



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE MAZAPÁN DESDE QUITO A  
MADRID-ESPAÑA VÍA AÉREA

AUTORA: DIANA CAROLINA JINES DAVILA

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL

AÑO 2011

# **CERTIFICACIONES**

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

## **I. DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Autora: Diana Carolina Jines Dávila

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado: “Exportación de artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España vía aérea”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 28 de Marzo del 2011

Diana Carolina Jines Dávila

C.I. 1715969513

# ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

## COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

### **II. CERTIFICADO**

Director: Ing. Ramiro Legarda

Codirector: Eco. Patricio Cangui

### **CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado: “Exportación de artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España vía aérea”, realizado por Diana Carolina Jines Dávila, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatuarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a la investigación profunda y exhaustiva tanto científica como de campo realizada por la estudiante con datos verídicos y reales este proyecto puede llegar a constituir como una forma de vida y negocio con el cual se puede lucrar y es aplicable por el poco capital que se necesita para iniciar las operaciones de la empresa, mismo que en lapso de un año puede llegar a constituir el doble con el cual se empezó, a más que puede llegar a ser una fuente de empleo para los ecuatorianos, con esto destacando uno de los objetivos de la ESPE, de que sus estudiantes graduados ingresen al mundo laboral como sus propios jefes y no como un empleado más, por lo que sí se recomienda su aplicación y publicación para que próximas generaciones tomen a este proyecto como un referente para sus proyectos individuales de grado.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf).

Autorizan a Diana Carolina Jines Dávila que lo entregue a la Ing. Aracely Tamayo, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, 28 de Marzo del 2011

Ing, Ramiro Legarda  
DIRECTOR

Eco. Patricio Cangui  
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

### **III. AUTORIZACIÓN**

Yo, Diana Carolina Jines Dávila

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo: “Exportación de artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España vía aérea”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 28 de Marzo del 2011

Diana Carolina Jines Dávila

C.I. 1715969513

#### **IV.DEDICATORIA.**

Dedicado a mi familia, quien desde los inicios de mi carrera, fueron el pilar fundamental, para lograr este sueño, los cuales día a día me apoyaron con sus consejos, su fortaleza y compañía, lo cual no me dejaba decaer ante los problemas, fueron incondicionales en los momentos difíciles, y es a los cuales quiero dedicar esta alegría y triunfo logrado, Gracias padres por su sacrificio diario para hacer de nosotros unas personas de bien, Gracias hermanos por su cariño y apoyo, los amo con todo mi corazón y este logro va dedicado a ustedes.

## **V. AGRADECIMIENTO.**

A Dios por guiarme durante todo el transcurso de este arduo camino estudiantil, permitiéndome cristalizar uno de mis más grandes sueños, la culminación de mi carrera; Y a mi familia por su apoyo y compañía incondicional, gracias a los cuales he logrado cumplir todas y cada una de las metas que me he propuesto en la vida.

Así mismo quiero agradecer a las personas que colaboraron y apoyaron en el desarrollo de este proyecto.

- Ing. Ramiro Legarda, por su colaboración como Director de esta tesis.
- Eco. Patricio Cangui, por su colaboración como Co-Director de esta tesis.
- Sr. José Carvajal, Presidente de la Asociación de artesanos de Calderón.
- Asociación de artesanos de Calderón y sus miembros, por la apertura para la visita de sus locales, lo que nos permitió obtener las fotografías e información necesaria para el desarrollo de este proyecto.

## VI. TABLA DE CONTENIDOS.

<b>RESUMEN.....</b>	<b>16</b>
<b>SUMMARY.....</b>	<b>19</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>23</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>25</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>28</b>
MARCO REFERENCIAL.....	28
MARCO CONCEPTUAL.....	31
<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>38</b>
OBJETIVO GENERAL.....	38
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	38
<b>JUSTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS.....</b>	<b>39</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>43</b>
MÉTODO INDUCTIVO.....	43
MÉTODO DEDUCTIVO.....	43
MÉTODO ANALÍTICO.....	43
MÉTODO SINTÉTICO.....	44
<b>TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS.....</b>	<b>45</b>
OBSERVACIÓN.....	45
ENTREVISTA.....	45
CUESTIONARIO.....	45



## MARCO ANALÍTICO

### CAPITULO I: CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA Y ESTUDIO DE MERCADO

1.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	46
1.1.1 PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	46
1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA.....	50
1.3 LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	51
1.4 SLOGAN DE LA EMPRESA.....	51
1.5 IMAGEN CORPORATIVA DE LA EMPRESA.....	51
1.6 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	52
1.7 ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA.....	53
1.8 MISIÓN DE LA EMPRESA.....	54
1.9 VISIÓN DE LA EMPRESA.....	55
1.10 FILOSOFÍA DE TRABAJO.....	55
1.11 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	56
1.11.1 GENERALIDADES DE LAS ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.....	56
1.11.1.1 FERIA DEL MAZAPÁN.....	56
1.11.2 PRODUCCIÓN NACIONAL DE ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.....	60
1.11.2.1 GENERALIDADES.....	60
1.11.2.2 PROCESO PRODUCTIVO.....	61
1.11.2.3 CANTIDADES PRODUCIDAS.....	62
1.11.2.4 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y PRECIOS.....	62
1.11.3 ELECCIÓN DE LA EMPRESA PROVEEDORA DE LAS ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.....	65
1.11.3.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.....	66
1.11.4 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ARTESANÍAS.....	66
1.11.4.1 ANÁLISIS.....	68
1.12 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	69
1.12.1 INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA DE ESPAÑA.....	69
1.12.2 IMPORTACIONES ESPAÑOLAS: VOLUMEN EVOLUCIÓN, PRINCIPALES SECTORES, CUOTA DEL MERCADO ESPAÑOL.....	71
1.12.3 BALANZA COMERCIAL BILATERAL.....	72
1.12.4 MERCADO ESPAÑOL DE ARTESANÍAS.....	72
1.12.5 DIRECTORIO DE IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES DE ARTESANÍAS EN MADRID-ESPAÑA.....	76
1.12.6 REALIZACIÓN DE ENCUESTAS.....	78
1.12.6.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	78
1.12.7 ELECCIÓN DE LA EMPRESA IMPORTADORA.....	91
1.12.7.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	91
1.12.7.2 UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	92

1.12.7.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.....	93
---------------------------------------	----

## **CAPÍTULO II: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

2.1 CONCEPTO.....	94
2.2 FACTORES A PREPARAR.....	94
2.3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	95
2.3.1 CANAL DIRECTO O CORTO.....	96
2.3.2 CANAL INDIRECTO O LARGO.....	96
2.4 INCOTERMS.....	96
2.4.1 CONCEPTO.....	96
2.4.2 CLASES DE INCOTERMS.....	98
2.4.2.1 PARA CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE.....	98
2.4.2.2 PARA TRANSPORTE POR MAR Y VÍAS NAVEGABLES.....	98
2.5 CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL.....	101
2.5.1 CONCEPTO.....	101
2.5.2 IMPORTANCIA.....	102
2.5.3 ASPECTOS PRINCIPALES.....	103
2.6 FORMAS DE PAGO.....	104
2.6.1 FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES.....	104
2.5.1.1 CARTA DE CRÉDITO.....	104
2.6.1.1.1 COMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.....	105
2.6.1.2 COBRANZA DE EXPORTACIÓN.....	105
2.6.1.3 ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA.....	105
2.6.1.4 CHEQUES.....	106
2.6.1.5 GIRO BANCARIO.....	106

## **CAPÍTULO III: REQUISITOS ADUANEROS PARA EXPORTAR**

3.1 LA EXPORTACIÓN.....	107
3.2 PARTIDA ARANCELARIA DE LAS ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.....	107
3.3 REQUISITOS PARA CALIFICARSE COMO EXPORTADOR ANTE LA ADUANA.....	107
3.3.1 CÉDULA DE CIUDADANÍA.....	108
3.3.1.1 DESCRIPCIÓN.....	108
3.3.1.2 REQUISITOS.....	108
3.3.1.3 PROCEDIMIENTO.....	109
3.3.2 RUC.....	109
3.3.2.1 PERSONAS NATURALES.....	109
3.3.2.2 CASOS ESPECIALES.....	110
3.3.2.3 PERSONAS JURÍDICAS.....	111

3.3.3 REGISTRO PÁGINA WEB DE LA CAE.....	111
3.3.3.1 PROCEDIMIENTO.....	111
3.4 REQUISITOS ADUANEROS PARA EXPORTAR .....	112
3.4.1 TRÁMITE DE LA EXPORTACIÓN.....	112
3.4.1.1 CONTACTO CON EL COMPRADOR EN EL EXTERIOR.....	113
3.4.1.2 PROFORMA.....	113
3.4.1.3 NOTA DE PEDIDO.....	114
3.4.1.4 FACTURA COMERCIAL.....	114
3.4.1.5 CERTIFICADO DE ORIGEN.....	115
3.4.1.5.1 CALIFICACIÓN DEL ORIGEN.....	115
3.4.1.5.2 REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE ORIGEN.....	116
3.4.1.6 FASE DE PRE-EMBARQUE.....	117
3.4.1.7 FASE DE POST-EMBARQUE.....	118
3.4.1.8 AGENTE AFIANZADO DE ADUANA.....	119
3.5 DOCUMENTOS ADUANEROS DE EXPORTACIÓN.....	119
3.5.1 DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA (DAU).....	119
3.5.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR.....	119
3.6 REGÍMENES ADUANEROS.....	119
3.6.1.1 REGÍMENES DE IMPORTACIÓN.....	120
3.6.1.2 REGÍMENES DE EXPORTACIÓN.....	120
3.6.1.3 OTROS REGÍMENES ADUANEROS.....	120
3.6.1.4 REGÍMENES DE EXCEPCIÓN.....	120
3.7 BASE LEGAL.....	121

## **CAPITULO IV: LOGISTICA Y MODALIDADES DE TRANSPORTE**

4.1 ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO.....	122
4.1.1 ENVASE.....	122
4.1.2 EMPAQUE.....	123
4.1.2.1 MEDIDAS DE LA CAJA.....	124
4.1.2.2 CONSIDERACIONES.....	124
4.1.2.3 EMPRESA PROVEEDORA DE LOS ENVASES Y EMPAQUES.....	125
4.1.2.4 ETIQUETADO.....	126
4.1.2.5 EMPRESA PROVEEDORA DE LAS ETIQUETAS E IMPRESIONES.....	127
4.2 PALETIZACIÓN O EMBALAJE.....	127
4.2.1 CONCEPTO.....	127
4.2.1.1 VENTAJAS.....	128
4.2.2 PALET.....	128
4.2.3 TIPOS DE PALETS.....	129
4.2.4 EUROPALETS.....	129

4.2.4.1 CONCEPTO.....	130
4.2.5 PALET DE PLÁSTICO.....	130
4.2.5.1 VENTAJAS DE LOS PALETS DE PLÁSTICO.....	131
4.2.5.2 EMPRESA PROVEEDORA DE LOS PALETS.....	132
4.2.6 ORGANIZACIÓN.....	132
4.2.7CUBICAJE.....	132
4.2.8 CONSIDERACIONES.....	133
4.2.9 RECOMENDACIONES.....	134
4.3 CONTENERIZACIÓN.....	134
4.3.1 CONTENEDOR.....	134
4.3.1.1 LAS VENTAJAS.....	135
4.3.2 TIPOS DE CONTENEDORES.....	135
4.3.2.1 CONTENEDORES MARÍTIMOS.....	135
4.3.2.2CONTENEDORES AÉREOS.....	138
4.4 CONSOLIDACIÓN.....	138
4.4.1 LCL.....	138
4.4.2 FCL.....	139
4.5 ELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE LA AGENCIA DE TRANSPORTE.....	139
4.5.1 SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO.....	139
4.6 MEDIOS DE TRANSPORTE.....	140
4.6.1 TRANSPORTE POR VÍA AÉREA-AIR WAY BILL.....	140
4.6.1.1 GENERALIDADES.....	140
4.6.1.2 AIR WAY BILL.....	141
4.6.2 TRANSPORTE POR VÍA MARÍTIMA-BILL OF LADING.....	141
4.6.2.1 GENERALIDADES.....	151
4.6.2.2 VENTAJAS.....	142
4.6.2.3 BILL OF LADING.....	142
4.6.3 TRANSPORTE POR CARRETERA-CARTA DE PORTE INTERNACIONAL.....	143
4.6.3.1GENERALIDADES.....	143
4.6.3.2 CARTA PORTE.....	143
4.6.3.3RESPONSABILIDAD.....	143

## **CAPITULO V: ANÁLISIS FINANCIERO**

5.1 ESTUDIO FINANCIERO.....	144
5.1.1 DEMANDA INSATISFECHA.....	144
5.1.2 COSTO UNITARIO Y MARGEN DE GANANCIA.....	145
5.1.2.1 COSTO UNITARIO.....	145
5.1.2.2 MARGEN DE GANANCIA.....	145
5.1.3 ACTIVOS FIJOS.....	146

5.1.4 PERSONAL DE LA EMPRESA.....	147
5.1.5 GASTOS.....	148
5.1.6 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	150
5.1.7 PLAN DE INVERSIÓN.....	151
5.1.7.1 COSTO FIJO.....	153
5.1.7.2 COSTO VARIABLE.....	153
5.1.8 FINANCIAMIENTO.....	153
5.1.9 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	153
5.1.10 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	154
5.1.11 FLUJO NETO DE FONDOS.....	157
5.1.12 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	158
5.1.13 RETORNO SOBRE LAS UTILIDADES (ROE).....	159
5.1.14 INDICADORES FINANCIEROS.....	160
5.1.14.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	161
5.1.14.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	161
5.1.14.3 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO (B/C).....	161

## **CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1 CONCLUSIONES.....	162
6.2 RECOMENDACIONES.....	163

## **CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES..... 165**

## **PRESUPUESTO..... 166**

## **ANEXOS..... 167**

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 222**

## VII. LISTADO DE TABLAS, GRÁFICOS Y ANEXOS.

TABLA NO. 1: JUSTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS.....	41
TABLA NO. 2: ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA.....	54
TABLA NO. 3: PORTAFOLIO DE PRODUCTOS MAZARTE EXPORTACIONES.....	63
TABLA NO. 4: PORTAFOLIO DE PRODUCTOS EL DANZANTE.....	66
TABLA NO. 5: EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ARTESANÍAS.....	67
GRÁFICO NO. 1: EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ARTESANÍAS.....	68
TABLA NO. 6: ECONOMÍAS MAS GRANDES DEL MUNDO.....	69
TABLA NO. 7: PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA IMPORTACIÓN ESPAÑOLA.....	71
TABLA NO. 8: BALANZA COMERCIAL ECUADOR-ESPAÑA.....	72
TABLA NO. 9: IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES ESPAÑOLES DE ARTESANÍAS... 76	
TABLA NO. 10: IMPORTA Y COMERCIALIZA.....	79
GRÁFICO NO. 2: IMPORTA Y COMERCIALIZA.....	79
TABLA NO. 11: ORIGEN.....	80
GRÁFICO NO. 3: ORIGEN.....	81
TABLA NO. 12: CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO.....	82
GRÁFICO NO. 4: CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO.....	82
TABLA NO. 13: ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO.....	83
GRÁFICO NO. 5: ADQUISICIÓN DE PRODUCTO.....	84
TABLA NO. 14: FRECUENCIA.....	85
GRÁFICO NO. 6: FRECUENCIA.....	85
TABLA NO. 15: UNIDADES.....	86
GRÁFICO NO. 7: UNIDADES.....	87
TABLA NO. 16: PRECIO.....	88
GRÁFICO NO. 8: PRECIO.....	88
TABLA NO. 17: MATERIAL.....	89
GRÁFICO NO. 9: MATERIAL.....	90
TABLA NO. 18: PORTAFOLIO DE PRODUCTOS WAYKU.....	93
GRÁFICO NO. 10: FCA.....	99
GRÁFICO NO. 11: REGISTRO CERTIFICADO DE ORIGEN.....	177
GRÁFICO NO. 12: ENVASE ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.....	122
TABLA NO. 19: CONSIDERACIONES DEL EMPAQUE.....	124
TABLA NO. 20: MEDIDAS DE LOS CONTENEDORES MARÍTIMOS.....	137
TABLA NO. 21: VENTAS ANUALES.....	145
TABLA NO. 22: ACTIVOS FIJOS.....	147
TABLA NO. 23: PERSONAL DE LA EMPRESA.....	148
TABLA NO. 24: GASTOS.....	150
TABLA NO. 25: GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	151
TABLA NO. 26: PLAN DE INVERSIÓN.....	151

TABLA NO. 27: CAPITAL DE TRABAJO.....	152
TABLA NO. 28: FINANCIAMIENTO.....	153
TABLA NO. 29: BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	154
TABLA NO. 30: COSTOS.....	156
TABLA NO. 31: ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	157
TABLA NO. 32: FLUJO NETO DE FONDOS.....	158
TABLA NO. 33: PUNTO DE EQUILIBRIO.....	159
TABLA NO. 34: ROE.....	160
TABLA NO. 35: INDICADORES FINANCIEROS.....	161
TABLA NO. 36: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	165
TABLA NO. 37: PRESUPUESTO.....	166
ANEXO NO. 1: ESCRITURAS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	167
ANEXO NO. 2: NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL.....	174
ANEXO NO. 3. FORMULARIO DEL RUC.....	176
ANEXO NO. 4: ENCUESTAS.....	177
ANEXO NO. 5: INCOTERMS 2010.....	195
ANEXO NO. 6: CONTRATO INTERNACIONAL.....	196
ANEXO NO. 7: SUB-PARTIDA ARANCELARIA DE LAS FIGURAS DE MAZAPÁN.....	200
ANEXO NO. 8: TARJETA ELECTRÓNICA DE EXPORTADOR.....	201
ANEXO NO. 9: PROCEDIMIENTO EXPORTACIONES.....	202
ANEXO No. 10: NOTA DE PEDIDO.....	203
ANEXO NO. 11: FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN.....	204
ANEXO NO. 12: CERTIFICADO DE ORIGEN.....	205
ANEXO NO. 13: ORDEN DE EMBARQUE.....	206
ANEXO NO. 14: DAU.....	209
ANEXO NO. 15: TIPOS DE CONTENEDORES MARÍTIMOS.....	212
ANEXO NO. 16: TARIFA DE CONTENEDORES.....	217
ANEXO NO. 17: TIPOS DE CONTENEDORES AÉREOS.....	218
ANEXO NO. 18: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AÉREO: AWB.....	219
ANEXO NO. 19: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO: BL.....	220
ANEXO NO. 20: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE TERRESTRE: CARTA PORTE INTERNACIONAL.....	221

## **RESUMEN.**

Este proyecto se ha desarrollado en base a un problema localizado en Ecuador, luego de la investigación pertinente, se descubrió que en la Ciudad de Quito, específicamente en la parroquia de Calderón existen decenas de productores de artesanías de mazapán, los cuales ya sea por falta de recursos o falta de conocimiento no han podido exportar sus artesanías, las cuales son muy cotizadas en el mercado internacional.

Actualmente Calderón cuenta con una Asociación de Artesanos, los cuales en conjunto están exportando estas artesanías pero únicamente al mercado estadounidense, por lo que se ha decidido ampliar el mercado al español, por ser cuna de millones de ecuatorianos migrantes, los cuales han dado a conocer nuestra cultura y costumbres, por lo que se planea llegar a penetrar en el mercado español con estas artesanías típicas del Ecuador, mismas que tendrán motivos autóctonos.

Primeramente, procedimos a estudiar las bondades del producto para su exportación, y nos encontramos con estos beneficios:

- Permite la expresión de la creatividad popular y la identificación ecuatoriana.
- Se constituye en una alternativa de empleo, sobre todo en las zonas aledañas a la ciudad de Quito fuera del perímetro urbano.
- Incorpora a la mujer y a los jóvenes en las actividades productivas, convirtiéndolos en entes participativos a activos de la sociedad.
- Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de artesanías de mazapán.
- Por su difusión a nivel nacional e internacional las artesanías llegan a convertirse en un sector con un gran potencial exportador.
- Generan divisas para el país.
- Se destinan a mercados con un alto poder adquisitivo.

La decisión siguiente es si establecer una empresa para la exportación de las artesanías o simplemente hacerlo como persona natural, lo cual es posible, en este caso la decisión tomada fue crear una empresa, con la cual también deberíamos crear una imagen para



darla a conocer a nivel internacional, la cual constaría de algo que nos represente como país y será un par de artesanías de mazapán de indígenas, el nombre de la empresa que será “MAZARTE EXPORTACIONES”, su slogan: el arte en mazapán , con colores sobrios y elegantes como es el dorado y el negro.

Luego vamos a proceder a realizar el estudio de mercado, el cual nos permitirá conocer la oferta y demanda que tendremos, dentro de la oferta tenemos los oferentes en Ecuador, las cantidades producidas y vamos a determinar quien será nuestro proveedor, luego de hacer la respectiva selección se ha elegido a la empresa “EL DANZANTE” como proveedor de las artesanías de mazapán, debido a su larga trayectoria dentro del mercado de la producción de las artesanías de mazapán y capacidad productiva.

En lo que tiene que ver con la demanda analizamos al mercado español, donde no encontramos ninguna fuente de información que contenga estadísticas de producción o importación de artesanías de mazapán, se encontró que existen artesanos españoles pero dedicado únicamente a la producción de artesanías de cerámica, vidrio madera, tejidos y cuero, e importaciones de artesanías de origen andino pero de igual manera de otro tipo de materiales, mas no de mazapán, y luego de buscar en un directorio de importadores y comercializadores españoles de artesanías, elegimos 6 de estos para realizarles una pequeña encuesta vía mail, resultados con los cuales determinaríamos al importador más idóneo, siendo este la empresa “WAYKU”, debido al gran interés mostrado en ampliar su portafolio de productos y la cantidad de artesanías que estaban dispuestos a adquirir, llegando así a empezar el negocio.

Consecuentemente, procedemos a la negociación internacional, para lo cual realizamos un contrato de Compra-Venta Internacional, lo que os aseguraría la seriedad del negocio, en este se plateó los términos de negociación que será en FCA (Free Carrier Alongside), la cantidad de las artesanías que será de 5.040 unidades con un precio de 5.040 dólares, y la forma de pago que será con una carta de crédito, pagadera a la vista.

Luego, ya nos tocará adentrarnos en la parte aduanera, para lo cual deberemos calificarnos como exportadores ante la aduana, únicamente con la cédula de ciudadanía y el número de RUC, ingresando a la página web del SENA, con lo cual nos registraremos y nos darán las respectivas claves de acceso al sistema SICE.

El trámite se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduanas (SENAE) la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Se presenta la DAU A y C definitiva (Régimen 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

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 comercial definitiva.
- Documento de Transporte.

Luego vamos a tener que plantear la logística y el transporte más idóneo para la mercancía, elegimos el envase, empaque y embalaje para que la mercancía llegue protegida y sin ningún tipo de daño que pueda ocasionar discrepancias con el cliente, el medio de transporte que usaremos es el aéreo debido a la fragilidad y peso de las artesanías, a la vez porque es el medio de transporte con menos índice de siniestralidad.

A continuación y por último procedemos a realizar el análisis financiero, en donde determinaremos los ingresos y los gastos e los cuales se incurrirá para el desarrollo de la operación de exportación, así llegaremos a determinar el tiempo necesario para la recuperación del capital y la generación de utilidades, es decir, si el proyecto va a ser rentable o no, realizando los diferentes balances, inversiones, y financiamiento de los recursos para poner en práctica el proyecto, dándonos cuenta si es factible realizarlo o solo nos resultará con pérdidas sin generación de utilidades.

## SUMMARY.

This project has been developed based on a problem located in Ecuador, after the pertinent investigation, it was discovered that in the City of I Remove, specifically in Calderón's parish dozens exist of producing of marzipan crafts, those which either for lack of resources or lack of knowledge they have not been able to export their crafts, which are very sought-after in the international market.

At the moment Calderón has an Association of Artisans, those which on the whole are exporting these crafts but only to the American market, for what has decided to enlarge the market to Spanish, to be cradle of millions of migrant Ecuadorians, which have given to know our culture and customs, for what one plans to end up penetrating in the Spanish market with these typical crafts of the Ecuador, same that will have autochthonous reasons.

Firstly, we proceeded to study the kindness of the product for their export, and we meet with these benefits:

- It allows the expression of the popular creativity and the Ecuadorian identification.
- It is constituted in an employment alternative, mainly in the areas aldeañas to the city of I Remove outside of the urban perimeter.
- It incorporates the woman and the youths in the productive activities, transforming them into entities participativos to active of the society.
- I develop of the small and medium companies dedicated to the production of marzipan crafts.
- For their diffusion at national and international level the crafts end up becoming a sector with a great potential exporter.
- They generate foreign currencies for the country.
- They are dedicated to markets with a high purchasing power.

The following decision is if to establish a company for the export of the crafts or simply to make it as natural person, that which is possible, in this case the taken decision was to create a company, with which we would also should he/she believes an image to give it to know at international level, which would consist of something that represents us as

country and it will be a couple of marzipan crafts of indigenous, the name of the company that will be "MAZARTE EXPORTACIONES", its slogan: the art in marzipan, with sober and elegant colors as it is the gilding and the black one.

Then we will proceed to carry out the market study, which will allow us to know the offer and demand that we will have, inside the offer has the offerers in Ecuador, the produced quantities and we will determine who will be our supplier, after making the respective selection it has been chosen to the company "EL DANZANTE" as supplier of the marzipan crafts, due to their long trajectory inside the market of the production of the marzipan crafts and productive capacity.

In what has to do with the demand we analyze to the Spanish market, where we don't find any source of information that contains statistical of production or import of marzipan crafts, it was found that Spanish artisans exist but only dedicated to the production of ceramic crafts, glass wood, fabrics and leather, and imports of crafts of Andean origin but in same way of another type of materials, but not of marzipan, and after looking for in a directory of importers spanish of crafts, we choose 6 of these to carry out them a small survey via mail, results with which would determine to the most suitable importer, being this the company "WAYKU", due to the great interest shown in enlarging their briefcase of products and the quantity of crafts that were willing to acquire, ending up this way beginning the business.

Consequently, we proceed to the international negotiation, for that which we carry out a contract of International Purchase-sale, what would assure you the seriousness of the business, in this it was plated the negotiation terms that it will be in FCA (Free Carrier Alongside), the quantity of the crafts that will be of 5.040 units with a price of 5.040 dollars, and the payment form that will be with a credit letter, payable visible.

Then, he/she will already play us to go into in the part legaly, for that which we will qualify ourselves as exporters before the customs, only with the citizenship identification and the number of RUC, entering to the page web of the SENAE, with that which we will register and they will give us the respective access keys to the system SICE.

The step begins with the transmission and presentation of the Order of Shipment that it is the document that consigns the data of the previous intention of exporting.

The exporter or their Agent of Customs will transmit electronically to the National Service of Customers (SENAE) the information of the export intention, using for the effect the electronic format of the Order of Shipment, in which you/they will register the relative data to the such export as: the exporter's data, merchandise description, quantity, weight and provisional invoice. The DAU is presented TO and definitive C (Régime 40) that is the Declaration Aduanery of Export that is carried out later to the shipment. After having entered the merchandise to Primary Area for their export, the exporter has a term of 15 skilled days to regularize the export, with the transmission of the definitive DAU of export.

Numbered the DAU, the exporter or the customs agent will present before the Department of Exports of the District for which the merchandise, the following documents came out:

- Printed DAU.
- Printed order of Shipment.
- He/she bills commercial definitive.
- I document of Transport.

Then we will have to outline the logistics and the most suitable transport for the merchandise, we choose the container, packing and packing so that the merchandise arrives protected and without any type of damage that can cause discrepancies with the client, the means of transport that we will use it is the air one due to the fragility and weight of the crafts, at the same time because it is the means of transport with less index of damages.

Next and for I finish we proceed to carry out the financial analysis where we will determine the revenues and the expenses and which will be incurred for the development of the export operation, will end up this way determining the necessary time for the recovery of the capital and the generation of utilities, that is to say, if the project will be profitable or not, carrying out the different balances, investments, and financing of the resources to put into practice the project, realizing if it is feasible to carry out it or alone we will find with losses without generation of utilities.

## INTRODUCCIÓN.

Día a día los artesanos laboran arduamente con la finalidad de obtener un producto elaborado de calidad. Desafortunadamente, el esfuerzo realizado por aquellos artesanos no es apreciado por todos en el país. Ante esta realidad ciertos artesanos optan por ofrecer sus productos en el mercado externo. Sin embargo, existen otros artesanos que no poseen el conocimiento adecuado para llegar a mercados internacionales, ya sea porque no tienen acceso a medios de difusión internacionales como Internet, manejo de páginas web, o ya sea porque no cuentan con el capital necesario para poder expandirse.

Los pocos artesanos independientes que han decidido emprender la exportación de sus artesanías han sido de materiales comunes y a países tradicionales o en el que han visto una oportunidad de penetrar con su producto.

En este proyecto se plantea la idea de exportar artesanías elaboradas básicamente de mazapán, lo que no es común encontrar en el mercado Europeo principalmente, ya que según estadísticas las mayores exportaciones de este tipo de artesanías son a los Estados Unidos; debido a la gran cantidad de migrantes ecuatorianos que existe en España, los mismos que han llegado a traspasar fronteras con las costumbres, tradiciones y cultura ecuatoriana, a estos se ha elegido como mercado meta de las exportaciones de artesanías a España, sobretodo porque luego de las investigaciones correspondientes se ha llegado a la conclusión que no existe en este mercado artesanías ni de producción propia ni importadas elaboradas con esta novedosa materia prima como es el mazapán.

La falta de información y de recursos impide al artesano ecuatoriano a producir más y ampliar sus fronteras dando a conocer su cultura y habilidades a nivel internacional, el mismo que les permitirá mejorar su calidad de vida, que por tal motivo más adelante permitirá al Ecuador establecer mas acuerdos entre los dos países, para que de esta forma se logre optimizar el comercio bilateral, y se den preferencias arancelarias a los productos provenientes de Latinoamérica y en sí del propio Ecuador, llegando a cumplir un pequeño porcentaje de la demanda en el Mercado Español, en el cual es escasa la oferta de artesanías elaboradas en base a nuevas e innovadoras materias primas, ya que se encuentra las mismas de siempre como son de vidrio, cristal y madera, por lo que los

clientes buscan nuevas opciones de compra, si no son nacionales, entonces apuestan por comprar lo extranjero.

Cabe destacar la importancia que tienen a nivel internacional las artesanías:

- Permite la expresión de la creatividad popular y la identificación ecuatoriana.
- Se constituye en una alternativa de empleo, sobre todo en las zonas aledañas a la ciudad de Quito fuera del perímetro urbano.
- Incorpora a la mujer y a los jóvenes en las actividades productivas, convirtiéndolos en entes participativos a activos de la sociedad.
- Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de artesanías de mazapán.
- Por su difusión a nivel nacional e internacional las artesanías llegan a convertirse en un sector con un gran potencial exportador.
- Generan divisas para el país.
- Se destinan a mercados con un alto poder adquisitivo.

Por todos estos antecedentes, y debido a la poca oferta existente en el mercado español, podemos afirmar la factibilidad de la realización de este proyecto, creado para abrir un nuevo mercado con la incursión de las artesanías de mazapán producidas exclusivamente en un sector de la ciudad de Quito, donde existen varias personas dedicadas a esta actividad, por lo que no resultaría difícil encontrar precios competitivos, que nos ayuden a obtener ganancias y a la vez generar mayor empleo, en el Sector de los artesanos ecuatorianos.



## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Ecuador, nuestro país, requiere cada vez más, numerosos esfuerzos para generar mayor desarrollo económico. A su vez, es necesario fomentar actividades que creen empleos y por ende, mejoren la calidad de vida en diversos sectores de la población.

Esta situación es conocida y ha sido estudiada anteriormente. Se tiene conocimiento sobre el potencial que nuestro país tiene para lograr el desarrollo y crecimiento económico. Es por esto que se plantea la oportunidad de crecimiento para un sector en específico de la población ecuatoriana, que son los artesanos elaboradores de artesanías de mazapán de Calderón.

Ecuador al ser un país netamente folklórico y cultural cuenta con varios sectores a lo largo de su extensión dedicados a la elaboración de artesanías, lo que para mucho de ellos constituye su fuente de vida, los accesorios típicos son un claro ejemplo de estas artesanías, la gama de colores tropicales utilizados en la elaboración de los accesorios las hace peculiarmente hermosas y atractivas.

Dando énfasis a lo anterior, las artesanías típicas ecuatorianas son productos que pueden llegar a posicionarse en diferentes mercados meta, si se logra un correcto seguimiento de un plan de negocios de exportación, aún más cuando los implementos utilizados para su elaboración son innovadores, en este caso como el mazapán.

Cabe mencionar que la producción y mejor distribución de estas artesanías a nivel internacional contribuirá a ofrecer un desarrollo económico más digno y atractivo a los artesanos en Ecuador. De ahí, se desprende la idea de **“EXPORTAR ARTESANÍAS DE MAZAPÁN ELABORADAS EN CALDERÓN EN LA CIUDAD DE QUITO A MADRID-ESPAÑA”**, abriendo así la posibilidad de dar una imagen diferente a nuestro país en cuestión de calidad de productos y por otra parte mejorar el nivel de vida de los artesanos ecuatorianos dedicados a esta actividad comercial.

De llevarse a cabo el proyecto, el sector productor de las artesanías se vería beneficiada al aumentar las fuentes de empleo dentro del mismo y de desarrollarse un sector que

durante mucho tiempo se ha visto rezagado por la sociedad, y las condiciones económicas del país que hacen difícil la posibilidad de mejorarlo o brindarle ayuda.

Por otro lado, cabe destacar que en los últimos años ha aumentado significativamente las exportaciones a Europa, y debido al gran flujo migratorio de los últimos tiempos y los distintos tratados comerciales que se han celebrado con el Ecuador, así como las preferencias arancelarias a varios de los productos ecuatorianos potenciales para exportación. Tratados como por ejemplo:

- **Tarifa preferencial para los países beneficiarios del régimen de incentivos para el desarrollo sustentable (SGP-PLUS):** Otorgado por los Estados Unidos y también por la Unión Europea: Este acuerdo es unilateral entre el país desarrollado que desea apoyar a países en desarrollo como en este caso Ecuador, Costa Rica, Perú, Venezuela, Bolivia, Guatemala, Colombia, Honduras, Panamá, Pakistán y el Salvador, a que sus productos paguen un arancel mínimo al momento de exportar productos.

Todo lo anterior refleja el gusto que tienen los mercados europeos por los productos ecuatorianos, ya que son vistos como diferentes y atractivos.

España, donde hoy en día existe un gran porcentaje de migrantes ecuatorianos, que han llevado nuestra cultura trascendiendo fronteras, ha sido el mercado meta elegido por la demanda que este país tiene de artesanías autóctonas y su nula producción de artesanías elaboradas a base de mazapán.

Se sabe también que en España, las personas tienen ingresos altos, lo que les permite productos no solo nacionales sino también extranjeros. El gusto que tiene las personas europeas por las artesanías típicas de los países latinoamericanos es conocido a nivel mundial lo que abre la posibilidad de colocar las artesanías de mazapán con éxito en el mercado español. Se ha tomado ha España como mercado meta de las artesanías de mazapán, ya que actualmente sí se exportan este tipo de artesanías pero a diferente países, y tomando en cuenta el gran flujo migratorio que existe hacia este país, se considera que sería una excelente oportunidad de negocio abrir un nuevo mercado en España.

Considerando el exportar artesanías de mazapán, nace la necesidad de estructurar el plan de negocios de exportación que se convertirá en la guía para llevar a cabo este proceso. Con este, se determinará la viabilidad del proyecto y las ganancias que se obtendrán al realizarlo. Así también, el plan de negocios de exportación brinda la información del mercado meta, y las necesidades de los consumidores.

## MARCO TEÓRICO.

- **MARCO REFERENCIAL:**

Basándonos en datos expedidos por el Comité de Comercio Exterior (COMEX) y estadísticas del Banco Central sabemos que el Ecuador exporta más de US\$ 14 mil millones de dólares, de los cuales alrededor del 50% corresponden a petróleo y el restante 50% a exportaciones tradicionales y no tradicionales. Los principales productos de exportación no petrolera son: Banano, Camarón, Pesca - atún, Flores - rosas, Productos de valor agregado de Madera y Muebles, Vehículos y Metalmecánica, Cacao, Café, Frutas y Vegetales Procesados y Frescos. Ecuador exporta a más de 150 países, siendo los principales destinos de sus exportaciones: Estados Unidos, Perú, Colombia, Chile, Venezuela, Panamá, Italia, Rusia y España. El Comité de Comercio Exterior (COMEX) a lo largo de su existencia ha hecho gran esfuerzo por fomentar el espíritu exportador en los ecuatorianos, brindando estímulos y organizando programas informativos a los pequeños, grandes y medianos productores que estén planeando exportar, es de ahí donde nace la idea de exportar, ya que la mayoría de las actividades se dedican a la importación de distintos destinos lo que afecta a la producción nacional y no permite el desarrollo del empresario ecuatoriano.

El Comité de Comercio Exterior (COMEX), ha implementado también programas de cooperación entre Ecuador y potencias comerciales, este es el caso del último que llevó a cabo que es: El Programa de Cooperación Económica entre Ecuador y la Unión Europea (Expo Ecuador) y con el objetivo de sensibilizar a las PYMES ecuatorianas exportadoras o con potencial exportador, sobre los requisitos y controles que se aplican a productos ecuatorianos exportados a la Unión Europea, donde se analizan puntos clave como: “Productos de exportación a la unión europea: Requisitos de acceso”.

La exportación de artesanías de mazapán la vamos a realizar basados en el Art. 154.- EXPORTACIÓN DEFINITIVA, del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que entró en vigencia desde el 1 de enero del 2011, y en términos FCA (Free Carrier o Franco Transportista) de los INCOTERMS 2010 de negociación internacional.

Luego de las pertinentes investigaciones acudimos al lugar donde se elaboran las artesanías de mazapán por tradición, en la parroquia de Calderón y lo que hicimos fue acudir a la Asociación de Artesanos de la localidad, y según lo que nos dijo el Sr. José Carvajal quien lleva trabajando más de 12 años en la elaboración de figuras, es la mezcla de harina, con agua, se amasa y se le da formas. La masa en los primeros años se realizaba de harina de maíz con agua para la elaboración de las guaguas de pan en el mes de noviembre, época de los difuntos. Hace 50 años su tía abuela Margarita Resa Poveda inició la tradición familiar cuando hizo figuras más pequeñas y las vendió.

