptada por el país exportador con el fin de evitar otras restricciones comerciales.
14. **Medidas Antidumping.-** Aquellas utilizadas con el fin de neutralizar el efecto de daño o amenaza de daño causado por la aplicación de prácticas dumping. Dumping, es una práctica desleal en el comercio que permite la introducción de productos extranjeros en el país a precios inferiores a su valor normal, causando o amenazando causar perjuicios importantes a una producción existente en el Ecuador o retrasando la creación de otra.
15. **Autorizaciones o Licencias Previas.-** Licencia de carácter discrecional que depende del criterio de la autoridad expedidora de turno y de acuerdo a la política de cada gobierno, es decir, son requisitos previos, que el importador o exportador debe cumplir antes de iniciar su trámite respectivo de aprobación de su permiso para importar o exportar sus productos, cuya desobediencia acarrea sanciones al infractor.

3.2.2.4 Requisitos para Arancelarios

✓ Requisitos Técnicos (HACCP, inocuidad, etc.)²⁷

El Instituto Nacional de Normalización es el organismo encargado de desarrollar la normalización técnica a nivel nacional. Además, impulsa la certificación y gestión de la calidad, promueve la importancia y beneficios de estas actividades y participa en la normalización internacional representando a Chile ante los organismos internacionales, regionales y extranjeros que persiguen fines análogos. A través de su página Web (www.inn.cl) puede consultar el catálogo oficial de normas chilenas por área temática así como acceder a su servicio de compra en línea.

Chile es miembro desde 1947 de la Organización Internacional para la Estandarización (ISO) a través del Instituto Nacional de Normalización (INN). Las Normas ISO son siempre de carácter voluntario. El INN no exige que un producto cuente con una certificación ISO para ser comercializado en Chile. Sólo los reglamentos técnicos elaborados por los ministerios establecen obligaciones y su incumplimiento implica sanción.

3.2.2.5 Prohibiciones, restricciones y licencias de importación

Chile no mantiene restricciones cuantitativas ni un régimen de licencias de importación, pero prohíbe la importación de vehículos usados, motocicletas usadas y neumáticos usados y recauchados. Además, el ingreso de ciertos productos está sujeto a formalidades administrativas.

✓ Restricciones y licencias de importación

La Ley Orgánica Constitucional del Banco Central no permite el establecimiento de cuotas o cupos a la importación (o a la exportación). En consecuencia, Chile no aplica restricciones cuantitativas a las importaciones; tampoco mantiene un régimen de licencias de importación.

²⁷www.inn.cl

Para importar determinados productos se requiere, sin embargo, la obtención previa de un visto bueno, autorización o certificación por parte de algún organismo oficial de control. Entre los servicios fiscalizadores los más relevantes son el Servicio Agrícola y Ganadero, el Ministerio de Salud (MINSAL) a través de sus Secretarías Regionales Ministeriales, la Dirección General de Movilización Nacional y la Dirección de Fronteras y Límites. En la tabla siguiente figuran las mercancías cuya importación está sujeta a algún tipo de formalidad administrativa, con inclusión de permisos sanitarios y fitosanitarios y el cumplimiento de reglamentos técnicos. Estas formalidades se aplican por igual a todos los interlocutores comerciales del país y se aprueban automáticamente.

3.2.2.6 Medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia

Durante el periodo examinado, Chile ha recurrido a las medidas antidumping, compensatorias o de salvaguardia en contadas ocasiones. La aplicación de estas medidas ha tendido a concentrarse en ciertos productos agrícolas. En enero de 2009, se encontraba en vigor sólo un derecho antidumping. Al contemplar periodos excepcionalmente cortos de vigencia para la aplicación de las medidas comerciales especiales, la legislación chilena tiene el potencial de desalentar su uso con fines proteccionistas y evitar las distorsiones en la asignación de recursos que esto implica. Además, en varios de sus ACR, Chile ha acordado la no aplicación recíproca de estas medidas y, a nivel multilateral, aboga por disciplinas más estrictas para su aplicación. Por otro lado, ciertas medidas comerciales especiales aplicadas por Chile han sido objeto de reclamaciones en el marco del mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

✓ Transparencia

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC) entró en vigor en Chile en mayo de 1995. La Ley No 19.912, de 4 de noviembre de 2003, establece un mecanismo para dar cumplimiento a los compromisos de notificación previstos en el Acuerdo OTC. Por su parte, el Decreto No 77 del Ministerio de Economía de 14 de junio de 2004 establece los requisitos que deben cumplir las instituciones competentes en la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad. El Decreto también establece principios que deben regir la actividad de normalización, tales como basarse en normas internacionales, no crear

obstáculos innecesarios al comercio, el trato nacional y de NMF, y elaborar en lo posible reglamentos técnicos basados en criterios de funcionamiento. La comunicación más reciente de Chile sobre la aplicación y administración del Acuerdo OTC data de marzo de 2006.

Hasta abril de 2008, el Ministerio de Economía, a través del Departamento de Comercio Exterior (DECOEX), era responsable de administrar el Acuerdo OTC, fungir como servicio de información en materia de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, y realizar las notificaciones a la OMC. A partir de mayo de 2008, estas funciones pasaron a ser responsabilidad de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) del Ministerio de Relaciones Exteriores. En lo que se refiere a las normas técnicas, de aplicación voluntaria, el servicio responsable es el Instituto Nacional de Normalización (INN).

La DIRECON también preside la Comisión Nacional de Obstáculos Técnicos al Comercio que coordina los esfuerzos de las distintas instituciones públicas involucradas en las actividades de normalización. La Comisión tiene como objeto dar cumplimiento a las obligaciones del Acuerdo OTC, concertar la posición de Chile en las negociaciones comerciales en esta esfera y promover la normalización como un instrumento de apoyo al proceso de modernización tecnológica del país.

En octubre de 2008 se creó un Grupo de Trabajo Público Privado de Obstáculos Técnicos al Comercio, en el que la DIRECON y el sector productivo se abocan a resolver las barreras técnicas que enfrentan las exportaciones chilenas en terceros mercados. Durante el periodo examinado, no se presentaron ante el Comité de Obstáculos Técnicos de la OMC preocupaciones o reclamaciones relacionadas con los reglamentos técnicos aplicados por Chile.

Chile es miembro de la Organización Internacional de Normalización (ISO), la Organización Internacional de Metrología Legal (OIML), el Sistema Interamericano de Metrología (SIM), la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT), el Foro de Acreditación Internacional (IAF), la Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios (ILAC), la Cooperación Interamericana de Acreditación (IAAC), la

Asociación MERCOSUR de Normalización (AMN), la Oficina Internacional de Pesos y Medidas (OIPM) y el Codex Alimentarius.

La mayoría de los ACR suscritos por Chile contienen un capítulo relativo a los reglamentos técnicos y las normas que incluye disciplinas en áreas tales como la transparencia, la equivalencia, el reconocimiento mutuo y la evaluación del riesgo.

La Comisión Nacional de Obstáculos Técnicos al Comercio está integrada por los Ministerios de: Relaciones Exteriores, Economía, Vivienda y Urbanismo, Transporte y Telecomunicaciones, Defensa Nacional, Salud, Agricultura, Obras Públicas, la Superintendencia de Servicios Sanitarios, la Comisión Nacional de Medio Ambiente y la Comisión Nacional de Energía. El Ministerio de Economía está representado por la Subsecretaría de Economía, el Servicio Nacional del Consumidor, la Subsecretaría de Pesca, el Servicio Nacional de Pesca y la Superintendencia de Electricidad y Combustibles.

✓ **Reglamentos técnicos**

Los reglamentos técnicos, de carácter obligatorio, son elaborados por las instituciones públicas facultadas para reglamentar en sus respectivas áreas de competencia, como los Ministerios de Economía, Salud, Agricultura, Transportes y Telecomunicaciones, Vivienda y Urbanismo, y la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC), entre otros. Dichos reglamentos toman la forma de leyes, decretos o resoluciones. Dado que Chile es un estado unitario, los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad son elaborados por el Gobierno Central.

El proceso de elaboración y adopción de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad comienza por iniciativa de la autoridad reglamentaria o bien de los agentes interesados que proponen la medida. El procedimiento consta de los siguientes pasos: la institución competente pública, mediante un aviso en un medio de difusión nacional o en su página Web, la propuesta de reglamento técnico y/o procedimiento de evaluación de la conformidad, con un extracto del proyecto, su objetivo y las razones del enfoque adoptado, al mismo tiempo que remite una copia a la DIRECON para efectos de su notificación a la OMC.

Se otorga un plazo mínimo de 60 días a partir de la publicación del aviso, que puede prorrogarse, para la presentación de observaciones por escrito, salvo en situaciones de emergencia relativas a la seguridad, sanidad, protección del medio ambiente o seguridad nacional. Se establece además que, excepto en los casos de emergencia, los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad notificados a la OMC sólo podrán ser dictados por las entidades competentes, transcurridos al menos 60 días desde la fecha de su notificación a la OMC.

Una vez aprobados, los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad se publican en el Diario Oficial. Se prevé un plazo no inferior a seis meses entre su publicación y su aplicación, salvo cuando ello sea ineficaz para lograr los objetivos legítimos de la medida. Una vez publicada ésta, se proporcionan las respuestas a los comentarios más significativos que se hayan recibido. No existe un mecanismo específico para revisar o eliminar los reglamentos técnicos. No obstante, las autoridades han señalado que las agencias competentes revisan constantemente los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad para derogarlos cuando se vuelven obsoletos.

De acuerdo con las autoridades, la gran mayoría de los reglamentos técnicos se basan en normas internacionales, pero las autoridades no cuentan con información sobre la proporción exacta. A manera de ejemplo, indicaron que en el sector eléctrico todos de los reglamentos técnicos aplicados por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles son idénticos a las normas internacionales. Según las autoridades, el hecho de que la mayoría de los reglamentos técnicos se basen en normas internacionales y no tengan un efecto significativo en el comercio explica por qué no todas las medidas adoptadas han sido notificadas a la OMC.

Chile mantiene un inventario de todos los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad así como de los procesos de consulta pública, que se puede consultar en línea en: www.reglamentostecnicos.cl.

En diciembre de 2008, Chile contaba con un total de 689 reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad en vigor, de los cuales 169 se habían adoptado desde enero de 2003.

