

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de tesis, **creación de un centro de acopio comunitario en Ambato-Ecuador, para exportación de zapatos deportivos, y su plan de negocios de exportación, con la implementación de estrategias de negociación internacional**, se desarrolla en 7 capítulos que a continuación se detalla: en el **primer capítulo** se hizo una introducción breve del producto indicando factores importantes como las principales provincias en donde se produce el calzado ecuatoriano la participación de las pequeñas, medianas y grandes empresas y las estrategias del sector, en el **capítulo 2** se hace el estudio de mercado donde se halló el país meta a donde se quiere exportar los zapatos deportivos, vemos aspectos como generalidades del mercado meta, exportaciones del producto, la demanda captable u oferta exportable, sus proyecciones para los años siguientes, en el **capítulo 3** se detalla el estudio técnico para la instalación del centro de acopio de exportación de zapatos deportivos, en el cual se estudió el tamaño requerido para la instalación y operaciones del centro de acopio, los equipos y maquinaria necesarias, capacidad instalada, capacidad utilizada, el estudio de localización en donde se estudió ubicar a nivel macro y micro localización y los procesos de operación en el centro de acopio, también se detalla la manera como crear y constituir una empresa de sociedad anónima, los principales requisitos legales para su constitución, su organigrama funcional, con las funciones de cada miembro del centro de acopio, sus objetivos general y específicos, su visión, misión, principios corporativos, políticas, estrategias operativas que se manejaran e ideas filosóficas del centro de acopio, en el **capítulo 4** se analizan las estrategias de negociación internacional, que se pueden poner en práctica con los compradores en Perú, también se detalla el proceso para exportación del zapato deportivo, en el **capítulo 5** se revisa el proceso logístico de exportación del calzado deportivo, desde la obtención del RUC de exportador, obtención del token de exportador de firma electrónica para el sistema ECUAPASS de la SENA, documentos previos a la exportación como la Declaración Jurada de Origen DJO, el Certificado de Origen CO, hasta el despacho de la mercadería según el termino de negociación acordado entre comprador y vendedor, en el **capítulo 6** se estudia el financiamiento del proyecto completo en donde por medio de fórmulas financieras se probara que el proyecto es viable o no, entran valores como los activos fijos, gastos de pre operación, financiamiento de la inversión inicial, la tasa mínima aceptable de

rendimiento, los presupuestos de ingresos, presupuestos de costos y gastos, como costos de venta, costos operativos, Presupuesto de gastos financieros, estado de resultados del proyecto que refleja la utilidad neta del ejercicio, el punto de equilibrio, el valor presente neto y la tasa interna de retorno, con la ayuda de este estudio se medirá el nivel de rentabilidad del proyecto, en el **capítulo 7** del presente proyecto se analizan las conclusiones y recomendaciones de cada uno de los capítulos anteriormente descritos dando a conocer de esta manera el punto de vista analítico del autor de la presente tesis.

PALABRAS CLAVES:

- **ACOPIO COMUNITARIO DE CALZADO**
- **IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN**
- **PLAN DE NEGOCIOS**
- **CREACIÓN DE UN PROYECTO DE EXPORTACION**
- **FOMENTAR LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES.**

ABSTRACT

This project, creating a gathering center in Ambato-Ecuador, of sports shoes for export, and export business plan, with the implementation of international negotiation strategies, develops into 7 chapters which are then it details: in the first chapter is a brief introduction of the product indicating important factors as the main provinces where the Ecuadorian footwear is produced the participation of small, medium and large enterprises and sector strategies in chapter 2 is the market study where the target country to which you want to export sports shoes, the aspects as general target market, exports of the product, the demand or export supply, projections for subsequent years, in Chapter 3 detailed technical study for the installation of collection center export of sport shoes, for technical study the size required for the installation and storage facility operations, equipment and machinery required, installed capacity, capacity utilization, the study of location studio where locate at the macro and micro localization and operation processes in the distribution center, how to create and set up a joint-stock company, the main legal requirements for its establishment is detailed functional flowchart with the functions of each member of the collection center, its general and specific objectives, vision, mission, corporate principles, policies, operational strategies to be handled and philosophical ideas of the distribution center, in Chapter 4 discusses strategies international negotiation, which can be put into practice with buyers in Peru, the process for export sneaker is detailed in Chapter 5 the logistics export sports shoes is reviewed, from obtaining the RUC exporter, obtaining token exporter of electronic signatures for ECUAPASS SENA E system, prior to export as the Sworn Declaration of Origin DJO, Certificate of Origin CO, to the dispatch of the goods according to the agreed term negotiation between buyer and seller , in Chapter 6 funding the entire project is studied where by financial formulas is proved that the project is viable or not, enter values such as fixed assets, costs of pre operating, financing the initial investment, the minimum rate acceptable performance, budgets log in, budgeted costs and expenses, including cost of sales, operating costs, interest expense budget, project income statement reflecting the net income, the balance point, the net present value and internal rate of return, with the help of this study, the level of profitability of the project will be measured in chapter 7 of the draft recommendations of the conclusions of each of the chapters described above are analyzed revealing in this way the analytical point of view of the author of this thesis.

KEYWORDS:

- **COMMUNITY OF GATHERING FOOTWEAR,**
- **IMPLEMENTATION STRATEGIES FOR TRADING**
- **BUSINESS PLAN**
- **CREATING AN EXPORT PROJECT**
- **PROMOTING THE EXPORT OF NON-TRADITIONAL PRODUCTS.**