Más tarde se comercializaron, pero para que se conservaran y se pudieran pintar, crearon una mezcla más delicada de maicena, agua y goma. Hoy José no ha perdido la tradición y continúa realizando las figuras a mano y no con máquinas como las realizan muchos de los artesanos del lugar. Las figuras de José dicen reflejar los sentimientos de las personas. Porque como esté la cara de cada figura será el estado de ánimo del comprador. En realizar una docena de figuras, sin pintar y sin detalles se demora dos horas. Debido a este mínimo tiempo estimado de producción, se podrá obtener ventaja para cubrir el volumen necesario de exportación de las artesanías, lo que será una excelente idea de negocio en el Mercado Europeo ya que actualmente sí existe un Centro de Exportación de Mazapán en Calderón, el mismo que prepara los pedidos para el exterior en 15 días, dependiendo de la cantidad de piezas a elaborar. La solicitud se hace a través de correo electrónico. Para asegurar el cumplimiento de los pedidos, se requiere que el cliente abone el 50% del total de la factura al momento de confirmar la negociación y el saldo a la recepción de los productos, pero únicamente se han llegado al mercado estadounidense mas no al Europeo como lo pretendemos hacer con el desarrollo de este proyecto.

El Mercado meta en el cual pretendemos llegar con las artesanías de mazapán ecuatorianas, específicamente es el Español, en el cual no existen indicios algunos de venta o comercialización de artesanías de este tipo de material, analizando un poco el mercado y según fuentes bibliográficas como **“ARTESANIAS DE ESPAÑA”, de GONZALEZ-HONTORIA, GUADALUPE:** Cada pueblo, cada región de España concentra su saber y su sentir en el trabajo diario. Los viejos oficios siguen estando presentes en la actividad cotidiana de algunos pueblos españoles. Una manifestación de esta sabiduría popular la encontramos en sus productos artesanales. La arcilla, los

metales, las fibras vegetales, la piel, la madera son elementos naturales utilizados para la elaboración manual de los diferentes objetos tradicionales. La técnica empleada para el desarrollo del trabajo manual es heredada generación tras generación transmitiéndose de padres a hijos. Algunas de las actividades más representativas de la **ARTESANÍA ESPAÑOLA** son:

\* La cerámica, el vidrio, la madera, el cuero y la piel, los metales, los tejidos, los bordados, los encajes, la cestería, la guarnicionería, entre otros.

Entre algunos de los productos artesanales más populares nos encontramos con:

- Jarras, tapices, alfombras, cuchillos, cestas, instrumentos musicales, tallas de madera, forja de hierro, baúles, platos, pañuelos, sillas, muebles.

Otro de los temas de análisis que tomamos en cuenta y estudiamos antes de plantear el tema, y que en este caso forma parte muy importante del tema del proyecto a realizarse, es el tipo de transporte a usarse para el traslado de la mercancía desde Quito a Madrid-España, ya que la gestión del transporte para un exportador consiste en asegurar la protección física y jurídica de la mercancía que expide, así como el cumplimiento de los plazos de entrega fijados en el contrato. Analizando aspectos claves como los pasos a seguirse que se deben tomar para garantizar los mismos: envase, empaque, embalaje, manipulación, entre otros.; el contrato de seguro y el siniestro; las condiciones del envío (INCOTERMS), contratos y documentos de transporte. Esos aspectos son comunes a todo tipo de transporte. La descripción de las particularidades de cada modalidad de transporte: marítimo, por carretera, ferroviario, aéreo, multimodal o por correo, es todo lo que **ENRÍQUEZ DE DIOS, J**, analiza en su obra: “**TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS**”, con lo cual tomamos como medio de transporte para el traslado de las artesanías de mazapán al Transporte Aéreo, debido a la rapidez en el traslado de mercancías, es el medio de transporte más rápido para largas distancias. Resulta imprescindible para envíos urgentes, de mercancías perecederas o de alto valor monetario, también es el medio de transporte con menor siniestralidad, lo que poniéndolo en una balanza con los altos costos que representa este servicio, se nivela los gastos de la exportación y como las artesanías no son de un alto peso este medio de transporte también es el mas adecuado debido a la capacidad de carga por peso o por volumen del avión.

- **MARCO CONCEPTUAL.**

En el desarrollo del proyecto se han encontrado varios términos que para muchas personas pueden resultar desconocidos, y para su mayor entendimiento hemos dedicado este espacio, para explicarlos y ampliar un poco su concepto.

- **Mazapán:** Mezcla elaborada a base de los mismos ingredientes usados para en la mezcla para realizar el pan, de ahí su nombre.
- **SGP-PLUS:** El SGP-PLUS es el Sistema de Preferencias Generalizadas. Es un reglamento para que países que cumplen con las reglas, pueden pagar menos aranceles en la exportación a la Unión Europea para una larga lista de productos.

Pero también el SGP Plus contempla la exigencia de criterios estipulados en los convenios internacionales.

- **Arancel:** El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de equilibrar la producción de un país. El arancel puede asumir múltiples formas, como puede ser Ad-Valórem, Arancel Específico, Clasificación Arancelaria y Preferencias Arancelarias.
- **Poder adquisitivo:** como la facultad o capacidad que se tiene para obtener la posesión de una cosa, de un bien o de un servicio. Partiendo de nuestra definición podemos decir que el ser humano siempre ha tenido ese Poder adquisitivo, solo que desde otros puntos de vista muy distintos al que se le da hoy en día. No incluimos a los animales ya que ellos no adquieren servicios con el ejercicio de su poder, solo cosas materiales. Desde que el hombre fue capaz de coger la fruta de un árbol, hasta hoy en día cuando tiene los medios y los recursos para hacerse de grandes empresas, se ha tenido poder adquisitivo.

Desde que la economía comenzó a ser ciencia y se ordenaron sus procesos a fin de dar explicación a una serie de fenómenos, fue que, dentro de este orden se dio

al poder adquisitivo la connotación de igualdad respecto del ingreso y ahorro de las personas, desde ángulos monetarios.

- **Sub partida arancelaria:** Es un código que identifica un bien con el fin de categorizar la mercancía en el momento de realizar operaciones de comercio exterior. Su clasificación se realiza de acuerdo al régimen de cada país y está basada en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas, a continuación una breve explicación de las partidas arancelarias:

*Sub Partida Arancelaria Ecuatoriana:	0000.00.00.00
*Sub Partida Arancelaria Sub Regional:	0000.00.00
*Sub Partida Arancelaria Internacional:	0000.00
*Partida Arancelaria Propiamente Dicha:	0000
*Capítulo:	00

- **Cestería:** La cestería es el proceso de confeccionar mediante tejido o arrollamiento de algún material plegable, un recipiente (cesta o canasto) u otro artefacto. Las personas dedicadas a este trabajo se denominan canasteros o cesteros.
- **Esparto:** Es el nombre con el que se conoce en España a unas fibras obtenidas de diversas plantas silvestres del grupo de las gramíneas, así como a las plantas mismas.
- **Jarapas:** Se conoce como jarapa a un tejido grueso de diversa composición, usado para confeccionar alfombras, mantas, colchas, cortinas etc. Desde que los árabes ocuparon la Región de Murcia, se fabrican en Coy las jarapas, siguiendo los mismos patrones artesanales de ejecución que se usaban en la antigüedad. En Andalucía se concentra la producción y uso en las Alpujarras y en la villa almeriense de Níjar. Son alfombras de colores vivos que se hacen en telares a la antigua usanza, utilizando tradicionalmente retales de diferentes telas.



Actualmente los materiales utilizados para su fabricación son, además del algodón, el poliéster y otras fibras, desechos de las industrias textiles.

- **Vidrio soplado:** Se denomina vidrio soplado a una técnica de fabricación de objetos de vidrio mediante la creación de burbujas en el vidrio fundido. Estas burbujas se obtienen inyectando aire dentro de una pieza de material a través de un largo tubo metálico, bien por medio de una máquina o bien de forma artesanal, soplando por el otro extremo, un sistema parecido al que se utiliza para hacer pompas de jabón.
  
- **Factura Comercial:** Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega.
  
- **Autorizaciones Previas:** Son permisos que otorgan varios organismos públicos para la importación de ciertos productos tales como:
  - Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca: ganado y subproductos de origen animal.
  - Ministerio del Ambiente / MICIP: productos forestales diferentes de la madera.
  - Instituto Nacional de Patrimonio Cultural: exportación temporal de obras de arte y otros para ser exhibidos en el exterior.
  - Ministerio de Defensa Nacional: exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar o policial.
  - Comisión de Energía Atómica: materiales radioactivos y similares.

- Certificados de calidad
- Certificados sanitarios
- Conocimiento de Embarque, el cual puede ser Air Way Bill en Transporte Aéreo, Bill of Lading en Transporte Marítimo o Carta Porte en Transporte Terrestre, dependiendo el medio de transporte a utilizarse.
- Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas: muestras para estudios, precursores y otros productos químicos específicos.
  - **Certificado de origen:** Es un documento que acredita el origen o procedencia de las mercancías, basado en las normas de origen establecidas en los diferentes esquemas de preferencias y convenios o acuerdos suscritos por Ecuador.
  - **Tráfico fronterizo:** Art. 166, el tráfico fronterizo es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de cualquier clase de mercancías destinadas exclusivamente al uso o consumo doméstico de las poblaciones se encuentren situadas dentro del área del territorio nacional que, mediante Acuerdo, haya delimitado el Ministro de Finanzas con apego a los compromisos internacionales suscritos por el país y al principio de reciprocidad.
  - **Tránsito aduanero:** Art. 161, Es el paso por territorio nacional, aguas interiores o aguas jurisdiccionales, de mercancías extranjeras con destino a otros países. En muchos casos tiene efecto el transbordo a un medio de transporte nacional o extranjero, de igual o distinta clase, para alcanzar su destino final.
  - **Depósito aduanero:** Art. 152, Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado bajo el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

- **SICE:** Es el Sistema Interactivo de Comercio Exterior, implementado en Ecuador para hacer más ágiles los trámites aduaneros, facilitando así las actividades de importadores, exportadores, agentes de aduana y todas las personas involucradas en el Comercio Exterior de Ecuador.
- **Paletización:** Es la acción y efecto de disponer mercancía sobre un palet para su almacenaje y transporte. La carga de un palet se puede realizar a mano, si bien no es el sistema más usual. En muchos países el peso máximo de un paquete que puede ser manipulado a mano es de 25 kg y está, cada vez más, limitado a 15 kg para adaptarse a las limitaciones femeninas y prevenir las paradas de trabajo por dolores de espalda y otras dolencias. Lo más habitual es manipular las cargas mecánicamente.
- **Sincretismo:** Es un intento de conciliar doctrinas distintas. Comúnmente se entiende que estas uniones no guardan una coherencia sustancial. También se utiliza en alusión a la cultura o la religión para resaltar su carácter de fusión y asimilación de elementos diferentes.
- **Barreño:** Recipiente bastante grande, para fregar la loza y otros usos.
- **Tonelería:** Se llama tonelería a la fabricación artesanal de recipientes de madera de forma cónica, más largos que anchos, ensamblados con aros metálicos y con extremos planos.
- **Retranca:** Correa ancha que sirve para frenar el carruaje y hacerlo retroceder.
- **Esparto:** Es el nombre con el que se conoce en España a unas fibras obtenidas de diversas plantas silvestres del grupo de las gramíneas, así como a las plantas mismas.

- **Anea:** Planta herbácea perenne de la familia de las tifáceas que crece en sitios pantanosos, de tallos cilíndricos y sin nudos, hojas ensiformes y flores en forma de espiga maciza y vellosa: las hojas de la anea se emplean para hacer asientos de sillas.
  
- **Pitilleras:** Es un estuche utilizado para llevar cigarrillos.
  
- **Comité de Comercio Exterior (COMEX):** Es el organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, destacando entre sus funciones:
  - a. Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como designar a los organismos ejecutores.
  - b. Emitir dictamen previo para el inicio de negociaciones de acuerdos y tratados internacionales en materia de comercio e integración económica; así como los lineamientos y estrategias para la negociación. Dentro del marco de las negociaciones comerciales, el Estado podrá brindar preferencias arancelarias o tributarias para la entrada de productos que sean de su interés comercial, con especial énfasis en los bienes ambientalmente responsables.
  - c. Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias.
  - d. Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior.
  - e. Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano.
  - f. Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros.

- g.** Aprobar y publicar la nomenclatura para la clasificación y descripción de las mercancías de importación y exportación.
- h.** Establecer los parámetros de negociación comercial internacional en materia de origen.
- i.** Adoptar las medidas que sean necesarias para la simplificación y eficiencia administrativa en materia de comercio exterior, distinto de los procesos aduaneros.
- j.** Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país.

- **Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE):** El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con competencia en todo el territorio nacional.

Es un organismo al que se le atribuye en virtud de este Código, las competencias técnico-administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglada, las facultades tributarias de determinación, de resolución, de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con este Código y sus reglamentos.

## **OBJETIVOS.**

### **OBJETIVO GENERAL.**

Realizar una exportación vía aérea de artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Estudiar las bondades del producto para su aceptación en el Mercado Español, para conocer si el producto cumple con todas las normas de calidad y son de preferencia de las personas europeas.
- Analizar la Negociación Internacional con nuestros clientes, para determinar los términos de la negociación, formas de pago y convenios existentes entre compradores y vendedores.
- Investigar los requisitos aduaneros necesarios para llevar a cabo la exportación de las artesanías de mazapán, para cumplir con todas las exigencias legales aduaneras antes de realizar una exportación.
- Conocer la Logística y las modalidades de Transporte para determinar la que aplicaremos para la exportación de artesanías de mazapán a Madrid, para determinar costos y ventajas de acuerdo a la naturaleza del producto para evitar posibles daños durante el traslado de la mercancía a su destino.
- Analizar la factibilidad para desarrollar el proyecto determinando si el producto va a ser rentable o no, para analizar el grado de sustentabilidad del proyecto, analizando pérdidas y ganancias de la realización del proyecto.
- Determinar Conclusiones y Recomendaciones

## **JUSTIFICACION DE LOS OBJETIVOS.**

La necesidad de crecimiento de nuestro país es mucha; es por lo tanto ineludible que los jóvenes acrecentemos las oportunidades de generar empleo en el futuro, ayudando así a los diferentes sectores que forman parte de la economía ecuatoriana.

Uno de estos sectores es el artesanal, el cual se verá altamente involucrado en la realización de este proyecto, por lo tanto las personas que elaborarán y proveerán de las artesanías necesarias para la exportación, se verán beneficiadas ya que presentarán un crecimiento notable y tendrán la oportunidad de obtener mayores ingresos, logrando con esto, una mejora en la calidad de vida de cada uno de ellos. Además que se destacará la importancia de la elaboración y exportación de productos netamente ecuatorianos, y destacando en el extranjero la cultura típica del Ecuador.

Así mismo, los productos requieren de mano de obra calificada, pero a la vez son fáciles de realizar y el costo unitario del producto es atractivo a cualquier inversión. Además actualmente existe una extensa demanda en determinados países europeos, como son Francia, Austria, Italia, Alemania, Holanda, Australia, entre otros, por productos manufacturados.

En el caso particular de España, en los últimos años ha importado artesanías a países latinoamericanos, sin embargo no existen indicadores que muestren importaciones de artesanías elaboradas a base de mazapán, dando un panorama distinto a los artesanos ubicados en Calderón y dedicados a esta actividad. España a la vez tiene un alto poder adquisitivo y tomando en cuenta el hecho de los gustos por las artesanías latinoamericanas, se convierte como un mercado además de meta, con excelentes oportunidades de generar grandes utilidades con la venta de las artesanías de mazapán, y como es un negocio que se piensa empezar de ser, no se va a cubrir en su totalidad la demanda que tiene el mercado español, mas bien se cubrirá un porcentaje pequeño, siendo este el 1%, lo que traduciéndolo en valores y tomando en cuenta que será la primera exportación sí generará utilidades, planeando así ir incrementando los volúmenes de ventas para así en un futuro llegar a cubrir el mayor porcentaje de la demanda del mercado español. Y si se sabe organizar a este

sector de la economía ecuatoriana se pueden obtener muchas ventajas en un futuro cercano.

En los objetivos también planteamos los procedimientos primeramente aquí en el Ecuador los que se deben seguir para calificarnos como exportadores desde el tener la cédula de ciudadanía hasta saber si podemos exportar como persona natural o necesariamente se debe formar una empresa, luego los procedimientos aduaneros a seguirse para realizar una exportación, y los requerimientos que se necesitan para poder enviar las artesanías siguiendo las exigencias que tienen los mercados internacionales, como son los envases, empaques, embalajes y tratamiento de la mercancías, llegando también a analizar las modalidades de transportes posibles y el más adecuado para el traslado de las mercancías.

También planteamos el breve análisis del producto, determinando su sub-partida arancelaria, conceptos básicos de la exportación, los términos de negociación que requerirán los importadores en España, formas de pago, y planteando también los ejemplos prácticos, poniendo los formatos de los diferentes formularios a utilizar en el proceso de exportación.

Los objetivos específicos en su contenido determinan, lo que desarrollaremos en cada uno de los capítulos, sintetizando todo el proceso que tendremos dentro de la realización del proyecto de exportación, así más adelante desglosar cada uno de ellos con sus diferentes contenidos y explicaciones teóricas de fundamentación, para su mayor entendimiento y análisis.



**TABLA NO. 1: JUSTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS**

<b>OBJETIVOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TECNICA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>	<b>ITEM</b>
Exportar artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España	Exportación de Artesanías	Cantidades Exportadas	Encuesta	Cuestionario	Directo en la CORPEI ¿Cuáles son las exportaciones anuales del Ecuador?
Estudiar las bondades del producto para su aceptación en el Mercado Español.	Bondades del Producto	Número de Cualidades	Observación	Anecdotal	Directo con los productores en Calderón
Analizar la Negociación Internacional con nuestros clientes.	Negociación Internacional	Cantidades Demandadas	Observación	Anecdotal	Investigación en Internet
Investigar los requisitos aduaneros necesarios para llevar a cabo la exportación de las artesanías de mazapán.	Requisitos de Exportación	Número de Requisitos Aduaneros	Observación	Anecdotal	Directo en la Aduana
Conocer la Logística y las modalidades de Transporte para determinar la que	Logística y Modalidades de Transporte	Tipo de mercancías	Entrevista	Cuestionario	Asistir a las Agencias de Transporte en busca de cotizaciones para wel

aplicaremos para la exportación de artesanías de mazapán a Madrid.					traslado de la mercancía
Analizar la factibilidad para desarrollar el proyecto determinando si el producto va a ser rentable o no.	Indicadores Financieros	Rentabilidad	Observación	Anecdotario	Realización de los Balance de Pérdidas y Ganancias

## METODOLOGÍA.

La metodología a emplearse en el desarrollo de este proyecto se basará en varios de los métodos existentes entre los cuales tenemos:

- **Método Deductivo:** Este método parte de un marco general de referencia y se va hacia un caso en particular. En la deducción se compran las características de un caso objeto y fenómenos. La forma de aplicación a este proyecto es que nosotros analizamos generalmente el fenómeno que se desarrolla en el campo de las artesanías de mazapán, usando la observación para concluir que las artesanías de mazapán son poco demandadas en el Ecuador, en cambio en países extranjeros son de gran atractivo por sus coloridas formas y tamaños, llegando así a determinar una situación particular que es la compra de dichas artesanías de mazapán a los artesanos ecuatorianos, de esta forma crearemos mayores fuentes de empleo y a la vez cubriremos una parte de la demanda del mercado español que es a donde se planea exportar las mercancías.
  
- **Método Inductivo:** Este método parte de una hecho particular para llegar a un hecho general. Refiriéndolo al proyecto una vez que tenemos el hecho particular que es la exportación de artesanías de mazapán a Madrid, luego de analizados los factores que lo causaron y nos llevaron a determinar este factor mediante el método deductivo, vamos a llegar nuevamente a un caso general, esta vez aplicándolo al mercado europeo que es donde va a llegar la mercancía, como los términos de negociación de nuestra mercancía son FCA, nosotros no nos encargaremos de vender el producto al consumidor final sino al importador, pero este resulta ser el caso general los consumidores finales de las artesanías de mazapán en el mercado europeo.
  
- **Método Analítico:** El Método analítico es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia.

Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías. Basándonos en este concepto, vamos a aplicar en la elaboración de este proyecto, ya que vamos a ir analizando cada uno de los puntos que componen el tema de estudio, es decir primeramente buscaremos la información necesaria e iremos descomponiendo el tema para de esta forma estudiar y analizar cada uno de sus componentes, para comprender la esencia de un todo hay que conocer la naturaleza de sus partes, es por eso que del tema radican varios subtemas como son:

\*La Exportación

\*Las artesanías de Mazapán en el Ecuador

\*El mercado español de las artesanías

\*Tipos de transporte internacional de mercancías

De cada uno de estos componentes, vamos a hacer el respectivo análisis, estudiando lo más fundamental de cada uno de ellos y la manera en la cual intervienen en el desarrollo del proyecto.

- **Método Sintético:** En la elaboración de todo proyecto va a ser necesaria la recolección de todo tipo de información concerniente al tema que nos pueda ayudar para armar el modelo que vamos a seguir, muchas veces encontraremos información innecesaria u obsoleta, que no aportará de ninguna manera al desarrollo del proyecto, es por eso que se hace necesario usar el método sintético el cual nos permitirá leer toda la información que hayamos obtenido luego de la investigación, para así ir tomando lo más importante y representativo de la tema, sintetizar la información significa usar lo única y exclusivamente necesario, que es lo que haremos en este proyecto al ir estudiando cada uno de los capítulos, como los mercados de las artesanías tanto ecuatoriano como español, los requisitos para exportar, etc., de lo cual mediante distintas fuentes encontraremos información pero usaremos únicamente la que ya ha sido sintetizada.

## TECNICAS Y HERRAMIENTAS.

- **Observación:** Esta técnica aplicada a la mayoría de los proyectos en este caso no podía ser la excepción en el que estamos desarrollando, ya que al acudir a visitar a los artesanos en Calderón observamos como producían las artesanías de mazapán, los precios a los que venden y la manera como comercializan en cada uno de los locales asociados. También la usamos al acudir a las diferentes instituciones en busca de la información aduanera como son el SENA (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador), el COMEX (Comité de Comercio Exterior), entre otras.
- **Entrevista:** Usamos esta técnica el momento que acudimos a la parroquia de Calderón en la ciudad d Quito, donde entrevistamos al señor José Carvajal, quien lleva trabajando más de 12 años en la elaboración de figuras, el cual es miembro de la Asociación de Artesanos Formada en Calderón y nos explicó el proceso de elaboración de las artesanías de mazapán, y también la forma en como las exportaban al mercado estadounidense.
- **Cuestionario:** Elaboramos un pequeño cuestionario para aplicarlo en la entrevista al señor José Carvajal, acerca de su función dentro del negocio de la elaboración de las artesanías, para así obtener mas información para la realización del proyecto.

## **MARCO ANALÍTICO.**

### **CAPITULO I**

#### **CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA Y ESTUDIO DE MERCADO**

##### **1.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.**

###### **1.1.1 PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.**

1.1.1.1 Aprobación del nombre o razón social de la empresa, en la Superintendencia de Compañías.

1.1.1.2 Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario, para lo cual se deberá cumplir con los siguientes requisitos exigidos por el banco para poder aperturar la cuenta:

- Fotografía reciente en tamaño carnet o pasaporte (dependiendo del banco).
- Huella digital del pulgar derecho en la ficha personal que mantiene el banco de ti.
- Informes bancarios actualizados de la persona que pretende abrirla
- Registro en el banco de la firma que será utilizada para girar cheques
- Entrega de antecedentes relativos a la actividad y solvencia (ingresos, bienes, deudas) que el banco estime necesarios
- Registro de un domicilio en el país y comunicar cualquier cambio de éste
- Suscripción con el interesado de un documento que contenga las condiciones generales relativas a la cuenta corriente que se abre
- En nuestro caso además, podremos hacer usos de los servicios de Comercio Exterior, la empresa obtiene los servicios de corresponsalía del Banco Central, cobranzas del exterior, y pólizas de seguro de transporte.

1.1.1.3 Elevar a escritura pública la constitución de la empresa, en cualquier notaria.

La escritura de constitución o escritura constitutiva es el documento elaborado por un notario público en el que se crea una sociedad de cualquier tipo.

**(Ver Anexo No.1: Escrituras de Constitución de la Empresa)**

**Contiene:**

\*Nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o jurídicas que la constituyen.

\*Razón social o denominación.

\*El objeto o finalidad social.

\*El importe del capital social.

\*La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valoración.

\*Importe del fondo de reserva legal.

\*Domicilio.

\*Duración.

\*Forma de administración y facultades de los administradores.

\*Nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social.

\*Forma de hacer el reparto de las ganancias y pérdidas entre los socios.

\*Casos en que la sociedad deba disolverse anticipadamente, entre otros.

No es que se implemente en una empresa, pero sí se necesita para exista la figura jurídica de sociedad, ya que nos la van a pedir diferentes instituciones gubernamentales y privadas con las que debas tener relación legal y/o de negocios.

1.1.1.4 Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado por un Abogado en la Superintendencia de Compañías o en las Ventanillas únicas.

1.1.1.5 La Superintendencia de Compañías en el transcurso de 48 horas como máximo puede responder así:

Oficio:

Cuando hay algún error en la Escritura

Cuando por su objeto debe obtener permisos previos, tales como: Consejo Nacional de Tránsito, Ministerio de Gobierno, etc.

Se debe realizar todas las observaciones hechas mediante oficio para continuar con el proceso de constitución y así obtener la resolución.

Resolución: Para continuar con el proceso de constitución.

1.1.1.6 Publicar en el periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día. (Se recomienda comprar tres ejemplares de extracto: 1 para registro mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la empresa).

1.1.1.7 Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaria donde obtuvo las escrituras.

1.1.1.8 Obtener la patente municipal (escritura de constitución de la compañía y resolución de la superintendencia de Compañías en original y copia, copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal, dirección donde funciona la misma), de acuerdo a los siguientes requisitos de acuerdo al requerimiento de nuestra empresa, en este caso de persona jurídica, establecidos por el Municipio de Quito.

#### **1.1.1.8.1 PERSONAS JURÍDICAS (Requisitos).**

Formulario de Inscripción de patente

Original y copia de la escritura constitución

Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías

#### **1.1.1.8.2 PERSONAS NATURALES (Requisitos).**

Formulario de Inscripción de patente

Copia de la cédula

Copia de la papeleta de votación



Copia de la carta del Impuesto predial en donde esta ubicado el negocio

Copia del RUC

#### **1.1.1.8.3 SOCIEDAD CIVIL (Requisitos).**

Formulario de inscripción de patente

Sentencia del juzgado

Copia de la cédula y papeleta de votación del Representante Legal

#### **1.1.1.8.4 SOCIEDAD DE HECHO (Requisitos).**

Formulario de inscripción de patente

Original y copia del RUC

Copia de la cédula y papeleta de votación del Representante Legal

1.1.1.9 Inscribir las escrituras en el registro mercantil, para ello se debe presentar:

- 3 escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías ya sentadas razón por la notaria.
- Publicación original del extracto.
- Copias de cédula de ciudadanía y el certificado de votación del compareciente.
- Certificado de inscripción en el registro de la dirección financiera tributaria del municipio de Quito.

1.1.1.10 Inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar: acta de junta general en donde se nombrar al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno (por lo menos 3 ejemplares).

**(Ver Anexo No. 2: Nombramiento del Representante Legal)**

1.1.1.11 Presentar en la superintendencia de compañías:

- Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de compañías inscrita en el Registro mercantil.
- Periódico en el cual se publico el extracto (1 ejemplar).

- Original o copias certificadas de los nombramientos inscritos en el registro mercantil de representante legal y administrador.
- Copias simples de cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador.
- Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal. Copia simple de pago de agua, luz o teléfono.

1.1.1.12 La superintendencia después de verificar que todo este correcto le entrega al usuario:

- Formulario de RUC
- Cumplimiento de obligaciones y existencia legal
- Datos generales
- Nómino de accionistas

1.1.1.13 Obtención de RUC en el servicio de Rentas Internas.

**(Ver Anexo No. 3. Formulario del RUC).**

- Formulario RUC 01-A Y 01-B suscritos por el representante legal (lleno).
- Original y copia o copia certificada de la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la panilla de luz, agua o teléfono.

1.1.1.14 Presentar en la Superintendencia de Compañías copia simple del RUC previa a la entrega del oficio al Banco para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital.

**1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA:** La empresa al ser netamente exportadora de artesanías de mazapán se ha decidido llamarla “**MAZARTE EXPORTACIONES**”, basándonos en el giro de negocio de la empresa.

**1.3 LOGOTIPO DE LA EMPRESA:** Para determinar el logotipo de la empresa nos vamos a basar en alguna figura autóctona del Ecuador, que represente la cultura ecuatoriana y se identifique con la misión de la misma, hemos escogido a dos figuras de mazapán que tienen la vestimenta de los tradicionales indígenas ecuatorianos, los cuales también formarán parte del portafolio de productos ofrecidos. Un logotipo como firma de la compañía que se va aplicar a todas clases de material impreso o visual. El logo le permitirá a la compañía colocarse visualmente al lado de sus competidores y le ayudaría a aparecer como el proveedor más profesional y atractivo dentro de su sector de mercado. El logo puede incorporarse, como un trabajo posterior de diseño, a la papelería, el transporte y en carteles que indiquen la presencia de la empresa o identifiquen sus locales comerciales.



**1.4 SLOGAN DE LA EMPRESA:** El Slogan de la empresa fue creado en torno al giro de negocio de la empresa, “**EL ARTE EN MAZAPÁN**”, ya que las artesanías que la empresa exportará serán netamente elaboradas a base de mazapán y a mano.

**1.5 IMAGEN CORPORATIVA DE LA EMPRESA:** Una vez determinado el nombre, el logotipo y el slogan de la empresa vamos a armar la que será la imagen que proyectaremos a los compradores en el exterior:



**1.5.1 GAMA CROMÁTICA:** Los colores a utilizar de la empresa son los colores:

- **Negro.-** Representa el poder, la elegancia, la formalidad, y misterio. También se asocia al prestigio y la seriedad
- **Dorado.-** Representa la elegancia, simboliza el éxito, brillante , fortaleza.

PANTONE Process Black



PANTONE 4505



**1.5.2 TIPOGRAFÍA CORPORATIVA:** La tipografía que se va a utilizar en la imagen corporativa de la empresa es: MONOTYPE CORSIVA, ya que al ser un producto que va a penetrar el mercado internacional específicamente el europeo, debe ser una letra elegante y sobria, características reunidas por el tipo de letra escogido.

- **BRADLEY HAND ITC**

MAZARTE EXPORTACIONES

“EL ARTE EN MAZAPÁN”

MADE IN ECUADOR

HECO A MANO

**1.6 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA:** MAZARTE EXPORTACIONES COMPAÑÍA LIMITADA, es una empresa ecuatoriana de exportación de artesanías de mazapán fundada en el año 2010 y registrada legalmente en la Superintendencia de Compañías.

En la actualidad, MAZARTE EXPORTACIONES CIA. LTDA. es una empresa con el objetivo de exportar artesanías de mazapán al mercado español, específicamente el de la ciudad de Madrid. Cuenta con más de 10 tipos de artesanías, todas elaboradas

manualmente y a base del insumo principal que es el mazapán. Con su domicilio ubicado en la ciudad de Quito, siendo esta empresa netamente familiar con dos socios al momento de su creación.

**1.6.1 DOMICILIO DE LA EMPRESA:** Av. Eloy Alfaro N24-871 y Amazonas, Esquina.

**1.6.2 TELÉFONOS:** 593 2 2995 874/593 2 8 4933 102

**1.6.3 EMAIL:** [mazarte-exportaciones@hotmail.com](mailto:mazarte-exportaciones@hotmail.com)

**1.6.4 CONTACTO:** Carolina Jines-Gerente General

## **1.7 ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA.**

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

El análisis FODA realizado se elaboró con base en el proceso de exportación exclusivamente de las artesanías de mazapán a Madrid-España que MAZARTE EXPORTACIONES utilizaría.

Proceso que comienza con la compra de las artesanías directamente a los productores en la parroquia de Calderón en la ciudad de Quito, su embalaje y proceso logístico aduanero, culminando con la entrega del producto al importador en la ciudad de Madrid.

**TABLA NO. 2: ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preservación de costumbres y tradiciones del Ecuador.</li> <li>• Prestigio artesanal reconocido a nivel internacional.</li> <li>• Elevada creatividad y habilidad manual.</li> <li>• Materia prima disponible localmente.</li> <li>• Bajos costos de mano de obra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monopolización de la oferta en el Ecuador.</li> <li>• Elevada informalidad.</li> <li>• Poca difusión del producto a nivel internacional.</li> <li>• Difícil acceso al financiamiento.</li> <li>• Mano de obra no tecnificada.</li> <li>• Resistencia al cambio de estructura tradicional.</li> </ul>
<b>AMENAZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patrones de consumo con mucha variabilidad.</li> <li>• Imitación y cambio en la materia prima, usada para la elaboración del mazapán.</li> <li>• Aumento en los costos de la materia prima, que son de consumo diario en su mayoría.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creciente interés de jóvenes artesanos en asociarse.</li> <li>• Mayor demanda de productos elaborados netamente a mano.</li> <li>• Intensificación de los artesanos ecuatorianos en participar en ferias internacionales.</li> <li>• Preferencias arancelarias.</li> <li>• Creciente apoyo de organismos públicos y privados.</li> <li>• Nichos externos con un alto poder adquisitivo.</li> </ul>

**1.8 MISIÓN:** Exportar artesanías elaboradas totalmente a mano a base de mazapán al mercado madrileño, para difundir la cultura ecuatoriana, en un país que cuenta con un alto índice de migración de personas ecuatorianas.

**1.9 VISIÓN:** MAZARTE EXPORTACIONES CIA. LTDA., trabaja para ser empresa líder en la exportación de artesanías de mazapán al mercado europeo, teniendo una operación eficiente y rentable con los más altos estándares de calidad. Llegando a posicionarse en el mercado de Madrid como el principal proveedor de este tipo de artesanías, llegando a cumplir la totalidad de la demanda del mercado meta.

**1.10 FILOSOFÍA DE TRABAJO:** La empresa basa su estrategia en los siguientes factores fundamentales:

- **Calidad:** La empresa aspira obtener prestigio internacional mediante la satisfacción de las más altas exigencias del mercado meta al que se planea llegar con las artesanías de mazapán.
- **Servicio:** Filosofía de existir como empresa para y por los clientes, en base de ello la empresa enfoca todos sus esfuerzos para satisfacer las necesidades de los clientes en cuanto a la calidad de los productos que se entregan a los clientes y la logística utilizada para esta operación.
- **Rentabilidad:** Toda la operación se basa en la eficiencia de las operaciones para lograr la rentabilidad de la empresa.
- **Clientes:** Mantener relaciones a largo plazo con los compradores, para de esta manera lograr los mejores rendimientos para ellos y el mejor producto para la empresa.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

### **1.11 ANÁLISIS DE LA OFERTA.**

#### **1.11.1 GENERALIDADES DE LAS ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.**

Las artesanías son las manifestaciones artísticas o lenguajes populares de las etnias indígenas en Ecuador, las artes indígenas son apreciadas de buena manera ya que dentro de este arte hay artesanías como: tejidos, cerámica, joyería, mazapán y otras aplicaciones que en el país se puede encontrar. Las hábiles manos de los artesanos ecuatorianos han sido reconocidos a nivel mundial por sus diversos productos que son manufacturados con su creatividad, este hecho atrae mucho al mercado internacional y toman en cuenta la elaboración de las artesanías hechas totalmente a mano al momento de adquirir una artesanía, ya que en países desarrollados poco o nada utilizan la elaboración manual, que esto se ha sustituido por máquinas de alta tecnología.

Las artesanías de mazapán son un producto nuevo que nace con la imaginación de los artesanos ecuatorianos, específicamente de la parroquia de Calderón que es la cuna de las figuras de mazapán; La masa en los primeros años se realizaba de harina de trigo, agua y colorantes para la elaboración de las guaguas de pan en el mes de noviembre, época que se celebra a los difuntos. En 1938 Margarita Reza Povea creó el arte en el Mazapán, esta joven curiosa comenzó a experimentar con la masa comestible dando una consistencia más dura y moldeable, y las [guaguas de pan] tradicionales pasaron a tener forma humana adornadas con flores e hilos de colores. Más tarde se dio a conocer a nivel mundial gracias a su creadora, dando una fuente de trabajo e independencia económica a las mujeres de su parroquia. En la actualidad se comercializan también figurillas hechas de Migajón, mezcla de maicena y pegamento blanco, que es una derivación del Mazapán.

##### **1.11.1.1 FERIA DE MAZAPÁN INCENTIVA EL TURISMO.**

En el sector de Calderón los artesanos buscan que su arte sea conocido por todos. En Calderón, sector popular ubicado al norte de Quito, en conmemoración al día de los difuntos (2 de Noviembre), año a año se realiza el Primer Festival de Figuras de Mazapán y el recorrido Turístico-Cultural.



El recorrido inicia a las 09:00 en las calles Carapungo y Quitus, con la presentación de varios grupos de danza y música de la zona. Xavier Tituaña, presidente de la Unión Artesanal de Calderón, explicó que con estos eventos se pretende incentivar el turismo en la zona y mostrar a los visitantes la tradición de confeccionar las figuras de mazapán. “El mazapán es una artesanía de expresión cultural de la zona rural de Calderón; en el Ecuador ha sido transmitida de generación en generación”, precisó; En el primer festival de mazapán participaron alrededor de 100 artesanos, quienes mantienen viva esta tradición. Estos productos son piezas decorativas elaboradas a mano, no son tóxicas ni contaminan el ambiente.

Patricia Simbaña, artesana, relató que ella se dedica a este arte por más de 25 años y con el paso del tiempo ha desarrollado un número infinito de modelos con ocasión de la Navidad, matrimonios, Día de la Madre, pascua y otras fiestas universales. “Nosotros estamos para complacer al cliente; si nos pide que hagamos un modelo nuevo nosotros lo hacemos sin ningún problema”.