Entre enero de 2003 y enero de 2009, Chile presentó 53 notificaciones al Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, de las cuales 36 correspondieron a reglamentos técnicos y 17 a procedimientos de evaluación de la conformidad. Salvo en tres ocasiones relacionadas con situaciones de emergencia, en el resto de los casos se notificaron reglamentos técnicos en proyecto y se otorgó un periodo para la presentación de observaciones de 60 días sobre la medida o

En el inventario de reglamentos técnicos figuran también medidas sanitarias y fitosanitarias ya que existen decretos y reglamentos que comprenden ambos tipos de medidas en un mismo instrumento.

✓ Normas

Las normas técnicas chilenas (NCh), de aplicación voluntaria, son elaboradas y difundidas por el Instituto Nacional de Normalización. El INN es una fundación de derecho privado, sin fines de lucro, creada por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), que tiene por objeto fomentar el uso de la metrología y las normas técnicas. En 1995 el INN adoptó el Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas anexo al Acuerdo OTC. El procedimiento interno para la elaboración de normas chilenas está especificado en Normas Chilenas NCh1.Of 2004. Las autoridades han indicado que este procedimiento es conforme con los criterios internacionalmente aceptados por la ISO y la Comisión Electrotécnica Internacional (CEI).

El proceso de elaboración de una norma se origina por iniciativa del INN o a petición de cualquier entidad pública o privada interesada. Cuando se cuenta con el financiamiento necesario, se constituye un Comité Técnico que elabora un anteproyecto de norma, tomando en cuenta la existencia de las normas internacionales o regionales pertinentes. En el Comité participan el sector privado (productores, importadores, comercializadores y consumidores), las autoridades competentes y representantes del mundo académico. Una vez redactado, el proyecto se somete a consulta pública durante 60 días a través de la página Web del INN y su texto se pone a disposición de cualquiera que lo solicite. Las observaciones recibidas en la consulta pública se hacen llegar al Comité Técnico que decide sobre su pertinencia. Cuando se tiene un texto consensuado, el Comité Técnico lo propone al Consejo del INN para su aprobación. Una vez que la norma chilena es

aprobada, se remite al Ministerio respectivo para su oficialización y publicación en el Diario Oficial. Salvo que alguna disposición legal la declare obligatoria, la norma "oficializada" es de aplicación voluntaria.

El INN mantiene un catálogo de las normas chilenas, así como información sobre las normas en estudio, que puede consultarse en su página Web. A diciembre de 2008, existían 3.250 normas chilenas, frente a las 2.600 que estaban en vigor en 2003. Según las autoridades, un gran número de normas chilenas son equivalentes o similares a las normas internacionales. Sin embargo, Chile considera que no es adecuado que algunas normas internacionales se apliquen a nivel nacional, como por ejemplo, las normas sobre diseños y estructuras sísmicos debido a las condiciones sísmicas locales.

Diferentes normas establecen requisitos de envasado y etiquetado para los siguientes productos:

Calzados

Requisitos de rotulado. Decreto N° 17 de 13/01/06 del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción.

Rotulado del Calzado

El rotulado del calzado es un requisito primordial para la exportación del mismo, tomando en consideración que pese a ser los dos países miembros de la CAN y sobre todo países latinoamericanos fueron aceptados de la siguiente manera:

- ✓ En Chile fue aprobado Por el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; Subsecretaría de Economía, Fomento y Reconstrucción. Según decreto 17, el 13 de Enero del 2006.
- ✓ En Ecuador fue aprobado por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización. Acometividad y Pesca, según Acuerdo Ministerial No. 06 382 el 02 de Enero de 1996.

3.3 Logística necesaria para la exportación²⁸

En el 2010 el LPI (Logistics Performance Index) del Banco Mundial ubicó a Chile en la posición “ranking” 49, entre 150 países, con una calificación promedio de 3,09 y perdiendo de esta manera 17 puestos con respecto al reporte anterior elaborado en el 2007.¹² El desempeño presentado por Chile en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente:

La eficiencia aduanera Puntaje:	2.93 Puesto: 41
La calidad de la infraestructura Puntaje:	2.86 Puesto: 50
La competitividad de transporte internacional de carga Puntaje:	2.74 Puesto: 94
La competencia y calidad en los servicios logísticos Puntaje:	2.94 Puesto: 48
La capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos Puntaje:	3.33 Puesto: 40
La puntualidad en el transporte de carga Puntaje:	3.80 Puesto: 40

3.3.1 Principales características de las condiciones de acceso físico desde Ecuador al mercado de destino en término de los diferentes medios de transporte.²⁹

Vía Marítima, acceso al mar

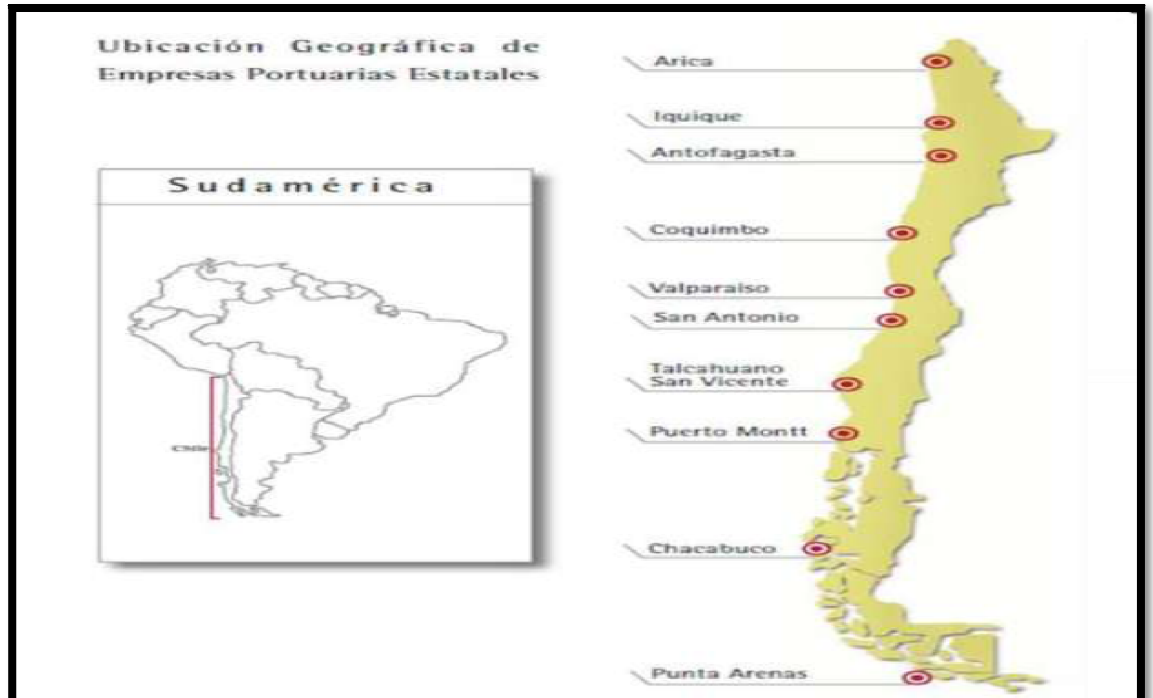
Chile tiene en amplio perfil costero tiene más de 70 puertos marítimos. Los puertos más importantes son de norte a sur: Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano, Puerto Montt, Chacabuco y Punta Arenas.

²⁸ Logística para la exportación de calzado. 1ª. Edición. Febrero, 2009.

²⁹ www.proecuador.gob.ec/

GRÁFICO N°2

Ubicación Geográfica de Empresas Portuarias Chile



Fuente: Procuador, Perfil Logístico Chile, 2011.

Puerto de San Antonio

Puerto San Antonio es el principal puerto de Chile, ubicado en la zona central siendo el terminal portuario más cercano a Santiago, la capital del país.

Su área de influencia está conformada por Chile central y la provincia de Mendoza, en Argentina.

Se inició como un terminal granelero y luego incorporó la transferencia de carga general y contenedores. De este modo, en 1995 logra constituirse en el principal puerto al incrementar fuertemente el movimiento de contenedores.

Puerto San Antonio posee cuatro grúas Gantry, dos de ellas Post Panamax, una grúa Gottwald, una grúa Level Luffing, especializada en transferencia de graneles sólidos. Además, cuenta con modernos equipos de transferencia de carga y porteo.

Entre sus ventajas, destaca su ubicación, su capacidad de expansión y excelentes vías de acceso por carretera y red ferroviaria. Sólo 100 kilómetros separan a San Antonio de la capital del país a través de la Autopista del Sol, carretera de alta velocidad y de doble vía. A través del Camino de la Fruta se conecta con la zona centro-sur del país. Asimismo, cuenta con rutas que comunican a Puerto San Antonio con las ciudades circundantes a la provincia argentina de Mendoza (a 458 km).

Al interior de Puerto San Antonio existen cuatro terminales, la STI, TEM, PANUL y SITIO 9

GRÁFICO N°3
Puerto San Antonio a Santiago de Chile



Fuente: Demografía de Chile, 2011.

El área de influencia de Puerto San Antonio abarca las regiones Metropolitana, Quinta y Sexta, alcanzando incluso zonas de las regiones Cuarta y Séptima. A esta área total debe sumarse una alta proporción de las cargas del sur de Chile, que son transbordadas en operaciones de cabotaje a servicios de ultramar en este puerto para alcanzar sus destinos internacionales. Mención aparte merece el comercio internacional marítimo con Argentina, el que se realiza, en un 60%, a través de Puerto San Antonio.

Junto al puerto e integrados como parte de la infraestructura de la ciudad, se sitúan seis parques industriales sobre una superficie de 800 hectáreas. Su proximidad al puerto con nexo directo a la red carretera y ferroviaria permite a este centro logístico posicionarse en un contexto intermodal de escala internacional. Así, Puerto San Antonio configura una oferta global de servicios, e integra una eficaz herramienta estratégica para las empresas que requieran o necesiten hacer uso de ellas.

El puerto movió más de 870,000 TEUs en el 2010, y su calado es de 12m.

3.3.2 Medio de Transporte a utilizar

3.3.2.1 Logística, transporte y distribución³⁰

✓ Aduanas portuarias

Puertos del Estado (incluye los puertos públicos en régimen de concesión): Arica, Iquique, Tocopilla, Antofagasta, Chañaral, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano, Osorno, Puerto Aysén, Puerto Montt, Chacabuco y Punta Arenas.

Los bienes importados a Chile por mar o en tránsito hacia otro país, pueden ingresar solamente a través de los puertos estatales. El cargamento en tránsito debe llevar la señal “en tránsito hacia (país)” e ingresar mediante una declaración especial de tránsito.