Dentro del Centro Artesanal de Calderón, los turistas tienen la oportunidad de observar todo el proceso de elaboración de las figuras, incluso algunos de ellos son invitados a elaborar su propia figura.

Catalina Toledo, visitante proveniente de Ambato, comentó que era la primera vez que visita Calderón y aseguró que le pareció excelente la iniciativa de mostrar al mundo este arte. “Nunca había oído de este sector ni del mazapán, me enteré por una amiga y junto con mi familia decidimos venir a disfrutar de un feriado diferente”, sostuvo.

Catalina aprovechó la feria para comprar todos los adornos para Navidad y numerosos regalos para sus familiares y amigos.

Lo hizo porque, dijo, tienen un precio económico y son cosas que no se las pueden conseguir en otra parte del país, además de que pueden guardarlas por buen tiempo.

Los artesanos aseguraron que son cuatro las temporadas del año en que las ventas de artesanías de mazapán se incrementan. En Navidad, cuando los turistas buscan adornos para sus árboles, nacimientos y regalos; en el Día de la Madre, cuando los hijos buscan el mejor obsequio para su progenitora; en la época de primeras comuniones, cuando los

padres de familia compran los recuerdos para entregar a los invitados; y, finalmente, en la época de fin de año lectivo cuando se adquiere estos adornos para conmemorar la finalización del colegio o la graduación universitaria.

Una vez fuera del centro artesanal los turistas pudieron visitar los diferentes talleres y tiendas que se encuentran ubicados en la calle principal. En ellos cada uno de los artesanos se esmeró explicando a los visitantes la forma en que adquirieron esta tradición, mientras mostraban sus creaciones originales y otras novedades.

El costo de las figuras oscila entre 35 centavos y 50 dólares; siendo las más baratas las colgantes y los prendedores y las más costosas, los marcos de espejos, baúles y figuras de casi un metro de alto.

Rosita Terán aprendió este arte desde que tenía 5 años; 60 años después sigue trabajando en ello y ha montado un taller para enseñar a las nuevas generaciones sobre la elaboración del mazapán. A este taller asisten 20 jóvenes que desean que esta tradición no se pierda.

Para Rosita Terán, lo importante es la imaginación y comentó con gracia que en una ocasión le pidieron hacer 500 muñequitos de Fidel Castro, que iban a ser entregados en un encuentro en Cuba. “Fue complicado plasmar todos los rasgos de él, pero después de varios intentos nos salió muy parecido y el cliente se fue contento”.

Por otro lado, el festival es amenizado con la presencia de grupos folklóricos de la zona, que danzaron canciones típicas y mostraron al turista el sincretismo cultural entre la cultura indígena y la mestiza, también hubo una orquesta de música andina y cantantes de música popular. Ellos alegraron toda la mañana y tarde del 2 de noviembre.

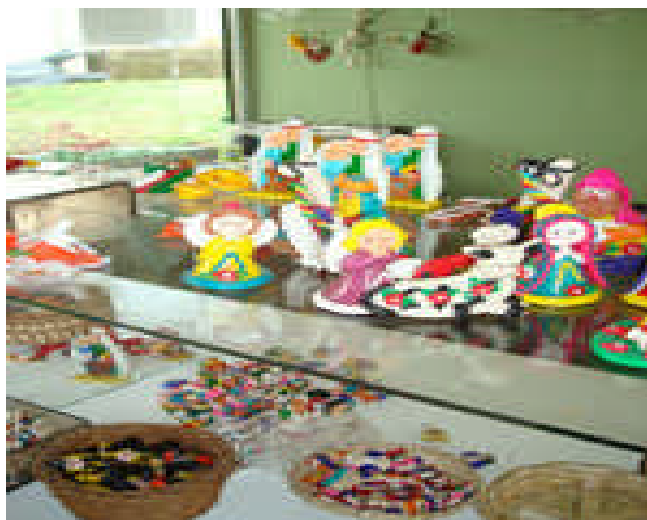
Alrededor de 300 turistas pudieron deleitarse con lo más variado de la tradición culinaria del sector.

Fritada, choclos, chochos, papas con cuero y colada morada con guaguas de pan eran ofrecidos en todos los restaurantes; sin embargo las artesanías de mazapán se convirtieron en el atractivo principal.

“Hay comida para todos los presupuestos”, dijo Manuel Guamán, quien aprovechó esta temporada para ofrecer al público su tradicional colada hecha con harina negra, especias y frutas.

Casi llegando a la plaza de la iglesia, los visitantes pudieron adquirir el tradicional pan de tiesto, original del pueblo indígena. Un pan hecho con harina, agua y manteca; cocido en horno de leña y dorado en tiesto. En grandes canastas se observaban caballitos, llamas, muñecas y perros. Así como roscas y rollos largos de pan.

Los precios de este pan eran de cuatro por un dólar, 30 centavos el caballo pequeño, y 50 el grande. Esta feria se convertirá en tradición y se la volverá a repetir todos los años con el objetivo de que Calderón se vuelva un sitio turístico, así lo aseguraron Tituaña y todos los artesanos del sector.



Toda esta feria se lleva a cabo año a año para promocionar las artesanías de mazapán, típicas de la parroquia de Calderón, cosa que si cumple su objetivo y llega a convertirse en el atractivo principal de la feria, tanto para turistas nacionales como para turistas internacionales, difundiendo de esta forma la cultura ecuatoriana y trascendiendo fronteras.

## **1.11.2 PRODUCCIÓN NACIONAL DE ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.**

### **1.11.2.1 GENERALIDADES.**

En Ecuador específicamente en la ciudad de Quito se encuentra un sector específico dedicado a la producción de las artesanías de Mazapán, el cual es muy famoso por esta actividad que realizan y que día a día se lo conoce incluso a nivel internacional por esto, claro que en otros lugares también se las elaboran, pero tradicionalmente este tipo de artesanías datan de este lugar.

Con esto nos referimos a Calderón, esta parroquia rural se encuentra ubicada a 15 Km al norte de la ciudad de Quito, con un clima templado seco y tierras arenosas. Cuenta con una población de 200 mil habitantes. Históricamente fue un asentamiento de la cultura indígena de los Caras. Su nombre antiguo fue Carapungo que significa “Puerta de los Caras”.

La parroquia de Calderón, es un centro artesanal de figuras de mazapán conocidas por su colorido y textura. En Calderón para dar a conocer la importancia que tiene la elaboración de figuras de harina se creó la unión artesanal de productores de mazapán. Fue constituida el 14 de mayo de 1990, con 22 socias y cuatro socios que se dedicaron a la elaboración de las figuras.

Para la exposición de los productos se estableció el Centro Artesanal de exhibición y ventas. Junto al centro existe un sinnúmero de locales que se dedican a la actividad comercial de las artesanías. Tanto en el centro como en los locales se expenden manualidades como árboles, animales, pesebres y demás figuras que se realizan en base a la técnica de mazapán. Son varios los locales que comercializan artesanías dentro de la parroquia, pero es la “Unión Artesanal de Productores Progresistas de Mazapán Calderón”, la entidad que produce y comercializa desde hace 20 años de forma organizada evitando las intermediaciones; por tanto su producción a parte de ser sumamente variada es más económica. Lastimosamente sus espacios de trabajo no están a simple vista, es preciso entrar por un angosto callejón para encontrarlos, pero ya adentro se dispone de 26 locales comerciales, un taller de demostración, el área administrativa, espacios verdes y cafetería.

El mazapán cobra forma, color y vida en las hábiles manos de los habitantes de Calderón. La creatividad y compromiso por preservar sus tradiciones son los motivos por los que muchos de ellos aún trabajan de tiempo completo en sus artesanías. La tradición del mazapán en Calderón se remonta a cuando los padrinos regalaban a sus ahijados una figura de pan en el día de los difuntos (2 de noviembre), un soldado montado en un caballo en el caso de los niños y una muñeca con aspecto de recién nacido en el caso de las niñas. Hace aproximadamente 100 años la pieza comestible se transformó en un objeto decorativo, pues resultaban tan agradables las figuras que daba pena comérselas. Su realización se ha constituido en una herencia familiar que a pesar de ya no representar un negocio rentable aún se transmite de generación en generación.

#### **1.11.2.2 PROCESO PRODUCTIVO.**

El proceso es bastante laborioso desde la elaboración de la masa, se necesita: harina de trigo, maicena, goma blanca y anti moho; después se cocina la masa, se moldea la figura, entra al horno y finalmente se le pasa laca. Es preciso aclarar que el mazapán presenta tres peculiaridades: se trabaja con harina de trigo, sus figuras tienen forma plana y poseen brillo; existe otra técnica parecida pero trabajada con maicena y goma en un satén de teflón, pero con ella se trabaja todo tipo de formas y no posee brillo, el producto es mate. Actualmente se preservan las figuras originales con las que empezó la costumbre: la muñeca y el soldado con su caballo; pero se modela también representaciones de indígenas, nacimientos, animales, coronas navideñas y todo tipo de figuras según el requerimiento del cliente, siendo el costo de 6 piezas terminadas es de 2 dólares.



### **1.11.2.3 CANTIDADES PRODUCIDAS.**

Las artesanías de mazapán, originarias de la parroquia de Calderón, al ser elaboradas manualmente y con insumos que son de consumo diario y de fácil acceso en el mercado ecuatoriano, de igual forma como analizamos anteriormente su proceso productivo es sencillo, las artesanías dependiendo del requerimiento del cliente se encuentra al por menor en cualquier establecimiento de Calderón, o a su vez para empresa como en este caso la nuestra, realizan la elaboración bajo pedido.

El tiempo aproximado de producción de las artesanías es de 3 horas entre la elaboración, la cocción en el horno y el pintado, dependiendo el tamaño del horno se pueden llegar a elaborar:

- 300 artesanías en 3 horas
- 1.000 artesanías diarias
- 5.000 artesanías semanales
- 20.000 artesanías mensuales





Cabe destacar que estas cantidades podrían variar dependiendo el tipo de las artesanías, ya que para determinar estos valores hemos tomado en cuenta las artesanías más pequeñas, sin embargo existen más grandes que requieren de mayor tiempo de realización por ende el porcentaje de producción tanto diario, semanal y mensual variarán.

### **1.11.2.4 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y PRECIOS.**

En Calderón, que es la parroquia donde se van a adquirir las artesanías para su exportación elaboran diferentes tipos de artesanías entre estos: representaciones de indígenas, nacimientos, animales, coronas navideñas y todo tipo de figuras según el requerimiento del cliente.

A continuación presentaremos en específico, el portafolio de productos que va a ofrecer la empresa MAZARTE.

**TABLA NO. 3: PORTAFOLIO DE PRODUCTOS MAZARTE**

PRODUCTO	PRECIOS
<p style="text-align: center;"><b>INDÍGENAS</b></p>   	<p><b>UNIDAD:</b> \$1.00 dólares</p> <p><b>CIENTO:</b> \$100 dólares</p> <p><b>MIL:</b> \$1.000 dólares</p>
<p style="text-align: center;"><b>MOTIVOS NAVIDEÑOS</b></p> 	<p><b>UNIDAD:</b> \$1.00 dólares</p> <p><b>CIENTO:</b> \$100 dólares</p> <p><b>MIL:</b> \$1.000 dólares</p>



### PESEBRES



**UNIDAD:** \$1.00 dólares

**CIENTO:** \$100 dólares

**MIL:** \$1.000 dólares

### ANIMALES



**UNIDAD:** \$1.00 dólares

**CIENTO:** \$100 dólares

**MIL:** \$1.000 dólares



### 1.11.3 ELECCIÓN DE LA EMPRESA PROVEEDORA DE LAS ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.

Luego de visitar varios lugares de venta de las artesanías de mazapán, comparar precios y condiciones de ventas y pagos, se ha decidido trabajar con:

“**EL DANZANTE**”, la cual es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de artesanías de mazapán y otros materiales, ubicada en el sector comercial de Calderón, ofreciendo un sinnúmero de tipos de artesanías.

Tomando en cuenta que es el mayor productor de la zona, y por su personalidad seria y formal el propietario de “El Danzante” es el Presidente de la Asociación de Artesanos de mazapán de Calderón, y en caso de mayor demanda de productos lo abastecerán los demás miembros de la Asociación, por lo que luego de las conversaciones pertinente se ha decidido elegir como proveedor de las artesanías a este local productor y comercializador de las artesanías, para su consecuente exportación a Madrid.



### 1.11.3.1 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.

**TABLA NO. 4 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE EL DANZANTE**

<p><b>ARTESANÍAS DE MAZAPÁN</b></p>  <p>01/01/2005 00:01:35</p>	<p><b>ARTESANÍAS DE CERÁMICA</b></p> 
<p><b>ARTESANÍAS DE MADERA</b></p> 	<p><b>ARTESANÍAS DE VIDRIO</b></p> 

### 1.11.4 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ARTESANÍAS.

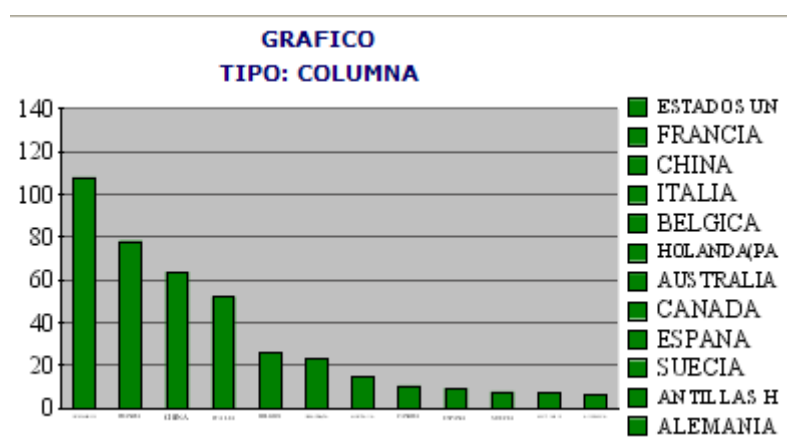
Luego de determinada la partida arancelaria que aplicaremos a las artesanía de mazapán vamos a analizar los principales compradores a nivel mundial de las artesanías que se destacan en el siguiente cuadro, datos que corresponden al último año transcurrido, es decir al 2010.

**TABLA NO. 5 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ARTESANÍAS**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
9602009000	LAS DEMÁS	<a href="#">ESTADOS UNIDOS</a>	2.62	108.00	24.14
		<a href="#">FRANCIA</a>	2.69	78.16	17.47
		<a href="#">CHINA</a>	42.67	63.65	14.23
		<a href="#">ITALIA</a>	11.54	52.11	11.65
		<a href="#">BELGICA</a>	0.46	25.89	5.79
		<a href="#">HOLANDA(PAISES BAJOS)</a>	1.88	23.47	5.25
		<a href="#">AUSTRALIA</a>	0.08	14.91	3.34
		<a href="#">CANADA</a>	0.25	10.41	2.33
		<a href="#">ESPANA</a>	1.28	9.31	2.08
		<a href="#">SUECIA</a>	0.11	7.59	1.70
		<a href="#">ANTILLAS HOLANDESAS</a>	1.39	7.20	1.61
		<a href="#">ALEMANIA</a>	0.25	6.45	1.45
		<a href="#">COSTA RICA</a>	2.56	5.99	1.34
		<a href="#">JAPON</a>	0.08	5.94	1.33
		<a href="#">MEXICO</a>	0.42	4.50	1.01
		<a href="#">ARGENTINA</a>	1.68	3.71	0.83
		<a href="#">SINGAPUR</a>	0.07	3.68	0.83
		<a href="#">ARABIA SAUDITA</a>	0.12	2.92	0.66
		<a href="#">BRASIL</a>	0.96	2.91	0.65
		<a href="#">CHILE</a>	3.31	2.02	0.45
		<a href="#">CAIMAN, ISLAS</a>	0.58	1.66	0.37
		<a href="#">URUGUAY</a>	0.31	1.50	0.34
		<a href="#">EL SALVADOR</a>	0.20	1.03	0.24
		<a href="#">BARBADOS</a>	0.18	0.70	0.16
		<a href="#">SANTA LUCIA</a>	0.29	0.64	0.15
		<a href="#">CUBA</a>	0.19	0.56	0.13
		<a href="#">PUERTO RICO</a>	0.13	0.55	0.13
		<a href="#">ARUBA</a>	0.07	0.35	0.08
		<a href="#">POLONIA</a>	0.04	0.31	0.07
		<a href="#">REPUBLICA DOMINICANA</a>	0.26	0.24	0.06
		<a href="#">GUYANA</a>	0.05	0.23	0.06
		<a href="#">VENEZUELA</a>	0.03	0.21	0.05
		<a href="#">BOLIVIA</a>	0.13	0.19	0.05
		<a href="#">BAHAMAS, ISLAS</a>	0.04	0.15	0.04
		<a href="#">SUIZA</a>	0.02	0.15	0.04
		<a href="#">PANAMA</a>	0.02	0.11	0.03

		<a href="#">PERU</a>	0.02	0.08	0.02
		<a href="#">REINO UNIDO</a>	0.02	0.07	0.02
		<a href="#">PORTUGAL</a>	0.01	0.06	0.02
		<a href="#">HONDURAS</a>	0.01	0.02	0.01
		<a href="#">COLOMBIA</a>	0.01	0.01	0.01
		<a href="#">JAMAICA</a>	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL GENERAL:</b>			<b>76.88</b>	<b>447.45</b>	<b>100.00</b>

## GRÁFICO NO. 1: EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ARTESANÍAS



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR 2010

### 1.11.4.1 ANÁLISIS.

Luego de realizar las investigaciones en la página Web del Banco Central del Ecuador, obtuvimos las estadísticas de las exportaciones realizadas en el último año correspondientes a la partida arancelaria en la cual está encasillado nuestro producto, notamos que en último año transcurrido el principal comprador de los productos de esta partida fue Estados Unidos, lo que no nos sorprende al ser este el principal socio comercial del Ecuador, en el cuadro vemos que existe gran cantidad de países europeos, entre ellos España, que es específicamente el país a donde vamos a exportar las artesanías, estas estadísticas nos sirven de forma general para saber las cantidad que se están exportando, mas no son específicas de las artesanías de mazapán, que es el producto que exportaremos a España.


## 1.12 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

### 1.12.1 INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA DE ESPAÑA.

La economía de España, al igual que su población, es la quinta más grande de la Unión Europea (UE) y en términos absolutos la novena del mundo. En términos relativos o de paridad de poder adquisitivo, se encuentra también entre las mayores.

En el siguiente cuadro se muestran las 50 economías más grandes del mundo de acuerdo a su PIB, de las cuales hemos resaltado 13, ubicándose España en el puesto número 12, lo9 que nos lleva a tomar al mercado español como meta de las artesanías de mazapán que vamos a exportar.

**TABLA NO. 6: ECONOMÍAS MÁS GRANDES DEL MUNDO**

<b>PIB PPA según el Banco Mundial (50 economías más grandes)</b>		
<b>#</b>	<b>País</b>	<b>PIB (PPA). 2009 millones de <u>IWD</u></b>
	 <u>Mundo</u>	72.302.635
	 <u>Unión Europea</u>	N/D
1	 <u>Estados Unidos</u>	14.256.300
	 <u>Eurozona</u>	N/D
2	 <u>China</u>	8.887.863
	<u>América Latina y <u>El Caribe</u></u>	6.062.492

3	 <u>Japón</u>	4.138.481
4	 <u>India</u>	3.752.032
5	 <u>Alemania</u>	2.984.440
6	 <u>Rusia</u>	2.687.298
7	 <u>Reino Unido</u>	2.256.830
8	 <u>Francia</u>	2.172.097
9	 <u>Brasil</u>	2.020.079
10	 <u>Italia</u>	1.921.576
11	 <u>México</u>	1.540.207
12	 <u>España</u>	1.495.683
13	 <u>Corea del Sur</u>	1.324.383

Desde la crisis de principios de los 90, la economía española ha recorrido un largo período de crecimiento, constituyéndose una larga y sostenida etapa expansiva, sin embargo a partir del año 2008 al igual que la zona Euro y los Estados Unidos, la economía sufre una disminución de sus índices macroeconómicos, dando paso a un período de recesión, que según muchos podría durar dos años. Esta etapa fue originada principalmente por la contención del crédito bancario, subidas del tipo de interés y el alza en los precios del petróleo.

## 1.12.2 IMPORTACIONES ESPAÑOLAS: VOLUMEN EVOLUCIÓN, PRINCIPALES SECTORES, CUOTA DEL MERCADO ESPAÑOL.

Las importaciones que se realizan desde Ecuador a España, han aumentado significativamente en los últimos años, pero en el 2009, año del cual existen estadísticas esta tendencia ha cambiado, ya que las importaciones han bajado en un 43.30 %. España es el décimo cliente del Ecuador, con una cuota de mercado en 2009 del 2.30 % sobre el total de las exportaciones realizadas por país; Los principales productos que se importan son preparaciones de pescado, conservas de atún, seguido de camarón y frutas tropicales.

**TABLA NO. 7: PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA IMPORTACIÓN ESPAÑOLA**

Cuadro 11: PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA IMPORTACIÓN ESPAÑOLA	2005		2006		2007		2008		2009	
			%		%		%		%	
(Datos en miles USD)										
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos	105.399	157.317	49,3	158.667	0,9	236.540	49,1	141.746	-40,08%	
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	80.719	96.984	20,2	108.257	11,6	176.365	62,9	75.328	-57,29%	
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones.	45.921	56.865	23,8	63.525	11,7	72.640	14,3	48.194	-33,65%	
Plantas vivas y productos de la floricultura	16.481	18.589	12,8	22.852	22,9	24.752	8,3	15.729	-36,45%	
Combustibles, aceite mineral	-	-	-	-	-	-	-	28.858	-	
Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.	2.138	145	-93,2	15.712	10735,8	8.028	-48,9	1.707	-78,74%	
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	4.253	6.421	51	11.914	85,5	14.557	22,2	4.403	-69,75%	
Cacao y sus preparaciones	4.086	4.651	13,8	9.090	95,4	7.375	-18,9	3.099	-57,98%	
Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas.	5.613	5.913	5,34	6.583	11,3	6.562	-0,3	1.401	-78,65%	
Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	1.128	2.178	93,1	2.705	24,2	2.376	-12,2	834	-64,90%	
Café, te, hierba mate y especias	1.009	749	-25,8	1.971	163,2	1.263	-35,9	828	-34,44%	
<b>TOTAL</b>	<b>278.090</b>	<b>361.931</b>	<b>30,1</b>	<b>417.203</b>	<b>15,3</b>	<b>580.878</b>	<b>39,2</b>	<b>329.358</b>	<b>-43,30%</b>	

### 1.12.3 BALANZA COMERCIAL BILATERAL.

La evolución de la balanza comercial bilateral entre Ecuador y España, refleja un déficit para España muy notable. Esto se manifiesta en una tasa de cobertura que va siendo cada vez menor, y sin perspectivas de demora a mediano plazo, debido principalmente al poder del euro respecto al dólar, que hace mermar la competitividad de los productos españoles.

En el 2009 la cifra de comercio entre los dos países se ha visto reducida, en parte por los efectos de la crisis financiera, así como por la reducción del consumo en España.

**TABLA NO. 8: BALANZA COMERCIAL ECUADOR-ESPAÑA**

<b>Cuadro 12: BALANZA COMERCIAL BILATERAL</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
(Datos en miles USD)					
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS	206.837,10	220.416,00	228.846,90	274.930,70	183.978,96
IMPORTACIONES ESPAÑOLAS	278.090,89	361.961,20	417.203,40	580.878,80	329.358,20
SALDO	-71.253,78	-141.545,13	-188.356,40	-305.948,00	-145.379,24
TASA DE COBERTURA (%)	74,38	60,89	54,85	47,33	55,86

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Última Actualización: Abril 2010

### 1.12.4 MERCADO ESPAÑOL DE ARTESANÍAS.

La artesanía en España es muy diversa y variada, y cada comunidad autónoma dispone de diferentes productos identificativos, aunque generalmente destaca la elaboración de trabajos en cerámica (como los realizados en Castilla y León, la provincia de Granada, en Talavera de la Reina, en Asturias o en Canarias), en vidrio (cuyo centro se halla en Segovia, con la Real Fábrica de Cristales de La Granja), en madera (con focos en Galicia, Asturias, Cataluña, Castilla y León, Islas Baleares y Andalucía), en cuero (Huelva, Sevilla, Albacete y Madrid), en cestería y esparto (Andalucía, Extremadura, Castilla y León, Aragón o Valencia) y en varios metales (las espadas y damasquinado de Toledo y Éibar o la forja segoviana). Además, tiene una extensa representación en el sector textil, en el que se pueden encontrar tejidos (los conocidos de la Alpujarra Granadina, las jarapas zamoranas y otras similares en León, Ezcaray y Galicia),



bordados (como los de las provincias de Salamanca y Segovia o los de La Orotava tinerfeña) y encajes (comunes en Andalucía y en Almagro), siendo el más común el de bolillos, muy extendido.

En España, los artesanos pueden certificar la autenticidad de su producción mediante la obtención del carnet de correspondiente a su oficio. Los carnets de artesanos son otorgados por cada comunidad autónoma. En las Islas Canarias, concretamente en Tenerife existe el centro de documentación y el Museo de Artesanía Iberoamericana más grande de Europa que pretende enseñar a los visitantes y usuarios el nexo cultural que existe históricamente entre los pueblos a un lado y a otro del océano Atlántico a través de sus trabajos artesanales. Además, existen otros centros conocidos como el de Cabañas de Polendos (Segovia).

Cada pueblo, cada región concentra su saber y su sentir en su trabajo diario. Una manifestación de esta sabiduría popular la encontramos en sus productos artesanales. La arcilla, los metales, las fibras vegetales, la piel, la madera son elementos naturales utilizados para la elaboración manual de los diferentes objetos tradicionales. La técnica empleada para el desarrollo del trabajo manual es heredada generación tras generación transmitiéndose de padres a hijos.

Jarras, tapices, alfombras, cestas, instrumentos musicales, baúles, platos, pañuelos, sillas, muebles son algunos de los productos artesanales más extendidos a lo largo de la geografía española.

#### **1.12.4.1 PRODUCTOS ARTESANALES MAS EXTENDIDOS A LO LARGO DE LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA.**

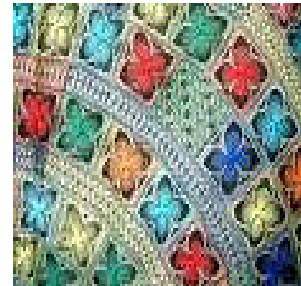
- **Cerámica:** La cerámica española encuentra sus raíces más remotas en la cerámica musulmana (cerámica de Granada) así como en las civilizaciones mediterráneas e ibéricas (cerámica de Traiguera, Priego (Cuenca), que habitaron la Península. Inspiradas en las viejas formas y decoraciones podemos encontrar las tradicionales cerámicas de Talavera, Puente del Arzobispo, Manises, Triana, Teruel, Muel, entre otros. La cerámica negra (ahumada) de Llamas de Mouro en Asturias encuentra sus orígenes en tiempos remotos y resulta de gran interés. Destacan por su originalidad las

piezas de cerámica de Calanda en Teruel que siguen siendo realizadas "a chorro", es decir sin la ayuda de torno ni de la rueda. En Calanda también podemos encontrar cántaros y barreños, también hechas "a chorro", al igual que las vasijas de las Islas Canarias.

- **Vidrio:** Un gran mayoría del vidrio decorativo fabricado en España se realiza en la actualidad a través del moldeado (con molde), habiéndose perdido la famosa técnica del "vidrio soplado" de los centros de Barcelona y Mallorca, principalmente.
- **Metales:** Calderos, cántaros, chocolateras de cobre. Cazos, velones, braseros de bronce. Aún se fabrican los productos antes mencionados conservando su aspecto tradicional en algunos lugares como Granada, Guadalupe (Cáceres), Navafría (Segovia), Albacete entre otros. La forja se conserva viva en Albarracín (Teruel), Esplugá de Francolí (Tarragona) entre otros. La cuchillería y navajarería tiene como principal centro productor a la provincia de Albacete; La producción en hojalata de aceiteras, alcuza, candiles, moldes para pasteles, lecheras, medidas de aceite y otros artículos, está muy extendida por toda España.
- **Madera:** Aún se conservan algunos de los usos tradicionales dados a la madera y por tanto sus técnicas artesanales. Uno de ellos es la "tonelería" que aún se mantiene con fuerza en Galicia. Retranca decorada con incisiones del Pirineo catalán y aragonés son algunos de los trabajos en madera que aún persisten su geografía; También hemos de hacer mención al mueble artesanal catalán, mallorquín y andaluz de excelente calidad.
- **Tejidos, bordados y encajes:** A lo largo de la geografía española son famosos los tejidos de la Alpujarra granadina por sus colores rojo, negro, azul y canela, así como los tejidos de cama de la sierra de Grazalema en Cádiz, las colchas de Galicia. En cuanto a los "bordados" destacan los bordados de Lagartera, los bordados de las provincias de Salamanca y Segovia aplicados a manteles, cubrecamas y delantales. El encaje encuentra

eco en Almagro (Ciudad Real) con el encaje de bolillos, siendo el más famoso y extendido.

- **Cestería:** Para la elaboración de los trabajos de cestería se utilizan distintos materiales tales como la paja, el esparto, el palmito, el mimbre, los caños y juncos y la anea. La paja es aún utilizada en Montehermoso (Cáceres) para la construcción de cestos, canastillos, sombreros, tapas para tinajas, entre otros. El esparto se trabaja en Andalucía, Murcia, Extremadura, Castilla, Aragón, Valencia. para la fabricación de capachos, sillas, cestos y esteras. Los entramados de mimbre se utilizan para cestos y canastos usados para recoger y transportar la uva, guardar el pan, la fruta, el queso, entre otros.
- **Cuero y Piel:** La guarnicionería y la talabartería así como el trabajo de los cordobanes (de origen morisco) tienen una larga y rica tradición en España. Los talleres artesanales de piezas para la caballería (sillas de montar, cabezales, entre otros) aún se conservan en Huelva, Sevilla, Albacete, Madrid, Talavera de la Reina, entre otros. Otros trabajos en piel y cuero como monederos, billeteros, cinturones, petacas, pitilleras, los encontramos en talleres dispersos por toda la geografía española.



Luego de llevar a cabo esta investigación, nos damos cuenta que en España la producción de artesanías de mazapán es nula, de igual manera no existen estadísticas de importaciones de este tipo de artesanías, vemos que ellos están dedicados más a la elaboración y producción de artesanías y adornos a base otro tipo de materiales como cerámica, vidrio y madera, sin embargo lo común que se encontró es los gustos por los temas de las artesanías, en este caso los temas religiosos son muy demandados, y en épocas navideñas de igual manera los adornos con motivos navideños cuentan con una

gran demanda dentro del mercado artesanal español, por lo que sería la época más adecuada para exportar mayores cantidades de artesanías de mazapán.

### 1.12.5 DIRECTORIO DE IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES DE ARTESANÍAS EN MADRID-ESPAÑA.

**TABLA NO. 9: IMPORTADORES Y COMERCIALIZADORES ESPAÑOLES DE ARTESANÍAS**

Empresa:	<b>Kanda Importacion S.L.</b>
Descripción:	Kanda Importación, mayorista de regalos, artesanía y papelería
País:	España
Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Calle Espada, 6
Código postal:	28012
Teléfono:	(+34) 91 369 48 88
Visitantes:	633 desde el 18-01-2010
Empresa:	<b>Tienda Pancho, Importadora</b>
Descripción:	<p>Tienda Pancho es una empresa importadora y mayorista dedicada a la venta de artesanía, bisutería y complementos. Estamos especializados en productos de nácar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Collares</li> <li>* Pulseras</li> <li>* Pendientes</li> <li>* Elementos de decoración</li> </ul> <p>También disponemos de bisutería de varios materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Bisutería de coco</li> <li>* Collares de semilla</li> <li>* Metal</li> <li>* Bolas de madera</li> </ul> <p>Además de una gran cantidad de artículos de indios americanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Caretas</li> <li>* Arcos</li> <li>* Cerbatanas</li> <li>* Tipis</li> <li>* Atrapasueños</li> <li>* Penachos</li> <li>* Lámparas</li> <li>* Móviles</li> <li>* Collares navajos</li> </ul>
País:	España

Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Calle Amparo, 12 (Centro - Lavapiés)
Código postal:	28012
Teléfono:	(+34) 91 467 53 66
Página Web:	<a href="http://www.tiendapancho.com/">http://www.tiendapancho.com/</a>
Empresa:	<b>Wayku Importadora y Comercializadora</b>
Descripción:	Wayku, venta al mayor de artesanía.
País:	España
Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Calle Espada, 1
Código postal:	28012
Teléfono:	(+34) 91 420 28 17
Empresa:	<b>Xinox Importadora</b>
Descripción:	Xinox, venta al mayor de artesanía.
País:	España
Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Calle de la Esgrima, 27
Código postal:	28012
Teléfono:	(+34) 91 530 10 90
Empresa:	<b>Art - Gaydel S.L.</b>
Descripción:	Art - Gaydel es una empresa artesana y pionera en la fabricación e importación de artículos de mimbre y madera nacionales hechos a mano
País:	España
Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Carretera Jaen - Los Villares km. 12,5
Código postal:	23160
Teléfono:	(+34) 953 320 402
Fax:	(+34) 953 321 044
Empresa:	<b>Artesanías Ángel Barcena</b>
Descripción:	ARTESANIA ANGEL BARCENA, C.B., es un taller de artesanía en madera desde 1946, recientemente incursionando en la importación de artesanías de varios materiales.  Estamos situados en Carancos( Ctra. Nacional 634,Km.369), localidad del municipio de Nava en Asturias.

	Nuestra especialidad son las maquetas de hórreos que reproducen los estilos arquitectónicos más típicos de Asturias y Galicia. Otros modelos, también realizados en madera, están orientados a complementos del hogar con motivos regionales.  En la etapa actual incorporamos a nuestro catálogo figuras y complementos en materiales cerámicos, vidrio y resinas sintéticas, que reproducen aspectos culturales de la tradición asturiana, gallega y celta en general (escanciadores, brujas, duendes, vacas, trisqueles,...).
Pais:	España
Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Carancos, 30
Código postal:	33582
Teléfono:	(+34) 985 70 40 40
Fax:	(+34) 985 70 40 40
Móvil:	(+34) 686 94 88 09
Página Web:	<a href="http://www.artesaniabarcena.com/">http://www.artesaniabarcena.com/</a>

### 1.12.6 REALIZACIÓN DE ENCUESTAS.

Luego de obtener el listado de los posibles importadores de las artesanías de mazapán que nuestra empresa planea exportar hacia Madrid-España, vamos a realizar una pequeña encuesta a estos importadores para saber su grado de conocimiento de las artesanías de mazapán y su interés o no por adquirirlas, la frecuencia que desearían comprarlas, el precio que están dispuestos a pagar por unidad, el portafolio de productos que tienen, y las cantidades demandadas, para el posterior análisis de resultados.

(Ver Anexo No. 4: Encuestas)

#### 1.12.6.1 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

- **PREGUNTA 1:** ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

**TABLA NO. 10: IMPORTA Y COMERCIALIZA**

**Estadísticos**

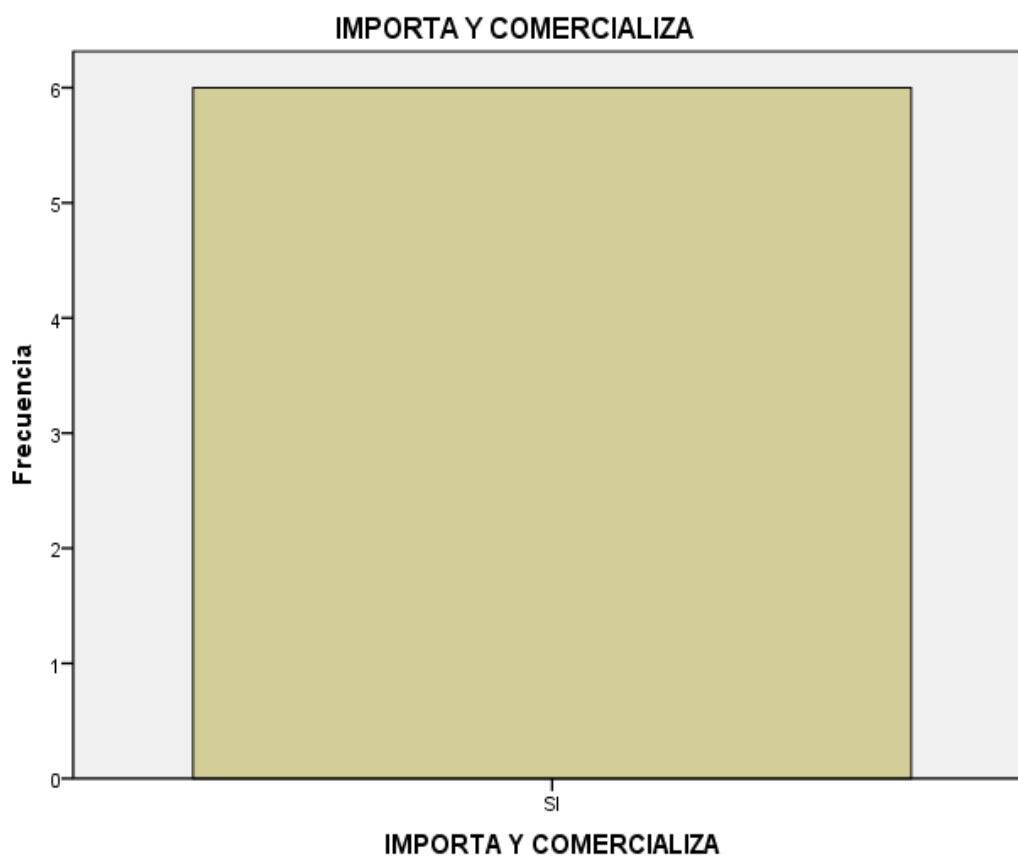
IMPORTA Y COMERCIALIZA

N	Válidos	6
	Perdidos	0

**IMPORTA Y COMERCIALIZA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	6	100,0	100,0	100,0

**GRÁFICO NO. 2: IMPORTA Y COMERCIALIZA**



## ANÁLISIS:

La primera pregunta está enfocada a conocer si el giro de negocio de las empresas objeto de estudio es la importación y comercialización de artesanías, lo que nos arrojó como resultado que 6 de las 6 empresas encuestadas sí se dedican a la importación y comercialización de artesanías, con un porcentaje para la opción si del 100%, no especificando el tipo de artesanías que importa, mas bien dándonos un panorama general del giro de negocio que realizan, para con este precedente poder seguir adelante con las demás preguntas de la encuesta, caso contrario si la respuesta de esta pregunta hubiese sido no, aquí terminaría la encuesta.

- **PREGUNTA 2:** ¿De qué origen son las artesanías que usted importa y comercializa?

**TABLA NO. 11: ORIGEN**

### Estadísticos

#### ORIGEN

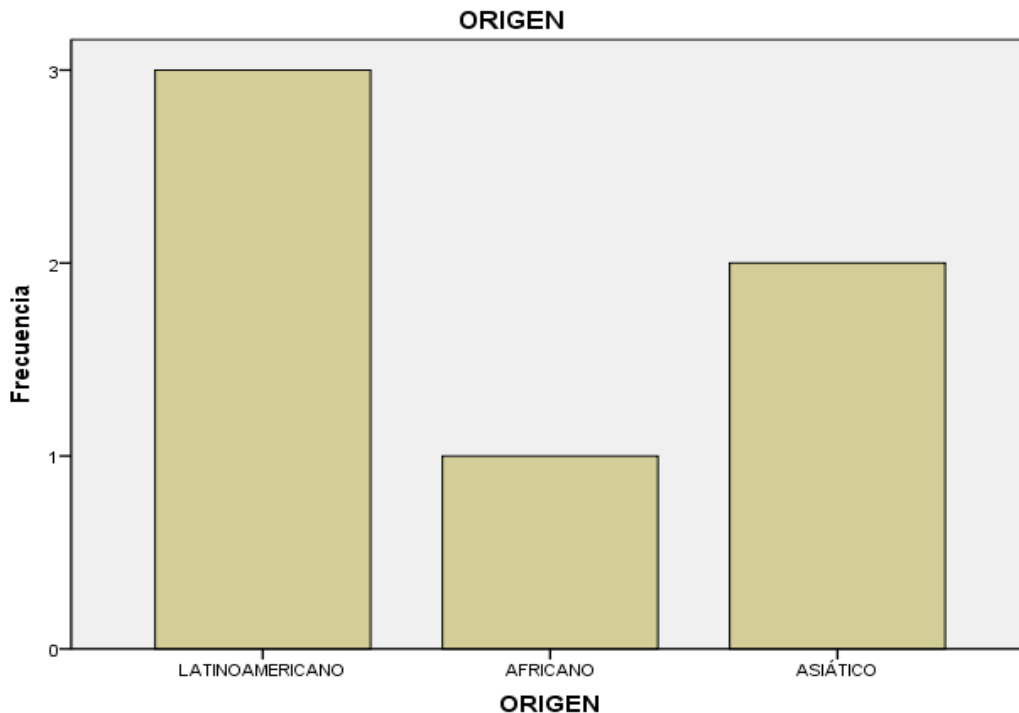
N	Válidos	6
	Perdidos	0

#### ORIGEN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	LATINOAMERICANO	3	50,0	50,0	50,0
	AFRICANO	1	16,7	16,7	66,7
	ASIÁTICO	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	



### GRÁFICO NO. 3: ORIGEN



#### ANÁLISIS:

La segunda pregunta está enfocada a conocer el origen de las artesanías que importa y comercializa la empresa, para analizar cuál de las regiones es la predominante en la exportación de artesanías a Madrid, obteniendo como resultado que de las 6 empresas encuestadas tres de ellas respondieron que el origen de las mercancías que importan es Latinoamericano, reflejándonos en porcentaje un 50% del total, siguiendo con el análisis encontramos que de las 6 empresas encuestadas 1 de ellas respondió que el origen principal de sus artesanías importadas era África, resultado que reflejado en porcentaje nos da un 16.75 del total, luego encontramos que de 6 empresas encuestadas dos de ellas respondieron que el origen de las artesanías que importaban era Asiático, resultado que reflejado en porcentaje nos da un 33.3%, y quedando en cero una de las opciones que era el origen norteamericano, y sumando los resultados anteriores tenemos un total de 100%. Esto nos muestra que las artesanías provenientes de países latinoamericanos tienen gran acogida y son de preferencia para las personas europeas.

- **PREGUNTA NO. 3:** ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

**TABLA NO. 12: CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO**

**Estadísticos**

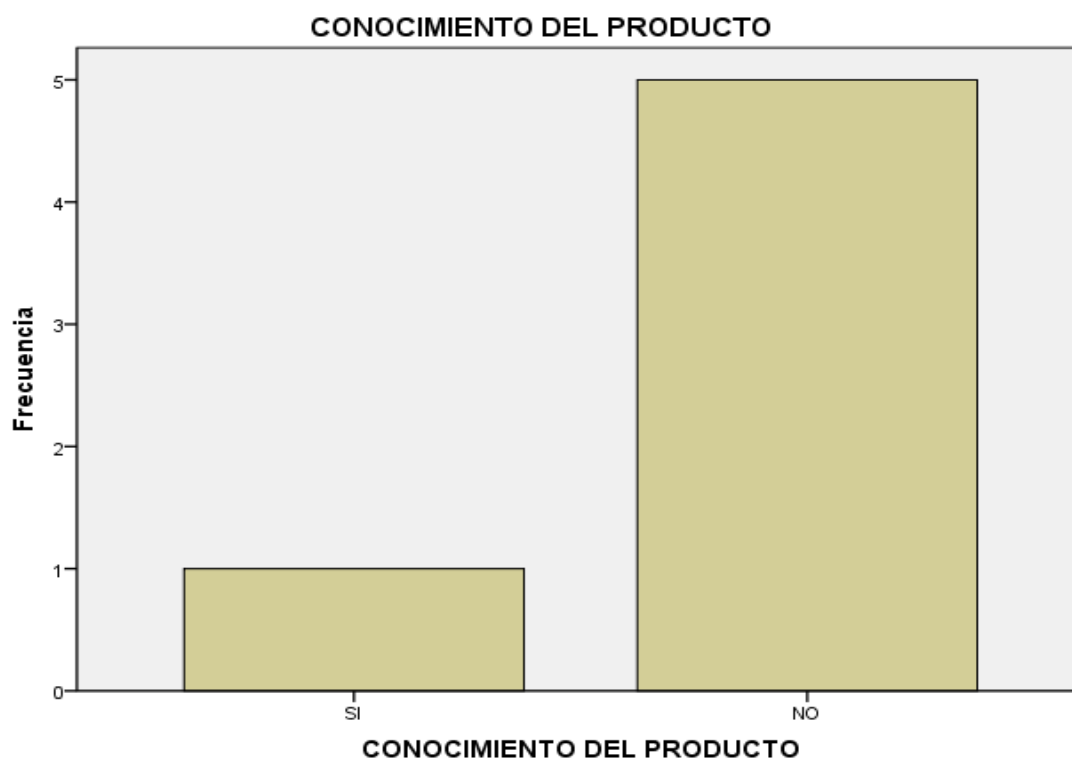
CONOCIMIENTO DEL  
PRODUCTO

N	Válidos	6
	Perdidos	0

**CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	1	16,7	16,7	16,7
	NO	5	83,3	83,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

**GRÁFICO NO. 4: CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO**



## ANÁLISIS:

En la tercera pregunta empieza ya el contenido del objeto de estudio para el cual fue formulada esta encuesta, iniciando con preguntar a los encuestados si conocen las artesanías de mazapán, lo que nos dio como resultado en primera instancia que de las 6 empresas encuestadas únicamente una de ellas tenía conocimiento de lo que era las artesanías de mazapán, esto reflejado en porcentaje un 16.7%, mientras que por otro lado tenemos que de las 6 empresas encuestadas, 5 de ellas respondieron que no conocían las artesanías de mazapán, esto dándonos como resultado en porcentaje 83.3%, lo que sumado al porcentaje anterior nos da el total de 100%. Lo que nos llevó a tener que enviar adjunto a esta encuesta gráficos demostrativos de las artesanías para que puedan continuar respondiendo esta encuesta a aquellas personas que no conocían este tipo de artesanías.

➤ **PREGUNTA NO. 4:** ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

**TABLA NO. 13: ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO**

### Estadísticos

#### ADQUIRIRÍA EL PRODUCTO

N	Válidos	6
	Perdidos	0

#### ADQUIRIRÍA EL PRODUCTO

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos SI	6	100,0	100,0	100,0

## GRÁFICO NO. 5: ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO



### ANÁLISIS:

En la cuarta pregunta se plantea la predisposición que tienen los importadores para adquirir la artesanías de mazapán, dándonos como resultado que de 6 empresas encuestadas las seis respondieron afirmativamente la pregunta, esto reflejado en porcentaje nos da un resultado del 100%, mostrándonos que tenemos una gran posibilidad de ingresar al mercado europeo con nuestro producto, ya que será aceptado de una manera muy favorable, ya que todo lo proveniente de los países andinos será siempre un atractivo para las personas europeas.

- **PREGUNTA NO. 5:** ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

**TABLA NO. 14: FRECUENCIA**

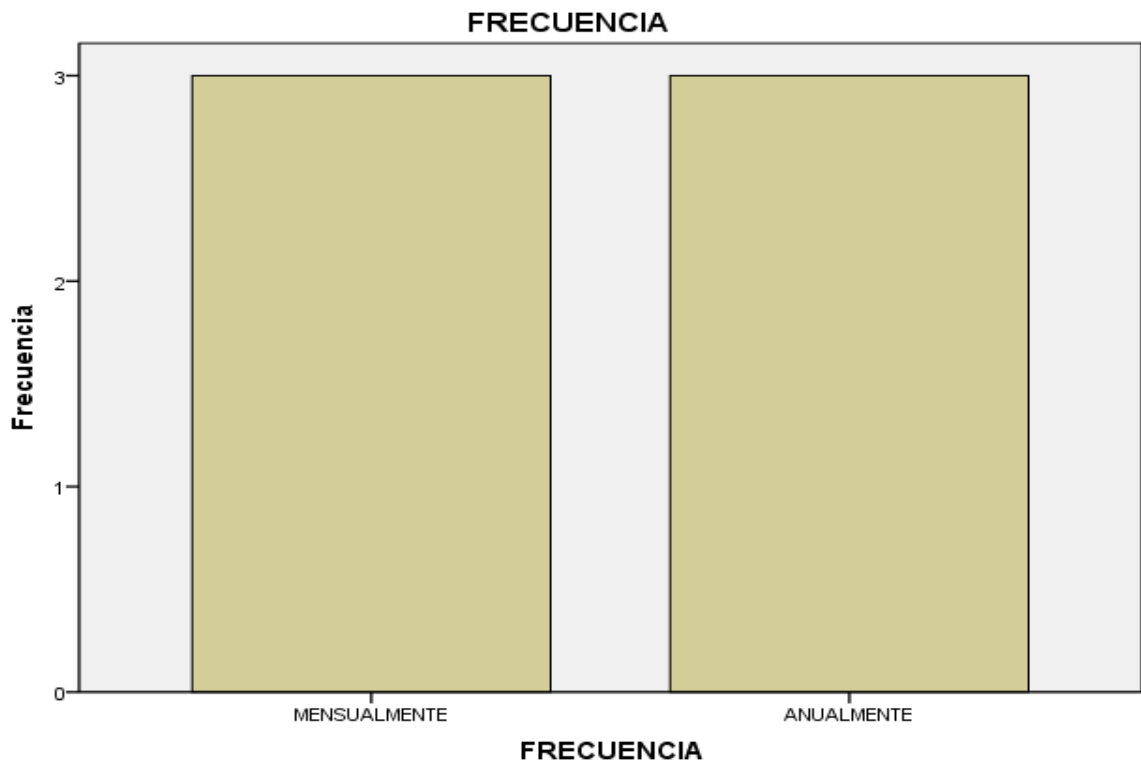
**Estadísticos**  
FRECUENCIA

N	Válidos	6
	Perdidos	0

**FRECUENCIA**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MENSUALMENTE	3	50,0	50,0	50,0
	ANUALMENTE	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

**GRÁFICO NO. 6: FRECUENCIA**



## ANÁLISIS:

Mediante la formulación de la quinta pregunta lo que esperamos conocer la frecuencia con la que los importadores estarían dispuestos a adquirir las artesanías de mazapán, y de las opciones planteadas obtuvimos los siguientes resultados: de las 6 empresas encuestadas tres de ellas respondieron que estarían dispuestos a adquirir las artesanías mensualmente, mientras que las tres restantes eligieron la opción que cita la adquisición de artesanías de manera anual, dándole a cada una de ella en porcentaje un resultado de 50% a cada una, dejando en cero los valores de la opción semanal que no tuvo ninguna respuesta favorable, lo que nos muestra la posible frecuencia con la que nosotros podríamos enviar las artesanías, eso sí tomando en cuenta el capital con el que contemos y la cantidad que lo proveedores en Ecuador nos puedan vender para nosotros alcanzar a cubrir la cantidad demanda en Madrid.

- **PREGUNTA NO. 6:** ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

**TABLA NO. 15: UNIDADES**

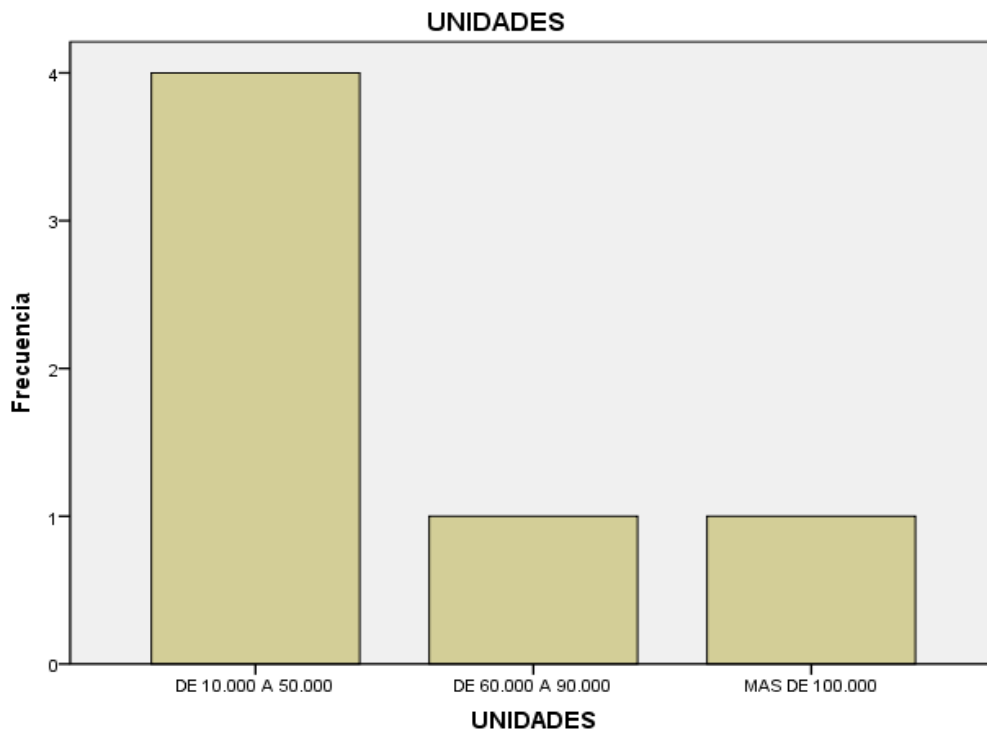
**Estadísticos**  
UNIDADES

N	Válidos	6
	Perdidos	0

### UNIDADES

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	DE 10.000 A 50.000	4	66,7	66,7	66,7
	DE 60.000 A 90.000	1	16,7	16,7	83,3
	MAS DE 100.000	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

## GRÁFICO NO. 7: UNIDADES



### ANÁLISIS:

En esta pregunta se planteó las posibles cantidades que los importadores estarían dispuestos a comprar de manera anual, lo que en resultados nos dio que de las seis empresas encuestadas 4 de ellas eligieron el valor más bajo que es de 10.000 a 50.000 unidades por año, que es el porcentaje mayoritario de 66.7 %, mientras que los demás resultados se dividen en: una empresa que eligió que estaría dispuesta a adquirir de 60.000 a 90.000 unidades anualmente, y la empresa restante eligió que estaría dispuesta a adquirir más de 100.000 unidades al año, de igual manera obteniendo un porcentaje igualitario de 16.7 % respectivamente, lo que sumado al porcentaje igualitario de la primera opción nos da el total del 100%. Mostrándonos así que la mayoría de encuestados estaría dispuestos a adquirir la cantidad mínima de las opciones presentadas en la encuesta, lo que nos da un panorama general para saber la cantidad que deberíamos tener para cubrir la demanda en Madrid.

- **PREGUNTA NO. 7:** ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

**TABLA NO. 16: PRECIO**

**Estadísticos**

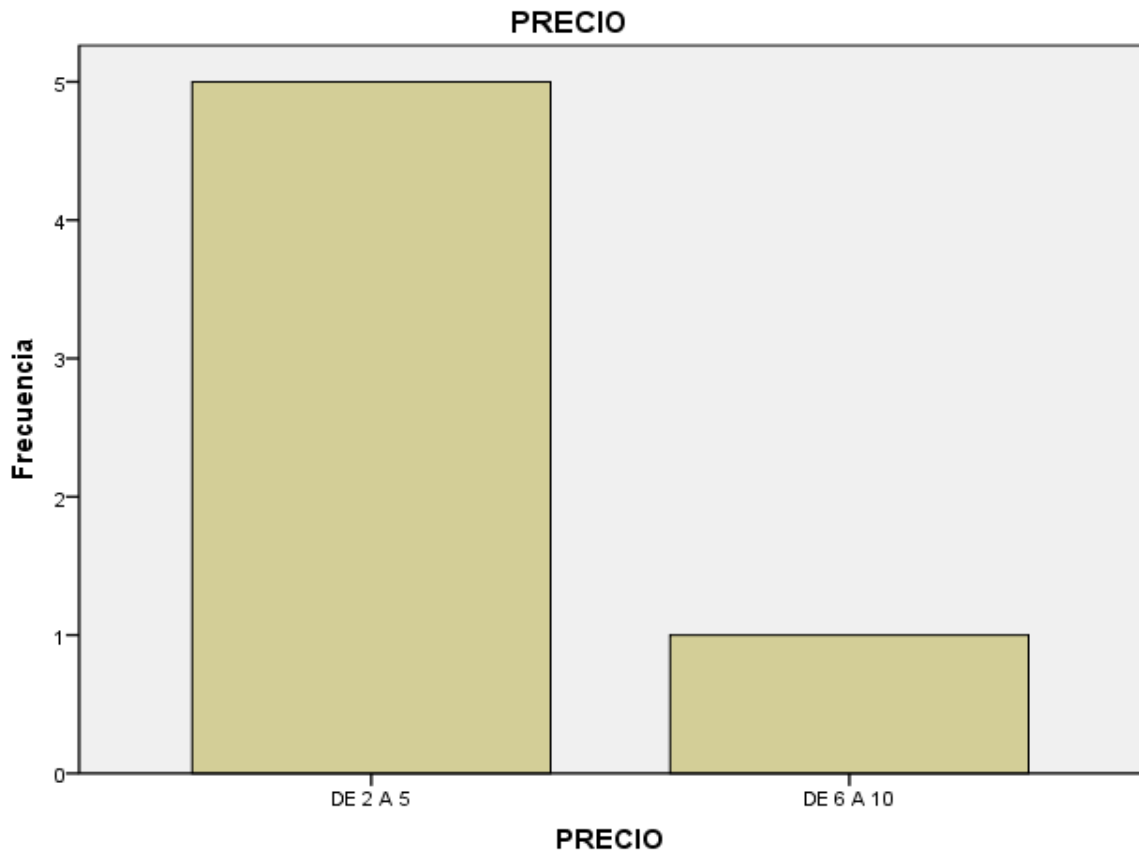
PRECIO

N	Válidos	6
	Perdidos	0

**PRECIO**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	DE 2 A 5	5	83,3	83,3	83,3
	DE 6 A 10	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

**GRÁFICO NO. 8: PRECIO**





## ANÁLISIS:

La pregunta número siete fue formulada para conocer cuánto estarían dispuestos a pagar los importadores por cada artesanía de mazapán, planteándoles tres opciones, de lo cual se tuvo los siguientes resultados: de las seis empresas encuestadas cinco respondieron que estarían dispuestas a pagar por cada artesanía un valor de entre dos y cinco dólares, reflejando en porcentaje un valor mayoritario de 83.3%, dejando a la segunda opción con un porcentaje de 16.7%, ya que una sola empresa eligió a opción que dice que estaría dispuesto a pagar de entre 6 y 10 dólares por cada unidad, dejando en cero los resultados para la última opción que se les presentó que plantea un valor mayor a los 10 dólares. Con todos estos resultados nosotros ya tenemos bases para poder plantear un precio equilibrado que cubra las necesidades de los importadores que van a comprar nuestras artesanías de mazapán, que nos genere una utilidad rentable, y esté acorde con la predisposición del bolsillo del importador, en este caso nuestro cliente directo.

- **PREGUNTA NO. 8:** ¿De qué material son las artesanías que usted importa?

**TABLA NO. 17: MATERIAL**

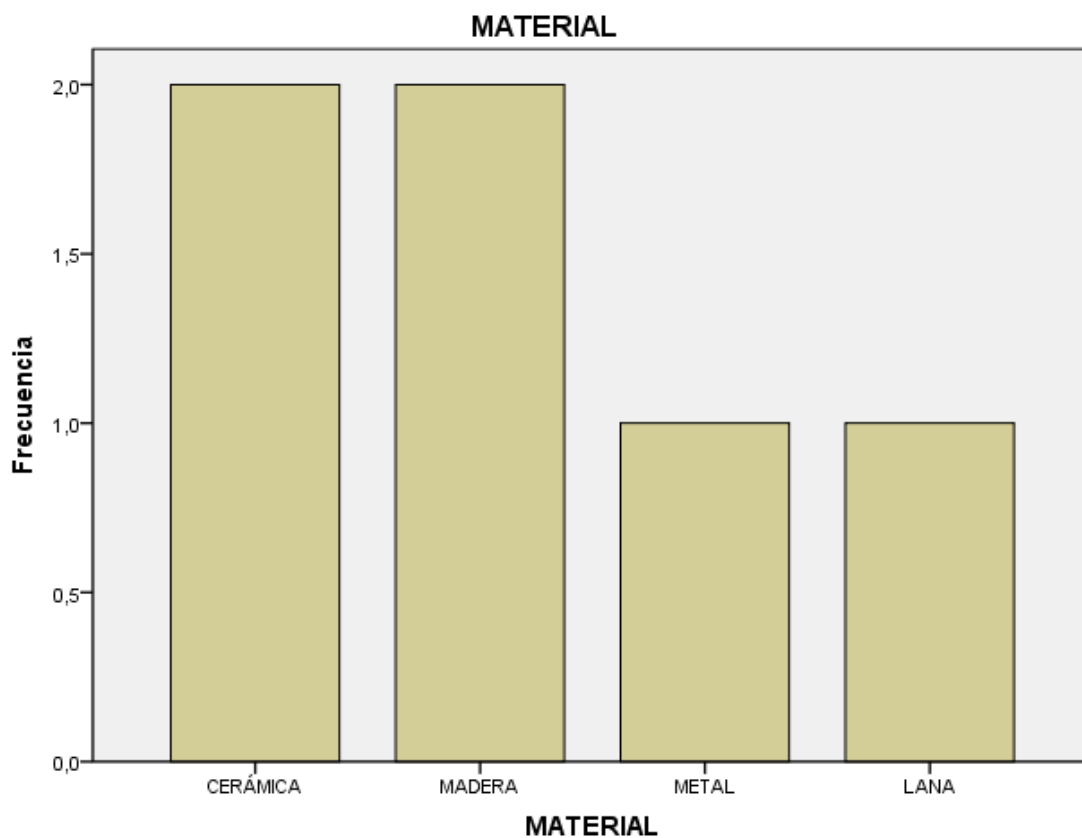
**Estadísticos**  
MATERIAL

N	Válidos	6
	Perdidos	0

**MATERIAL**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CERÁMICA	2	33,3	33,3	33,3
	MADERA	2	33,3	33,3	66,7
	METAL	1	16,7	16,7	83,3
	LANA	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

## GRÁFICO NO. 9: MATERIAL



### ANÁLISIS:

Esta pregunta se la planteó al final de la encuesta para saber cuál es el material principal de las artesanías que los encuestados importan y comercializan, dándoles cinco opciones para elegir, las cuales a nuestro criterio son las predominantes dentro de la industria artesanal, y los resultados que obtuvimos fueron los siguientes, de las seis empresas encuestadas, dos de ellas eligieron a la cerámica, con un valor porcentual de 33.3%, dos empresas más eligieron la opción de la madera, con un valor porcentual de 33.3%, mientras que solo una de ellas se inclinó por el metal, con un valor porcentual de 16.7%, y de igual forma la última empresa se inclinó por la opción de la lana, con un valor porcentual de 16.7%, y sumando todos estos resultados nos da un total de 100%, quedando en cero los valores de la opción vidrio, la cual nadie la escogió, al no ser esta una de las preferidas entre las personas.

### **1.12.7 ELECCIÓN DE LA EMPRESA IMPORTADORA.**

EL primer paso a seguir al momento de buscar los posibles clientes para la compra de nuestras artesanías y lo que hicimos fue investigar una lista de todas las empresas españolas que se dedicaban a la importación de artesanías, luego de mantener conversaciones telefónicas y vía e-mail con cada una de ellas se procedió a analizar cual de todas las demandas estamos en capacidad de cumplir ajustándonos a las necesidades de cada posible importador, con lo que llegamos a concluir eligiendo a la empresa WAYCU, ya que están interesados en ampliar su portafolio de productos, además que su giro de negocio se centra netamente a las artesanías provenientes de países andinos y elaboradas a mano.

#### **1.12.7.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA IMPORTADORA.**



Artesanías Wayku, es una empresa familiar creada y ubicada en la provincia de Jujuy. Creada en el año 2004, por los esposos Andrés Carvajal y María José Martínez de origen español; la idea de la creación de esta empresa nace luego de un viaje por América del Sur de la pareja, los cuales quedan cautivados con las artesanías de los pueblos ancestrales que iban visitando, especialmente de las áreas andinas, es cuando nace y se plasma la idea de importar, comercializar y confeccionar artículos autóctonos de la elaboración artesanal, exclusivamente de origen andino, los cuales con conocimiento de causa sabían iban a ser muy apetecidos en el mercado europeo de donde ellos eran provenientes.

En los productos que forman parte de su portafolio de productos incorporan materiales de estas regiones, en tejidos, lanas hilos, frutos de la zona y materiales en general.

Cada uno de los productos que comercializan son realizados íntegramente a mano con técnicas ancestrales usadas por nuestros antepasados, utilizando solo instrumentos naturales que les provee la tierra.

Luego de realizadas las conversaciones con los propietarios de esta empresa, notamos que no tenían entre sus productos las artesanías de mazapán, por lo que les comentamos de la posibilidad de proveerles de estas artesanías, y cautivados con la idea de que son elaborados manualmente no dudaron mas en aceptar esta oferta y realizar el primer pedido para incluir a las artesanías de mazapán ecuatorianas entre su oferta al consumidor español.

En Wayku se realizan ventas al por mayor, proveen a comerciantes, revendedores.

Cuentan con importante variedad y stock de las mercancías durante todo el año, de tal manera que el cliente no tenga que esperar por la confección del producto de su elección.

#### **1.12.7.2 UBICACIÓN DE LA EMPRESA.**

Empresa:	<b>Waiku</b>
Descripción:	Waiku, venta al mayor de artesanía.
País:	España
Provincia:	Madrid
Ciudad:	Madrid
Dirección:	Calle Espada, 1
Código postal:	28012
Teléfono:	(+34) 91 420 28 17

### 1.12.7.3 PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.

**TABLA NO. 18: PORTAFOLIO DE PRODUCTOS WAYKU.**

<p style="text-align: center;">AGUAYOS</p> 	<p style="text-align: center;">MANTAS</p> 
<p style="text-align: center;">CAMINOS PERUANOS</p> 	<p style="text-align: center;">BOLSOS</p> 
<p style="text-align: center;">MOCHILAS</p> 	<p style="text-align: center;">CAMPERAS</p> 
<p style="text-align: center;">ARTESANÍAS DE CERÁMICA</p> 	<p style="text-align: center;">ARTESANÍAS DE MADERA</p> 

Como se podrá observar en el cuadro anterior, nos damos cuenta que esta empresa no dispone de artesanías de mazapán ecuatorianas, y por el interés demostrado por ellos hacia la importación de artesanías provenientes de país andino para ampliar su portafolio de productos, estamos realizando las negociaciones, para nosotros poder proveerles de las artesanías de mazapán.

## CAPITULO II

### 2. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.

#### 2.1 CONCEPTO.

La negociación internacional no es solo en el ámbito gubernamental, estados y diplomáticos. De hecho, muchas veces en el campo empresarial nos vemos obligados a entendernos con personas de otros países y culturas. Queremos o no, en donde los principios de la negociación internacional entren en juego.

En muchos sentidos, una negociación internacional no es diferente que una negociación normal. Se trata de encontrar una solución mutuamente aceptable para ambas partes contratantes.

En primer lugar, el factor más crítico en una negociación internacional es la preparación.

Se trata de entenderse con otras personas que perciben el mundo de los negocios de forma (ligeramente o sustancialmente) diferente que nosotros. Por eso, es fundamental prepararse adecuadamente antes de iniciar la negociación.

#### 2.2 FACTORES A PREPARAR.

Casi siempre el que más sabe más ventajas tiene en una negociación. Por eso, cuanto más sepas del país, cultura y costumbres de tu oponente mejor preparado estarás. Algunas preguntas claves son:

- ¿Cuales son las principales motivaciones de la otra parte? ¿Los beneficios a corto plazo? ¿a largo plazo? ¿“el honor”? ¿el tiempo? Cada cultura premia, unas más frentes a las otras.
- ¿Cual es su horario de trabajo normal?
- ¿Que ritmo de negociación es habitual en su país?
- ¿Que costumbres “normales” de tu cultura son “chocantes” para el?
- ¿Que cosas son considerados de “mala educación”?
- ¿Tiene necesidades culturales específicas? ¿Comidas? ¿Horarios?

Otros factores a tener muy en cuenta son las diferencias de percepción de la otra parte.

Desde el primer momento se debe tener perfectamente claro las reglas del juego.

- ¿Esta es una etapa en un proceso más largo, o se puede cerrar el tema?
- ¿El interlocutor tiene autoridad para decidir? ¿O luego va a apelar a una instancia mayor?
- De los interlocutores presentes, ¿realmente quien tiene el poder de decisión? No te dejes engañar por títulos como “Presidente” y “Director General”. Muchas veces, el poder de la decisión está en manos del “Asesor” o “Adjunto”.

Por último, en una negociación internacional los estilos de comunicación a veces son tan importantes como los contenidos.

A los americanos nos gusta ir directamente al grano. Sin embargo, los chinos prefieren un proceso largo, repetitivo, enredado y seguro.

Según la importancia del asunto a tratar, puede ser muy aconsejable contratar un asesor nativo del país en cuestión. De esta forma puedes contar con opiniones y observaciones sobre el estado de ánimo de tu oponente.

### **2.3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

Las decisiones de distribución son decisiones a largo plazo que no se pueden modificar con facilidad y que condicionan en gran manera el diseño de la estrategia comercial. Las principales diferencias observadas entre los distintos tipos de canales corresponden al número de intermediarios por los que pasa el producto.

En este caso para la exportación de las artesanías de mazapán, tomando en cuenta que los términos de negociación con el importador en Madrid es en términos FCA Quito, es decir nuestra parte del contrato termina el momento que entregamos la mercancías al borde del avión en Quito, según sea el tipo de transporte a utilizarse, por lo que brevemente explicaremos el canal más adecuado de distribución que aplica a la exportación que vamos a realizar, en este caso usaremos:

### **2.3.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO O CORTO.**

El cual principalmente actúa sin intermediarios, este canal se utiliza cuando el exportador y el importador están próximos a negociar un volumen reducido. En este caso nosotros exportaremos directamente al importador en Madrid, sin ningún tipo de intermediario o broker, y del importador en España dependerá la manera de distribuir las artesanías al cliente final, pero nuestra labor termina según los términos de negociación que aplicamos, en este caso FCA, mas no avanza a estrategias de mercadeo o publicidad en el mercado español; Ya que este aspecto corre por cuenta del importador en la misma, en la cual nosotros no participamos como exportadores.

### **2.3.2 CANAL DE DISTRIBUCIÓN INDIRECTO O LARGO.**

Un canal de distribución suele ser indirecto, porque existen varios intermediarios entre el exportador y el usuario o consumidor final. El tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto hasta llegar al consumidor final.

En el canal de distribución indirecto intervienen muchos intermediarios (mayoristas, distribuidores, almacenistas, revendedores, minoristas, agentes comerciales, etc.).

Cabe recalcar que el canal de distribución largo no será aplicado en nuestro caso, únicamente ha sido puesto como referencia, para destacar ventajas y desventajas entre los dos tipos de canales de distribución, y el porqué elegimos el canal corto o directo.

## **2.4 INCOTERMS.**

**2.4.1 CONCEPTO:** (International Commercial Terms) o Términos Internacionales de Comercio, son las definiciones estándares de comercio utilizadas con mayor frecuencia en los contratos internacionales de exportaciones e importadores, que fueron diseñadas por la **Cámara Internacional de Comercio (ICC)**. También se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del incoterm influye sobre el costo del contrato.

Todos los contratos acordados después del 1 de enero del 2011 utilizan la última versión de los Incoterms, para los cuales la referencia correcta es Incoterms 2000.

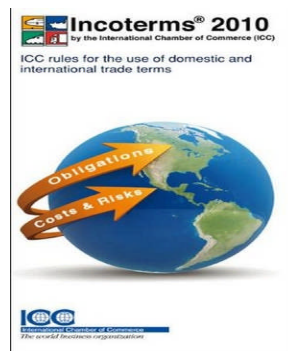


**(Ver Anexo No. 5: Incoterms)**

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio
- En qué momento y dónde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del exportador hacia el importador
- El lugar de entrega de la mercancía
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo

Los Incoterms 2010 de la CCI (Cámara de Comercio Internacional) están a punto de salir al mercado. Entrarán en vigor el 1 de enero del 2011 y sustituyen a los antiguos incoterms 2000.



Ya sabemos que los incoterms se han reducido de trece a once. Una labor de simplificación que se agradece, ya que había algunos que se utilizaban muy poco. Sin embargo hay sorpresas interesantes ya que no sólo se eliminan Incoterms, sino que se crea alguno nuevo.

Los incoterms que desaparecen son cuatro:

- El primero que nos puede sorprender por su gran utilidad es el DDU (Delivered Duty Unpaid)
- Un segundo incoterm que desaparece es el incoterm DAF (Delivered At Frontier)
- Un tercer incoterm es el incoterm DES (Delivered Ex Ship)

- El cuarto y último es el incoterm DEQ (Delivered Ex Quay).

Es evidente que si en los incoterms 2000 de la CCI teníamos trece incoterms y la Cámara de Comercio Internacional ha eliminado cuatro, nos faltas incorporar dos nuevos para sumar los once que anunciábamos anteriormente.

Estos nuevos incoterms 2010 son:

- Incoterm DAT (Delivered At Terminal), usado en lugar del DEQ
- Incoterm DAP (Delivered At Place), usado en lugar del DAF, DDU y DES

**2.4.2 CLASES DE INCOTERMS:** Los Incoterms se clasificarán en 2 categorías:

**2.4.2.1 Para cualquier modo de transporte.**

- **EXW** - Ex Works
- **FCA** - Free Carrier Alongside
- **CIP** - Carriage and Insurance Paid
- **CPT** - Carriage Paid To
- **DAP** - Delivered At Place
- **DAT** - Delivered At Terminal
- **DDP** - Delivered Duty Paid

**2.4.2.2 Para transporte por mar y vías navegables.**

- **FAS** - Free Alongside Ship
- **FOB** - Free On Board
- **CFR** - Cost and Freight
- **CIF** - Cost, Insurance and Freight

**2.4.2.1 PARA CUALQUIER MODO DE TRANSPORTE.**

- **EXW. Ex Works (lugar determinado):** El exportador hace la mercancía disponible en sus instalaciones y las entrega en sus instalaciones. El coste del flete corre por responsabilidad del importador desde las instalaciones del vendedor hasta el destino final.

- **FCA. Free Carrier Alongside (lugar determinado):** El exportador cede la mercancía, lista para ser exportada, a la empresa transportista (determinada por el comprador) en el lugar acordado. Este término es válido para todo tipo de transporte incluyendo transporte por aire, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.

Este Incoterm es muy similar al FOB del marítimo (y al FAS si no cargásemos la mercancía). Depende del tipo de contrato de transporte que hayamos realizado el que tengamos que cargar o no la mercancía.

Este Incoterm viene a sustituir desde el '90 a otros 3: franco sobre vagón / camión y FOB aeropuerto.

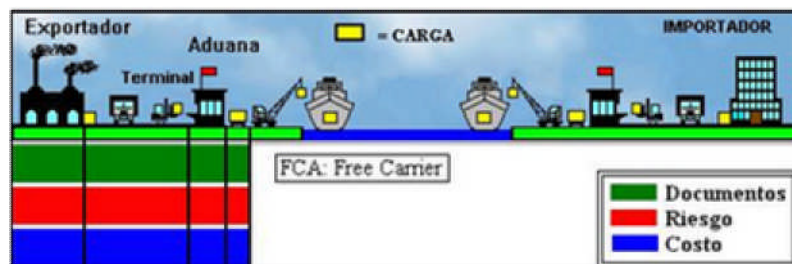
**\*Responsabilidades de Exportador.**

- Embalaje
- Manipuleo
- Flete Interno
- Libre de todas las formalidades aduaneras en el país exportador

**\*Responsabilidades de Importador.**

- Gastos en puerto
- Seguro
- Flete
- Cargos de Destino
- Derechos e impuestos
- Entrega a destino

**GRÁFICO NO. 10: FCA**



- **CIP. Carriage and Insurance Paid to (destino determinado):** Es el equivalente general/en containers/multimodal de CIF. El exportador paga por el transporte y el seguro hasta el punto de destino, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías son transferidas al primer transportista.
- **CPT. Carriage Paid To (destino determinado):** Es el equivalente general/en containers/multimodal de CFR. El exportador paga por el transporte al punto de destino acordado, pero el riesgo se pasa cuando las mercancías se transfieren al primer transportista.
- **DAP. Delivered at Place/Point:** (Entregada en el terminal convenido). Combina el propósito del DAF, DDU y DES; La entrega se produce cuando el exportador pone la mercancía a disposición del importador en un lugar convenido, en un vehículo listo para la descarga (es decir, sin descargar). Pero no despachadas para la importación.
- **DAT. Delivered at Terminal:** (Entregada en el terminal convenido). Usado en lugar del DEQ, sirve para todo tipo de transporte y la entrega tiene lugar cuando el exportador pone la mercancía descargada a disposición del importador en el terminal convenido.
- **DDP. Delivered Duty Paid (destino determinado con gastos portuarios pagados):** El exportador corre por los gastos de coste y flete hasta el destino final, incluyendo cargos portuarios y de entrega en el lugar de destino.