✓ De Ecuador al puerto de destino

A continuación se detalla una cotización del envío de contenedores desde Guayaquil hasta los puertos de Chile:

³⁰www.aduana.cl/

TABLA N°15

Gastos de Puerto Guayaquil – Ecuador a Puerto San Antonio - Chile

Puerto de Guayaquil hacia el puerto de San Antonio, Chile
1*20´ST´: USD 556.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos Locales de Exportación
1*40´ST/HC: USD 606.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos locales de Exportación.
Condiciones Locales
Salidas semanales
Tarifas Puerto a puerto
Tiempo de Transito: 7 - 8 días aprox.

Fuente: Unilipe Transport Systems Cía. Ltda.

Elaboración: Unidad de Inteligencia Comercial / DPE

3.3.3 Canales de distribución local recomendado³¹

✓ **Comunicaciones por mar**

El transporte de mercancías por vía marítima es de gran importancia. Así, el 88,6% del volumen físico de mercaderías de la importación y exportación se movilizan por vía marítima utilizando las instalaciones portuarias y sus vías de conectividad ínter modal. En Chile existen 10 empresas portuarias estatales y 23 puertos privados. Actualmente de las 10 empresas estatales, el sector privado participa en 6 como concesionarios monoperadores de frentes de atraque. Los principales puertos son Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Puerto Montt y Punta Arenas

³¹<http://www.ciceg.org/GUIAS%20DE%20EXPORTACION%20DE%20CALZADO/07%2>

✓ **Indicadores de comercio transfronterizo**

Los costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

Exportación Número de Documentos para Exportar: 7 Número de Días para Exportar: 21
Costo de Exportación en US\$ por Contenedor: 500

Importación Número de Documentos para Importar: 7 Número de Días para Importar: 21
Costo de Importación en US\$ por Contenedor: 795

3.3.4 Seguros (Anexo N. 5)

3.3.4.1 Seguro de la mercancía

Se constituye una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías que son objeto de transporte por cualquier medio. Lo contrata quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

El aseguramiento significa transferir por parte del asegurado, los riesgos a que están expuestos sus bienes y la aceptación por parte de una compañía de seguros, la cual se compromete a pagar, en caso de siniestro, el monto de la pérdida y como contrapartida el asegurado pagará una cantidad de dinero llamada prima.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de la mercancía en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo.

En las pólizas de seguros existen diferentes tipos de coberturas y dependiendo el tipo son los riesgos que se van a amparar así como el tipo de transporte a utilizar.

3.3.5 Empaque, embalaje y etiquetado

3.3.5.1 Generalidades y Tendencias

Las etiquetas deben ir en español e indicar los ingredientes, el contenido del empaque utilizando el sistema métrico o en unidades, número de registro. Los stickers son permitidos en el caso de productos importados, para indicar quien es el importador. Las instrucciones de operación y manuales de uso deben ir en español.

El etiquetado que llevan los artículos debe cumplir con determinadas exigencias, las que están expresamente indicadas para cada tipo de producto. Así por ejemplo, existen requisitos específicos para las etiquetas de alimentos, ropa, textiles, cosméticos, medicamentos, artículos eléctricos, etc.

3.3.5.2 Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado³² (Anexo N. 6)

Los productos empaquetados deben estar marcados de forma que muestren la calidad, pureza, ingredientes o mezclas, al igual que el peso neto o medida de los contenidos. Los alimentos empaquetados o enlatados importados a Chile deben exhibir etiquetas en español, detallando todos los ingredientes, aditivos, fechas de fabricación y vencimiento, junto al nombre del productor o envasador o distribuidor, además del importador, sin perjuicio de los requisitos de regulación específicos que se establezcan para cada tipo de alimento en particular.

Asimismo, se deberá convertir todos los tamaños y pesos de los contenidos netos al sistema métrico. En Chile, el Reglamento Sanitario de los Alimentos (Decreto Supremo n° 977/96 del Ministerio de Salud) es la normativa que rige para su control y fiscalización. Aparte de dicha normativa, es aconsejable consultar el Decreto Supremo n° 106/97, Decreto Supremo n° 297/92 del Ministerio de Economía y la Resolución 1212/98 del Ministerio de Salud y la Resolución 1844/98 del ministerio de Salud³⁴. Los productos que no cumplan con las medidas podrán ser importados o no, pero en caso de que se autorice su ingreso al país, no podrán ser comercializados hasta que cumplan con los cambios exigidos.

³²www.proecuador.gob.ec/

En 2006 comenzó a regir la medida que obliga a detallar el aporte nutricional de todos los alimentos envasados y bebidas tanto para los productores locales como para los importadores.

Los productores que no cumplan con la medida serán sancionados con penas que van desde multas en dinero y decomiso de la mercadería hasta la clausura del recinto. Los pallets que ingresen con mercancías en el país, por la NIMF n° 15 se exigen un tratamiento y sello (“timbrado”) que certifique que la madera está fumigada.

3.3.6. Ruta –Origen – Destino³³

En Chile, existe una gran concentración de la distribución comercial. Dos grupos de supermercados (D&S y CENCOSUD) acaparan alrededor del 60% del mercado.

Estos grandes grupos desarrollan su negocio a través de diversos tipos de establecimientos y suponen el principal canal de distribución de alimentación junto con el “catering” institucional, también muy concentrado (Sodexo Chile, Central de Restaurantes, Compass Catering (Eurest) y Casino Express). Ambos canales recurren de forma creciente a la importación directa, aunque existen importadores que trabajan en exclusiva para un gran supermercado (General Trade para Líder).

También son canales con alto grado de concentración los grandes almacenes (Falabella, Ripley, Almacenes París, Johnson’s, La Polar y Hites) y las farmacias (Salcobrand, Ahumada y Cruz Verde controlan el 90% del mercado).

No obstante, en productos como los cosméticos o la confección un número reducido de tiendas exclusivas o cadenas especializadas encuentran un espacio.

Los principales vendedores finales de muebles son también los grandes almacenes, algunas tiendas especializadas y los centros de muebles y bricolaje (Mueble Center, Easy y Sodimac).

Los canales de comercialización de libros son la editorial, la empresa distribuidora, las librerías (cauce más importante) y las compras del Estado. Un sistema muy utilizado de distribución a través de librerías es la consignación.

³³ Instituto español de comercio exterior ICEX. www.oficinascomerciales.es

3.4 Comercialización

3.4.1 Representación y agencia³⁴

Los contratos de agencia y de distribución comercial en Chile no poseen una regulación específica.

El acuerdo es realizado de forma privada y se rige por lo establecido por las partes en el contrato.

Los artículos 233 y siguientes del Código de Comercio chileno establecen las bases del mandato comercial similar a la Comisión Mercantil en España. A pesar de no tener respaldo legal, los contratos de agencia y distribución comercial son generalmente respetados. Sin embargo, en caso de que sea posible es preferible que el contrato de distribución exclusiva sea firmado bajo la legislación de un país que tenga una regulación al respecto.

En la actualidad existe un Colegio de Agentes y Representantes en Chile que regula su funcionamiento, aunque todavía está en sus inicios. Por tanto, los términos de los acuerdos de representación los establecen directamente las partes a través de un contrato privado. La Ley autoriza a las sociedades anónimas extranjeras a operar en Chile a través de la constitución de una agencia.

3.4.2 Incoterms a utilizar³⁵

FOB = Free On Board = franco a bordo, puerto de carga convenido.- Se utiliza para operaciones de compraventa en que el transporte de la mercancía se realiza por barco (mar o vías de navegación interior). Se debe utilizar siempre seguido de un puerto de carga.

✓ Descripción del FOB³⁶

El vendedor entrega la mercancía en el momento en que la carga sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido; en ese momento se traspasan los riesgos de

³⁴ www.aduana.cl

³⁵ Cámara de Comercio Internacional. Comité español. *Incoterms 2000. Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales*. ISBN84-89924-09-0.

³⁶ Guía Práctica de Contratación Internacional (2ª ED) Alfonso Ortega Giménez, Esic Editorial, 2011

pérdida o daño de la mercancía del vendedor al comprador. El vendedor contrata el transporte principal, a través de un transitorio o un consignatario, por cuenta del comprador. El vendedor también realiza los trámites aduaneros necesarios para la exportación.

El comprador paga todos los costes posteriores a la entrega de la mercancía: el flete, la descarga en el puerto de destino, los trámites de la aduana de importación, como parte de su precio de compra. Puede, si lo desea, contratar un seguro que cubra el riesgo durante el transporte en barco.

✓ **Uso del término FOB³⁷**

El Incoterm FOB se utiliza para carga general, que no esté incluida en un contenedor; pueden utilizarse palés, bidones, cajas, fardos, etc. Los costos de las operaciones desde que la mercancía llega al puerto hasta que se carga en el buque se denominan «gastos FOB estrictos», y son los gastos de recepción, acarreo y carga. Los gastos de estiba suelen estar incluidos en el flete.

El Incoterm que vamos a utilizar para la exportación lo determinamos en base a la forma de importar de algunas empresas chilenas que requieren nuestro calzado, aunque también se determinó por otras razones como prestigio, posicionamiento en el mercado, etc.

3.4.3 Régimen de Muestras

El Arancel Aduanero establece un tratamiento arancelario para aquellas mercancías que lleguen al país en calidad de muestras.

Estas mercancías deberán encontrarse inutilizadas en forma previa a su importación, salvo que se trate de mercancías tales como productos químicos u otras que no admitan su inutilización sin detrimento de su identidad o propiedades que le son inherentes; no deberán tener carácter comercial y deberán ser autorizadas en forma previa por el Director Regional o Administrador de Aduana, según corresponda.

Las muestras de mercancías que vengan destinadas a las Ferias Internacionales Oficiales, sólo comprende aquel material necesario para efectuar las demostraciones del

³⁷http://es.wikipedia.org/wiki/Free_on_board. 2011

funcionamiento de las máquinas y equipos que se exhiban durante el transcurso de ésta, como publicidad de las mercancías expuestas. El valor de estas muestras es hasta por un valor equivalente a US\$ 200 FOB por expositor. Libre del pago de derechos de aduana, debiendo cancelarse el IVA correspondiente.

3.5 Como cobrar las exportaciones³⁸

3.5.1 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.

3.5.2 A través de carta de crédito irrevocable y confirmada

Es cuando el pago debe hacerse mediante el compromiso del importador (o comprador) a través de su banco (emisor) y un banco en el país del exportador (banco corresponsal). El pago al exportador lo efectúa el banco confirmante que generalmente es el mismo banco corresponsal, siempre y cuando el beneficiario del crédito (exportador) cumpla con los requisitos solicitados en el crédito.