#### 2.4.2.2 TRANSPORTE POR MAR Y VÍAS NAVEGABLES.

- **FAS. Free Alongside Ship (puerto determinado):** El exportador debe suministrar la mercancía junto al barco en el puerto acordado. El exportador debe ocuparse de los trámites para el transporte; esto cambió en la versión del 2000 de los Incoterms. Sólo se aplica al transporte marítimo.
- **FOB. Free On Board (puerto determinado):** El exportador debe cargar la mercancía en el barco o avión determinado por el importador; costes y riesgos se

dividen en el rail del barco. El exportador debe ocuparse de los trámites de exportación.

- **CFR. Cost and Freight (puerto determinado):** El vendedor se hace cargo de los costes de transporte para trasladar la mercancía al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo es transferido al comprador en el momento que la mercancía pasa el rail del barco. Solo es aplicable para transporte marítimo.
- **CIF. Cost, Insurance and Freight (puerto determinado):** Exactamente el mismo que CFR excepto porque el vendedor ha de organizar y dar el seguro al comprador. Sólo es aplicable para transporte marítimo.

## **2.5 CONTRATO DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL.**

**2.5.1 CONCEPTO CONTRATO INTERNACIONAL:** El momento de llegar a un acuerdo con el comprador, procedemos a realizar el contrato internacional para sellar el negocio; Es el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

En el comercio internacional, el contrato de compraventa es una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria y ordenada. El contrato delimita obligaciones y responsabilidades de forma que, tanto comprador como vendedor, están claros en lo pactado, lo cual evita malentendidos.

Si bien el contrato no es una garantía de pago para el exportador o importador, si es un instrumento útil para superar las barreras culturales e idiomáticas que puedan afectar el buen resultado del negocio.

Asimismo, el proceso de confección del contrato implica abordar en forma ordenada la negociación de las condiciones de pago, las excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de los riesgos entre exportador e importador.

De acuerdo con la experiencia, aunque el contrato de compraventa internacional constituye la principal fuente del Derecho Comercial Internacional, en la práctica es el

menos formal y a menudo, muy mal negociado entre las partes. Con frecuencia, los exportadores e importadores apenas se ponen de acuerdo con respecto a lo que debe ser transado y a las condiciones básicas de la transacción. Entre los puntos importantes que no se pactan con transparencia están el medio de pago que se utilizará y cuál de las partes va a asumir lo que se denomina “costos indirectos” (comisiones de los intermediarios financieros, los intereses o costos de oportunidad, trámites aduanales, condiciones de entrega). Éstos son pequeños detalles que pueden hacer una diferencia en una operación comercial internacional.

Para lograr su objetivo, el contrato requiere de un marco legal en donde pueda encontrar sustento, y eso es de mayor complejidad en términos de contratación internacional, ya que muy a menudo la legislación original del comprador y la del vendedor, son diferentes.

### **2.5.2 IMPORTANCIA DE CONTAR EN UNA EXPORTACIÓN CON UN CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS:**

En las operaciones de comercio internacional, al igual que en las nacionales, el contrato de compraventa constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento. Pero, como en las transacciones internacionales, las partes generalmente tienen sus establecimientos en países diferentes, las normas legales que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato necesariamente tendrán que ser más complejas que las que se aplican a un contrato doméstico, en donde sólo habrá que tomar en cuenta la legislación nacional.

También se deberá considerar que, para trasladar las mercancías, será necesario contratar los servicios de las compañías transportistas, aseguradoras y agentes de aduana, lo que significa tener que celebrar otros tantos contratos. Si a ello adiciona que por las distancias que separan al comprador y al vendedor, se requerirá también incluir disposiciones específicas en cuanto a la forma de pago y forma de envío de las mercaderías, entre otras. Todo esto justifica la elaboración y firma de un contrato de compraventa de las mercancías objeto de la operación, que si bien es cierto, no es indispensable formalizarlo por escrito, esto es lo más aconsejable, pues con ello las partes obtienen mayor certidumbre jurídica y por consiguiente se reducirá la posibilidad de las eventuales disputas comerciales.

Existen varios tipos de contrato, en este caso el que vamos a utilizar es el **CONTRATO BILATERAL**, el cual implica la concurrencia de dos personas, donde se establecen obligaciones para ambas partes, en cuyo caso se le conoce como bilateral, donde el importador adquiere la obligación de pagar el precio y el exportador de entregar la mercancía objeto del contrato. Entonces entendemos que el contrato bilateral es aquel que genera una obligación o contraprestación para ambas partes, ya sea de dar o hacer, de tipo oneroso. Importante el hecho que ninguna de las partes, por virtud del principio de la interdependencia de las obligaciones o prestaciones recíprocas, está obligada a cumplir si su contraparte no lo hace, o se allane a cumplir su obligación. Es lógico que el contrato Internacional de Compraventa sea definitivamente un contrato bilateral, así como los demás contratos internacionales.

**(Ver Anexo No. 6: Contrato Internacional)**

**2.5.3 ASPECTOS PRINCIPALES QUE VAN A SER INCLUIDOS EN LAS CLÁUSULAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS:** A continuación se enlistan algunos de los aspectos principales que se van a especificar en las cláusulas del contrato de compra-venta internacional. Es importante aclarar que dependiendo del tipo de operación, estas

- Datos generales del exportador
- Datos del importador
- Objeto del contrato
- El precio de las mercancías
- Forma de envío de las mercancías
- Momento y forma de pago
- Entrega de las mercancías
- Entrega de los documentos
- Certificación del producto
- Responsabilidad sobre el producto
- Patentes y marcas
- Vigencia del contrato
- Rescisión por incumplimiento
- Legislación aplicable
- Solución de controversias

## **2.6 FORMAS DE PAGO.**

### **2.6.1 FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES.**

Su finalidad es facilitar el comercio externo e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores. En las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se busca la seguridad de cobro de la operación. A continuación detallaremos las formas de pago existentes:

#### **2.6.1.1 CARTA DE CRÉDITO.**

Este instrumento asegura al exportador la percepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador. Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas “**discrepancias**” las cuales implican mayor costo de la operación.

Aplicando a nuestra exportación utilizaremos esta forma de pago, ya que aunque el importador no pueda abonar el monto correspondiente, el banco del país del importador está comprometido a pagar al banco del exportador al vencimiento de la operación.

La Carta de Crédito más utilizada es la denominada irrevocable, intransferible y confirmada y es abierta por el importador a favor del exportador de acuerdo a las condiciones pactadas entre ellos.

Una vez que el exportador reciba una Carta de Crédito a su favor sólo le resta preparar el embarque, confeccionar los documentos y presentarlos al banco (esto se denomina “Negociar los documentos”).

El momento de cobro de la Carta de Crédito para el exportador, dependerá de si se pactó un pago “a la vista” (contado contra entrega de documentos), o a un plazo determinado (por lo general se pacta a 90 o 120 días fecha de embarque).

Debido a que este instrumento de pago es más oneroso que la Cobranza o la Transferencia, los importadores prefieren estos últimos antes de efectuar la apertura de Carta de Crédito.



### **2.6.1.1.1 COMISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO.**

El porcentaje de la comisión de la Carta de Crédito depende del banco con el cual trabajaremos, en este caso la empresa va a trabajar con el Banco del Pichincha en el cual la comisión bancaria es de \$ 50 dólares.

### **2.6.1.2 COBRANZA DE EXPORTACIÓN.**

Su operatoria es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el exportador se presenta en un banco de plaza con:

- \* Los documentos de embarque y

- \* Gestiona la apertura de una Cobranza.

Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador).

El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil. Si el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no puede reclamar al banco, dado que éste es sólo un intermediario.

La Cobranza Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

### **2.6.1.3 ORDEN DE PAGO O TRANSFERENCIA.**

Esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y el exportador.

Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país.

Es barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque, (para el caso de operaciones con pago anticipado)

La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

#### **2.6.1.4 CHEQUES.**

No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga que los pagos se efectúen con cheques. Sin embargo, esta modalidad de cobro puede enfrentar problemas, si no existe la confianza absoluta, ya que el comprador puede no contar con los fondos suficientes o quien firma el documento no está autorizado para hacerlo. Los riesgos de esta práctica son claros.

Si se decide aceptar esta forma de pago, se deberá poner atención en que el nombre del beneficiario se anote correctamente, que las cantidades escritas en números y letras coincidan, y en que el documento no presente alteraciones o enmendaduras.

#### **2.6.1.5 GIRO BANCARIO.**

Se define como un título de crédito nominal que se debe expedir a nombre de una persona física o de una empresa. Son de negociabilidad restringida, ya que los bancos sólo los reciben como abono en cuenta. No debe despacharse las mercancías mientras no se reciba y se presente el documento original para el cobro.

## **CAPITULO III**

### **REQUISITOS ADUANEROS PARA EXPORTAR.**

#### **3.1 LA EXPORTACIÓN.**

Existen muchas definiciones asociadas con este término. Como se explica en algunos casos, la exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones. Pero si vamos a un concepto mucho más técnico, la exportación, según la Aduana Ecuatoriana, es considerada como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o una zona franca industrial de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva; Habiéndose cumplido todas las formalidades aduaneras exigidas en el Ecuador.

#### **3.2 PARTIDA ARANCELARIA DE LAS ARTESANÍAS DE MAZAPÁN.**

Basados en el Arancel Integrado de Aduanas, se ha determinado la Sub-Partida Arancelaria de las Artesanías de Mazapán es: **9602.00.90.00**

**(Ver Anexo No. 7: Sub-Partida Arancelaria de las Artesanías de Mazapán)**

#### **3.3 REQUISITOS PARA CALIFICARSE COMO EXPORTADOR ANTE LA ADUANA.**

- 3.3.1 Tener la cédula de ciudadanía ecuatoriana que constate la mayoría de edad de la persona que desea exportar.
- 3.3.2 Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- 3.3.3 Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).
- 3.3.4 El Comité de Comercio Exterior (COMEX) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) 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.

### **3.3.1 CÉDULA DE CIUDADANÍA.**

#### **3.3.1.1 DESCRIPCIÓN.**

Otorgar a los ciudadanos de nacionalidad ecuatoriana por nacimiento o por naturalización y extranjeros residentes en el país, un documento único que les identifique mediante la cédula de ciudadanía y la de identidad.

Documento que es emitido por el Registro Civil, Identificación y Cedulación del Ecuador.

#### **3.3.1.2 REQUISITOS.**

- Copia íntegra de la partida de nacimiento, extendida por cualquiera de las Jefaturas de Registro Civil, Identificación y Cedulación o partida computarizada.
- Carné estudiantil o certificado que acredite su nivel de instrucción u ocupación en original y copia fotostática.
- Tres fotografías tamaño carné a color o la captura de imagen en el sistema informático.
- Cualquiera de los siguientes documentos, según sea el caso:
  - Copia íntegra de la partida de matrimonio, en caso de ser casado.
  - Copia íntegra de la partida de matrimonio y defunción en caso de ser viudo.
  - Copia íntegra de la partida de matrimonio con la subinscripción de divorcio, en caso de ser divorciado.
  - O su equivalente en el sistema informático.

### **3.3.1.3 PROCEDIMIENTO.**

- Presentación de requisitos según sea el caso por el cliente.
- Cancelación de la especie valorada vigente.
- Entrevista de datos personales del cliente.
- Toma e impresión de las huellas dactilares.
- Emisión del documento.
- Revisión del documento emitido.
- Firma en los documentos.
- Toma de huellas de los pulgares en la cédula y tarjeta índice.
- Captura de fotografía, revelado y laminado.
- Verificación de la identidad del cliente.
- Entrega de la cédula al cliente.

### **3.3.2 OBTENER EL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE (RUC).**

El RUC es un documento que deben obtenerlo todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

La institución encargada de emitir el RUC es el Servicio de Rentas Internas (SRI).

#### **3.3.2.1 PERSONAS NATURALES.**

- Formulario RUC-01-A (se obtiene en la ventanilla del SRI)
- Copia de Cédula de Identidad
- Certificado de Votación
- Planilla de agua o teléfono
- Comprobante del pago del impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior
- Título (en caso de ser afiliado algún gremio)

- Formulario 106-A (por el pago de la multa de inscripción tardía si es el caso.)

### 3.3.2.2 CASOS ESPECIALES.

Adicional a los documentos antes mencionados se adjuntarán los siguientes, según indique el contribuyente:

- **Refugiados:** Copia de la credencial que entrega el Ministerio de Relaciones Exteriores.
- **Artesanos:** Copia de la calificación artesanal emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MICIP.
- **Contadores:** Copia del título o carnet del colegio profesional respectivo; y, aquellos que trabajen en relación de dependencia deberán presentar un documento que lo certifique.
- **Profesionales:** Copia del título universitario o copia del carnet otorgado por el respectivo colegio profesional, o copia de la cédula de identidad en la que conste la profesión.
- **Actividades educativas:** Copia del Acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
- **Agentes afianzados de aduanas:** Copia del documento expedido por la CAE en el cual se autoriza dicha actividad.
- **Notarios y Registradores de la propiedad y mercantiles:** Copia del nombramiento otorgado por la Corte Suprema.
- **Miembros de Juntas Parroquiales:** Copia del nombramiento otorgado por el TSE.

- **Actividad Maquina traga monedas:** Permiso de funcionamiento del Ministerio de Turismo.

### **3.3.2.3 PERSONAS JURÍDICAS.**

- Formulario RUC-01-Ha y RUC-01-B suscrito por el agente de retención.
- Copia del registro oficial donde se encuentre publicada la creación de la entidad o institución pública, o copia del decreto, ordenanza o resolución que apruebe la creación de la institución.
- Original y copia del nombramiento del agente de retención de dicha entidad o institución.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del agente de retención.
- Original del certificado de votación del último proceso electoral del agente de retención.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento.

### **3.3.3 REGISTRO COMO EXPORTADOR EN LA PÁGINA WEB DE LA SENAE.**

- Número de RUC autorizado por el SRI
- Registrarse como exportador en el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), para ello debe ingresar a la página web de la Aduana [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec): en esta a la opción OCE, pulsando esta opción debe seleccionar Registro de Datos, inmediatamente se despliega un formulario

**(Ver Anexo No. 8: Formulario de Registro de Datos)**

- Ingrese el RUC en el campo Código SICE Asignado.
- Ingrese una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos, una vez aprobado su registro por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, ingresara al SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), el cual le solicitará el cambio de CLAVE a una definitiva.
- En DATOS GENERALES/Tipo de Identificación, seleccione RUC.
- Ingrese los datos de RAZON SOCIAL/NOMBRES Y APELLIDOS.
- Llene los datos de REPRESENTANTE LEGAL.
- Ingrese los datos de CONTACTO del personal autorizado a realizar las transmisiones, de necesitar más de uno, presione el botón Agregar Autorizado, si desea eliminar un registro presione el botón de eliminación.
- Ingrese los datos técnicos adicionales solicitados y presione el botón Enviar Formulario
- Una vez enviado el formulario de registro, solicite la entrega de usuario y contraseña de acceso al sistema SICE mediante carta firmada por el representante legal de la compañía, a la atención del Departamento de Help Desk, adjuntando copia de cédula de Representante Legal y nombramiento respectivo. Esta incluso puede hacerle vía e-mail.
- Autorización de clave de acceso al SICE.- Departamento de Help Desk del SENAE recibe del Exportador: Carta membretada y firmada por el Representante Legal de la Compañía solicitando las claves de acceso al Sistema SICE, en la que incluye el RUC de la empresa y el nombre de quien va a retirar las claves si es el caso.

### **3.4 REQUISITOS ADUANEROS PARA EXPORTAR**

**(Ver Anexo No. 9: Procedimiento Exportaciones)**

#### **3.4.1 TRÁMITE DE LA EXPORTACIÓN.**

El Trámite de una exportación inicia con:



### **3.4.1.1 CONTACTO CON EL COMPRADOR EN EL EXTERIOR.**

Luego de la respectiva investigación hemos obtenido una lista con los posibles compradores de las artesanías, y luego de las conversaciones pertinentes procedemos a enviarles una Pro forma con las artesanías de la posible compra.

### **3.1.1.2 PROFORMA.**

La proforma es un documento provisional emitido por el exportador con la finalidad de que el importador disponga de información completa sobre los elementos que componen la operación.

Cuando las relaciones entre ambos son habituales la factura proforma sustituye a la oferta comercial en la cual el exportador propone el precio y las condiciones de venta de la operación.

Si la oferta ha sido aceptada por el importador la proforma sirve para que el exportador confirme todos los datos de la venta.

La proforma también se utiliza en otras tres situaciones relacionadas con el comercio exterior:

- Para acompañar el envío de muestras que no tienen valor comercial.
- Para que el importador tramite una licencia previa de importación.
- Para solicitar la apertura de un crédito documentario al banco emisor (banco del importador), cuando éste es el medio de pago elegido.

Es obligado que en la proforma se incluya en el encabezado, de forma bien visible, la expresión “proforma”.

Generalmente las proformas no se numeran, ni tampoco es aconsejable firmarlas o sellarlas, salvo cuando lo solicite el cliente de forma explícita.

El contenido de la proforma es similar al de la factura comercial y debe informar de lo siguiente:

- Fecha de emisión.
- Nombre, domicilio e identificación del exportador.

- Nombre, domicilio e identificación del importador.
- Descripción precisa de la mercancía, con mención expresa de la cantidad (unidades) que se vende.
- Precio unitario y precio total en el INCOTERM, número de bultos, peso bruto, peso neto y volumen.
- Desglose de gastos de transporte y seguro, si son por cuenta del exportador, a efectos de calcular el valor estadístico y el valor comercial.

#### **3.4.1.3 NOTA DE PEDIDO.**

Si las dos partes están de acuerdo con la negociación y han firmado el contrato el importador en el exterior nos va a enviar la Nota de Pedido respectiva con su requerimiento, el lugar de entrega los términos de negociación y la cantidad que necesite.

**(Ver Anexo No. 10: Nota de Pedido)**

#### **3.4.1.4 FACTURA COMERCIAL.**

Una vez firmado en contrato internacional entre las dos partes el exportador en Ecuador procede a emitir la Factura Comercial al Importador en Madrid-España, donde se determinará La cantidad vendida, la naturaleza del producto, datos del vendedor y el precio en el cual se vendió la mercancía.

**(Ver Anexo No. 11: Factura Comercial)**

En la Factura Comercial se registrarán los siguientes datos:

- Fecha de emisión.
- Nombre, domicilio e identificación del exportador.
- Nombre, domicilio e identificación del importador.
- Descripción precisa de la mercancía, con mención expresa de la cantidad (unidades) que se vende.
- Precio unitario y precio total en el INCOTERM, número de bultos, peso bruto, peso neto y volumen.

- Desglose de gastos de transporte y seguro, si son por cuenta del exportador, a efectos de calcular el valor estadístico y el valor comercial.
- Forma de pago.
- Moneda de negociación.
- Valor total de la transacción.

#### **3.4.1.5 CERTIFICADO DE ORIGEN.**

Es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador, en este caso Ecuador. Este certificado son utilizados por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación.

El MICIP concede los certificados de origen para las exportaciones de productos que se acogen a preferencias arancelarias tales como los de Estados Unidos y la Unión Europea.

##### **3.4.1.5.1 CALIFICACIÓN DEL ORIGEN.**

El certificado de origen se otorga luego de cumplir un proceso de verificación in situ del proceso productivo de la mercancía a exportar, siendo obligación del productor y/o exportador, llenar los datos consignados en la ficha producto que contiene los datos generales de la empresa, ubicación, línea de producción, destacando las materias primas nacionales e importadas.

La calificación del origen de una mercancía como originaria del Ecuador, responde a las siguientes reglas generales:

1. Mercancías totalmente obtenidas que comprenden los productos de los reinos mineral, vegetal y animal y aquellos manufacturados totalmente a partir de estos en territorio ecuatoriano.
2. Elaboración de productos con insumos de los países signatarios de un acuerdo donde califican como originaria las mercancías que son manufacturadas íntegramente con insumos, materias primas, partes y piezas de los países signatarios del Acuerdo y no contienen ningún insumo importado desde otro origen.

3. Productos elaborados con insumos no originarios, siempre que cumplan con:
- Cambio Arancelario.
  - Valor de Contenido Regional.
  - Porcentaje de Insumos No Originarios Máximos permitidos.

Por último, el producto originario a exportar, debe ser directamente remitido desde territorio ecuatoriano hacia el país importador e integrante del acuerdo SGP, ATPDEA, CAN, ALADI, CAN-MERCOSUR, para poder acogerse a la preferencia arancelaria (expedición directa). Sólo se permiten operaciones de trasbordo o aquellas necesarias para la buena conservación de las mercancías; siempre y cuando se mantengan bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente.

#### **3.4.1.5.2 REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE ORIGEN.**

Para obtener un certificado de origen que le exonere del pago de aranceles en los países de destino, el interesado debe acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro de los datos generales del exportador en el SIPCO, (Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del MIPRO: [www.mipro.gob.ec](http://www.mipro.gob.ec)
- Factura comercial.
- Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador.

**(Ver Anexo No. 12: Certificado de Origen)**

## GRÁFICO NO. 11: REGISTRO CERTIFICADO DE ORIGEN

The image shows a web interface for the MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad) Sistema de Certificación de Origen. The page has a blue header with the MIPRO logo and the system name. Below the header, there is a navigation bar with three tabs: '1) Datos Empresa', '2) SubPartidas Arancelarias', and '3) Ingrese Usuario'. The '1) Datos Empresa' tab is selected. The main content area is a registration form with the following fields:

- \* RUC (with a note 'Ingrese solo Números')
- \* RAZON SOCIAL
- \* Nombre del Representante Legal
- \* Direccion
- \* Provincia
- \* Ciudad/Población
- \* Correo Electrónico
- \* Teléfono

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Regresar' and 'Continuar'. The footer of the page contains the text '©2009 MIPRO'.

### 3.4.1.6 FASE DE PRE-EMBARQUE.

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (Régimen 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

**(Ver Anexo No. 13: Orden de Embarque)**

El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduanas (SENAE) la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la

carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

#### **3.4.1.7 FASE DE POST-EMBARQUE.**

Se presenta la DAU A y C definitiva (Régimen 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

**(Ver Anexo No. 14: DAU)**

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

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.

El 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 con el refrendo de la DAU.

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).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).

### **3.4.1.8 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.

## **3.5 DOCUMENTOS ADUANEROS DE EXPORTACIÓN.**

### **3.5.1 DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN.**

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y tramita la exportación.

### **3.5.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR.**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Conocimiento de embarque.

## **3.6 REGÍMENES ADUANEROS.**

### **3.6.1 REGÍMENES ADUANEROS.**

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

Los regímenes aduaneros se clasifican en:

### **3.6.1.1 REGÍMENES DE IMPORTACIÓN.**

3.6.1.1.1 Importación para el consumo - (Régimen 10), Art. 147

3.6.1.1.2 Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.- Art. 148

3.6.1.1.3 Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.- Art. 149

3.6.1.1.4 Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.- Art. 150

3.6.1.1.5 Transformación bajo control aduanero.- Art. 151

3.6.1.1.6 Depósito aduanero.- Art. 152

3.6.1.1.7 Reimportación en el mismo estado.- Art. 153

### **3.6.1.2 REGÍMENES DE EXPORTACIÓN.**

**3.6.1.2.1 Exportación definitiva.- - (Régimen 40), Art. 154:** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

3.6.1.2.2 Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.- Art. 155

3.6.1.2.3 Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.- Art. 156

### **3.6.1.3 OTROS REGÍMENES ADUANEROS.**

3.6.1.3.1 Devolución Condicionada.- Art. 157

3.6.1.3.2 Almacenes Libres.- Art. 158

3.6.1.3.3 Almacenes Especiales.- Art. 159

3.6.1.3.4 Ferias Internacionales.- Art. 160

3.6.1.3.5 Tránsito Aduanero. - Art. 161

3.6.1.3.6 Reembarque.- Art. 162

3.6.1.3.7 Transbordo.- Art. 163

### **3.6.1.4 REGÍMENES DE EXCEPCIÓN.**

3.6.1.4.1 Tráfico Postal.- Art. 164

3.6.1.4.2 Mensajería Acelerada o Courier.- Art. 165



3.6.1.4.3 Tráfico Fronterizo.- Art. 166

3.6.1.4.4 Vehículo de uso privado del turista.- Art. 167

3.6.1.4.5 Otros regímenes de excepción.- Art. 168

### **3.7 BASE LEGAL BASADOS EN EL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.**

#### **3.7.1 BASE LEGAL.**

A partir del 01 de Enero del 2011 entró en vigencia el nuevo **“Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones”**, una vez derogadas la LEXI y la LOA.

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

En materia de Comercio Exterior será el encargado de regular las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase.

Para el desarrollo de este proyecto, nos basaremos en el LIBRO IV y V, DEL COMERCIO EXTERIOR, SUS ÓRGANOS DE CONTROL E INSTRUMENTOS, TÍTULO I, De la Institucionalidad en Materia de Comercio Exterior, desde el artículo 71 hasta el 231 aplicables al área de Comercio Exterior y el tema de estudio del presente proyecto.

## CAPITULO IV

### LOGISTICA Y MODALIDADES DE TRANSPORTE.

#### 4.1 ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE DEL PRODUCTO.

##### 4.1.1 ENVASE.

Es el contenedor donde se conserva la mercancía; está en contacto directo con el producto. Cada artesanía será contenida por una caja elaborada a base de cartón que en la parte de adelante tiene una película transparente para que sea de fácil observación los modelos de las artesanías, que llevarán en ella; los datos del productor, país de origen y todas las normas requeridas a nivel internacional, estos últimos datos los tendrá que colocar el importador en Madrid, de acuerdo a las normas de calidad exigidas allá.

Las medidas de las cajas en las cuales se guardará el producto para su exportación son:

- 10 cm. de alto
- 10 cm. de largo
- 8 cm. de profundidad

#### GRÁFICO NO. 12: EVASE PARA ARTESANÍAS DE MAZAPÁN



Para un mejor resultado el producto dentro de los recipientes no deberá quedar ni demasiado suelto ni muy apretado. Las tiras de papel periódico son un relleno barato y ligero para los recipientes.

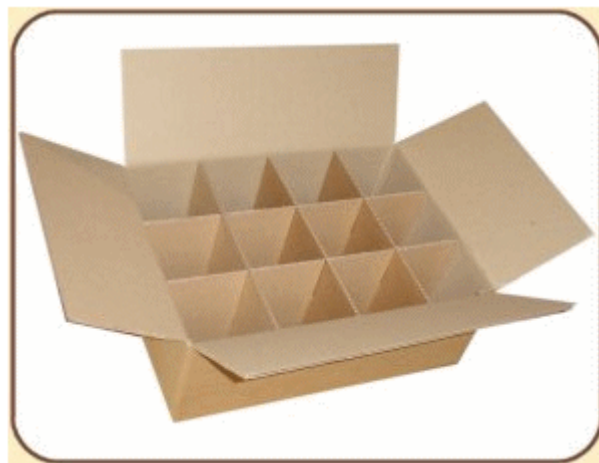
#### **4.1.2 EMPAQUE.**

El empaque es un recipiente o envoltura que contiene varios envases de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje.

En este caso para las artesanías vamos a usar cajas resistentes para su empaque para facilitar su manejo, preferiblemente vamos a usar cajas resistentes de cartón corrugado; ya que los demás tipos de cartón no proporcionan protección alguna al producto cuando se apilan. A veces, los recipientes contruidos localmente se pueden reforzar o forrar para proporcionar una protección adicional a los productos.

Las cajas de cartón corrugado, aunque son más caras, se pueden reutilizar varias veces y pueden resistir las altas humedades relativas de los almacenes.

Dentro de cada una de estas cajas colocaremos 63 artesanías en sus respectivos envases, en tres pisos, cada uno de ellos con 3 filas de 7 unidades, es decir en cada piso irán 21 unidades, usando separaciones del mismo cartón para evitar cualquier daño.



#### 4.1.2.1 MEDIDAS DE LA CAJA.

- 70 cm. de largo
- 30 cm. de alto
- 32 cm. de profundidad

#### 4.1.2.2 CONSIDERACIONES.

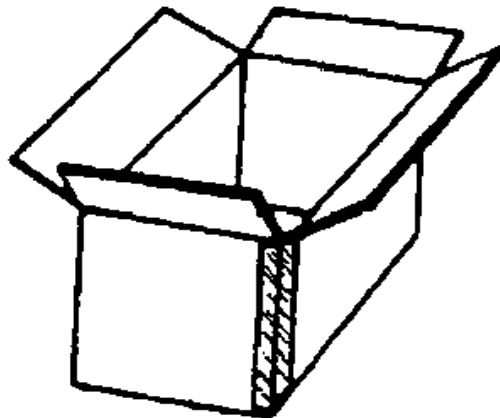
Cuando se manipula un producto que ha de ser empacado, diversos daños mecánicos pueden ocurrir. La tabla a continuación proporciona ejemplos de los daños mecánicos típicos más comunes y sus efectos en los recipientes de empaque.

**TABLA NO. 19: CONSIDERACIONES DEL EMPAQUE**

<b>Tipo de daño</b>	<b>Tipo de Recipiente</b>	<b>Resultado</b>	<b>Factores de Importancia</b>
Daño por impacto en la caída	Sacos-tejidos y de papel	Aberturas por las juntas y roturas del material que causan fugas y pérdidas por vaciado	Juntas resistentes
	Cajas de cartón corrugado	Separación de juntas, abertura de tapaderas. Distorsión de la forma perdiendo la capacidad de apilado	Juntas resistentes Método de cierre
	Cajas de madera	Fractura de juntas, pérdida de su función de contener	Cierres, resistencia de la madera
	Envases metálicos y barriles	Melladuras, daños de bordes. La separación de juntas y cierre causa pérdidas y deterioro del contenido	
	Envases de plástico	Roturas y desgarros que causan pérdidas de contenido	Material de calidad. Grosor de pared
Daño por compresión debido a exceso de altura en el apilado	Cajas de cartón corrugado	Distorsión de la forma, la separación de juntas causa pérdidas y rotura de cartones interiores, bolsas y envolturas	Resistencia de la caja a la compresión
	Envases de plástico	Distorsión, colapso y, a veces, separación de juntas causan pérdidas del contenido	Diseño del material. Grosor de pared
Vibración	Sacos tejidos	Tamizado del contenido	Apretado de la malla

	Cajas de cartón corrugado	Si se comprimen pierden sus cualidades de amortiguamiento. Contenido más propenso a daños por impacto	Resistencia a la compresión de la caja
Roturas, desgarros	Sacos-tejidos y de papel	Pérdida de las funciones de contener-verter (peor con sacos de papel)	Resistencia a la rotura
	Latas metálicas	Pinchazos, pérdida de contenido	Grosor del metal

Los envases, empaques y embalajes de transporte pueden ser diseñados y fabricados por el usuario, de cualquier tamaño y forma deseados. Existen tres tipos de juntas que se usan normalmente para construir cajas resistentes, pero la que vamos a usar son: Las Juntas reforzadas con cinta.



#### **4.1.2.3 EMPRESA PROVEEDORA DE LOS ENVASES Y EMPAQUES.**

Luego de las respectivas conversaciones realizadas con los posibles proveedores de los envases y embalajes llegamos al acuerdo de contratar a la empresa: SCANPACK ya que sus costos y condiciones de servicio iba acorde a nuestras necesidades, esta empresa está dedicada a la elaboración de Cajas de cartón corrugado para pequeña y gran industria cajas y sliders para pizza pollos pasteles rollos de single face kraft en corrugado y microcorrugado. Todo para el embalaje. Cuenta con un gran stock de productos y lo más importante brinda un servicio personalizado.

## SCANPACK



Av. Eloy Alfaro N32-541 y Shyris

Telfs: 246 0178 (79) / 246 9817 - Fax: 236 9361

[scanpack@uio.satnet.net](mailto:scanpack@uio.satnet.net)

QUITO – ECUADOR

### **4.1.2.4 ETIQUETADO.**

El etiquetado del producto ayuda al gestor a mantener el seguimiento de la mercancía cuando se traslada por los diferentes sistemas, y asiste a los mayoristas y minoristas en la utilización de prácticas adecuadas. Las etiquetas pueden estar pre-impresas en cajas de cartón, o pegadas, estampadas o pintadas en los empaques y embalajes. El etiquetado de marca puede ayudar a la publicidad del producto, empacador y/o transportista. Algunos transportistas también proporcionan folletos detallando los métodos de conservación o recetas para los consumidores.

Las etiquetas de transporte deben exhibir en parte o en su totalidad esta información:

- Nombre común del producto.
- Peso neto, número y/o volumen.
- Nombre de la compañía.
- Nombre y dirección del empacador o transportista.
- País o región de origen.
- Tamaño y categoría.
- Temperatura de almacenamiento recomendada.
- Instrucciones especiales de manejo.
- Nombre de insecticidas legales si se han utilizado en el empaçado.

El etiquetado de los empaques y embalajes deben ser del tamaño adecuado para el consumidor. Las etiquetas deben exhibir el nombre del producto, peso neto y nombre y dirección del productor, emparador o distribuidor.



#### 4.1.2.5 EMPRESA PROVEEDORA DE LAS ETIQUETAS E IMPRESIONES.

Para la impresión de las etiquetas de los envases hemos recibido varias propuestas de proveedores, y de acuerdo a costos y conveniencias de nuestra empresa hemos seleccionado a “**PRINT SOLUTIONS**”, para la impresión de nuestras etiquetas.

## **4.2 PALETIZACIÓN O EMBALAJE.**

### **4.1.1 CONCEPTO.**

Es la acción y efecto de disponer mercancía sobre un palet para su almacenaje y transporte. La carga del palet se puede realizar a mano, si bien no es el sistema tradicional. La cantidad máxima de paquetes que deben ser manipulados a mano es de 25 Kg. Y está, cada vez más, limitado a 15 Kg. Aunque lo más habitual es manipularla mecánicamente.

La paletización es sinónimo de almacenamiento y sirve para agrupar sobre una superficie plana, para así poder trasladar objetos individualmente poco manejables, pesados o voluminosos. Esta superficie es llamada mundialmente PALET, y también ayuda a juntar objetos fáciles de desplazar, pero numerosos, cuya manipulación o transporte requerirían mucho tiempo o trabajo.

#### **4.2.1.1 VENTAJAS.**

La paletización nos permite obtener considerables ahorros en los sistemas de distribución, y entre sus principales ventajas destacan:

- Minimización en los tiempos de las operaciones de carga y descarga, ya que se producen menos manipulaciones en la mercancía.
- Optimización del espacio de almacenamiento al permitir mayores alturas del apilado. Mejor aprovechamiento de los espacios de carga y vehículos.
- Reducción del riesgo de roturas y pérdidas durante la manipulación y el transporte, ya que se manejan cargas con mayor peso y volumen, y se reducen el número de manipulaciones totales.
- En síntesis podemos afirmar que una buena elección del tipo y característica del palet asegura un buen destino final de la mercancía, así como una buena y eficiente gestión en la distribución.

#### **4.2.2 PALET.**

Un palet es una plataforma horizontal que se emplea para almacenar, transportar y distribuir mercancías, como cargas unitarias. Otra definición más concreta la tenemos



en la norma UNE ISO 445 que nos dice: "plataforma horizontal rígida, cuya altura está reducida al mínimo compatible con su manejo mediante carretillas elevadoras, transpaletas o cualquier otro mecanismo elevador adecuado, utilizado como base para agrupar, apilar, almacenar, manipular y transportar mercancías y cargas en general".

Los primeros palets se fabricaban de madera, ya que era un material económico y de fácil conseguir. Actualmente podemos encontrar palets fabricados a partir de diversos materiales (cartón, plástico, hierro, fibra prensada, etc.) utilizándose unos u otros en función de la aplicación y del sector a los que van dirigidos.

#### **4.2.3 TIPOS DE PALETS.**

Dentro de las operaciones de agrupación, almacenamiento y traslado de mercancías, casi común y necesario en todas las empresas, se diferencian entre ellas por el tipo de producto, peso y volumen. Para poder satisfacer a todos los sectores e industrias, existen diferentes tipos de palets según su función o utilización:

**\*Recuperable:** Es el palet adecuado para ser utilizado en múltiples ciclos o rotaciones en la distribución.

**\*De un solo uso o fondo perdido:** Es el palet destinado a ser desechado después de un solo ciclo de utilización.

**\*Intercambiable:** Es el palet que se puede sustituir por otro de iguales características en base a un mutuo convenio entre empresas.

También podríamos diferenciar entre los distintos materiales con los que se fabrican actualmente los palets, madera, plástico, cartón, papel y cartón, etc.

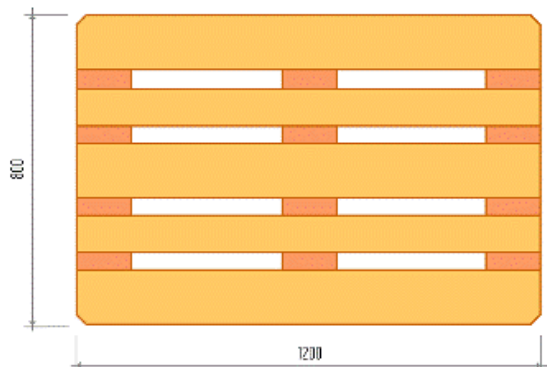
#### **4.2.4 EUROPALETS.**

Debido a las ventajas que representa, vamos a usar los Europalet, para la manipulación de la mercancía.

#### 4.2.4.1 CONCEPTO.

Los Palets EUROPAL o europalets son los palets homologados mas utilizado en España y en toda la comunidad europea. Sus características de fácil manejo y versatilidad permiten adaptarlo a casi todo tipo de mercancías y nos lo podemos encontrar en el mercado en distintas dimensiones y calidades. Su utilización en transporte y logística de los productos de gran consumo lo hacen ideal para aprovechar al máximo las medidas de la caja del tráiler.

- Medidas: 800 x 1200
- Peso: Aproximadamente 25-27 Kg.
- Carga dinámica: 1400 Kg.
- Carga estática: 4000 Kg.
- Carga en estanterías: 1300 kg
- Entradas transpaleta: 4 entradas.
- Patines: 3 patines de 1200mm.
- Para química / almacenamiento / distribución
- Son Palets muy fuertes y de gran calidad



#### 4.2.5 PALET DE PLÁSTICO.

Con menor presencia, se presenta como una alternativa al palé de madera en envíos internacionales, sobre todo aéreos. Generalmente, es el palé escogido por la constancia

de su peso y por su higiene. Se destina generalmente a nichos de mercado del sector de la logística industrial donde es muy conveniente para los almacenes automatizados.

De acuerdo a las exigencias del país importador, donde no se pueden utilizar palets de madera en las mercancías ingresadas a su país vamos a utilizar palets de plástico, destacando las siguientes ventajas de su uso.

*DonBarato.com*



#### **4.2.5.1 VENTAJAS DE LOS PALETS DE PLÁSTICO.**

- Son fáciles de manejar.
- No requieren mantenimiento.
- Impermeables al agua, a productos químicos, líquidos agresivos y gases.
- Seguro, sanitario y posibilidad de ser correctamente esterilizado.
- No se pudre, no se deforma, no se encoge.
- Evita posibles lesiones a los trabajadores que los manipulen, ya que no tiene ni clavos ni astillas
- Se pueden limpiar a presión y utilizar detergentes.
- Totalmente reciclable. Se valora más el reciclaje de plástico.
- Elevada vida útil.
- Uniforme. Cumple estrictamente las especificaciones de medidas, peso y capacidad decarga.
- Ocupan menos espacio en el patio, almacén, entre otros cuando están vacíos.
- Resistente a la humedad.
- Puede soportar temperaturas extremas.

#### 4.2.5.2 EMPRESA PROVEEDORA DE LOS PALETS.

De acuerdo a las exigencias europeas, los productos que ingresen a su territorio deberán ser contenidos por palets de plástico, norma a la cual deberemos regirnos para exportar las artesanías a Madrid, y de acuerdo a varias ofertas planteadas hemos elegido a la empresa “**Pallets Ecuador**” como proveedora de los palets plásticos.

**PALLETS ECUADOR:** Ofrece a sus clientes Palets, cajas y pisos para la industria y exportación en pino radiata y eucaliptus globulus cajas de embalaje en madera, pisos en maderas finas de la más alta calidad, y de plástico, contamos con permisos respectivos acorde a normas NINF 15, trabajos garantizados y entregas puntuales.

**Teléfonos:** 042097528-032949799-092749168-092749166.

**Fax:** 032949799.

**Email:** [haromadera@yahoo.es](mailto:haromadera@yahoo.es)

**Website:** [www.palletecuador.com](http://www.palletecuador.com)

"CALIDAD A PRECIO JUSTO SIEMPRE A TIEMPO"

#### 4.2.6 ORGANIZACIÓN.

- **Total de artesanías exportadas:** 5040 unidades
- **Total de unidades por caja:** 84 unidades por caja
- **Total de cajas:** 60 cajas

#### 4.2.7 CUBICAJE.

Para determinar las medidas y totales como base para el cálculo de la tarifa a pagar en la Agencia de Transporte vamos a proceder a realizar las operaciones para cubicar las mercancías de acuerdo a los siguientes datos:

- **Envase:**  $10 \times 10 \times 8 = 0.10 \times 0.10 \times 0.80 = 0.800$  mts.3
- **Empaque:**  $70 \times 30 \times 32 = 0.70 \times 0.30 \times 0.32 = 0.0672$  mts.3
- **Cajas:** 60 Cajas

- **Envases por cada caja:** 84 envases por cada caja con 3 pisos de 28 unidades
- **Total de artesanías a exportar:** 5040 unidades
- **Espacio que ocuparán las cajas:**  $0.0672 \text{ mts.} \times 60 \text{ cajas} = 4.03 \text{ mts.}$
- **Medidas del Palet:**  $1.20 \times 0.15 \times 0.80 = 0.144$
- **Cajas por Palet:** 15 cajas por cada palet
- **Total de Palets:** 4 Palets
- **Espacio del Palet:**  $0.144 \times 4 \text{ palets} = 0.576 \text{ mts.}$
- **Total espacio:**  $4.03 + 0.576 = 4.60 \text{ mts.}$
- **Peso por cada caja:** 5 Kgs
- **Peso Total:**  $60 \times 5 = 300 \text{ Kgs}$

#### 4.2.8 CONSIDERACIONES.

Hay que tener en cuenta algunas consideraciones a la hora de determinar la altura y peso de la carga paletizada:

- Algunos productos pueden constituir cargas demasiado pesadas para las carretillas elevadoras pequeñas que caen hacia adelante al intentar elevar la carga. Conviene por tanto limitar el peso máximo, el número de filas apiladas o disminuir la altura de la carga paletizada.
- Del mismo modo, algunas estanterías de almacenamiento admiten una carga por  $\text{m}^2$  reducido, y conviene igualmente limitar el volumen de la carga.
- Otros almacenes están equipados con ascensores o montacargas entre las plantas cuya altura es reducida y no pueden admitir las cargas a mucha altura.
- Hay que prestar atención al sentido de los patines cuando la carga se introduce con holgura respecto al palet y la carga del palet no puede hacerse más que por 2 entradas a causa de la longitud de las horquillas o la estabilidad en la manipulación. Una mala elección del sentido obliga a almacenar en las estanterías sobre 2 pilas, lo que provoca una pérdida de espacio en el almacenamiento.
- La altura accesible para que las personas puedan coger los embalajes que están en lo alto de la carga paletizada no debe ser superior a 1,8 a 1,9 m.
- Se recomienda transportar dos palets de 1,2 m superpuestos antes que uno solo de 1,8 m. Además, la altura de las instalaciones de almacenamiento de muchos

distribuidores están equipados con estanterías-paletizadoras que limitan la altura a 1,35 m (evitar) o 1,2 m máximo.

#### **4.2.9 RECOMENDACIONES.**

- Una carga a la que 'sobre' palet tendrá tendencia a balancearse durante el transporte o a deslizarse, aumentando así la necesidad de resistencia a la compresión vertical del embalaje cuyas aristas portantes no estarán superpuestas para transmitir las fuerzas.
- Una carga que exceda el palet, exigirá igualmente una mayor resistencia al apilamiento del embalaje puesto que sólo una parte de las aristas externas contribuirá al esfuerzo de resistencia. Además, sufrirá directamente los choques y las fricciones que se produzcan en el proceso.
- Todo embalaje mal superpuesto o inútilmente cruzado, verá también aumentada su necesidad de resistencia al apilamiento en proporción inversa al perímetro portante que queda para soportar la masa que recibe. La principal consecuencia de una mala paletización por un mal posicionamiento de los embalajes es la necesidad de sobredimensionar la resistencia del embalaje lo que supone una pérdida económica la cual se añade al riesgo de litigios en el transporte.
- Evitar que la carga sobresalga del palet pues se expone al punzonamiento de las capas inferiores lo que implica una menor resistencia al apilamiento.
- Una carga demasiado introducida en el palet provoca vacío entre las cargas que se escoran y se degradan.
- Se deben cruzar las camadas, sobre todo, las superiores pues de lo contrario se produce inestabilidad de la carga que se abre en lo alto.
- Se deben superponer las cajas sobre sus aristas para optimizar la carga.

#### **4.3 CONTENERIZACIÓN.**

##### **4.3.1 CONTENEDOR.**

Un contenedor es un recipiente o caja especialmente construido para permitir el transporte de mercancías como una unidad.

El envío de mercancías contenerizadas exige que conozcamos los tipos de contenedores existentes y sus dimensiones con el fin de solicitar y seleccionar el tipo apropiado y

optimizar los envíos, ya que cómo pagamos por contenedor el tamaño del pedido deberá adaptarse a las dimensiones y espacio disponible.

#### **4.3.1.1 Las ventajas del uso de contenedores son:**

- La mercancía sufre menos manipulaciones, reduciendo los costes y tiempos de carga y descarga.
- La mercancía viaja más protegida. Disminuiremos así el riesgo de daños, robo y el coste de los embalajes necesarios para el transporte.
- Permite la utilización de buques muy efectivos y rápidos con gran capacidad de carga.

#### **4.3.2 TIPOS DE CONTENEDORES.**

Existen diferentes tipos de contenedores que son:

##### **4.3.2.1 CONTENEDORES MARITIMOS.**

**1. Cerrado (BOX):** Este contenedor es el de más frecuente utilización, dotado de puertas en el testero (panel posterior o puertas) se carga a través de ellas con la ayuda de carretillas o montacargas.

**2. De costado abierto (OPEN SIDE):** Este contenedor se utiliza cuando la mercancía a cargar, a causa de su longitud, resulta de difícil manejo a través del testero, se utilizan contenedores de costado abierto para poder cargar las mercancías.

**3. De techo abierto (OPEN TOP):** Este contenedor se utiliza cuando el volumen de la mercancía hace difícil el manejo a través del testero o del costado, se utilizan contenedores abiertos en el techo para poder cargar la mercancía con grúas.

**4. Cisterna (TANK):** Este contenedor consta de una típica cisterna apoyada en una estructura metálica de soporte, dotada de los accesorios necesarios (cantoneiras de esquina, etc.), para poder ser trincado con los anclajes de las superficies de apoyo en los vehículos de transporte.

**5. Isotermo:** Este contenedor está construido con materiales aislantes que limitan el paso del calor entre el interior y el exterior.

**6. Frigorífico (REEFER):** Este contenedor isoterma, que con ayuda de un dispositivo de producción de frío, permite reducir la temperatura dentro del contenedor y mantenerla.

**7. Calorífico:** Es el contenedor isoterma que con ayuda de un sistema de calefacción, permite elevar la temperatura dentro del contenedor y mantenerla

**8. De Temperatura Controlada:** Es el contenedor que con alguno de los dos tipos de sistemas anteriores, que además está dotado de un sistema de control y registro de temperatura y húmeda.

**9. Plegable:** Sus elementos pueden plegarse para su transporte en vacío.

**10. Rodante (ROLL ON ROLL OFF):** Este contenedor tiene el sistema de ruedas, frenos y anclaje en la tortuga del cabezal para su transportación, también denominados Door to Door o Home to Home.

**11. Plataforma (FLAT):** Cuando por sus características geométricas, el equipo a transportarse no encaja dentro de ninguno de los contenedores anteriores, se utilizan contenedores abiertos que consisten en plataformas con mamparos abatibles en los testeros (panel frontal y puertas).

**12. Mitad de contenedor (HALF CONTENER):** Este contenedor es exactamente la mitad de un contenedor en forma horizontal y este es utilizado para el transporte de mercancías extra pesadas, que en un contenedor normal, por el peso utilizarían menos de la mitad del contenedor y para que no exista mayor desperdicio de espacio se creó esta mitad de contenedor (horizontal) a los cuales se los llama HALF CONTAINER.

#### **4.3.2.1.1 DIMENSIONES Y CAPACIDADES.**

De acuerdo a su longitud en la práctica, las dimensiones exteriores de los contenedores más utilizados son (en pies y pulgadas):

➤ **LONGITUD:** De 20', 30', 35', 40', 45', 48' y 53'

➤ **ANCHURA:** De 8' y 8', 6''



➤ **ALTURA:** De 8', 8', 6" Y 9', 6"

(Ver Anexo No. 15: Tipos de Contenedores Marítimos)

**4.3.2.1.2 CONTENEDOR TEU'S:** Las siglas **TEU** (acrónimo del término en inglés Twenty-foot Equivalent Unit) representa la unidad de medida de capacidad del transporte marítimo en contenedores. Una TEU es la capacidad de carga de un contenedor normalizado de 20 pies.

**4.3.2.1.3 CONTENEDOR FEU'S:** Las siglas **FEU** (acrónimo del término en inglés Forty-foot Equivalent Unit) representa la unidad de medida de capacidad del transporte marítimo en contenedores. Una FEU es la capacidad de carga de un contenedor normalizado de 40 pies.

Los más utilizados son los estándares de 20' y 40' pies con 8' de ancho y 8', 6" de alto.

**TABLA NO. 20: MEDIDAS DE LOS CONTENEDORES MARÍTIMOS**

Medidas (interiores) de los contenedores más utilizados tipo <i>Dry Van</i>			
	<b>20 pies, 20' x 8' x 8'6"</b>	<b>40 pies, 40' x 8' x 8'6"</b>	<b>40 pies High Cube, 40' x 8' x 9'6"</b>
Tara	2.300 kg / 5.070 lb	3.750 kg / 8.265 lb	3.940 kg / 8.685 lb
Carga máxima	28.180 kg / 62.130 lb	28.750 kg / 63.385 lb	28.560 kg / 62.965 lb
Peso bruto	30.480 kg / 67.200 lb	32.500 kg / 71.650 lb	32.500 kg / 71.650 lb
Uso más frecuente	Carga seca normal: bolsas, <a href="#">palés</a> , cajas, tambores, etc.	Carga seca normal: bolsas, palés, cajas, tambores, etc.	Especial para cargas voluminosas: tabaco, carbón.
Largo	5.898 mm / 19'4"	12.025 mm / 39'6"	12.032 mm / 39'6"
Ancho	2.352 mm / 7'9"	2.352 mm / 7'9"	2.352 mm / 7'9"
Altura	2.393 mm / 7'10"	2.393 mm / 7'10"	2.698 mm / 8'10"
Capacidad	32,6 m <sup>3</sup> / 1.172 ft <sup>3</sup>	67,7 m <sup>3</sup> / 2.390 ft <sup>3</sup>	76,4 m <sup>3</sup> / 2.700 ft <sup>3</sup>

(Ver Anexo No. 16: Tarifa de Contenedores)

#### **4.3.2.2 CONTENEDORES AÉREOS.**

Los contenedores aéreos para avión están contruidos de aluminio estructural liviano “ULD”, y estos dependen del modelo de avión en el cual se van a transportar las mercancías, y así tenemos los tipos de contenedores aéreos más utilizados:

- **LD-2.-** Este contenedor aéreo tiene un volumen interno de 3,3 mt<sup>3</sup>, una tara de 7 Kgs. Un peso máximo de 1200 Kgs. En el tipo de avión B-767. Contenedor para avión construido en aluminio. ULD estructural.
- **LD-8.-** Este contenedor aéreo tiene un volumen interno de 6,9 mt<sup>3</sup>, una tara de 120 Kgs. Un peso máximo de 2400 Kgs. En el tipo de avión B-767. Contenedor para avión construido en aluminio. ULD estructural.
- **LD-7.-** Este contenedor aéreo tiene un volumen interno de 10 mt<sup>3</sup>, una tara de 145 Kgs. Un peso máximo de 4500 Kgs. En el tipo de avión B-767 Y DC-8. Pallet con red tipo LD-7, No. Estructural.
- **PALLET:** Este contenedor aéreo tiene un volumen interno de 12,3 mt<sup>3</sup>, una tara de 145 Kgs. Un peso máximo de 4500 Kgs. En el tipo de avión DC-8. Pallet con red tipo A1, No. Estructural.

**(Ver Anexo No. 17: Tipos de Contenedores Aéreos)**

#### **4.4 CONSOLIDACIÓN.**

Consolidación de carga es el procedimiento por el cual diversos productos, generalmente de exportadores diferentes, son acondicionados en un mismo container (Contenedor), para el mejor aprovechamiento posible del espacio y, con eso, reducir los costes de transporte de las mercancías.

**4.4.1 LCL (Less Than Container Load):** Se utiliza para envíos pequeños en los que queremos pagar solo por lo espacio utilizado. Pagaremos los fletes por volumen o

tonelada (facturaremos el que resulte mayor). Normalmente tendremos que pagar cómo importe mínimo una tonelada. Los servicios LCL sólo son comercializados por transitarios o consolidadoras.

**4.4.2 FCL (full container load):** Es el envío en contenedor completo, en esta modalidad pagaremos por unidad de colector enviado. Se pueden contratar a través de los transitarios que seleccionan entre todas las navieras o aerolíneas del mercado o directamente a los agentes de las navieras o aerolíneas que trabajan captando carga sólo para su empresa.

#### **4.5 ELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE LA AGENCIA DE TRANSPORTE.**

Para realizar la exportación de las artesanías de mazapán a Madrid-España, luego del acuerdo llegado con el importador español y siguiendo instrucciones de el, ya que al vender en términos FOB no es responsabilidad nuestra contratar la Agencia de Transporte, aún así debemos conocer todos los datos de la empresa con la cual el importador decidió trabajar en este caso es DHL GLOBAL FORWARDING como la empresa encargada de transportar la mercancía ya que, es líder mundial en los mercados de carga aéreos y marítimos. Transporta bienes y mercaderías hacia destinos predeterminados en horarios y a precios determinados brindando soluciones personalizadas a sus mayores proyectos logísticos así como servicios aduaneros integrales.

##### **4.5.1 SERVICIO DE TRANSPORTE AÉREO.**

DHL es la empresa líder mundial en transporte aéreo que transporta 12% del mercado mundial total, dos veces más que la segunda principal empresa de transporte. Las operaciones se realizan en más de 150 países y brindan servicios personalizados desde y hacia todos los principales mercados. DHL puede organizar vuelos pre-agendados o alquilados utilizando una amplia gama de los principales transportistas así como servicios competitivos propios, lo que los hace lo suficientemente flexibles como para poder apoyar a todos, quienes realizan envíos por primera vez o hasta importadores y exportadores de carga regulares.

## **4.6 MEDIOS DE TRANSPORTE.**

### **4.6.1 TRANSPORTE POR VÍA AÉREA.**

#### **4.6.1.1 GENERALIDADES.**

El transporte aéreo es el medio de transporte de más reciente desarrollo, y por lo tanto el más moderno. Este hecho repercute en una contratación sencilla, con gran presencia de las nuevas tecnologías y con procedimientos informatizados y estandarizados a nivel mundial. Tarifas, destinos y vuelos se encuentran recogidos en publicaciones internacionales, que podremos consultar de forma inmediata vía Internet o con una simple llamada a nuestro agente de carga o transitarios. A pesar de esta sencillez operativa, su alto coste convierte la gestión del transporte aéreo en un aspecto muy sensible dentro del sistema logístico donde un error puede significar importantes consecuencias económicas. Por esto es necesario contar con los conocimientos y asesoramiento idóneos.

En este caso y para el traslado de las artesanías de mazapán hacia Madrid-España, hemos escogido el medio de transporte aéreo, debido al peso ligero de las mercancías y tomando en cuentas las siguientes ventajas:

- Rapidez.
- Agilidad en la tramitación administrativa.
- Menor riesgo de daños a la mercancía. Es el medio de transporte con menor índice de siniestralidad.

#### **4.6.1.2 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AÉREO: AIR WAY BILL.**

La guía aérea, instrumento no negociable, sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por el consolidador, el mismo que deberá emitir tres copias del conocimiento de embarque, una para el exportador, una para el transportista y una para el importador; El AWB indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en

la lista y que se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, de conformidad con las condiciones anotadas en el reverso del original de la guía. Además, la AWB sirve como evidencia documentaria de haber completado el contrato de flete, facturas de flete, certificados de seguro y la declaración de aduanas. El manifiesto de carga ofrece indicaciones al personal del transportista sobre el manejo, despacho y entrega de los envíos.

El transportista no llevará ninguna parte de la consignación hasta que haya recibido toda la carga y hasta que el mismo emita la AWB. Como se señala en el reverso del documento, los transportistas se reservan el derecho de transportar la carga de cualquier manera que pueda. Esto significa que pueden transferirla a otros transportistas, incluso por camión si creen que es para beneficio de todos. Recuerde que la AWB no es negociable y que no se puede utilizar como instrumento de cobro. Los envíos contra giro deberán estar consignados a un banco local (en la ciudad donde esté localizado el consignatario) y debe especificarse el nombre y dirección del destinatario a quien se notificará. Aunque las AWB prevén un espacio para los seguros, es preferible verificar con el transportista la seguridad de que ofrezca la cobertura, ya que algunos no lo hacen.

Este es el último documento que recibe el importador para comenzar el trámite de desaduanamiento de la mercancía.

**(Ver Anexo No. 18: AWB)**

## **4.6.2 TRANSPORTE POR VÍA MARÍTIMA.**

### **4.6.2.1 GENERALIDADES.**

El transporte marítimo, en el ámbito mundial, es el modo más utilizado para el comercio internacional. Es el que soporta mayor movimiento de mercancías, tanto en contenedor, como graneles secos o líquidos. Teniendo en cuenta que el planeta Tierra está cubierto por agua en sus dos terceras partes, el hombre ha buscado la manera de viajar sobre el agua. Así el agua ha unido diversas partes del globo terráqueo porque los barcos navegan por ellas. El transporte de personas por vía marítima ha perdido mucha de su

importancia debido al desarrollo de la aviación comercial. Subsiste de forma significativa solamente en dos ámbitos: las travesías cortas (pequeñas distancias entre islas o dos orillas de un río) y los cruceros turísticos. El transporte marítimo es por su propia naturaleza internacional, aunque existe el cabotaje a lo largo de las costas de un país.

#### **4.6.2.2 VENTAJAS.**

- **Gran capacidad:** se pueden transportar grandes masas de graneles o de contenedores. Los grandes petroleros llamados ULCC (Ultra Large Crude Carrier), tienen una capacidad de más de 500.000 toneladas de peso muerto.
- **Ámbito internacional:** es el mejor medio para trasladar grandes volúmenes de mercancías entre dos puntos alejados geográficamente. Además, el desarrollo de las autopistas del mar y del «transporte marítimo de corta distancia» (en inglés, Short Sea Shipping o SSS) permite la combinación del transporte marítimo con otros medios de transporte.
- **Flexibilidad y versatilidad:** estas características están dadas por la posibilidad de emplear buques pequeños y grandes con versatilidad porque se han construido buques de diversos tamaños y adaptados a todo tipo de cargas; además de los tradicionales cargueros, existen metaneros, para carga rodante, para carga refrigerada, para graneles sólidos, entre otros.

#### **4.6.2.3 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO: BILL OF LADING.**

Es el principal documento de transporte empleado en el campo marítimo. Es un documento singular por su triple función.

**(Ver Anexo No.19: BL)**

Lo emplearemos cómo:

- Recibo de las mercancías embarcadas.
- Prueba del contrato de transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso.
- Documento acreditativo de la propiedad de la mercancía transportada. Esto significa que nos permite la venta de la mercancía durante el tiempo que esta se encuentra viajando.

Como exportadores, el conocimiento de embarque será nuestra prueba ante los clientes de que embarcamos las mercancías solicitadas. Nos lo exigirán los bancos para el cobro de los créditos documentarios. Como norma general el transportista sólo entregará la mercancía al importador contra presentación del conocimiento de embarque original, aunque existen variantes de este documento que permiten la entrega automática sin originales siempre y cuando cómo exportadores lo autoricemos. De este documento deberán ser emitidas tres copias, una para el exportador, una para el transportista y una para el importador

#### **4.6.3 TRANSPORTE POR CARRETERA.**

##### **4.6.3.1 GENERALIDADES.**

Es el medio de transporte que se realiza sobre o en la corteza terrestre. La mayoría de los transportes terrestres se realizan sobre ruedas. En la actualidad se usan más que nada los transportes terrestres debido a que es más rápido viajar por las carreteras, pero al mismo tiempo contaminan. Los seres humanos los usamos para ir de un lado a otro mucho más rápido, sobre todo si es llevar productos de un lugar a otro. Antiguamente se usaba la bicicleta, con el tiempo la tecnología ha podido construir el auto y mas tarde los trenes o el metro.

##### **4.6.3.2 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE: CARTA PORTE INTERNACIONAL.**

Se determina la posibilidad de que las partes determinen que sea circulable, con lo cual se le otorga la calidad de “título-valor” como el conocimiento de embarque marítimo, aunque existe la posibilidad de que se emita un conocimiento de embarque no negociable. Del mismo se deberán emitir tres copias, una para el exportador, una para el transportista y una para el importador.

**(Ver Anexo No. 20: Carta Porte)**

##### **4.6.3.3 RESPONSABILIDAD.**

El porteador responde a los hechos y omisiones de sus agentes, empleados y dependientes o de los terceros a los cuales se encomienda los servicios.

## CAPITULO V

### ANÁLISIS FINANCIERO.

#### 5.1 ESTUDIO FINANCIERO.

##### 5.1.1 DEMANDA INSATISFECHA:

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

En el caso de nuestra exportación, la demanda requerida en el mercado español es mayor a la que nosotros como proveedores podemos proporcionarles por el momento, primero porque es la primera vez que realizamos la exportación y esta ocasión será a manera de prueba, segundo por el bajo capital, ya que iniciamos con un capital pequeño con el cual empieza una pequeña empresa o microempresa.

La demanda insatisfecha se calculará restando la demanda menos la oferta que va a poder cubrir el exportador ecuatoriano:

$$\begin{array}{rcl} \text{DEMANDA} & - & \text{OFERTA} & = & \text{DEMANDA INSATISFECHA} \\ 10.000 \text{ unidades} & - & 5.040 \text{ unidades} & = & 4.960 \text{ unidades} \end{array}$$

El resultado obtenido de esta operación es 4.960 unidades que corresponden a la demanda insatisfecha del mercado español, el motivo por el cual no podemos cubrir el primer pedido de artesanías es por la falta de capital.

Es por lo que el siguiente análisis lo haremos de acuerdo a la cantidad que nosotros les podremos proveer mensualmente, y los valores que les presentaremos a continuación serán dados de manera anual:



**TABLA NO. 21: VENTAS ANUALES**

Año 1	→	60480
Año 2	→	66528
Año 3	→	73180
Año 4	→	80498
Año 5	→	88547

Estos valores (unidades) vienen del estudio de mercado y expresan la demanda que el proyecto espera cubrir, en el primer año por ejemplo la empresa estima vender 60.480 unidades, realizando exportaciones mensuales de 5040 unidades, consecuentemente por exigencias del importador el cual nos pide crecer en un 15% anual, sin embargo para nosotros hacer de estos valores más confiables y reales vamos a incrementarlos en un 10% anual para no perder en caso de situaciones no esperadas, lo que nos dará para el segundo año luego de la proyección con un 10% de crecimiento un total de unidades a venderse de 66.528, y así irá incrementándose año a año hasta llegar al quinto año con un total de unidades vendidas de 88.547.

### **5.1.2 COSTO UNITARIO Y MARGEN DE GANANCIA:**

**5.1.2.1 Costo Unitario:** Luego de las conversaciones realizadas con el proveedor en el Ecuador, y tomando en cuenta la cantidad de unidades que se adquirirán tanto mensual como anualmente se ha llegado a un acuerdo para adquirir cada unidad a 0.50 centavos de dólar, precio al cual nosotros las adquiriremos, más adelante calcularemos el precio de venta al público, sumando a este precio los gastos en los que hemos incurrido para realizar la exportación.

**5.1.2.2 Margen de Ganancia Unitario:** De acuerdo al bajo costo de producción y adquisición es este caso para nosotros como exportadores, estamos en la posibilidad de establecer un margen de ganancia del 100% por cada unidad vendida o exportada, ya marcando nuestro margen de ganancia, y lo calcularemos de la siguiente manera:

### 5.1.3 ACTIVOS FIJOS:

Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa (o el año fiscal). Los activos fijos son poco líquidos, dado que se tardaría mucho en venderlos para conseguir dinero. Lo normal es que perduren durante mucho tiempo en la empresa. Cuando una empresa, sin embargo, tiene bienes que son con idea de venderlos o de transformarlos en otros para su venta, o bien derechos de corta duración (créditos), entonces se trata de activo circulante.

Dentro de los activos fijos con los que va a contar la empresa tenemos:

- **Muebles:** Dentro de lo que es muebles la empresa solo va a contar con 1 escritorio, el cual nos servirá básicamente para colocar los equipos básicos de comunicación como son la computadora, el teléfono y los suministros, ya que el contacto no será directo con el cliente sino mas bien telefónicamente o vía mail, el precio de adquisición del escritorio será de \$ 150 dólares, el tiempo de vida útil de este inmueble será de 10 años, su depreciación anual es de \$ 15 dólares, y calculando este valor para los cinco años del proyecto nos dará una depreciación acumulada de \$ 75 dólares; Lo que nos lleva a tener un valor de rescate de \$ 75 dólares, valor resultante de la resta del valor total menos la depreciación acumulada.
- **Equipos de Computación:** Dentro de lo que corresponde a equipos de computación, nosotros vamos a adquirir un equipo portable o laptop, que será nuestra herramienta principal de negociación, por medio de la cual enviaremos cotizaciones, recibiremos notas de pedido y nos mantendremos en contacto con los importadores vía mail y Messenger, el precio de adquisición de la computadora será de \$ 1.200 dólares, el tiempo de vida útil de este equipo será de 3 años, su depreciación anual es de \$ 400 dólares, y calculando este valor para los cinco años del proyecto nos dará una depreciación acumulada de \$ 1.200 dólares; Lo que nos lleva a tener un valor de rescate del equipo de cero.

Mediante la depreciación y la amortización, se reduce el valor del bien y se refleja como un gasto (menor valor del bien) y se aplica el gasto pagado adelantado en el periodo que le corresponde.

**TABLA NO. 22: ACTIVOS FIJOS**

				<b>AÑOS DEL PROYECTO: 5</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN ACUMULADA</b>	<b>VALOR DE RESCATE</b>
Muebles	1	150,00	150,00	10,00	15,00	75,00	75,00
Equipos de computación	1	1.200,00	1.200,00	3,00	400,00	1.200,00	-
					415,00		75,00

**5.1.4 PERSONAL DE LA EMPRESA.**

Mazarte Exportaciones, al ser una empresa que recién está empezando sus operaciones, tratará al máximo de reducir costos en sus actividades, por lo que contará únicamente con dos colaboradores, detallados a continuación:

**5.1.4.1 Gerente General:** El cargo de gerente general lo ocupará el accionista mayoritario de la empresa en este caso Carolina Jines, persona que será encargada de realizar los contactos con los importadores, la negociación, recibir pagos, y todo lo que sean actividades administrativas, percibiendo un sueldo mensual de \$500 dólares.

**5.1.4.2 Estibador:** La persona contrata para el puesto de estibador principalmente su función será la de cargar la mercancía al vehículo que la transportará hasta el aeropuerto de Quito, empacarlas y embalarlas para su transporte, actividad que se la realizará una vez al mes frecuencia con la que se realizarán los embarques de la mercancía para su exportación a Madrid, trabajo por el cual percibirá un sueldo mensual de \$300 dólares.

**5.1.4.3 Agente de Aduana:** En el caso de exportaciones, nosotros necesariamente deberemos contar con los servicios de un agente de aduana autorizado, que será en encargado ante la SENA E de realizar los trámites aduaneros y ser la persona que firme los documentos para los cuales nosotros como exportadores no estamos en facultad de hacerlo, el valor que deberemos pagar al importador por los servicios prestados será de \$150 dólares por cada exportación que hagamos, es decir una mensual.

Todos los sueldos serán calculados para un año de actividades de la empresa, lo que sumados nos da un total a pagar en sueldos de \$11.400 dólares.

**TABLA NO. 23 PERSONAL DE LA EMPRESA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>
Gerente General	1	500
Estibador	1	300
Agente de Aduana	1	150
<b>TOTAL</b>		11400

### **5.1.5 GASTOS.**

En el cuadro anterior se detallan los posibles gastos en los cuales la empresa va a incurrir mensualmente para llevar a cabo la exportación, entre los cuales tenemos:

**5.1.5.1 Arriendo:** El local que alquilaremos está ubicado al norte de la ciudad, por el cual pagaremos \$400 dólares mensual, valor que no tendrá ninguna variación durante el primer año de operaciones, y será el lugar físico donde se asentará la empresa, donde se recibirán las artesanías para su envase, empaque y embalaje.

**5.1.5.2 Servicios Básicos:** Los gastos de servicios básicos también serán fijos, ya que mensualmente deberemos pagar una tarifa que no varía mucho de mes en mes dentro de estos gastos tenemos:

**\*Luz:** \$35

**\*Agua:** \$25

**\*Teléfono:** \$50

**\*Internet:** \$40

**5.1.5.3 Transporte Interno:** El costo de transporte interno será pagado de manera mensual, ya que las importaciones se tiene previsto hacer 1 mensual, este transporte será usado para movilizar la mercancía primeramente desde Calderón que es la ubicación del proveedor hasta nuestras instalaciones para que las artesanías sean envasadas, empacadas y embaladas, para su posterior traslado hasta el aeropuerto de Quito, servicio por el cual pagaremos \$100.

**5.1.5.4 Otros gastos:** Para llevar a cabo el proceso de exportación de las artesanías, la empresa deberá incurrir en otros gastos como:

**5.1.5.4.1 Suministros de Oficina:** Dentro de suministros de oficina tendremos las cosas básicas, así como esferos, cintas para embalar, cuadernos, y cosas necesariamente administrativas.

**5.1.5.4.2 Envases:** Los envases son los contenedores de las artesanías, los que tienen contacto directo con ellas, en este caso vamos a adquirir 5040 envases para cada embarque o exportación que realicemos, ya que serán 5040 las artesanías enviadas mensualmente, cada envase tendrá un costo de 0.50 centavos de dólar, lo que multiplicado por 5040 unidades nos da un costo total en envases de \$252.

**5.1.5.4.3 Empaques:** Los empaques serán las cajas que van a contener a los envases, en total adquiriremos 60 cajas de cartón corrugado, para en cada una de ellas colocar 84 envases, el precio de adquisición de cada caja será de \$1, precio que obtuvimos al por mayor, el cual multiplicado por las 60 cajas nos dará un costo total de \$60 en empaques.

**5.1.5.4.4 Palets:** La mercancía necesariamente deberá ir ubicada en palets, por lo que nos vemos en la necesidad de adquirir 4 palets, que usaremos para la organización y embalaje de las artesanías, el precio al cual nos venderá el proveedor cada palet es de \$10, el cual multiplicado por los cuatro que adquiriremos nos dará un costo total de \$40 gastados en palets.

**5.1.5.4.5 Impresiones y Etiquetas:** Este costo en el cual incurriremos es de las etiquetas que vamos a colocar en cada uno de los envases, por los cuales cancelaremos el valor de \$200, etiquetas que serán full color.

**5.1.5.4.6 Publicidad:** La publicidad que nosotros realizaremos no será enfocada directamente para el cliente final, mas bien a captar la atención de los importadores españoles, por lo que el único medio de publicidad que usaremos es una página web, por la cual cancelaremos un valor anual de \$300, en la cual constará una breve introducción de la empresa, el portafolio de productos, contactos para ventas, y los precios de cada tipo de artesanía, con lo cual los importadores ya nos conocerán y podrán ver directamente la oferta de la empresa, y realizar sus pedidos si este fuera el caso o a la vez telefónicamente también.

**TABLA NO. 24: GASTOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>
Servicios Básicos y Arriendo	550
• Servicios Básicos	150
-Luz	35
-Agua	25
-Teléfono	50
-Internet	40
• Arriendo	400
Transporte Interno	100
Otros Gastos	627
• Suministros de oficina	50
• Envases y empaques	352
-Envases	252
-Empaques	60
-Palets	40
• Impresiones y etiquetas	200
• Publicidad	25

#### **5.1.6 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.**

El valor en el cual incurriremos para constituir la empresa será de \$500, incluido el pago de honorarios del abogado, formularios en las diferentes dependencias, permisos de funcionamiento, pagos en notarías por los documentos realizados, los cuales entran en la parte de Gastos de Constitución.

**TABLA NO. 25: GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

Gastos de Constitución	500
<b>TOTAL</b>	<b>500</b>

**5.1.7 PLAN DE INVERSIÓN.**

El plan de inversión refleja la decisión de invertir en una empresa, y se plasmará en el destino que se dará a unos fondos financieros para obtener una serie de recursos necesarios para la realización de un determinado proceso productivo.

**TABLA NO. 26: PLAN DE INVERSIÓN**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Muebles	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Equipos de computación	1	\$ 200,00	\$ 1.200,00
<b>TOTAL DE LOS ACTIVOS FIJOS</b>			<b>\$ 1.350,00</b>

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Gastos de Constitución		\$ 500,00
	0	
<b>TOTAL DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>\$ 500,00</b>

**CAPITAL DE TRABAJO**

El capital de trabajo para :0 días	\$ -
------------------------------------	------

**COSTO ARTESANÍAS**

60.480 Artesanías Anuales	\$ 30.240,00
---------------------------	--------------

<b>TOTAL DE LAS INVERSIONES</b>	<b>\$ 32.090,00</b>
---------------------------------	---------------------

Dentro del Plan de inversión tendremos a los activos fijos, dentro de los cuales tenemos a los muebles y equipos de computación que adquiriremos, los cuales sumados los costos nos dará un total de \$1.350 dólares, los Activos diferidos, dentro de los cuales tenemos a los gastos de constitución que nos dará un total de \$500 dólares y el capital de trabajo, en el cual colocamos cero días, ya que es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo, pero en nuestro caso será diferente, ya que nosotros vamos a recuperar casi inmediatamente el valor de la venta, para con esto pagar a los proveedores y recuperar el dinero de los gastos, ya que la venta se hará sin ningún tipo de crédito, mas bien el pago se hará en dos partes, el primer 50% nos lo cancelarán al momento del embarque de las mercancías y el otro 50% el importador nos cancelará al momento que reciba la mercancía, este trámite puede demorar 1 o 2 días máximo ya que la mercancía se la transportará vía aérea, lo cual no se demora más del tiempo citado, lo que nos permitirá en el mismo tener la mayoría del dinero invertido para cancelar las posibles deudas en las cuales incurrimos para realizar la operación de exportación.