Además, podemos indicar que dependiendo de las habilidades del negociador, se pueden negociar las formas de pago antes mencionadas de manera que el pago al exterior sea a plazos, es decir se ha estipulado cierta cantidad de días, contados generalmente a partir de la fecha de embarque.

³⁸ BITTEL, Lester. Enciclopedia del Management/ Lester Bittel; Jackson Ramsey.- E.U: Editorial Grupo Océano S.A., MCMXCII-p. 66,67. Edición 2011.

3.6 Documentos

Antes de saber qué documentos son necesarios para la exportación de una mercancía desde Ecuador es importante definir qué es un embarque.

3.6.1 Documentos de Embarque³⁹ (Anexo N. 7)

Se entenderá como embarque la acción de colocar la mercadería a bordo del medio de transporte, sea este fluvial, marítimo, terrestre, o aéreo.

Por el resultado del embarque la empresa de transporte entregará al dueño de la carga el Conocimiento de Embarque, Carta de Porte, o Guía Aérea dependiendo el medio de transporte.

Para realizar una exportación sea ésta de: muestras sin valor comercial, a consumo, a consignación, con diversas formas de pago, etc., se requiere de documentos de pre y post embarque.

Se denominan documentos de pre y post embarque a:

Pre embarque: Aquellos que son tramitados antes de realizarse el embarque de la mercancía.

Post embarque: Aquellos que son tramitados después de realizarse el embarque de la mercancía.

Documentos **Pre Embarque**:

- Nota de cotización.
- Factura pro forma.
- Pago de tributos o contribuciones.
- DAU-e (Aduana-régimen 15 – Orden de Embarque).
- Carta de Confirmación de pedido e instrucciones de embarque.
- Carta de Crédito.
- Registros Sanitarios y de Operadores.

³⁹ Manual Práctico de Comercio Exterior (3ª ED.). Miguel Ángel Martín, Fund. Confemetal, 2011

Documentos **Post Embarque**:

- Carta del exportador, notificando el embarque.
- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque (o Carta de Porte, Guía Aérea).
- Lista de empaque.
- Nota detallada de gastos.
- DAU-e (Aduana-régimen 40).
- Certificado de origen
- Certificado de análisis.
- Certificados sanitarios: fitosanitario, zoonosanitario, sanitarios de acuicultura y pesca.
- Certificados de calidad.
- Cualquier otro documento que se estime necesario.

Estos documentos son de carácter general ya que el importador solicitará al exportador los documentos necesarios, acordes al mercado destino y según otras condiciones.

3.6.2 Documentos para Aduana⁴⁰

Las políticas relacionadas con el comercio están principalmente a cargo del Ministerio de Hacienda (política fiscal y régimen arancelario); Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción; Ministerio de Relaciones Exteriores a través de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

Sin perjuicio de la competencia aduanera, la importación de algunos productos requiere la intervención de determinados organismos con el fin de realizar los controles pertinentes como forma de garantizar el cumplimiento de las normas sanitarias, de preservación de la fauna y flora silvestre, protección del medio ambiente y protección de la seguridad pública.

Las instituciones con competencias en materia de salud pública, sanidad animal y vegetal son las siguientes:

⁴⁰www.mmrree.gov.ec/

Ministerio de Agricultura, a través del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) al que le compete administrar las reglamentaciones relativas a la sanidad animal y vegetal aplicadas a la importación;

Ministerio de Salud, que establece las reglamentaciones relativas en materia sanitaria para proteger la salud humana; Servicio Nacional de Pesca a quién le compete administrar las reglamentaciones relativas a las medidas tendientes a regular la importación de recursos hidrobiológicos.

3.6.2.1 Envíos Comerciales

La Aduana puede exigir que la declaración aduanera de las mercancías esté acompañada de los documentos que le sirven de base, los cuales variarán en función de las características particulares de cada operación. Como ejemplo de documentos eventualmente solicitados por la Aduana se puede mencionar los siguientes:

- Licencia de importación
- Factura comercial
- Lista de empaque
- Factura de flete
- Póliza de seguro
- Documentos de transporte (conocimiento de embarque, carta de porte, guía aérea)
- Prueba documental del origen de la mercancía (Certificado de Origen)
- Certificado sanitario o fitosanitario
- Certificado de inspección previa al embarque
- Documento que demuestre la exención de derechos e impuestos

3.6.2.2 Documento exigible

- ✓ Declaración aduanera **(Anexo N. 8)**
- ✓ Factura comercial original y copia (las proformas no son admitidas en la aduana).
- ✓ Original del AWB o B/L

3.6.2.3 Tiempos de nacionalización

Por tiempo de nacionalización se entiende el lapso en el que se desarrollan los trámites aduaneros con el fin de legalizar la entrada de la mercancía a territorio nacional de destino. Dado que este factor puede afectar la entrega de sus mercancías y costos de su proceso, tenga en cuenta los siguientes tiempos promedio en la aduana Chilena:

El trámite no debiera durar más allá de 2 a 3 días.

3.6.3 Detalles de documentos

3.6.3.1 Nota de Cotización

Como paso inicial, el importador solicita al exportador o su representante, la cotización de un determinado producto, mediante la nota de cotización, en la que se indicará:

- Nombre exacto y especificaciones del producto.
- Cantidad solicitada del producto.
- Plazo de pago sugerido: A la vista, 30 o 60 días fecha de embarque.
- Clase de embalaje sugerido o exigido.
- Vía de embarque y fecha aproximada de embarque.
- Término a negociar (Incoterms: FOB, CFR, CIF, FCA, DDP, etc.).
- Nombre y dirección del importador.
- Lugar de llegada del producto.
- Forma de pago: Cobranza directa, Carta de crédito, etc.
- Cualquier otra información que se estime conveniente.

3.6.3.2 Factura Proforma

La respuesta a la nota de cotización es la factura proforma, en la cual, se hace conocer las condiciones de venta mediante cualquier medio escrito. El exportador o su representante la remite al importador, conteniendo:

- Nombre exacto y especificaciones del producto.
- Cantidad solicitada del producto.

- Clase de embalaje y vía de embarque.
- Plazo de pago sugerido: A la vista, 30 o 60 días, etc.
- Término a negociar (Incoterms: FOB, CFR, CIF, FCA, DDP, etc.).
- Nombre y dirección del Exportador.
- Lugar de llegada del producto.
- Fecha aproximada de embarque.
- Forma de pago: Cobranza directa, Pago anticipado, Carta de crédito, etc.
- Puerto de embarque y llegada de la mercadería.
- Precio de la mercadería.
- País de origen de la mercadería.
- Plazo de validez de la cotización.
- Cualquier otra información que se estime conveniente.

3.6.3.3 Lista de Empaque (Packing List)

Como su nombre lo indica, es una lista donde se detalla la mercancía embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo, ejemplo: caja # 1 tornillos; caja # 2 pernos; caja # 3 anillos, etc. Es decir que se debe de detallar por cada bulto el No. De unidades; No. De paquetes; Peso Neto y Peso Bruto.

3.6.3.4 Factura Comercial (Anexo N. 9)

Es el documento que describe las mercancías o materia de la venta. Es emitido por el exportador a nombre del importador o consignatario. Aquí se señalan todos los datos relativos al envío: descripción detallada de la mercancía, marcas, cantidad de bultos, pesos netos y total, número de pedido, precios, condiciones de venta, lugar de embarque y de llegada, etc. En cuanto a precios debe señalarse el tipo de cotización negociada, es decir en FOB, CFR, CIF, etc.

Una indicación indispensable que exigen los países importadores, entre ellos Ecuador, es que se debe detallar en la factura comercial la subpartida arancelaria. Esto tiene relación con la aplicación de los derechos arancelarios en el país importador, a tal efecto, el importador al momento de enviar las instrucciones de embarque al exportador deberá indicar la subpartida arancelaria.

Hay que señalar que en nuestro caso, cuando exportamos debemos emitir una factura comercial autorizada por el SRI, de carácter provisional para el trámite interno de la Declaración Aduanera Única y otra factura comercial definitiva después del embarque, con lo que realmente se haya embarcado, para ser enviada al importador y poder hacer efectivo el cobro de nuestra exportación.

3.6.3.5 Factura

Debe prepararse conforme con la Sección 141.86 del Reglamento de Aduana y en la forma acostumbrada para una operación comercial (transacción) relativa a mercancías del tipo a que se refiere la factura.

La Ley Arancelaria indica que la factura debe llevar la siguiente información:

- ✓ *Puerto de entrada.*
- ✓ *Las cantidades en pesos y medidas.*
- ✓ *La clase de moneda.*
- ✓ *El país de origen.*

3.6.4 Certificado de Origen⁴¹ (Anexo N. 10)

Cualquier tipo de producto requiere de un Certificado de Origen para comprobar su procedencia en el país de destino con el objeto de verificar el cumplimiento de las normas internacionales de origen y aplicación de preferencias arancelarias otorgadas por el país de destino. Este certificado es emitido en el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y por las Cámaras de Comercio, Industrias o Producción, para países de destino en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina de Naciones (CAN) y MERCOSUR.

Trámite a seguir:

1. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en el sitio web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.

⁴¹www.mipro.gob.ec/

2. Visita de verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.
3. Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
4. Comunicación del resultado al usuario.
5. El usuario cancela el valor del Certificado de origen (USD 10.00).
6. El usuario llena los datos del Certificado de origen.
7. El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.

3.6.4.1 Vigencia

Los certificados de origen cuentan con una vigencia determinada a partir de la fecha de validación por la Entidad Competente, para hacer efectiva la preferencia arancelaria:

COMUNIDAD ANDINA Y ALADI: 180 días

S.G.P.: 10 meses

TLC G-3: 1 año

CARICOM: 180 días

PANAMA: 180 días

CAN-MERCOSUR: 180 días

3.6.4.2 Autorizados para emitir Certificados de Origen

✓ Entidades Gubernamentales

- Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP
- Servicio Nacional de Pesca (SERNAPESCA), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP.
- Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP.
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), entidad habilitada para emitir certificados de origen para la Unión Europea y EFTA.

✓ Entidades gremiales

- Cámara Nacional de Comercio, entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP (sólo para los productos agrícolas y maderas en bruto).
- Sociedad de Fomento Fabril, entidad habilitada para emitir certificados de origen para los países en el marco de la ALADI/MERCOSUR/PERU/SGP (Sólo productos industriales).

Los certificados de origen son emitidos por y para los siguientes acuerdos comerciales:

ENTIDADES QUE EMITEN CERTIFICADOS DE ORIGEN

Institución Emisora	Acuerdo Comercial y Sistemas de Preferencia Arancelarias
EI MIPRO (Quito, Guayaquil, Cuenca y Ambato)	Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)
EI MIPRO (Cuenca)	Acuerdo Comerciales: SGP de procedencia a terceros países, CAN, ALADI y MERCOSUR.

Fuente: Proecuador, Guía comercial de Chile 2011.

Elaborado por: Proecuador

Las demás entidades habilitadas que se indican a continuación emiten certificado de origen para exportaciones a mercados de la CAN, ALADI y MERCOSUR:

ENTIDADES QUE EMITEN CERTIFICADOS DE ORIGEN(CAN, ALADI y MERCOSUR)

Institución Emisora	Dirección	Teléfonos
FEDEXPOR	Iñaquito No. 3537 y Juan Pablo Sanz	(593-2) 2252426 (593-2) 2256008
CAMARA DE INDUSTRIAS DE CUENCA	Av. Florencia Astudillo y Alfonso Cordero E dif. Cámara de Industrias piso 12	(593-7) 2885070
CAMARA DE COMERCIO DE HUAQUILLAS	10 de Agosto y Primero de Mayo	(593-7) 2996777 (593-7) 2996590
CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL CARCHI	Sucre y Ayacucho Edif. De La Gobernación Piso 1	(593-6) 2981917
CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	Av. Francisco de Orellana y Miguel H. Alcívar Edif. Las cámara torre A 3er piso	(593-4) 2682771
CAMARA DE INDUSTRIAS DE GUAYAQUIL Av.	Francisco de Orellana y Miguel H. Alcivar, Edif. Centro Empresarial Las Cámaras Piso 5	(593-4) 2682618
CAMARA DE INDUSTRIAS DEL TUNGURAHUA	Av. Galo Vela Vía Picahua km 2 ½ y los Canarios	(593-3) 2418009
CAMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN	Av. Amazonas y República E dif. Las Cámaras Piso 10	(593-2) 2452500
CAMARA DE COMERCIO DE MACHALA	Buena Vista 2603 y Rocafuerte	(593-7) 2930640
CAMARA DE INDUSTRIAS DE MANTA	Av. 2da y calle 12, E dif. Bco. Del Pichincha, 6to piso, Of. # 603	(593-5) 2621214
CAPEIPI	Av. Amazonas y Atahualpa Centro de Exposiciones Quito	(593-2) 443388

Fuente: Proecuador, Guía comercial de Chile 2011.

Elaborado por: Proecuador

3.6.5 Certificados de Calidad⁴²

Los certificados de calidad son todavía opcionales al momento de exportar un producto pero sin duda el poseer una certificación de calidad emitida por un ente público o institución privada de acreditación facilita el acceso a un mercado. Sin embargo, lo que sí es obligatorio para exportar son las verificaciones y registros realizados por los diferentes

⁴²www.proecuador.gob.ec/faq/certificado-de-calidad/

entes de control sanitario, los cuales, involucran inspecciones en los establecimientos y permiten la emisión de certificados sanitarios de exportación.

Ejemplos de certificados de Calidad nacionales e internacionales son:

1. Certificado de Calidad otorgado por el Instituto Nacional de Pesca para exportaciones de productos provenientes de la acuicultura y pesca.
2. Certificado que otorga el Instituto Ecuatoriano de Normalización -INEN para exportaciones de conservas alimenticias.
3. Certificado de Calidad otorgado por el Ministerio de Ambiente para exportaciones de madera.
4. Certificado ISO 9001 (2000) para gestión de calidad.
5. Certificado ISO 22005 (2007) e ISO 22000 (2005) para seguridad alimenticia y agrícola.
6. Certificado HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) otorgado por instituciones de acreditación.
7. Certificados en general, Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Buenas Prácticas Agrícolas, IFS (International Food Standard), Kosher (para mercado judío), SQF (Safe Quality Food), auditorías realizadas por organismos internacionales, entre otras.

Cabe recalcar que existen mercados que cada día exigen la presencia de certificados de calidad para permitir el acceso de productos. La Unión Europea tiene una serie de regulaciones sanitarias y de calidad que en muchas ocasiones son identificadas cuando el productor / exportador inicia un proceso de certificación de calidad o auditoría externa. El Gobierno de Los Estados Unidos, pronto exigirá que la mayor parte de alimentos procesados posean un Certificado HACCP para su ingreso como resultado de la nueva Ley de Modernización para Seguridad Alimentaria de la FDA.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DEL PROYECTO

4.1 Inversiones del proyecto de exportación

TABLA N°16

Inversión

	Unidad	P. Unitario	Subtotal	Total
Inversión Fija				\$ 4.570,00
Maquinaria				\$ 560,00
Etiquetadora	2	\$ 30,00	\$ 60,00	
Cosedora	2	\$ 250,00	\$ 500,00	
Muebles de Oficina				\$ 1.100,00
Escritorios	2	\$ 200,00	\$ 400,00	
Sillas Giratorias	2	\$ 150,00	\$ 300,00	
Archivadores	1	\$ 400,00	\$ 400,00	
Equipo de Computo				\$ 2.910,00
Computadoras	2	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00	
Impresora multifunción	1	\$ 250,00	\$ 250,00	
Teléfonos	1	\$ 60,00	\$ 60,00	
Fax	1	\$ 200,00	\$ 200,00	
Inversión Intangible				\$ 1.000,00
Estudios			\$ 1.000,00	
Capital de Trabajo (trimestral)				\$ 16.868,69
Costos			\$ 11.870,00	
Calzado	600	\$ 18,29	\$ 10.974,00	
Papel de seda	600	\$ 0,05	\$ 30,00	
Cajas de Cartón	600	\$ 1,15	\$ 690,00	
Cartones	50	\$ 0,40	\$ 20,00	
Etiquetas plásticas	600	\$ 0,10	\$ 60,00	
Etiquetas Adhesivas	600	\$ 0,05	\$ 30,00	
etiquetas adheribles	600	\$ 0,05	\$ 30,00	
Cinta de embalaje			\$ 36,00	
Gastos de Administración			\$ 3.366,98	
Sueldos			\$ 3.366,98	
Gastos de Exportación			\$ 1.331,71	
Sueldos jefe de ventas y Exportación			\$ 1.367,22	
Agente de Aduana			\$ 150,00	
Trámites Aduaneros			\$ 292,71	

Transporte			\$ 200,00	
Pago Ingreso a Puerto (INARPI)			\$ 75,00	
Cargo por Manipuleo en Terminal			\$ 114,00	
Bodega en puerto (INARPI)			\$ 300,00	
Estiba			\$ 200,00	
Gastos Financieros			\$ 300,00	
Interés			\$ 300,00	
Total de Inversión				\$ 22.438,69

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Nota: Rol de Pagos (Anexo N° 1)

Depreciaciones y Amortizaciones (Anexo N° 2)

4.2 Costos

TABLA N° 17

Costos

	Costos Fijos	Costo Variable	Total
Costo de Venta			\$ 52.290,91
Calzado		\$ 43.896,00	
Papel de seda		\$ 120,00	
Cajas de cartón		\$ 2.760,00	
Cartones		\$ 80,00	
Etiquetas plásticas		\$ 240,00	
Etiquetas adhesivas		\$ 120,00	
Cinta de embalaje		\$ 144,00	
Depreciación	\$ 650,00		
Amortización	\$ 200,00		
Sueldos	\$ 4.080,91		
Gastos de Administración	\$ 13.467,91		\$ 13.467,91
Gastos de Exportación	\$ 10.795,72		\$ 10.795,72
Gastos Financieros	\$ 1.200,00		\$ 1.200,00
Total	\$ 30.394,54	\$ 47.360,00	\$ 77.754,54

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Nota: Gastos de Exportación (Anexo N° 4)

4.3 Fuentes de Financiamiento

TABLA N° 18
Fuentes de Financiamiento

Fuente	Valor	%
Socios	\$ 12.438,69	55%
Préstamo	\$ 10.000,00	45%
Total Financiamiento	\$ 22.438,69	100,00%

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

Nota: Amortización Bancaria (Anexo N° 3)

4.4 Flujo de Caja

TABLA N° 19

Flujo de Caja

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 87.600,00	\$ 90.666,00	\$ 93.839,31	\$ 97.123,69	\$ 100.523,01
Valor de Salvamento						\$ 1.320,00
Costo de Ventas		\$ 52.290,91	\$ 54.121,09	\$ 56.015,33	\$ 57.975,87	\$ 60.005,02
Utilidad bruta		\$ 35.309,09	\$ 36.544,91	\$ 37.823,98	\$ 39.147,82	\$ 41.837,99
Gastos Administrativos		\$ 13.467,91	\$ 13.939,29	\$ 14.427,16	\$ 14.932,11	\$ 15.454,74
Gastos de Exportación		\$ 10.795,72	\$ 11.173,57	\$ 11.564,65	\$ 11.969,41	\$ 12.388,34
Gastos Financieros		\$ 1.200,00	\$ 1.011,11	\$ 799,55	\$ 562,60	\$ 297,22
Utilidad antes Part. Trab.		\$ 9.845,46	\$ 10.420,94	\$ 11.032,62	\$ 11.683,69	\$ 13.697,69
Part. Trab.		\$ 1.476,82	\$ 1.563,14	\$ 1.654,89	\$ 1.752,55	\$ 2.054,65
Utilidad ante I.R.		\$ 8.368,64	\$ 8.857,80	\$ 9.377,73	\$ 9.931,14	\$ 11.643,04
Impuesto a la renta		\$ 2.008,47	\$ 2.037,29	\$ 2.063,10	\$ 2.184,85	\$ 2.561,47
Utilidad Neta		\$ 6.360,17	\$ 6.820,51	\$ 7.314,63	\$ 7.746,29	\$ 9.081,57
Depreciación		\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00	\$ 650,00
Amortización Intangibles		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(-) Amortización Bancaria		\$ 1.574,10	\$ 1.762,99	\$ 1.974,55	\$ 2.211,49	\$ 2.476,87
Inversión Fija	-\$ 4.570,00					
Inversión Intangible	-\$ 1.000,00					
Capital de Trabajo	-\$ 16.868,69					
Rec. Cap. Trabajo						\$ 16.868,69
Flujo de Caja	-\$ 22.438,69	\$ 5.636,07	\$ 5.907,52	\$ 6.190,08	\$ 6.384,79	\$ 24.323,38