**TABLA NO. 27: CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Costo variable	30.240,00
+ Costo y gasto fijo	27.239,00
- Depreciaciones	(415,00)
-Amortización	(100,00)
= Requerimiento	56.964,00
Capital de trabajo	-
Requerimiento neto	-

En el cuadro de Capital de trabajo, se va a calcular el requerimiento, valor que resulta de la sumatoria del costo variable mas el costo fijo, menos las depreciaciones y menos el valor de la amortización, el cual nos dará como resultado \$56.964.



**5.1.7.1 Costo Variable:** El costo variable es cuánto me cuesta producir el producto que venderé, en nuestro caso no vamos a producir, vamos a comprar las artesanías de mazapán ya terminadas, y este costo puede variar dependiendo el volumen de pedidos de parte del importador en España que será nuestro cliente directo.

**5.1.7.2 Costo Fijo:** El costo fijo es, los sueldos, el pago de servicios básicos, arriendo, y todo costo en el cual incurrirá la empresa produzca o no produzca, y que sin embargo será mensualmente y mandatorio y pago, para el caso de nuestra empresa los costos fijos serán los el arriendo, los servicios básicos y los sueldos que pagaremos a los empleados de la empresa.

### **5.1.8 FINANCIAMIENTO.**

El financiamiento para este proyecto será con recursos propios, debido al poco capital que se necesita para llevarlo a cabo, el total de la inversión será de \$ 32.090,00 dólares, descartando totalmente la intervención de una institución financiera, maneras de la cual estaremos exentos de asumir una deuda, la cual muchas veces puede extenderse incluso a varios años, la empresa contará con dos socios, que serán los encargados de aportar el capital necesario para poner en funcionamiento las actividades de la empresa.

**TABLA NO. 28 FINANCIAMIENTO**

<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>		\$	32.090,00
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Estructura</b>		
Con recursos propios	100%	\$	32.090,00
Con una Institución Financiera	0%	\$	-
	100%	\$	32.090,00

### **5.1.9 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.**

El Balance de Situación Inicial es el documento contable que sirve para representar la situación del patrimonio de la empresa en un momento determinado y por ello se dice que es una fotografía del patrimonio en un instante o fecha de referencia.

Así pues, el Balance de Situación Inicial representa, desde una perspectiva estática, el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que corresponden a una titularidad jurídica común y están aplicados a un fin económico determinado.

En el Balance de Situación Inicial, nos muestra el total de los activos, sumado el activo corriente que es cero, el activo fijo que es \$1.350 dólares, valor que corresponde a los bienes adquiridos para la empresa, en nuestro caso una computadora y un escritorio, dentro de los activos diferidos tenemos únicamente los gastos de constitución con un valor de \$500 dólares, dándonos un total de activos de \$1.850 dólares.

Dentro de los valores del Pasivo, se encajan los valores que corresponde a la deuda adquirida con el banco, en caso de tenerla, para nuestra aplicación aquí tenemos un valor de cero, ya que el financiamiento para el proyecto de exportación de las artesanía de mazapán será 100% con recursos propio, y sumado al valor del patrimonio que es de \$1.850 dólares, nos da un total del mismo valor al ser cero el valor del pasivo.

**TABLA NO. 29: BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL**

<b>BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>
CORRIENTE	\$	-	DEUDA CON EL BANCO
			-
FIJO	\$	1.350,00	
			<b>PATRIMONIO</b>
DIFERIDO	\$	500,00	CAPITAL
			1.850,00
<b>TOTAL</b>			<b>TOTAL PASIVO +</b>
<b>ACTIVOS</b>	\$	<b>1.850,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>
			\$ <b>1.850,00</b>

#### **5.1.10 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.**

El Estado de Pérdidas y Ganancias es un documento contable cuya utilidad es conocer el resultado económico del ejercicio, que se obtendrá por diferencia

entre dos grandes masas formadas respectivamente por los Ingresos y Beneficios por un lado y por los Gastos y Pérdidas por el otro.

Serán Ingresos o Beneficios las operaciones o resultados de las operaciones que provoquen un incremento del valor patrimonial de la empresa.

Por el contrario, serán Gastos o Pérdidas las operaciones o resultados de las operaciones que provoquen una disminución del valor patrimonial de la empresa.

El Beneficio representa el incremento de valor neto que ha experimentado la empresa como consecuencia de las operaciones realizadas durante el ejercicio. Estas operaciones han permitido a la empresa compensar los gastos en los que haya tenido que incurrir y además, han generado un excedente que pertenece a los accionistas o al empresario que aumenta el valor de la inversión que se realizó al iniciarse la actividad.

La Pérdida, por el contrario, representa una disminución del valor de la empresa. Esto es, supone que en las operaciones de la empresa no se ha podido recuperar el gasto producido a lo largo del ejercicio y por tanto, al finalizar, el valor de la empresa es menor que la inversión al iniciar el ejercicio.

En el primer cuadro tenemos los datos primeramente de la cantidad demanda de cada uno de los cinco años para los cuales proyectamos las ventas de la empresa, en el primer año tenemos los datos basados en el pedido del importador español, y para los siguientes años calculamos incrementando en un 10% la cantidad en comparación con cada año anterior de acuerdo a las exigencias de crecimiento del cliente, llegando a exportar 88.547 unidades para el quinto año.

El costo unitario de cada artesanía será de 0.50 centavos de dólar y de igual manera año a año se irá incrementando en un 10% de acuerdo a lo planteado anteriormente, llegando a un valor de 0.57 centavos de dólar para el quinto año.

Como anteriormente planteamos que el margen de utilidad que deseamos tener es del 100% en la parte del precio vemos que se duplicará el valor del costo unitario el cual

para el primer año será de \$1.00 dólar, teniendo un precio de venta al público para el quinto año de \$1.14 dólares.

**TABLA NO. 30: COSTOS**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CANTIDAD DEMANDADA	<b>60480</b>	<b>66528</b>	<b>73180</b>	<b>80498</b>	<b>88547</b>
COSTO UNITARIO	\$ 0,50	\$ 0,52	\$ 0,53	\$ 0,55	\$ 0,57
PRECIO	\$ 1,00	\$ 1,03	\$ 1,07	\$ 1,11	\$ 1,14

A continuación tenemos el Balance de pérdidas y ganancias de la empresa “Mazarte Exportaciones”, en el cual encontramos datos de los cinco años para los cuales proyectamos las actividades de la empresa, para un mejor entendimiento vamos a analizar los datos únicamente del primer año, primeramente se marcarán los ingresos anuales, en nuestro caso el costo nuestro de comprar las artesanías al proveedor en Calderón que es \$60.480 dólares, luego tenemos el costo variable, resultante de multiplicar la cantidad demandada por el costo unitario, dándonos como resultado \$30.240 dólares, costo que lo restaremos de los ingresos para tener el valor del margen de contribución de \$30.240 dólares.

Al margen de contribución restaremos el costo de sueldos de un año, la depreciación anual, la amortización de los diferidos, los servicios básicos, el costo del transporte internos, y todos los demás gastos que tenemos de manera anual, dándonos como resultado el valor de la utilidad operacional de \$3.001 dólares, como la empresa aún no registra gastos financieros el valor de la utilidad antes de los impuestos será igualmente \$3.001 dólares, a este valor si deberemos restar el 15% correspondiente al pago de utilidades a los empleados, dándonos como resultado el valor de la Base Imponible de: \$2.550,85, para finalmente restar a este valor el 25% del impuesto a la renta, para obtener finalmente el costo de la utilidad neta que va a tener la empresa en su primer año de funcionamiento, en este caso será \$1.913,14 dólares.

**TABLA NO. 31 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	\$ 60.480,00	\$ 68.789,95	\$ 78.240,84	\$ 88.991,13	\$ 101.217,59
- Costo variable	\$30.240	\$ 34.395	\$ 39.120	\$ 44.496	\$ 50.609
<b>= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>\$ 30.240,00</b>	<b>\$ 34.394,98</b>	<b>\$ 39.120,42</b>	<b>\$ 44.495,56</b>	<b>\$ 50.608,80</b>
- Sueldos	\$ 11.400	\$ 11.628	\$ 11.861	\$ 12.098	\$ 12.340
- Depreciación anual	\$ 415	\$ 415	\$ 415	\$ 415	\$ 415
- Amortización de los diferidos	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
- Servicios básicos y arriendo	\$ 6.600	\$ 6.824	\$ 7.056	\$ 7.296	\$ 7.544
- Transporte interno	\$ 1.200	\$ 1.241	\$ 1.283	\$ 1.327	\$ 1.372
- Otros gastos	\$ 7.524	\$ 7.780	\$ 8.044	\$ 8.318	\$ 8.601
<b>= UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 3.001,00</b>	<b>\$ 6.406,96</b>	<b>\$ 10.361,11</b>	<b>\$ 14.942,00</b>	<b>\$ 20.237,29</b>
- Gastos financieros	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 3.001,00</b>	<b>\$ 6.406,96</b>	<b>\$ 10.361,11</b>	<b>\$ 14.942,00</b>	<b>\$ 20.237,29</b>
- 15% Trabajadores	450,15	961,044	1554,166724	2241,299753	3035,593368
<b>= BASE IMPONIBLE</b>	<b>\$ 2.550,85</b>	<b>\$ 5.445,92</b>	<b>\$ 8.806,94</b>	<b>\$ 12.700,70</b>	<b>\$ 17.201,70</b>
- 25% Impuesto a la renta	637,7125	1361,479	2201,736193	3175,17465	4300,423938
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 1.913,14</b>	<b>\$ 4.084,44</b>	<b>\$ 6.605,21</b>	<b>\$ 9.525,52</b>	<b>\$ 12.901,27</b>

### 5.1.11 FLUJO NETO DE FONDOS

En el análisis financiero fondos equivale a dinero; flujo de fondos es, entonces, flujo de dinero o flujo de caja. Con dinero se pagan las deudas en el momento de su vencimiento, las remuneraciones al personal, los intereses a los acreedores, los impuestos al Estado, los dividendos a los propietarios.

Cuando una empresa no genera suficiente dinero sus mecanismos de funcionamiento “se empastan”: se restringe su crédito para comprar insumos o equipamiento. Debe operar al contado; pero si no tiene suficiente dinero, se reduce la magnitud de las compras que puede hacer, y con ello el tamaño de sus operaciones y su competitividad en términos de relaciones con los clientes y de desarrollo de tecnología.

Igualmente en este cuadro tenemos datos y resultados de los cinco años planteados, igualmente analizaremos los datos del primer año para su fácil entendimiento, valor que resultará de la sumatoria de la utilidad neta mas la depreciación de los activos mas la amortización de los diferidos mas el pago del capital en nuestro caso cero porque no

adeudamos a ningún banco este valor, dándonos finalmente el valor de flujo neto de fondos de \$2.428,14 dólares.

En el Flujo Neto de Fondos se reflejará la cantidad de dinero en efectivo que tendremos para liquidar deudas, pagar sueldos y como utilidades para los propietarios.

**TABLA NO. 32: FLUJO NETO DE FONDOS**

	<b>FLUJO NETO DE FONDOS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Utilidad neta		\$ 1.913,14	\$ 4.084,44	\$ 6.605,21	\$ 9.525,52	\$ 12.901,27
+ Depreciación de los activos		\$ 415	\$ 415	\$ 415	\$ 415	\$ 415
+ Amortización de los diferidos		\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
- Pago de capital		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
- Inversiones	\$ (32.090,00)					
+ Valor residual de los activos						\$ 75,00
<b>= FLUJO NETO DE FONDOS</b>	<b>(1.850,00)</b>	<b>2.428,14</b>	<b>4.599,44</b>	<b>7.120,21</b>	<b>10.040,52</b>	<b>13.491,27</b>
	<b>DIVIDENDOS ANUALES</b>	-	20.454,57	20.454,57	20.454,57	20.454,57

### **5.1.12 PUNTO DE EQUILIBRIO.**

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas.

Por costos fijos, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia son prácticamente constantes. Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas, la fórmula para calcular el Punto de equilibrio, puede ser por una parte en dólares y por otra parte en cantidad:

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo unitario}}$$

$$PE(\$) = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ingresos}}}$$

En el siguiente cuadro tenemos los valores resultantes de las operaciones para calcular el punto de equilibrio tanto para cantidad como para dólares, en el primer año tenemos un total de 54.478 unidades y en dólares tenemos un resultado de \$54.478 dólares, dándonos un porcentaje de ingresos de 90.08%, lo que de igual manera se calcula para los cuatro años siguientes. **Yo tengo un punto de equilibrio con el 38.65%.**

**TABLA NO. 33: PUNTO DE EQUILIBRIO**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PE (Cantidad):</b>	54478 unid.	54135 unid.	53798 unid.	53466 unid.	53139 unid.
<b>PE (Dólares):</b>	\$ 54.478,00	\$ 5.976,03	\$57.518,61	\$59.107,13	\$60.743,02
<b>PORC. DE LOS INGRESOS</b>	90,08%	81,37%	73,51%	66,42%	60,01%

### 5.1.13 RETORNO SOBRE LAS UTILIDADES (ROE)

Una gran herramienta con la que cuentan los inversionistas y analistas financieros es el ROE o Rentabilidad sobre capital. Esta razón engloba tres razones básicas de rentabilidad de la empresa, las cuales son margen de utilidad, rotación de activos y apalancamiento. El balance perfecto entre estas tres razones nos da un indicio de que tan bien administra la empresa sus activos para que la inversión en capital de un buen rendimiento, la fórmula para calcular este indicador financiero es:

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ingreso}}$$

Luego de aplicar la fórmula de cálculo del ROE, tenemos un resultado de 3.16% para el primer año, 5.94% para el segundo año, 8.44% para el tercer año, 10.70% para el cuarto año y 12.75% para el quinto y último año, cifras que como vemos año a año aumenta debido al aumento tanto de la utilidad como del ingreso.

**TABLA NO. 34: ROE**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ROE</b>	3,16%	5,94%	8,44%	10,70%	12,75%

#### **5.1.14 INDICADORES FINANCIEROS.**

Primeramente tenemos el cuadro donde nos muestra el cálculo de la tasa de descuento, en el cual primeramente tenemos la descripción del financiamiento, detallado el porcentaje y cantidad financiado con recursos propios y con la intervención de una institución financiera, en este caso, el total de las inversiones de \$1.850 dólares, es 100% financiado con recursos propios, luego tenemos el costo de los recursos propios de 12.41%, porcentaje resultante de la sumatoria de la tasa pasiva: 4.25% + el riesgo país: 8.16%, dando un resultado de 12.41%, lo que sumado al ponderado que es cero, nos queda un valor igual de 12.41%. Ya para los valores de la Institución financiera tenemos en cero, lo que nos da un gran total de 12.41% de Tasa de Descuento.

**5.1.14.1 Valor Actual Neto (VAN):** Por Valor Actual Neto de una inversión se entiende la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

En nuestro caso tenemos un valor resultante y correspondiente al VAN de \$22.767,85 lo que reflejado en valores estándar y si este resulta mayor o igual a cero, esto significará QUE EL PROYECTO ES FACTIBLE Y RENTABLE. Por lo contrario si el caso se hubiese dado que el VAN nulo significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada. La única dificultad para hallar el VAN consiste en fijar el valor para la tasa de interés, existiendo diferentes alternativas.



**5.1.14.2 Tasa Interna de Retorno (TIR):** La **tasa interna de retorno** de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto (VAN) es igual a cero. El VAN es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad, la fórmula de cálculo del TIR es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_{Ft}}{(1 + TIR)^t} - I_0 = 0$$

En nuestro proyecto tenemos que el porcentaje del TIR es 193%, lo que reflejado de manera estándar este valor es mayor a la tasa de descuento, por lo que el resultado será que EL PROYECTO ES FACTIBLE.

**5.1.14.3 Relación Beneficio/Costo:** La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto, para calcular el resultado, tomaremos los datos del flujo neto de fondos, dándonos como valor resultante \$13.31 dólares, cantidad que es mayor a uno, lo que resulta que EL PROYECTO ES FACTIBLE.

**TABLA NO. 35: INDICADORES FINANCIEROS**

La tasa de descuento es:

DESCRIPCIÓN			COSTO	PONDERADO
Con recursos propios	100%	\$ 32.090,00	12,41%	12,41%
Con una Institución Financiera	0%	\$ -	7,92%	0,00%
	100%	\$ 32.090,00	<b>Tasa de dscto:</b>	<b>12,41%</b>

		ESTÁNDAR	RESULTADO
<b>VALOR ACTUAL NETO :</b>	\$ 22.767,85	$VAN \geq 0$	EL PROYECTO ES FACTIBLE
<b>TIR :</b>	193%	$TIR > \text{Tasa de dscto}$	EL PROYECTO ES FACTIBLE
<b>R b/c:</b>	\$ 13,31	$Rb/c > 1$	EL PROYECTO ES FACTIBLE

## **CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **6.1 CONCLUSIONES.**

6.1.1 Estudiamos las bondades del producto que vamos a exportar para su aceptación en el Mercado Español.

6.1.2 Realizamos un estudio de mercado, para conocer si el producto cumple con todas las normas de calidad y son de preferencia de las personas europeas, a la vez que nos permitió conocer la producción nacional de las artesanías de mazapán, lo que nos permitió saber si alcanzaremos a cubrir con la demanda española, y de no ser así el caso realizar una proyección para determinar el tiempo en que lo podríamos lograr, es decir mediante este estudio determinamos la oferta y demanda.

6.1.3 Se concluyó que la forma más segura de cerrar una negociación internacional es mediante la elaboración de un contrato de Compra-Venta Internacional, en el cual se estableció los términos de la negociación, formas de pago, cantidad y precio negociado.

6.1.4 Investigamos los requisitos aduaneros necesarios para llevar a cabo la exportación de las artesanías de mazapán, para cumplir con todas las exigencias legales aduaneras antes de realizar una exportación.

6.1.5 Estudiamos la logística y las modalidades de Transporte para determinar la que aplicaremos para la exportación de artesanías de mazapán a Madrid, para determinar costos y ventajas de acuerdo a la naturaleza del producto para evitar posibles daños durante el traslado de la mercancía a su destino.

6.1.6 Determinamos los posibles ingresos, egresos y ventas de la empresa, para así llegar a conocer la factibilidad o no de la exportación, o el tiempo de funcionamiento que necesitará la empresa para ser rentable.

## **6.2 RECOMENDACIONES.**

6.2.1 Se debe obtener toda la información necesaria acerca del producto que planeamos exportar, así como sus bondades, beneficios y perjuicios, para determinar el grado de factibilidad de la exportación, y su aceptación en el mercado meta de la misma.

6.2.2 Es mandatorio realizar un estudio de mercado profundo, para analizar tanto el mercado nacional del producto, donde obtendremos información de las cantidades producidas, proveedores y precios, así como el mercado meta para conocer si el producto que queremos exportar ya se lo comercializa allá, su posible producción nacional y la competencia que tendremos, estudiando la oferta con la que contamos y determinar si se llegará a cubrir con la demanda, es decir establecer la oferta y demanda.

6.2.3 Se recomienda tomar las medidas necesarias al momento de realizar la negociación internacional, una de ellas contar con un contrato de Compra-Venta Internacional, el cual debemos hacerlo apostillar, para que tenga validez internacional y se respeten las cláusulas del mismo, en donde debe constar los términos de negociación, la forma de pago, la cantidad exportada y datos tanto del importador como de exportador, lo que nos permitirá tener un respaldo en caso de algún tipo de problema con el importador.

6.2.4 Debe informarse de todos los requisitos aduaneros requeridos para realizar una exportación, cumpliendo todas las formalidades aduaneras requeridas en el Ecuador, o si el producto requiere de algún tipo de certificación adicional a los ya existentes, cumpliendo con toda la normativa de las leyes ecuatorianas.

6.2.5 Se recomienda investigar la logística y las modalidades de Transporte para determinar la que aplicaremos para la exportación del producto elegido, de acuerdo a esto determinar costos y ventajas de acuerdo a la naturaleza del producto para evitar posibles daños durante el traslado de la mercancía a su destino, y optimizar costos en transporte y logística.

6.2.6 Se debe determinar los posibles ingresos, egresos y ventas de la empresa, para así llegar a conocer la factibilidad o no de la exportación, o el tiempo de funcionamiento que necesitará la empresa para ser rentable.

## CRONOGRAMA.

El Cronograma como se muestra en la parte de abajo estará dividido en dos partes:

1. La primera que será el tiempo y las actividades usadas en la elaboración y entrega del Plan de Tesis.
2. La segunda que será el tiempo y las actividades usadas en la elaboración y entrega de la Tesis de Grado.

**TABLA NO. 36: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

	ACTIVIDAD	Duración (5 meses) -Fecha de Inicio 11 de Octubre del 2010				
		1	2	3	4	5
		PRIMERA PARTE		SEGUNDA PARTE		
1	Curso de Metodología y elección de tutores	■				
2	Definición del tema y recolección de información	■				
3	Desarrollo del Plan de Tesis		■			
4	Entrega del Plan de Tesis		■			
5	Aprobación del Plan de Tesis		■			
6	Desarrollo del Primer Capítulo		■			
7	Entrevista a los productores de las artesanías		■			
8	Investigación de precios		■			
9	Contacto con importadores españoles		■			
10	Desarrollo del Segundo Capítulo			■		
11	Desarrollo del Tercer Capítulo			■		
12	Desarrollo del Cuarto Capítulo				■	
13	Pedir cotizaciones a Agencias de Transporte				■	
14	Elección de la Agencia de Transporte				■	
15	Desarrollo Quinto					■
16	Desarrollo Sexto Capítulo					■
17	Revisión del Informe Final por parte del tutor					■
18	Entrega del Informe Final					■

**PRESUPUESTO.**

**TABLA NO. 37: PRESUPUESTO**

<b>INGRESOS EN DOLARES \$</b>		<b>EGRESOS EN DOLARES \$</b>	
Recursos Propios	2216.00	Pago Seminario-Taller	1056.00
		Libros y Papelería	100.00
		Transporte	60.00
		Material Didáctico	100.00
		Derechos de Grado	700.00
		Otros gastos	200.00
Total Ingresos	2216.00	Total Egresos	2216.00

## **ANEXOS**

### **ANEXO NO. 1: ESCRITURAS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.**

#### **ESCRITURAS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA MAZARTE EXPORTACIONES CIA. LTDA.**

ESCRITURA NÚMERO VEINTIUN MIL CUARENTA

Quito, 21 de Noviembre del 2010

Constitución de la Compañía MAZARTE EXPORTACIONES CIA. LTDA

En la ciudad de Quito, Ecuador, a los 21 días del mes de noviembre del dos mil diez, YO, el Dr. Jaime Espinoza Cabrera, Titular de la Notaría Pública número ocho del Distrito Metropolitano de Quito, HAGO CONSTAR:

EL CONTRATO DE SOCIEDAD, por el que se constituye “MAZARTE EXPORTACIONES, Compañía Limitada”, que otorga a los señores NELSON RAMIRO JINÉS NUÑEZ Y DIANA CAROLINA JINÉS DÁVILA, al amparo del permiso número 15000360, expedido por la Superintendencia de Compañías, el día diez de noviembre del dos mil diez con número de expediente 9815000358 (NUEVE, OCHO, UNO, CINCO, CERO, CERO, CERO, TRES, CINCO, OCHO), folio 544 (CINCO, CUATRO, CUATRO), que agregó al apéndice de esta escritura con su número y bajo la letra “A” y que se registrará por los siguientes: E S T A T U T O S, DENOMINACIÓN, OBJETO SOCIAL, DOMICILIO, DURACIÓN Y CLÁUSULA DE EXTRANJERÍA.

**ARTICULO PRIMERO.-** La compañía se denominará “MAZARTE EXPORTACIONES”, seguida de las palabras Compañía Limitada o de su abreviatura CIA. LTDA.

**ARTÍCULO SEGUNDO.-** A) El objeto de la sociedad es: la exportación de artesanías de mazapán desde la parroquia de Calderón hacia Madrid-España. B) La concertación de créditos comerciales, industriales, bancarios y de otras fuentes de financiamiento que fuesen necesarias para el desarrollo del objeto social. C) La obtención o el

otorgamiento de préstamos y garantías de todo tipo, la realización y la celebración de toda clase de contratos y operaciones civiles y mercantiles o de créditos simples, revolventes, en cuenta corriente. D) La realización de todo tipo de operaciones bancarias, de seguro y fianza que sean necesarios para el cumplimiento de su objeto social. E) Emitir, girar, endosar, aceptar, avalar, descontar y suscribir toda clase de títulos de crédito, sin que se ubiquen en los supuestos del artículo cuarto de la Ley de Mercados de Valores, así como otorgar aval en favor de terceros. F) Aceptar o conferir toda clase de comisiones mercantiles y mandatos, obrando en su propio nombre o en nombre del comitente o mandante actuando como mandatario de terceras personas. Ser Agente o representante de empresas nacionales o extranjeras de objeto igual o similar. G) En general, la realización, celebración y ejecución de toda clase de actos jurídicos, convenios o contratos de cualquier naturaleza y títulos ya sean civiles o mercantiles que sean necesarios para la realización del objeto social y que directa o indirectamente se relacionen con dicho objeto social.

**ARTÍCULO TERCERO.-** El domicilio social es en la ciudad de Quito, Ecuador. La compañía podrá establecer agencias, sucursales u oficinas dentro fuera de la República del Ecuador, sin que por tal motivo se entienda cambiado su domicilio.

**ARTÍCULO CUARTO.-** La duración de la compañía es de DIEZ AÑOS, contados a partir de la fecha de la firma de la escritura.

**ARTÍCULO QUINTO.- CAPITAL SOCIAL,** El capital social, estará conformado con las aportaciones de los dos socios de la compañía por un lado Carolina Jines aportará con un capital de \$ 4.000 dólares americanos y por otro lado Nelson Jines con una aportación de \$ 2.000 dólares americanos. Al ser esta una compañía limitada, ya no se aceptarán posteriormente socios.

**ARTÍCULO SEXTO.-** Las acciones confieren a sus dueños derechos y obligaciones de acuerdo al porcentaje de sus aportaciones, de acuerdo a lo cual de igual manera se nombrará al representante legal de la empresa.



**ARTÍCULO SÉPTIMO.-** La administración de la compañía estará a cargo de un Administrador Único o de un Consejo de Administración, según lo resuelva la Asamblea General de dueños de la empresa.

**ARTÍCULO OCTAVO.-** El Consejo de Administración estará integrado por un número no menor de dos miembros y por el máximo que determine la Asamblea de Accionistas, la que podrá designar Presidente Y Vice-Presidente.

**ARTÍCULO NOVENO.-** Si se opta por el Consejo de Administración, se cuidará el derecho que tienen las minorías de designar a un Consejero, de acuerdo a la ley.

**ARTÍCULO DÉCIMO.-** El Administrador Único o los miembros del Consejo de Administración, podrán ser reelectos; durarán en su cargo un año, a partir de la fecha de su designación, pero continuarán en funciones hasta que se haga el nuevo nombramiento y los designados tomen posesión de sus cargos.

**ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.-** El Consejo de Administración se deberá reunir cuando sea citado por el Presidente, por dos de sus miembros o por el Comisario y se considerará legalmente instalado, con la mayoría de los consejeros. Cada consejero gozará de un voto y las resoluciones se tomarán por mayoría de presentes. El Presidente tiene voto de calidad. Las resoluciones tomadas fuera de sesión de consejo por unanimidad de los miembros del mismo, tendrán para todos los efectos legales, la misma validez que si hubieran sido reunidos en sesión de Consejo, siempre que se confirme por escrito.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.-** Las sesiones del Consejo de Administración serán presididas por su Presidente y se levantará un acta, en la que se hará constar la lista de consejeros que asistieron, los asuntos que trataron, el desarrollo de los mismos y deberá ser firmada por quienes hayan actuado como Presidente y Secretario.

**ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO.-** El Administrador Único o el Consejo de Administración, en su caso, tienen las siguientes facultades: Dirigir y administrar los negocios sociales, con el uso de la firma social, ejecutar todos los actos y celebrar todas las operaciones, convenios y contratos que se relacionen con los objetos sociales, por lo

que tendrá poder general para pleitos y cobranzas en todas las materias, incluyendo la laboral y actos de administración, actos de dominio, para otorgar y suscribir títulos y operaciones de crédito y para otorgar y revocar poderes en la forma y términos previstos por la ley. Por lo que los apoderados gozarán de las siguientes facultades:

**A) PLEITOS Y COBRANZAS EN GENERAL Y EN EL ÁREA LABORAL:**  
Comparecer y ejercitar el poder que se les confiere ante toda clase de personas, autoridades, judiciales y administrativas, civiles, penales y del trabajo, federales y locales, en juicio y fuera de él con la mayor amplitud posible; los apoderados podrán realizar toda clase de actos y gestiones, entre ellos:

a).- Desistirse de toda clase de demandas, procedimientos, juicios, recursos, aún el juicio de amparo.- b).- Presentar y contestar demandas; c).- Transigir; d).- Comprometer en árbitros; e).- Absolver y articular posiciones; f).- Hacer cesión de bienes; g).- Recusar; h) Recibir pagos; i).- Presentar quejas, querellas, denuncias y constituirse en tercero coadyuvante del Ministerio Público; j).- Otorgar perdón.-k).- Para que de acuerdo con lo dispuesto por los artículos seiscientos noventa y dos, fracción segunda, ochocientos setenta y seis fracción primera, setecientos ochenta y seis y setecientos ochenta y siete de la Ley Federal del Trabajo, comparezca y actúe en su carácter de representante de la mandante, en la etapa conciliatoria, en la articulación y absolución de posiciones y en toda secuela de los juicios laborales.

**B) ACTOS DE ADMINISTRACIÓN EN GENERAL Y EN EL ÁREA LABORAL:**  
Para realizar todo género de actos de administración; en tales condiciones, podrán hacer, otorgar y suscribir, toda clase de convenios y contratos, actos, documentos públicos y privados, manifestaciones, renunciaciones, protestas, etcétera, de naturaleza civil, mercantil o cualquier otra. En materia laboral podrán realizar todo género de actos de administración, en relación con trabajadores obreros y empleados de la sociedad, con facultad expresa de intervenir en actos conciliatorios, en los términos del artículo ochocientos setenta y seis de la Ley Federal del Trabajo, para lo cual podrá hacer, otorgar y suscribir, toda clase de convenios y contratos, documentos públicos y privados, manifestaciones, renunciaciones, protestas, etcétera, en relación con cualquier asunto laboral. Las facultades de actos de administración en el área laboral, las podrán ejecutar los funcionarios ante las autoridades laborales. Con el carácter enunciativo más no limitativo, se señala que los funcionarios mencionados podrán realizar toda clase de gestiones, trámites, negociaciones, presentar promociones, comparecer en audiencias,

ya sean de conciliación o de cualquier otra índole dentro de los procedimientos laborales, ante las juntas de conciliación y arbitraje locales o federales.

C) ACTOS DE DOMINIO.- Para realizar actos de dominio, como vender, comprar o en cualquier otro concepto adquirir, adjudicar, repudiar o transmitir toda clase de bienes muebles o inmuebles, gravarlos o limitar los derechos que les son inherentes.

**ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO.-** La Asamblea General es el órgano supremo de la compañía y su régimen es el siguiente:

I.- Serán ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio social.

II.- Las Ordinarias deberán reunirse cuando menos una vez al año, dentro de los cuatro meses que sigan a la cláusula del ejercicio social y se ocuparán además de los asuntos incluidos en el orden del día y en su caso deberán discutir, aprobar o modificar el balance después de oído el informe del Comisario; decretar dividendos o inversiones que deban darse a las utilidades; nombrar a los Administradores.

III.- Las Extraordinarias se ocuparán de cualquier modificación a los estatutos sociales.

IV.- Serán convocadas por el Consejo de Administración o el Administrador Único.

**ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO.-** Anualmente se practicará un balance de cada ejercicio social con la intervención del Contador y con los requisitos de la Ley, que comprenderá del primero de enero al treinta y uno de diciembre de cada año. El balance y el informe del Contador deberán obrar en poder de los Administradores quince días antes de la asamblea que vaya a conocer de ellos, para que los accionistas puedan consultarlos.

**ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO.-** Del resultado de los estados financieros, previa deducción de las cantidades necesarias para amortización, depreciaciones, impuesto sobre la renta y reparto de utilidades a los trabajadores, el remanente se aplicará como sigue:

I.- Se separará un cinco por ciento para formar el fondo de reserva legal, hasta que alcance el veinte por ciento del capital social.

II.- Se separarán las cantidades que la asamblea acuerde, para otros gastos, gratificaciones o reservas.

III.- La cantidad que por acuerdo de la asamblea deba pagarse a los accionistas como dividendos.

IV.- El saldo, si existiere se pasará a la cuenta de utilidades pendientes de repartir.

**ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.-** Los dueños participarán en las utilidades en proporción porcentaje de aportación al capital de cada uno de ellos.

**ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO.-** La Compañía se disolverá en los casos previstos según la ley. Acordada la disolución la asamblea designará uno o más liquidadores, quienes llevarán a efecto la liquidación de conformidad con los acuerdos de la asamblea o en su defecto por las estipulaciones contenidas en la Ley. El Liquidador o liquidadores tendrán las mismas facultades y obligaciones que correspondan al Consejo de Administración o al Administrador Único. El órgano de vigilancia continuará en funciones con las facultades y obligaciones que le correspondían en la vida normal de la sociedad.

**ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO.-** La Compañía se rige por estos estatutos y en lo no previsto en ellos por las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

DIANA CAROLINA JINES DÁVILA	\$ 4.000
NELSON RAMIRO JINES NUÑEZ	\$ 2.000

YO, el Dr. Jaime Espinoza Cabrera, Titular de la Notaría Pública número ocho del Distrito Metropolitano de Quito, CERTIFICO:

I.- Que los comparecientes se identificaron debidamente como se justifica con los documentos oficiales, que agrego al apéndice de este instrumento con su número y bajo la letra “B”; a quienes conceptuó con la capacidad legal para la celebración de este acto.

II.-Que tuve a la vista los documentos citados en este instrumento.

III.- Que advertí a los comparecientes que deberán acreditarme dentro del mes siguiente a la fecha de firma de la presente escritura, haber presentado la solicitud de la inscripción de la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes y que en caso de no exhibirme dicha solicitud, procederé a dar el aviso correspondiente a las Autoridades Fiscales Competentes.

IV.-Que se les leyó la presente escritura a los comparecientes, explicándoles su valor y fuerza legales.

V.-Que conformes con su contenido lo firmaron el día de su fecha.-

Carolina Jines  
C.I. 171596951-3

Nelson Jines  
C.I. 171896781-2

Dr. Jaime Espinoza Cabrera  
NOTARÍA OCTAVA DE LA CIUDAD DE QUITO

## **ANEXO NO. 2: NOMBRAMIENTO DEL REPRESENTANTE LEGAL.**

### **ACTA DE NOMBRAMIENTO.**

En la ciudad de Quito, el seis de noviembre de dos mil diez, siendo las doce horas, YO JAIME ESPINOZA CABRERA, Notario, constituido en mi oficina profesional ubicada en la Av. Amazonas 239 y Jorge Washington, Edificio Álvarez Burbano, Of. 101, a requerimiento de la señorita DIANA CAROLINA JINES DAVILA, quien declara es de veintitrés años de edad, soltero, ecuatoriano, de este domicilio, se identifica con la Cedula de identidad 171596951-3, conforme a la presente acta notarial, HAGA CONSTAR SU NOMBRAMIENTO como ADMINISTRADOR UNICO Y REPRESENTANTE LEGAL de la empresa MAZARTE EXPORTACIONES COMPAÑÍA LIMITADA, la que se encuentra inscrita en la Superintendencia de Compañías de la República del Ecuador, en tal virtud y conforme a la ley, procedo de la manera siguiente:

**PRIMERO:** La señorita DIANA CAROLINA JINES DAVILA, me pone a la vista la escritura publica de fecha cinco de noviembre de dos mil diez, autorizada por el Infrascrito Notario, en la que consta que se celebros Asamblea General Totalitaria de Accionistas de la entidad MAZARTE EXPORTACIONES, se resolvió por unanimidad NOMBRARLO ADMINISTRADOR UNICO Y REPRESENTANTE LEGAL de la entidad previamente identificada, por un plazo de tres años, contados a partir de la fecha de inscripción,

**SEGUNDO:** El infrascrito Notario entera de las obligaciones que le impone la ley, por el hecho de su nombramiento al requirente, quien acepta el cargo en el recaído y para que la presente acta notarial, le sirva de legal nombramiento, se hace constar dicha circunstancia, por lo tanto, la señorita DIANA CAROLINA JINES DAVILA, se constituye como ADMINISTRADOR UNICO Y REPRESENTANTE LEGAL, de la empresa, MAZARTE EXPORTACIONES, COMO NOTARIO DOY FE: A) De todo lo actuado; B) Que la presente acta, se redacto en un solo acto y se termina treinta minutos después de su inicio, la que consta en una hoja de papel especial a la que se adhieren los timbres de ley; C) Que tuve a la vista el instrumento público relacionado y la cédula de identidad, con la que se identifico el requirente; D) Que el requirente por si dio lectura a

todo el contenido de la presente acta bien impuesto del mismo, valor y efectos legales subsecuentes, de la obligación del registro del presente instrumento público, lo acepta y ratifica y firma con el Notario autorizante, quedando la presente acta notarial en poder del Administrador Único y Representante legal.


DOY FE.