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.5 Estado de Situación Inicial

TABLA N° 20
Estado de Situación Inicial

Activo			Pasivo	
Corriente				
Caja		\$ 16.868,69	Pasivo a Corto Plazo	\$ 1.574,10
Fijo				
Maquinaria		\$ 560,00	Pasivo a Largo plazo	\$ 8.425,90
Etiquetadora	\$ 60,00			
Cosedora	\$ 500,00			
Muebles de Oficina		\$ 1.100,00		
Escritorios	\$ 400,00			
Sillas Giratorias	\$ 300,00			
Archivadores	\$ 400,00			
Equipo de Computo		\$ 2.910,00	Patrimonio	
Computadoras	\$ 2.400,00			
Impresora Multifunción	\$ 250,00		Capital	\$ 12.438,69
Teléfonos	\$ 60,00			
Fax	\$ 200,00			
Intangible		\$ 1.000,00		
Estudios	\$ 1.000,00			
Total de Activo		\$ 22.438,69	Total de Pasivo y Patrimonio	\$ 22.438,69

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.6 Balance General

TABLA N° 21
Balance General (Primer Año)

Activo			Pasivo	
Corriente				
Caja		\$ 22.504,76	Pasivo a Corto Plazo	\$ 1.762,99
Fijo				
Maquinaria		\$ 504,00	Pasivo a Largo plazo	\$ 6.662,91
Etiquetadora	\$ 60,00			
Cosedora	\$ 500,00			
(-) Depreciación	-\$ 56,00			
Muebles de Oficina		\$ 1.088,00		
Escritorios	\$ 400,00			
Sillas Giratorias	\$ 300,00			
Archivadores	\$ 400,00			
(-) Depreciación	-\$ 12,00			
Equipo de Computo		\$ 2.328,00	Patrimonio	
Computadoras	\$ 2.400,00			
Impresora multifunción	\$ 250,00		Capital	\$ 12.438,69
Teléfonos	\$ 60,00		Utilidades	\$ 6.360,17
Fax	\$ 200,00			
(-) Depreciación	-\$ 582,00			
Intangible		\$ 800,00		
Estudios	\$ 1.000,00			
(-) Amortización	-\$ 200,00			
Total de Activo		\$ 27.224,76	Total de Pasivo y Patrimonio	\$ 27.224,76

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.7 Estado de Resultados

TABLA N° 22

Estado de Resultados Proyectado a 5 años

Año	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 87.600,00	\$ 90.666,00	\$ 93.839,31	\$ 97.123,69	\$ 100.523,01
Valor de Salvamento					\$ 1.320,00
Costo de Ventas	\$ 52.290,91	\$ 54.121,09	\$ 56.015,33	\$ 57.975,87	\$ 60.005,02
Utilidad bruta	\$ 35.309,09	\$ 36.544,91	\$ 37.823,98	\$ 39.147,82	\$ 41.837,99
Gastos Administrativos	\$ 13.467,91	\$ 13.939,29	\$ 14.427,16	\$ 14.932,11	\$ 15.454,74
Gastos Financieros	\$ 1.200,00	\$ 1.011,11	\$ 799,55	\$ 562,60	\$ 297,22
Gastos de Exportación	\$ 10.795,72	\$ 11.173,57	\$ 11.564,65	\$ 11.969,41	\$ 12.388,34
Utilidad antes Part. Trab.	\$ 9.845,46	\$ 10.420,94	\$ 11.032,62	\$ 11.683,69	\$ 13.697,69
Part. Trab.	\$ 1.476,82	\$ 1.563,14	\$ 1.654,89	\$ 1.752,55	\$ 2.054,65
Utilidad antes I.R.	\$ 8.368,64	\$ 8.857,80	\$ 9.377,73	\$ 9.931,14	\$ 11.643,04
Impuesto a la renta	\$ 2.008,47	\$ 2.037,29	\$ 2.063,10	\$ 2.184,85	\$ 2.561,47
Utilidad Neta	\$ 6.360,17	\$ 6.820,51	\$ 7.314,63	\$ 7.746,29	\$ 9.081,57

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.8 Indicadores Financieros

4.8.1 Periodo de Recuperación de la Inversión

TABLA N° 23
Periodo de Recuperación de la Inversión

PERÍODO	INVERSIÓN	Flujos	Flujos Acumulados
0	22.438,69		
1		5636,07	5636,07
2		5907,52	11543,59
3		6190,08	17733,67
4		6384,79	24118,46
5		24323,38	48441,85

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

$$\text{P.R.I} = (22.438,69 - 17.733,67) / 6.190,08$$

$$\text{P.R.I} = 0.760090$$

Es el tiempo en el que se recupera la inversión inicial basada en el flujo neto que se genera cada año de la vida útil de los proyectos descontados a su tasa de interés respectivo.

Para el presente proyecto se tiene un periodo de recuperación de 3 años 9 meses.

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.8.2 Valor Actual Neto

TABLA N° 24
Valor Actual Neto

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-22.438,69	1	-22438,69	-22438,69
1	5.636,07	0,908512765	5120,44	-17318,25
2	5.907,52	0,825395443	4876,04	-12442,21
3	6.190,08	0,749882296	4641,83	-7800,38
4	6.384,79	0,681277638	4349,82	-3450,56
5	24.323,38	0,61894943	15054,95	11604,38
VAN	\$ 11.604,38	Tasa de descuento	10,07%	

El VAN es mayor a cero. El criterio de aceptación es, si el valor presente de las entradas de efectivo menos el valor presente de las salidas de efectivo es cero o mayor se aceptara el proyecto y valdrá la pena emprenderlo.

Para el presente proyecto se tiene un VAN de \$11.604,38 es decir que nuestro proyecto si es factible.

La tasa de descuento es la suma de la inflación más tasa de interés pasiva referencial a Diciembre del 2011 del Banco Central del Ecuador.

Tasa de interés pasiva referencial	4,54%
Inflación	5,53%
Tasa de descuento VAN 1	10,07%

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.8.3 Tasa Interna de Retorno

TABLA N° 25
Tasa Interna de Retorno

Años	Flujo de caja	Factor de actualizacion	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-22.438,69	1	-22438,69	-22438,69
1	5.636,07	0,802890405	4525,15	-17913,54
2	5.907,52	0,644633003	3808,18	-14105,36
3	6.190,08	0,517569653	3203,80	-10901,56
4	6.384,79	0,415551709	2653,21	-8248,35
5	24.323,38	0,33364248	8115,31	-133,04

TIR = tasa descto inferior + [diferencia de tasas (valor tasa inferior/ diferencia entre VANs)]

$$\text{TIR} = 0,1007 + \{(0,2455 - 0,1007) [11.604,38 / (11.604,38 - (-133,04))]\}$$

$$\text{TIR} = 0,2484 * 100$$

$$\text{TIR} = 24,84\%$$

La Tasa Interna de Retorno, es mayor que la tasa mínima de retorno, lo que quiere decir que el proyecto es viable desde el punto de vista de la TIR. Aplicando un 24,55% de tasa de descuento.

La TIR es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión, esta tasa hace que el valor presente de las entradas futuras de efectivo sea igual al desembolso requerido, en otras palabras equivale exactamente a la tasa de interés a la cual el valor presente neto es inferior a cero.

El resultado de la TIR es 24,84%, lo cual representa el valor más alto que el inversionista puede aspirar como retorno para la inversión de este proyecto.

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

4.8.4 Relación Beneficio–Costo

$$R\ b/c = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}} = \frac{\$ 34.043,07}{\$ 22.438,69} = \$ 1,52$$

Es decir que por cada dólar invertido se recupera \$0,52, por lo tanto la puesta en marcha de la empresa resultaría rentable. Lo cual significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los gastos (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza al ejecutor (es) del proyecto. En consecuencia si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social.

4.8.5 Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio en unidades

	Costos Fijos	
PE	Precio de venta	- Costo variable Unitario
	\$ 30.394,54	
PE	\$ 36,50	- \$ 19,73
	\$ 30.394,54	
PE	\$ 16,77	
PE	1813 unidades	

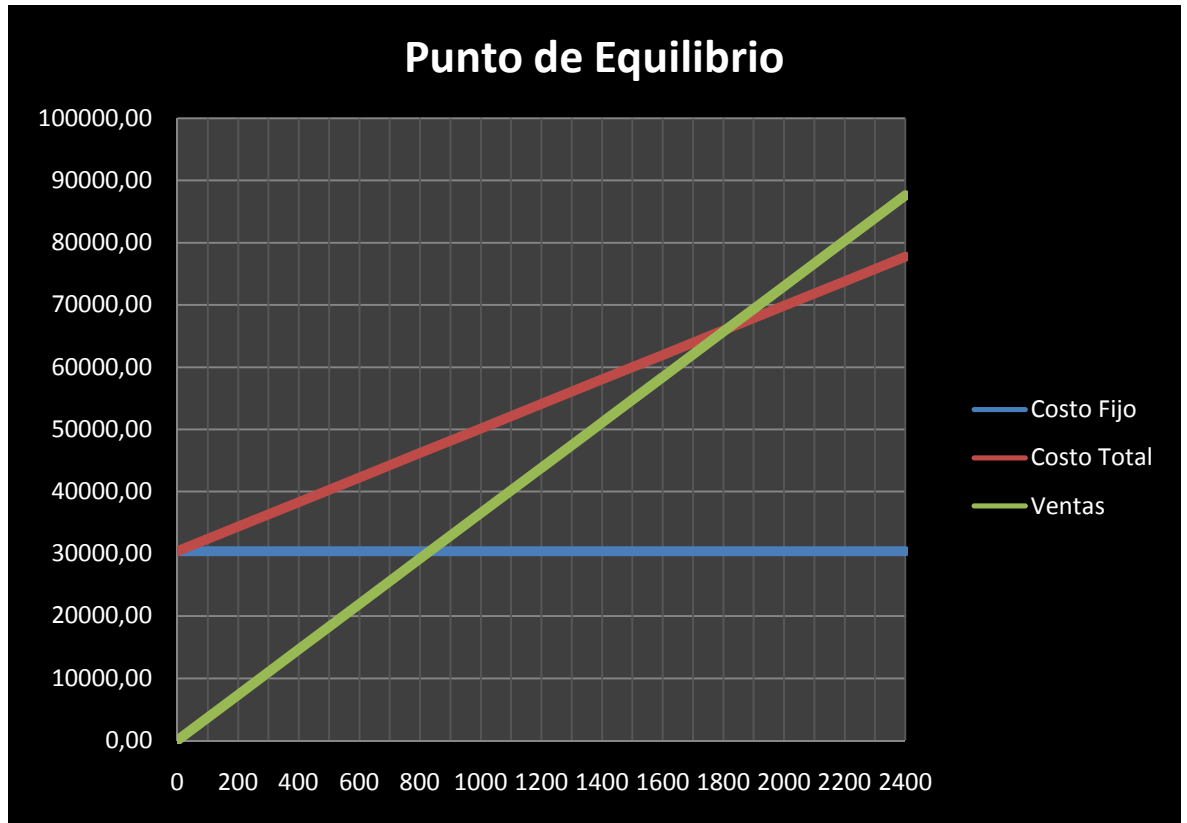
Punto de equilibrio monetario

		Costos Fijos			
PE				Costo Variable	
	1	-	-	-	Ingresos
PE		\$ 30.394,54		47360,00	
	1	-	-	-	87600
PE		\$ 30.394,54		0,54	
	1	-	-	-	
PE		\$ 30.394,54		0,46	
PE					\$ 66.167,04

El punto de Equilibrio es la herramienta financiera que nos permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos expresándose en dólares, porcentajes o unidades. En este caso las ventas cubren los costos en 1813 pares de calzado y \$66.167,04. A continuación se realizara un grafico para observar mejor el punto de equilibrio.

GRÁFICO N° 4

Punto de Equilibrio



Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Posterior al desarrollo, análisis y evaluación del proyecto, se llega a las siguientes conclusiones:

- La Cámara Artesanal del Cantón Guano no cuenta con el esquema estructural administrativo suficiente, ni tampoco con la normativa reglamentaria para solventar los requerimientos de sus asociados por lo que en base a los obsoletos estatutos que pudimos conseguir hemos elaborado una propuesta de la estructura organizacional.
- El estudio de mercado arroja una perspectiva de exportar calzado de cuero para caballero al mercado chileno, dándonos como resultado una visión a futuro con un margen de éxito, en las operaciones comerciales, puesto que existe grandes nichos de mercado con demanda insatisfecha a nivel internacional.
- A través de la evaluación financiera podemos visualizar el grado de rentabilidad que tiene el proyecto, con lo cual podemos darnos cuenta que la implantación de este proyecto es factible desde el punto de vista financiero.
- Un factor a considerar en este proyecto podríamos decir que el tipo de Incoterm utilizado es el más rentable para la Cámara Artesanal, ya que la mayoría de Brókers solo trabajan con el Incoterm FOB el cual brinda mayores beneficios y menores riesgos, para las dos partes exportador e importador.
- Si tomamos la decisión de exportar calzado de cuero para caballero, generaremos ingresos de divisas al país, fuentes de trabajo con lo cual se brindará estabilidad económico a las familias de nuestros socios productores que son los inversionistas de este proyecto.
- En la elaboración de este trabajo académico hemos podido palpar directamente que dentro del campo artesanal en una rama laboral poco exportadora se puede fomentar la cultura de comercio exterior y puede funcionar a cabalidad explotando

el potencial de la artesanía calificada de nuestro país para llegar con sus productos a los más recónditos mercados del mundo.

- Este estudio investigativo ha ayudado en nuestra formación académica profesional para conocer verdaderamente el campo en que nos vamos a desenvolver, lo cual nos llena de enorme satisfacción por el deber cumplido, de esta manera apuntar a la excelencia profesional como es la meta de nuestra Escuela Superior Politécnica de Chimborazo en todos los estudiantes que han culminado su carrera. Así como también ha sido un reto cumplido el ayudar a la Cámara Artesanal del Cantón Guano con nuestro conocimiento de la materia para establecer directrices que en el futuro serán de utilidad para los artesanos del cantón Guano, de la provincia y porque no de todo el país.

5.2 Recomendaciones

- Podemos recomendar que se realice un estudio pormenorizado de cuáles son los elementos jurídicos y normativos que le rigen a la Cámara Artesanal de Guano, para poder tener un ente con funcionamiento pleno y que pueda dar todos los servicios a cada uno de sus miembros; así como cumplir con todas las obligaciones que una organización de este tipo tiene para con las funciones del Estado.
- Mediante las conclusiones mencionadas podemos recomendar que el proyecto se deba ejecutar, porque mediante los análisis realizados obtuvimos resultados positivos que satisfacen las necesidades de ambas partes.
- Por la factibilidad que muestra el proyecto de inversión es recomendable con el tiempo ampliar el volumen de producción para satisfacer a los demandantes existentes, logrando así obtener mayor rendimiento económico y posicionamiento en el mercado siendo eficientes, es decir, que el artesano mantenga su permanencia en el mercado globalizado en el cual estamos inmersos.
- Desarrollar la industria y fomentar productos ecuatorianos dentro y fuera del país para cumplir constantemente con el cliente y futuros clientes ofertando siempre un producto de calidad con variedad y a bajo costo.

- Dentro de la nueva normativa establecida por los legisladores y el Gobierno Nacional se establece que, es obligación del MIPRO realizar la capacitación necesaria a los artesanos de nuestro país a fin de poder cumplir con lo determinado por la política nacional en este campo; esperemos que esto no se quede en letra muerta como muchas otras leyes que simplemente están escritos en un libreo y ninguno de los preceptos de cumple.
- Haciendo un análisis final del proyecto realizado tenemos a bien sugerir que en nuestra facultad se direcciona a los estudiantes explotar el ámbito privado ya que dentro del servicio público el aparato estatal está por colapsar, por lo tanto, debemos fomentar nuevos emprendimientos para así no depender del servicio público, sino por el contrario crear fuentes de trabajo con los debidos derechos y obligaciones para con nuestros empleados.
- Que la Facultad de Administración de empresas y la escuela Financiera y Comercio Exterior mantenga la cátedra de Formulación y evaluación de proyectos para fomentar el desarrollo profesional de los estudiantes, a través de la realización de proyectos.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo hace referencia a un Proyecto de Exportación de Calzado de cuero para caballero, producido en el Cantón Guano, provincia de Chimborazo a Santiago de Chile – Chile; a través de la Cámara Artesanal, con la finalidad de presentar productos de alta calidad elaborados artesanalmente. Para ello realizaremos la identificación de la Cámara Artesanal, sus objetivos, estructura organizacional y administrativa, las características de los productos, para determinar si cumple con los requerimientos de ser una Organización exportadora.

Se ha realizado una investigación de mercado para determinar la aceptación de nuestro calzado de cuero en Chile, para el periodo 2012-2017, tomando en cuenta la oferta, la demanda y los competidores.

Para la exportación de calzado a Chile se considera el marco legal tanto del País importador como exportador, la documentación necesaria, la logística, comercialización, formas de pago, trámites y procesos a realizar.

El proyecto también contiene un estudio económico – financiero que nos ayuda a conocer la factibilidad del mismo mediante índices financieros, finalmente determinamos las conclusiones y recomendaciones para facilitar la aplicación de este proyecto.

SUMMARY

Project of exportation of leather foot-wear for men, through The Chamber of Craft from Guano, Chimborazo Province to Santiago de Chile, Chile. This Project has been development and motivated as result of a socio-economic development of the Artisans of Guano Canton. It means an opportunity to learn what is the feasibility of performing an export of foot-wear with the above characteristics, and if there is an acceptance of our products in Chile for the period of 2012 — 2017. Taking into account supply, demand, and competitors. For which the identification was made at Artisan House and its goals, organizational structure and management, and product characteristics to identify if they

meet the requirements of being an export organization. It was also considered the legal aspect both the importing country as the exporter, the necessary documentation, logistics, marketing, payment methods, procedures and processes to be performed. The method which was used is quantitative, qualitative, inductive, deductive, observation technique bibliographic into account, and interviews. In addition the Project includes an economic — financial help to know the feasibility of using indexes Financera same.

Determining: The product was accepted in the Chilean market, and both the importing and exporting business have similar terms by the fact remain the copyright to South America.

Conclusions: The objectives of the Project are met according to profitability and I or feasibility thereof, resulting in a vision for the future with a margin of success in business operations and, finally is the most profitable for the Craft House.

Recommendations: The Project must be performed due to positive results.

BIBLIOGRAFÍA

GARCÍA FONSECA, Cándido; Elementos de Comercio Exterior: Guía para estudiantes y profesionistas, Edit. Trillas S.A., México 2004 (reimp. 2009).

MAUBERT VIVEROS, Claudio; Comercio Internacional: Aspectos Operativos, Administrativos y Financieros, Edit. Trillas S.A, 2a ed., México, 2011.

MERCADO, Salvador; Comercio Internacional II: Incluye el Tratado de Libre Comercio, Edit. Limusa, 3a ed., México 2005

MINERVINI, Nicola; Consorcios de Exportación: Cómo no hacerlo, Edit. Ediciones de la U, Bogotá, Julio 2011.

NELSON, Carl A; Manual de Importaciones y Exportaciones: Cómo llevar su negocio a otros mercados, Edit. Mc Graw Hill, Cuarta edición, México 2010.

TAYLOR, Alan M; Comercio Internacional, Edit. Reverté S.A., Barcelona 2011.

VOS, Rov; ¿Quién se beneficia del libre comercio?: Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe, Edit. Nomos S.A., Bogotá 2004.

LINKOGRAFÍA

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE CHILE (INEN). 2011. Índice de producción y venta. (www.ine.cl)

INSTITUTO NACIONAL DE NORMALIZACIÓN (INN). 2011. Requerimientos especiales. (www.inn.cl)

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO). 2011. Emisión Certificados. (www.mipro.gob.ec)

PROMOCIONES Y EXPORTACIONES ECUADOR (PROECUADOR). 2011. Acuerdos Bilaterales Chile – Ecuador. (www.proecuador.gob.ec)

PROMOCIONES CHILE (PROCHILE). 2011. Exportar paso a paso. 27 de octubre 2011.
(www.prochile.cl)

RED GLOBAL DE EXPORTACIÓN (RGX). 2011. Estudio de mercado
Sector calzado en Chile. 29 DE OCTUBRE 2011. (www.rgxonline.com)

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE). 2011. Proceso de
Exportación. 23 de octubre 2011. (www.aduana.gob.ec)

ANEXOS

ANEXOS

ANEXO N° 1

Rol de Pagos

	Sueldo	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS	Sueldo	Anual
Gerente	\$ 535,00	\$ 535,00	\$ 264,00	\$ 65,00	\$ 600,00	\$ 7.999,03
Secretaria - Contadora	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 264,00	\$ 43,74	\$ 403,74	\$ 5.468,88
Obrero 1	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 32,08	\$ 296,08	\$ 4.080,91
Jefe de ventas Exportaciones	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 264,00	\$ 43,74	\$ 403,74	\$ 5.468,88

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

ANEXO N° 3

Amortización Bancaria

Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota Fija
1	\$ 10.000,00	\$ 1.200,00	\$ 1.574,10	\$ 2.774,10
2	\$ 8.425,90	\$ 1.011,11	\$ 1.762,99	\$ 2.774,10
3	\$ 6.662,91	\$ 799,55	\$ 1.974,55	\$ 2.774,10
4	\$ 4.688,37	\$ 562,60	\$ 2.211,49	\$ 2.774,10
5	\$ 2.476,87	\$ 297,22	\$ 2.476,87	\$ 2.774,10

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

ANEXO N° 4

Gastos de Exportación

DETALLE	Costo Trámite Trimestral	COSTO ANUAL
FOB		
Agente de Aduana	\$ 150,00	\$ 600,00
Trámites Aduaneros	\$ 292,71	\$ 1.170,84
Transporte	\$ 200,00	\$ 800,00
Pago Ingreso a Puerto (INARPI)	\$ 75,00	\$ 300,00
Cargo por Manipuleo en Terminal	\$ 114,00	\$ 456,00
Bodega en puerto (INARPI)	\$ 300	\$ 1.200,00
Estiba	\$ 200	\$ 800,00
COSTO TOTAL FOB		\$ 5.326,84

Elaborado por: Estefanía Arguello
Gabriel Espinosa

ANEXO N° 6

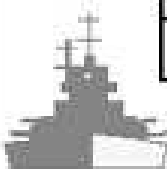

REGLAMENTO TÉCNICO SOBRE ETIQUETADO DE CALZADO

Partes del Calzado



IDENTIFICACIÓN TEXTUAL	PICTOGRAMA
Cuero Natural Cuero Regenerado	
Cuero Charolado Cuero Revestido Cuero Metalizado	
Materia Textil	
Materias Plásticas Otros Materiales	

ANEXO N° 7

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT				
Shipper Domeg (Pty) Limited Adderley Road, North End Port Elizabeth		Bill No. PLZAA329		
Consignee or Order To order (1)		 "ON" SHIP CARRIER		
Notify Party/Address Hardware Supplies Limited Cross Avenue New York		<small>*It is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or her Agents for failure to notify. (See clause 20 on reverse)</small>		Place of Receipt <small>(Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)</small>
Ocean Vessel Transvaal (2)	Voyage No. 1378G	Port of Loading Port Elizabeth (3)	Place of Delivery <small>(Applicable only when this document is used as a Combined Transport Bill of Lading)</small>	
Port of Discharge New York (3)				
Marks and Nos.; Container Nos. MK 252 (4) Container No. GSTU 2150221 Seal No. 388487	Number and Kind of Packages; description of Goods 1 20 DC Container(s) STC: 500 Hacksaws Model TS 2 with Safety Guard 5 Packs (5)		Gross Weight 280 kg	Measurement 0.0000
L/C No. 188688/DLC (6) Shipped on Board (7) on 10 August 2002				
<small>*Total No. of Containers/Packages received by the Carrier</small> 1 / 0		<small>Received by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quality of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading must be surrendered, duly endorsed in exchange for the Goods, by accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.</small>		
Movement USE-FCL				
Freight and Charges (indicate whether prepaid or collect): Freight Prepaid (8) <small>Origin Inland Haulage Charge Origin Terminal Handling L.C.L. Service Charge Ocean Freight Destination Terminal Handling L.C.L. Service Charge Destination Inland Haulage Charge</small>				
Freight payable at Port Elizabeth		Place and Date of Issue Port Elizabeth / 12 August 2002 (9)		
Number of Original Bills of Lading 3 / Three (10)		IN WITNESS whereof the Contract herein contained the number of original stated opposite have been issued, one of which being accomplished the others to be void. For the Carrier:  For "On" Ship (11) As Carrier		

ANEXO N° 8

ADUANA DEL ECUADOR										REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										13903698			A			
A. ADUANA / BANCO										B. REFERENDO																
01	N° ORDEN	08	02	ADUANA	028	03	RÉGIMEN	070	04	FECHA/HORA TX.	05	NÚMERO														
	004532	08		GUAYAQUIL - MARITIMO	028		IMPO.-DEPOSITO ADUANERO	70		29/08/2008 15:24:31		028-2008-70-000657-2														
05	# VTO. BND.	06 BANCO			CIUDAD	07	FECHA EMISION	08	TIPO DE DESPACHO																	
						/ /		0	NORMAL																	
C. CONTRIBUYENTE / AGENTE																										
10	IMPORTADOR / EXPORTADOR					11	TIPO y N° DOC ID	12	CIUDAD																	
	COMERCIALIZADORA AUTOLINE S.A.						1891706630001		AMBATO																	
13	DIRECCION					14	TELEFONO	15	NIVEL COMERCIAL																	
	PANAMERICANA NORTE S/N PARQUE INDUSTRIAL AMBATO FR						032-451011 / 451012		2																	
16	DECLARANTE / AGENTE				17	SECTOR	18	CIU	19	T. DECLARADO USD (IMP+CIF)																
	EDUARDO TORRES H.				4493	21	5010		256,266.63																	
D. RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO																										
20	RÉGIMEN PRECEDENTE	21	SERIE	22	ADUANA RÉGIMEN	23	FECHA ACCEPT.	24	FECHA VENCIM.	25	DEPÓSITO	26	CÓDIGO	27	N° DESP. PAR											
											ALMAGRO	4033														
E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN																										
27	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO					28	DIRECCION	29	BENEFICIARIO DEL GIRO	30	PAIS PROCEDIDESTINO															
	QINGDAO RAPID TRADE CO., LTD.						RM 1501, NO. 3 BUILDING NO. 1 APARTMENT		QINGDAO RAPID TRADE CO.,		CHINA															
31	NATURALEZA TRANSACCION		32	FORMA DE PAGO	33	EX.CIE	34	C.ORG.	35	OT.EX.	36	MT.VL.	37	ALMACÉN	CÓDIGO											
				GIRO DIRECTO	01								CONTECON GUAYAQUIL S.A	9025												
38	TIPO DE TRATAMIENTO			39	CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO	40	CÓD.DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE	41	CÓDIGO DE ENDOSO																	
	1							00																		
F. TRANSPORTE																										
42	VIA DE TRANSPORTE		43	FECHA DE EMBARQ	44	FECHA LLEGADA	45	CARGA	46	BANDERA	47	LÍNEA TRANSPORTE	CÓD													
	MARITIMO			03/07/2008		07/08/2008		CONTENEDOR		GERMANY		HAMBURG SUD	9074													
48	COD. MANIFIESTO		49	AG.CARGA / TRANSP.	50	NAVE ILAERAMAT.VEH	51	CONYOC.IG.AEREMAC.PORTE																		
	028			HAMBURG SUD ECUADOR		BAHIA BLANCA		SUDUN84717181540																		
52	NOM. NAVEMATRIC.VEH		53	ADUANA SALIDA	54	VIA SALIDA	55	ADUANA DESTINO	56	TIPO DESTINO	57	PAIS DESTINO	58	T.TRAT.												
						1			1			1														
G. DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE																										
59	CONCEPTO		60	MONEDA	61	T.CAMB.USD	62	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN	63	TOTAL EN DÓLARES USD	64	TOTAL EN MONEDA NACIONAL														
	FOB		USD		1.0000000		233,111.67		233,111.67		233,111.67															
	FLETE		USD		1.0000000		21,880.00		21,880.00		21,880.00															
	SEGURO		USD		1.0000000		1,274.96		1,274.96		1,274.96															
	VALOR ADUANA								256,266.63		256,266.63															
63	TOTAL SERIES PARTIDAS		64	PESO NETO (Kilos)	65	PESO BRUTO(Kilos)	66	TOTAL BULTOS	67	TOTAL CONTENEDORES	68	TOTAL U. FISICAS	69	TOTAL U.COM												
	83			38,184.00		38,350.00		1,127		4		1,127.00		1,127.00												
H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																										
	CLASE	NÚMERO	TIPO	EMISIÓN			VIGENCIA			# SR.	PARTIDA NANDINA	MONEDA	MONTO USD.													
				EMISOR	PAIS	FECHA	DESDE	HASTA																		
70		0003243/2580	03	HISPANA DE		01/07/2008		/ /		1																
71		04-002207	08	SEGUROS SUCRE		08/09/2004		08/09/2008		1																
72		RT070117	10	QINGDAO RAPID		25/05/2008		/ /		1																
73		SUDUN84717181540	11	HAMBURG SUD		03/07/2008		/ /		1																
74		004008	13	ALMAGRO		02/07/2008		/ /		1																
75		035010	15	CAE		28/08/2006		/ /		1																
76		001-001-0001900	23	ALMAGRO		02/07/2008		/ /		1																
77																										
78																										
79																										
I. DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA																										
80	N° SERIE	TIPO SUFJO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA			81	BULTOS	U. FISICAS	U. COM.	PESO (KGS)		MARCAS Y NÚMEROS		T M											
							CL.	CANT.	TE.	CANT.	TE.	CANT.	NETO	BRUTO												
	1	0000	8701200090-7	TRACTO CAMION/			1	PC	1,127	11	1.00	U	1.00	8,190.03	8,225.64	COMERCIALIZADOR										
	TPCI	TPNG	TPNE	PAIS DE ORIGEN		CÓDIGO	FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD													
				CHINA		CN	50,000.00		4,692.99		273.55		54,966.54													
J. OBSERVACIONES																										
81	SECUENCIA			82	TIPO OBS.	83	CONTENIDO OBS.																			
K. FIRMAS Y SELLOS																										
FIRMA CONTRIBUYENTE					FIRMA DEL DECLARANTE					OBSERVACIONES					CÓD. Y FIRMA AFORADOR											

ANEXO N° 10



CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICATE OF ORIGIN

A N° 003213

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

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE
EXPORTACION No. _____

Declarated in Commercial Bill No.

POR _____
by

EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR
Shipped at the port of

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

CON DESTINO A _____
bound for

Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____
and consigned to for

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

BULTOS PACKAGES			ARTICULOS ITEMS
MARCAS MARKS	CANTIDAD QUANTITY	CLASE CLASS	DESIGNACION DE LAS MERCADERIAS

Quito, _____ del 200 _____

FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES
FEDEXPOR