ANTE MI:

Dr. Jaime Espinoza Cabrera  
Notaría Octava de Quito

Diana Carolina Jinés Dávila  
C.I. 1715969513

## ANEXO NO. 3. FORMULARIO DEL RUC.

 <small>RESOLUCION 0076</small>	<b>REPUBLICA DEL ECUADOR</b> <b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b> <b>FORMULARIO RUC 01 - A</b>	<b>INSCRIPCION Y ACTUALIZACION</b> <b>REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES RUC</b> <b>SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PUBLICO</b>	<b>ORIGINAL: SRI</b> <b>www.sri.gov.ec</b> 01 RUC
---	--	---	---

**A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACION Y UBICACION DE LA SOCIEDAD**

62 RAZON O DENOMINACION SOCIAL													
63 NACIONALIDAD DE LA SOCIEDAD						64 NOMBRE COMERCIAL							
65 PROVINCIA				66 CANTON				67 PARROQUIA					
68 CIUDADELA				69 BARRIO				70 CALLE				71 NUMERO	
72 INTERSECCION / MANZANA						73 CONJUNTO						74 BLOQUE	
75 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL						76 No. DE OFICINA		77 CARRETERO				78 KM	
79 CAMINO						80 REFERENCIA							
81 TELEFONO 1				82 TELEFONO 2				83 TELEFONO 3				84 FAX	
85 CELULAR				86 APARTADO POSTAL				87 E-MAIL					

**B.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD**

ORIGEN (Escriba una opción)			RAZON SOCIAL SOCIEDADES FUSIONADAS / ESCINDIDAS				RUC	
89 CONSTITUCION		91		92		93		
94 FUSION		95		96		97		
98 ESCISION		99		100		101		

**C.- DATOS DE CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD**

37 FECHA DE CONSTITUCION				38 TIPO DE SOCIEDAD				39 No. EXPEDIENTE SUPER. DE CIAS.			
año		mes		día		40 No. RESOLUCION SUPER. DE CIAS.		41 No. REG. MERCANTIL		42 NO. PATRONAL	
43 FECHA INSCRIPCION REGISTRO MERCANTIL						44 ORGANISMO REGULADOR					
año		mes		día		45 CAPITAL SUSCRITO		46 PATRIMONIO		47 NOMBRE DEL CONTADOR	
						48		49		50 C.I. CONTADOR	

**D.- IDENTIFICACION Y UBICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL**

49 APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS						50 C.I. O PASAPORTE					
51 NACIONALIDAD				52 CARGO QUE DESEMPEÑA				53 FECHA DE NOMBRAMIENTO			
54 TIPO DE VISA (REP. LEGAL EXTRANJERO)				55 PROVINCIA				56 año mes día			
57 CANTON				58 PARROQUIA				59 CALLE			
60 NUMERO		61 INTERSECCION				62 TELEFONO					
63 REFERENCIA						64 E-MAIL					

**E.- IDENTIFICACION Y UBICACION DEL GERENTE GENERAL ( O DE QUIEN HAGA SUS VECES )**

65 APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS						66 C.I. O PASAPORTE					
67 NACIONALIDAD				68 PROVINCIA				69 FECHA DE NOMBRAMIENTO			
70 TIPO DE VISA (GERENTE EXTRANJERO)				71 año mes día				72 PROVINCIA			
73 CANTON				74 PARROQUIA				75 CALLE			
76 NUMERO		77 INTERSECCION				78 TELEFONO					
79 REFERENCIA						80 E-MAIL					

**F.- ACCIONISTAS Y SOCIOS**

79	RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	NACIONALIDAD	DOMICILIO FISCAL	CEDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	% PART.	VALOR ACCIONES O PARTICIPACIONES
79							
80							
81							
82							
83							
84							
85							

**G.- ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL**

86 CODIGO ACTIVIDAD (CIIUS)	87 DESCRIPCION ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL
-----------------------------	--

**H.- INFORMACION ADICIONAL DE LA SOCIEDAD**

88 ES SOCIEDAD EMISORA DE TARJETAS DE CREDITO?	SI	NO
89 ES UNA INSTITUCION FINANCIERA QUE GENERA OPERACIONES DE CREDITO?	SI	NO

Nota: El presente formulario no se aceptará con emendaduras y tachones.

Declaro que los datos contenidos en este formulario

90 FECHA DE PRESENTACION		
año	mes	día

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL / AGENTE DE RETENCION



## ANEXO NO. 4: ENCUESTAS

### ENCUESTA NO.1

Por favor tome un minuto para completar la encuesta siguiente. El propósito de esta encuesta es el de obtener información acerca de las importaciones de artesanías que realiza su negocio y si dentro de su portafolio de productos constan las artesanías de mazapán, para analizar el grado de factibilidad de la exportación de artesanías de este material de Quito-Ecuador a Madrid-España.

Las preguntas que componen esta encuesta están divididas en preguntas de SI y NO, en las cuales usted deberá elegir una de ellas; y preguntas de selección múltiple, en las cuales de igual manera usted deberá elegir una de ellas, entre las opciones que se le presentan.

Si usted ha completado previamente esta encuesta, por favor ignore ésta. Recuerde, su opinión es importante, Gracias.

**EMPRESA:** KANDA IMPORTACIÓN S.L.

1. ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

SI

NO

2. ¿Cuál es el origen principal de las artesanías que usted importa y comercializa?

Norteamericano

Latinoamericano

Africano

Asiático

X

3. ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

SI

NO

4. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

SI

NO

5. ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

Semanalmente

<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Mensualmente

Anualmente

6. ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

De 10.000 a 50.000 U.

<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

De 60.000 a 90.000 U.

Más de 100.000 U.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

De \$2 a \$5

<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

De \$6 a \$10

Mas de \$10

8. ¿Cuál es el principal material de las artesanías que usted importa?

Cerámica

X
---

Madera

--

Vidrio

--

Metal

--

Lana

--

Gracias, por su colaboración.

## ENCUESTA NO. 2

Por favor tome un minuto para completar la encuesta siguiente. El propósito de esta encuesta es el de obtener información acerca de las importaciones de artesanías que realiza su negocio y si dentro de su portafolio de productos constan las artesanías de mazapán, para analizar el grado de factibilidad de la exportación de artesanías de este material de Quito-Ecuador a Madrid-España.

Las preguntas que componen esta encuesta están divididas en preguntas de SI y NO, en las cuales usted deberá elegir una de ellas; y preguntas de selección múltiple, en las cuales de igual manera usted deberá elegir una o más de ellas según sea el caso, entre las opciones que se le presentan.

Si usted ha completado previamente esta encuesta, por favor ignore ésta. Recuerde, su opinión es importante, Gracias.

### EMPRESA: TIENDA PANCHO IMPORTADORA

1. ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

SI

NO

2. ¿Cuál es el origen principal de las artesanías que usted importa y comercializa?

Norteamericano

Latinoamericano

Africano

Asiático

X

3. ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

SI

NO

4. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

SI

NO

5. ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

Semanalmente

Mensualmente

Anualmente

6. ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

De 10.000 a 50.000 U.

De 60.000 a 90.000 U.

Más de 100.000 U.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

De \$2 a \$5

De \$6 a \$10

Mas de \$10

8. ¿Cuál es el principal material de las artesanías que usted importa?

Cerámica

Madera

Vidrio

Metal

Lana

X

Gracias, por su colaboración.

### ENCUESTA NO. 3

Por favor tome un minuto para completar la encuesta siguiente. El propósito de esta encuesta es el de obtener información acerca de las importaciones de artesanías que realiza su negocio y si dentro de su portafolio de productos constan las artesanías de mazapán, para analizar el grado de factibilidad de la exportación de artesanías de este material de Quito-Ecuador a Madrid-España.

Las preguntas que componen esta encuesta están divididas en preguntas de SI y NO, en las cuales usted deberá elegir una de ellas; y preguntas de selección múltiple, en las cuales de igual manera usted deberá elegir una o más de ellas según sea el caso, entre las opciones que se le presentan.

Si usted ha completado previamente esta encuesta, por favor ignore ésta. Recuerde, su opinión es importante, Gracias.

#### **EMPRESA: WAYCU IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA**

1. ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

SI

NO

2. ¿Cuál es el origen principal de las artesanías que usted importa y comercializa?

Norteamericano

Latinoamericano

Africano

Asiático

X

3. ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

SI

NO

4. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

SI

NO

5. ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

Semanalmente

Mensualmente

Anualmente

X

6. ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

De 10.000 a 50.000 U.

De 60.000 a 90.000 U.

Más de 100.000 U.

X

7. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

De \$2 a \$5

De \$6 a \$10

Mas de \$10

X



8. ¿Cuál es el principal material de las artesanías que usted importa?

Cerámica

Madera

Vidrio

Metal

Lana

X

Gracias, por su colaboración.

## ENCUESTA NO. 4

Por favor tome un minuto para completar la encuesta siguiente. El propósito de esta encuesta es el de obtener información acerca de las importaciones de artesanías que realiza su negocio y si dentro de su portafolio de productos constan las artesanías de mazapán, para analizar el grado de factibilidad de la exportación de artesanías de este material de Quito-Ecuador a Madrid-España.

Las preguntas que componen esta encuesta están divididas en preguntas de SI y NO, en las cuales usted deberá elegir una de ellas; y preguntas de selección múltiple, en las cuales de igual manera usted deberá elegir una o más de ellas según sea el caso, entre las opciones que se le presentan.

Si usted ha completado previamente esta encuesta, por favor ignore ésta. Recuerde, su opinión es importante, Gracias.

### EMPRESA: XINOX IMPORTADORA

1. ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

SI

NO

2. ¿Cuál es el origen principal de las artesanías que usted importa y comercializa?

Norteamericano

Latinoamericano

Africano

Asiático

X

3. ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

SI

NO

4. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

SI

NO

5. ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

Semanalmente

Mensualmente

Anualmente

6. ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

De 10.000 a 50.000 U.

De 60.000 a 90.000 U.

Más de 100.000 U.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

De \$2 a \$5

De \$6 a \$10

Mas de \$10

8. ¿Cuál es el principal material de las artesanías que usted importa?

Cerámica

Madera

Vidrio

Metal

Lana

X

Gracias, por su colaboración.

## ENCUESTA NO. 5

Por favor tome un minuto para completar la encuesta siguiente. El propósito de esta encuesta es el de obtener información acerca de las importaciones de artesanías que realiza su negocio y si dentro de su portafolio de productos constan las artesanías de mazapán, para analizar el grado de factibilidad de la exportación de artesanías de este material de Quito-Ecuador a Madrid-España.

Las preguntas que componen esta encuesta están divididas en preguntas de SI y NO, en las cuales usted deberá elegir una de ellas; y preguntas de selección múltiple, en las cuales de igual manera usted deberá elegir una o más de ellas según sea el caso, entre las opciones que se le presentan.

Si usted ha completado previamente esta encuesta, por favor ignore ésta. Recuerde, su opinión es importante, Gracias.

**EMPRESA:** ART - GAYDEL S.L.

1. ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

SI

NO

2. ¿Cuál es el origen principal de las artesanías que usted importa y comercializa?

Norteamericano

Latinoamericano

Africano

Asiático

X

3. ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

SI

NO

4. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

SI

NO

5. ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

Semanalmente

Mensualmente

Anualmente

<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

6. ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

De 10.000 a 50.000 U.

De 60.000 a 90.000 U.

Más de 100.000 U.

<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

7. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

De \$2 a \$5

De \$6 a \$10

Mas de \$10

<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

8. ¿De qué material son las artesanías que usted importa?

Cerámica

Madera

Vidrio

Metal

Lana

Gracias, por su colaboración.

## ENCUESTA NO. 6

Por favor tome un minuto para completar la encuesta siguiente. El propósito de esta encuesta es el de obtener información acerca de las importaciones de artesanías que realiza su negocio y si dentro de su portafolio de productos constan las artesanías de mazapán, para analizar el grado de factibilidad de la exportación de artesanías de este material de Quito-Ecuador a Madrid-España.

Las preguntas que componen esta encuesta están divididas en preguntas de SI y NO, en las cuales usted deberá elegir una de ellas; y preguntas de selección múltiple, en las cuales de igual manera usted deberá elegir una o más de ellas según sea el caso, entre las opciones que se le presentan.

Si usted ha completado previamente esta encuesta, por favor ignore ésta. Recuerde, su opinión es importante, Gracias.

### **EMPRESA:** ARTESANÍAS ÁNGEL BARCENA

1. ¿El giro de negocio de su empresa es la importación y comercialización de artesanías?

SI

NO

2. ¿Cuál es el origen principal de las artesanías que usted importa y comercializa?

Norteamericano

Latinoamericano

Africano

Asiático

X



3. ¿Conoce usted las artesanías elaboradas a base de mazapán?

SI

NO

4. ¿Estaría usted dispuesto a adquirir artesanías de mazapán?

SI

NO

5. ¿Con qué frecuencia compraría usted las artesanías de mazapán?

Semanalmente

Mensualmente

Anualmente

6. ¿Cuántas unidades estaría usted dispuesto a adquirir anualmente?

De 10.000 a 50.000 U.

De 60.000 a 90.000 U.

Más de 100.000 U.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por cada artesanía de mazapán?

De \$2 a \$5

De \$6 a \$10

Más de \$10

8. ¿Cuál es el principal material de las artesanías que usted importa?

Cerámica

Madera

Vidrio

Metal

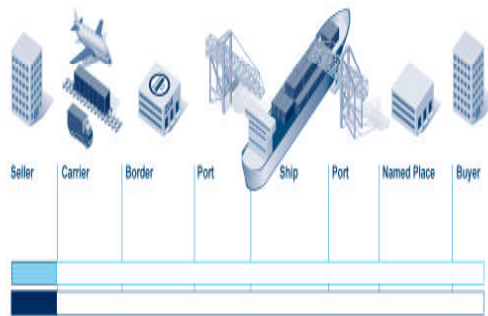
Lana

X

Gracias, por su colaboración.

## ANEXO NO. 5: INCOTERMS 2010.

Insurance liability, assumption of risks  
and costs pursuant to Incoterms® 2010



EXW (EX WORKS)



FCA (FREE CARRIER)



CPT (CARRIAGE PAID TO)



CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)



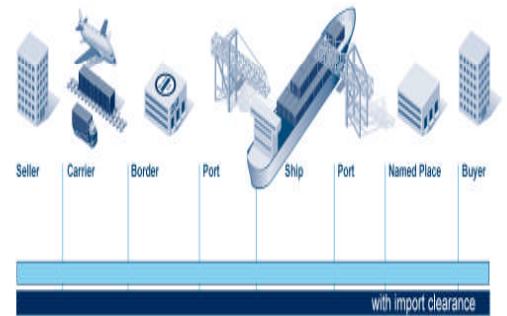
DAT (DELIVERED AT TERMINAL)

Seller delivers when the goods, once unloaded from the arriving means of transport, are placed at the disposal of the buyer at a named terminal at the named port or place of destination.



DAP (DELIVERED AT PLACE)

Seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination.



DDP (DELIVERED DUTY PAID)



FAS (FREE ALONGSIDE SHIP)



FOB (FREE ON BOARD)



CFR (COST AND FREIGHT)



CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT)

- The risk is borne by the seller
- The costs are borne by the seller
- Transport insurance is the responsibility of the seller
- The risk is borne by the buyer
- The costs are borne by the buyer
- Clauses for sea and inland water transport

## **ANEXO NO. 6: CONTRATO INTERNACIONAL.**

### **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.**

Contrato de compraventa que celebran por un parte la empresa **MAZARTE EXPORTACIONES** representada en este acto Carolina Jines y por la otra la empresa **WAYCU** representada por María José Martínez a quienes en lo sucesivo se les denominará como “La Vendedora” y “La Compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

#### **DECLARACIONES**

##### **Declara “La Vendedora”**

Que es una Compañía Limitada legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República del Ecuador el 21 de Noviembre del 2010 según consta en la escritura pública número pasada ante la fe del notario público, de la ciudad de Quito.

Que dentro de su objeto social se encuentran principalmente como su actividad la exportación de artesanías.

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que la Srta. Carolina Jines es su legítima representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en Quito, en la Av. Eloy Alfaro N24-871 y Amazonas, Esquina, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

##### **Declara “La Compradora”**

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes españolas que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que la Sra. María José Martínez es su legítimo representante y esta facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en la ciudad de Madrid en la Calle Espada 1, 28012 mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

**Ambas partes declaran:** Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

## C L A Ú S U L A S

**PRIMERA.-** Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir las artesanías de mazapán.

**SEGUNDA.-** Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de \$5.040 FCA, INCOTERMS 2010 CCI, por 5.040 unidades de artesanías de mazapán. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

**TERCERA.-** Forma de pago. “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos necesarios para la transacción.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el Banco Caja Madrid, de la ciudad de Madrid, con una vigencia de 30 días.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

**CUARTA.-** Envase y embalaje de las mercancías. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes exigidas en el país de destino.

**QUINTA.-** Fecha de entrega. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 3 días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

**SEXTA.-** Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La Vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “La Compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

**SÉPTIMA.-** Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

**OCTAVA.-** Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

**NOVENA.-** Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

**DÉCIMA.-** Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

**DÉCIMA PRIMERA.-** Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

**DÉCIMA SEGUNDA.-** Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

Se firma este contrato en la ciudad de Quito, a los 30 días del mes de Noviembre del 2010.

Carolina Jines  
**“La Exportadora”**

María José Martínez  
**“La Importadora”**

**ANEXO NO. 7: SUB-PARTIDA ARANCELARIA DE LAS FIGURAS DE  
MAZAPÁN.**

348 - Suplemento -- Registro Oficial N° 191 -- Lunes 15 de Octubre del 2007

Código NANDINA	Subp. ARIAN	Detalle de la Mercancía	Un. Fis.	Adv. %
<b>96.01</b>		<b>Marfil, hueso, concha (caparazón) de tortuga, cuerno, asta, coral, nácar y demás materias animales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias (incluso las obtenidas por moldeo).</b>		
9601.10.00	.00	- Marfil trabajado y sus manufacturas .....	u	20
9601.90.00	.00	- Los demás .....	u	20
<b>9602.00</b>		<b>Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pasta para modelar y demás manufacturas moldeadas o talladas no expresadas ni comprendidas en otra parte; gelatina sin endurecer trabajada, excepto la de la partida 35.03, y manufacturas de gelatina sin endurecer.</b>		
9602.00.10	.00	- Cápsulas de gelatina para envasar medicamentos .....	kg	5
9602.00.90	.00	- Las demás.....	u	20
<b>96.03</b>		<b>Escobas y escobillas, cepillos, brochas y pinceles (incluso si son partes de máquinas, aparatos o vehículos), escobas mecánicas, sin motor, de uso manual, fregonas o mopas y plumeros; cabezas preparadas para artículos de cepillería; almohadillas o muñequillas y rodillos, para pintar; rasquetas de caucho o materia flexible análoga.</b>		
9603.10.00	.00	- Escobas y escobillas de ramitas u otra materia vegetal atada en haces, incluso con mango.....	u	20
		- Cepillos de dientes, brochas de afeitarse, cepillos para cabello, pestañas o uñas y demás cepillos para aseo personal, incluidos los que sean partes de aparatos:		
9603.21.00	.00	-- Cepillos de dientes, incluidos los cepillos para dentaduras postizas .....	u	20
9603.29.00	.00	-- Los demás.....	u	20
9603.30		- Pinceles y brochas para pintura artística, pinceles para escribir y pinceles similares para aplicación de cosméticos:		
9603.30.10	.00	-- Para la pintura artística .....	u	20
9603.30.90	.00	-- Los demás.....	u	20
9603.40.00	.00	- Pinceles y brochas para pintar, enlucir, barnizar o similares (excepto los de la subpartida 9603.30); almohadillas o muñequillas y rodillos, para pintar.....	u	20
9603.50.00	.00	- Los demás cepillos que constituyan partes de máquinas, aparatos o vehículos .....	u	20
9603.90		- Los demás:		
9603.90.10	.00	-- Cabezas preparadas para artículos de cepillería.....	u	15
9603.90.90	.00	-- Los demás.....	u	15
<b>9604.00.00</b>	<b>.00</b>	<b>Tamices, cedazos y cribas, de mano.....</b>		<b>15</b>
<b>9605.00.00</b>	<b>.00</b>	<b>Juegos o surtidos de viaje para aseo personal, costura o limpieza del calzado o de prendas de vestir.....</b>		<b>20</b>
<b>96.06</b>		<b>Botones y botones de presión; formas para botones y demás partes de botones o de botones de presión; esbozos de botones.</b>		
9606.10.00	.00	- Botones de presión y sus partes .....	1000 u	10
		- Botones:		
9606.21.00	.00	-- De plástico, sin forrar con materia textil.....	1000 u	15
9606.22.00	.00	-- De metal común, sin forrar con materia textil.....	1000 u	15
9606.29		-- Los demás:		
9606.29.10	.00	--- De tagua (marfil vegetal).....	1000 u	15
9606.29.90	.00	--- Los demás.....	1000 u	15
9606.30		- Formas para botones y demás partes de botones; esbozos de botones:		
9606.30.10	.00	-- De plástico o de tagua (marfil vegetal) .....	1000 u	15
9606.30.90	.00	-- Los demás.....	1000 u	15
<b>96.07</b>		<b>Cierres de cremallera (cierres relámpago) y sus partes.</b>		
		- Cierres de cremallera (cierres relámpago):		
9607.11.00	.00	-- Con dientes de metal común.....	u	15



## ANEXO NO. 8: TARJETA ELECTRÓNICA DE EXPORTADOR.

Tipo de Operador: EXPORTADOR						
Sector: Exportador						
Código SICE asignado: <input type="text"/>	Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo. Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.					
<b>CLAVE ACCESO</b>						
Clave de Acceso temporal: <input type="text"/>	La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.					
Confirmación Clave de Acceso: <input type="text"/>						
<b>DATOS GENERALES</b>						
Tipo de Identificación: RUC	Número RUC: <input type="text"/>					
<b>RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES</b>						
<input type="text"/>						
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC	<input type="text"/>	
<b>CONTACTO</b>						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC	<input type="text"/>	
<b>DIRECCION</b>						
<input type="text"/>						
OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)						
<input type="text"/>						
Ciudad	Teléfono 1	Teléfono 2	Fax			
ALAMOR	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>			
E-mail: <input type="text"/>						
<b>PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS</b>						
<input type="button" value="Agrega Autorizado"/>						
Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Eliminar
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	RUC	<input type="text"/>	
<b>DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS</b>						
¿Cuenta con Infraestructura Tecnológica? Computador Pentium, conexión a Internet, etc.)						
SI <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>						
<b>SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS</b>						
<input checked="" type="radio"/> Desarrollado por un proveedor <input type="radio"/> Desarrollo Propio						
<b>NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE</b>						
<input type="text"/>						
<b>TIPO DE LÍNEA AÉREA</b>						
<input checked="" type="radio"/> IATA <input type="radio"/> IATA 3PL						
Código IATA: <input type="text"/>						
<input type="button" value="Enviar Formulario"/>			<input type="button" value="Limpiar Formulario"/>			

**ANEXO NO. 9: PROCEDIMIENTO EXPORTACIONES.**

# Procedimiento Exportaciones



## ANEXO No. 10: NOTA DE PEDIDO.

<b>NOTA DE PEDIDO/PURCHASE ORDER</b>		DOC..NP..CKD			
<b>No</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>		<input style="width: 100px;" type="text"/>			
<b>IMPORTADOR BUYER :</b> <input style="width: 200px;" type="text"/>	<b>RUC:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>FAX:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>			
	<b>TELF.:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>				
<b>EXPORTADOR SUPPLIER :</b> <input style="width: 200px;" type="text"/>	<b>TELF.:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>FAX:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>			
<b>PAIS ORIGEN/COUNTRY OF</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>LUGAR ENTREGA/ DELIVERY ADDRESS :</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>				
<b>PTO EMBARQUE/PORT OF SHIPMENT :</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>NEGOCIACION /NEGOTIATION :</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>				
<b>VIA TRANSPORTE / SHIP</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>MONEDA/MONEY</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>				
<b>FORMA PAGO/PAYMENT TERMS</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>No. D U I</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>				
<b>Item</b>	<b>CANTIDAD / QUANTITY</b>	<b>DESCRIPCION PRODUCTO/ DESCRIPCION</b>	<b>PESO NETO / NET WEIGHT (Kg)</b>	<b>PRECIO UNIT / UNIT PRICE</b>	<b>PRECIO TOT / TOTAL VALUE</b>
<b>TOTALES:</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>					

	<b>* TOTALES *</b>	<b>VALORES EN:</b>
<b>CANTIDAD / QUANTITY</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>		
<b>PESO NETO / NET WEIGHT</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>VALOR EX- FABRICA / EXW</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
<b>PESO BRUTO / GROSS WEIGHT</b> <input style="width: 100px;" type="text"/>	<b>GASTOS</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
<b>MARCAS / MARKS.</b>	<b>VAL. FOB/FOB VALUE</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
<input style="width: 200px; height: 20px;" type="text"/>	<b>FLETE / FREIGHT</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
	<b>VALOR C&amp;F / COST &amp; FREIGHT</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
	<b>SEGURO / INSURANCE</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>
	<b>VALOR CIF / TOTAL VALUE CIF</b> :	<input style="width: 100px;" type="text"/>

**ANEXO NO. 11: FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN.**

**Commercial Invoice**

INTERNATIONAL AIR WAYBILL NO.		NOTE: All shipments must be accompanied by a FedEx International Air waybill.					
DATE OF EXPORTATION		EXPORT REFERENCES (i.e. order no., invoice no., etc)					
SHIPPER/EXPORTER (complete name and address)		CONSIGNEE (complete name and address)					
COUNTRY OF EXPORT		IMPORTER - IF OTHER THAN CONSIGNEE (complete name and address)					
COUNTRY OF MANUFACTURE							
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION							
NO. OF PKGS.	TYPE OF PKG.	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY.	UNIT OF MEASURE	WEIGHT	UNIT VALUE	TOTAL VALUE
TOTAL PKGS.					TOTAL WEIGHT		TOTAL INVOICE VALUE
CHECK ONE <input type="checkbox"/> F.O.B. <input type="checkbox"/> C & F <input type="checkbox"/> C.I.F.							

THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW PROHIBITED.

I DECLARE ALL THE INFORMATION CONTAINED IN THIS INVOICE TO BE TRUE AND CORRECT.

\_\_\_\_\_  
SIGNATURE OF SHIPPER/EXPORTER

\_\_\_\_\_  
DATE

**ANEXO NO. 12: CERTIFICADO DE ORIGEN.**

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

PAÍS EXPORTADOR		PAÍS IMPORTADOR		
1. Nombre, dirección y número de registro fiscal del Exportador				
2. Nombre, dirección y número de registro fiscal del Importador				
3. Descripción de las mercancías	4. Naladisa 8 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número y Fecha de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) u otra medida
8. Observaciones				
<p>9. Declaración del exportador</p> <p>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.</p> <p>País de origen.....</p> <p>Firma.....</p>		<p>10. Firma de la autoridad competente o entidad habilitada</p> <p>Certifico la veracidad de la presente declaración</p> <p>Nombre.....</p> <p>Sello.....</p> <p>Lugar y fecha.....</p> <p>Firma.....</p>		










**ANEXO NO. 14: DAU.**

 <b>REPUBLICA DEL ECUADOR</b> <b>DECLARACION ADUANERA UNICA</b>		A																			
<b>A ADUANA / BANCO</b>										<b>B REFRENDO</b>											
01 N° ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CODIGO	05 REGIMEN	06 CODIGO	07 FECHA / HORA TX.	09 NUMERO		FECHA RECEP												
08 # VTO. BNO.	09 BANCO	10 CIUDAD	11 OFICINA	12 FECHA EMISION	13 TIPO DESPACHO	HORA		AFORO													
<b>C CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>										19 T DECLARADO USD (IMP=CIF EXP=FOB)											
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR			11 TIPO y N° DOC. ID			12 CIUDAD															
13 DIRECCION			14 TELEFONO			15 NIVEL COMERCIAL															
16 DECLARANTE / AGENTE			17 CODIGO			18 SECTOR			18 CIU												
<b>D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO</b>																					
20 REGIMEN PRECEDENTE AÑO		21 SERIES		22 ADUANA REGIMEN		23 FECHA ACEPT.		24 FECHA VENCIM.		25 DEPOSITO											
										26 N° DESP PAR											
<b>E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION</b>																					
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO				28 DIRECCION				29 BENEFICIARIO DEL GIRO		30 PAIS PROCED./DESTINO											
31 NATURALEZA TRANSACCION		32 FORMA DE PAGO		33 EX.CIE		34 C.ORG.		35 OT.EX.		36 MT.VL.											
										37 ALMACEN											
38 TIPO DE TRATAMIENTO		39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO				40 COD.DE PROD.ACOG.DESP.URG.		41 CODIGO DE ENDOSO													
<b>F TRANSPORTE</b>																					
42 VIA DE TRANSP.		43 CODIGO		44 FECHA EMBARQ.		45 FECHA LLEGADA		46 CARGA		47 COD.											
										48 BANDERA											
48 COD. MANIFIESTO		49 AÑO		50 TIPO MANIF.		51 #. MANIFIESTO		52 AG. CARGA/TRANSP.		53 COD.											
										54 N.NAVE.AEREA/MAT VEH											
52 NOM NAVE/MATRIC. VEH.		53 ADUANA SALIDA		54 VIA SALIDA		55 ADUANA DESTINO		56 TIPO DESTINO		57 PAIS DESTINO											
										58 T. TRAT.											
<b>G DETERMINACION BASE IMPONIBLE</b>																					
59 CONCEPTO		60 MONEDA		61 T. CAMB. USD		62 TOTAL MONEDA TRANSACCION		63 TOTAL EN DOLARES USD		64 TOTAL EN MONEDA NACIONAL											
FOB																					
60 FLETE																					
61 SEGURO																					
62 VALOR ADUANA																					
63 TOTAL SERIES/PARTIDAS		64 PESO NETO(Kilos)		65 PESO BRUTO(Kilos)		66 TOTAL BULTOS		67 TOTAL CONTENED.		68 TOTAL U. FISICAS											
										69 TOTAL U. COM.											
<b>H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>																					
CLASE		NUMERO		TIPO		EMISION			VIGENCIA												
						EMISOR			DESDE												
						PAIS			HASTA												
						FECHA			\$ SR.												
									PARTIDA												
									NANDINA												
									MONEDA												
									MONTO												
									USD.												
<b>I DECLARACION DE LA MERCANCIA</b>																					
80 N°. SERIE		81 TIPO SUFJO NACIONAL		82 BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA				S T		BULTOS		U. FISICAS		U. COM.		PESO (Kgs.)		MARCAS Y		T	
										CL. CANT.		TP. CANT.		TP. CANT.		NETO BRUTO		NUMEROS		M	
TPCI		TPNG		TPNE		PAIS DE ORIGEN				CODIGO		FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD			
<b>J OBSERVACIONES</b>																					
81 SECUENCIA		82 TIPO OBS.		83 CONTENIDO OBS.																	
<b>K FIRMAS Y SELLOS</b>																					
FIRMA CONTRIBUYENTE			FIRMA DECLARANTE			OBSERVACIONES			COD. Y FIRMA AFORADOR												



ADUANA DEL ECUADOR		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA ÚNICA						17251706	C	
<b>A. ADUANA/BANCO</b>								<b>B. REFRENDO</b>		
01	N.Orden	Año	02	Aduana	Código	03	Régimen	Código	04	Fecha/HoraTX
	509656	2011		Gquil-Aereo	019		Tráfico Postal	91		14/01/2011 14:49:23
<b>C. CONTRIBUYENTE/AGENTE</b>								05 Número: 019-11-91-004116-3 Fech.Recep. 14/01/2011 14:49:23 Aforo FISICO		
6	IMPORTADOR/EXPORTADOR				7	TIPO N.DOC ID	8			Ciudad
	HEWLETT-PACKARD ECUADOR CIA. LTDA.					1791852648001				
9	DIRECCION				10	TELEFONO	11			N.COMERCIAL
	Av 12 de Octubre y Fco. Salazar Edif. Plaza 2000 P									Fab./Prod.
12	DECLARANTE/AGENTE				13	Almacen/Depósito	Código			
	HEWLETT-PACKARD ECUADOR CIA. LTDA.					DHL	7319			

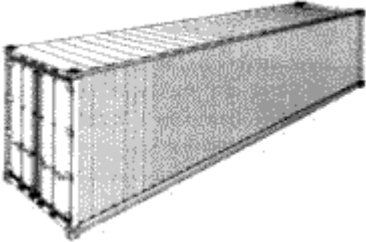
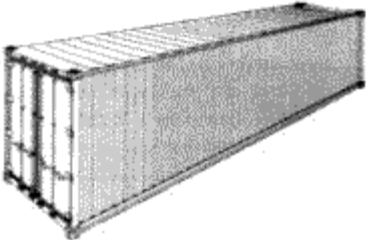
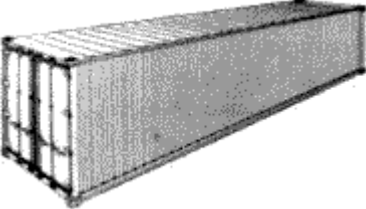
<b>D. VALORES EN ADUANAS</b>											
14	Fob USD	15	Flete USD	16	Seguro USD	17	Ajuste USD	18	CIF USD	19	Valor Aduana USD
	0.00		0.00		0.00				0.00		0.00

<b>E. DETALLE DE LIQUIDACION</b>				
20	CONCEPTO	LIQUIDACION	LIBERACION	CANTIDAD A PAGAR
	AD/VALOREM	0.00	0.00	0.00
21	IMP.CONSUMO ESPECIAL	0.00	0.00	0.00
22	IMP.VALOR AGREGADO	0.00	0.00	0.00
23	DERECHO ANTIDUMPING	0.00	0.00	0.00
24	DERECHOS CONSULARES	0.00	0.00	0.00
25	SOBRETIEPO PETROLERO	0.00	0.00	0.00
26	BARRIL CRUDO EXPORTADO	0.00	0.00	0.00
27	TASA MODERNIZACION	0.00	0.00	0.00
28	TASA DE CONTROL	0.00	0.00	0.00
29	INTERES MORATORIO	0.00	0.00	0.00
30	FODINFA	0.00	0.00	0.00
31	MULTA POR DELITO	0.00	0.00	0.00
32	MULTA FALTA REGLAMENTARIA	0.00	0.00	0.00
33	IMP.CONSUMO ESPECIAL	0.00	0.00	0.00
34	SALVAGUARDIA	0.00	0.00	0.00
35	LICENCIA DE SALIDA	0.00	0.00	0.00
36	COSTAS PROCESALES	0.00	0.00	0.00
37	VALOR REMATE	0.00	0.00	0.00
38	VALOR RECTIFICACION/TITULO	0.00	0.00	0.00
39	INTERESES	0.00	0.00	0.00
40	IMP.A LA SALIDA DE DIVISAS	0.00	0.00	0.00
41	TASA ANALISIS DE LABORATORIO	0.00	0.00	0.00
42	TASA INSPECCION	0.00	0.00	0.00
43	TASA VIGILANCIA ADUANERA	0.00	0.00	0.00
44	VALOR GARANTIA	0.00	0.00	0.00
45	ALMACENAJE	0.00	0.00	0.00
			TOTAL	0.00

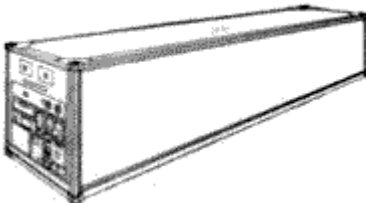
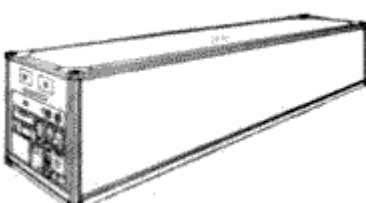
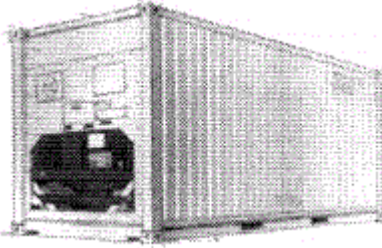
<b>F. BANCO Y ADUANA</b>			
No. DAU	019-11-91-004116	Fec.Liquidación	17/01/2011 16:36:04
Declarante	HEWLETT-PACKARD ECUADOR CIA. LTDA.	Ultimo Día Pago	19/01/2011
		Fecha Cancelación	
Nro.Secuencial	17251706	PAGO AUTORIZADO	

<b>Datos Adicionales de la Liquidación</b>	
Doc.Asociado	8847436710 9485030133
Observaciones	

## ANEXO NO. 15: TIPOS DE CONTENEDORES MARÍTIMOS.

TIPOS DE CONTENEDORES				
CONTENEDORES COMUNES o DRYVAN				
<b>20 Pies Standard 20' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	2300 kg / 5070 lb		Disponible para cualquier carga seca normal. Ejemplos: bolsas, pallets, cajas, tambores, etc.	
Carga Max.	28180 kg/62130 lb			
Max. P. B.	30480 kg/67200 lb			
Medidas	Internas	Apertura Puerta		
Largo:	5898 mm / 19'4"	-		
Ancho:	2352 mm / 7'9"	2340 mm / 7'8"		
Altura:	2393 mm / 7'10"	2280 mm / 7'6"		
Capacidad Cub.	33,2 m3 / 1172 ft3			
<b>40 Pies Standard 40' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	3750 kg / 8265 lb		Disponible para cualquier carga seca normal. Ejemplos: bolsas, pallets, cajas, tambores, etc.	
Carga Max.	28750 kg / 63385 lb			
Max. P. B.	32500 kg / 71650 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	12032 mm / 39'6"	-		
Ancho:	2352 mm / 7'9"	2340 mm / 7'8"		
Altura:	2393 mm / 7'10"	2280 mm / 7'6"		
Capacidad Cub.	67,7 m3 / 2390 ft3			
<b>40 Pies High Cube 40' x 8' x 9'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	3940 kg / 8685 lb		Especial para cargas voluminosas. Ejemplo: tabaco, carbón.	
Carga Max.	28560 kg / 62965 lb			
Max. P. B.	32500 kg / 71650 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	12032 mm / 39'6"	-		
Ancho:	2352 mm / 7'9"	2340 mm / 7'8"		
Altura:	2698 mm / 8'10"	2585 mm / 8'6"		
Capacidad Cub.	76,4 m3 / 2700 ft3			

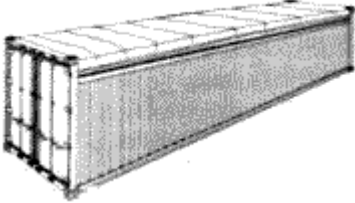
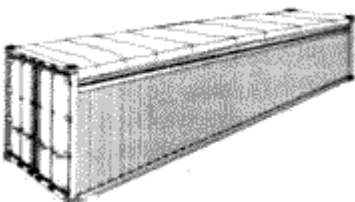
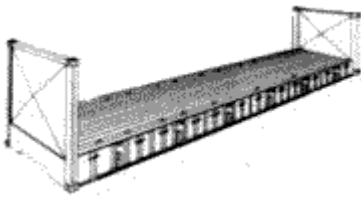
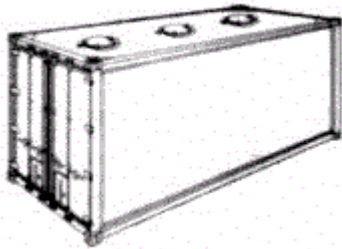
## CONTENEDORES REFRIGERADOS INTEGRALES o REEFER

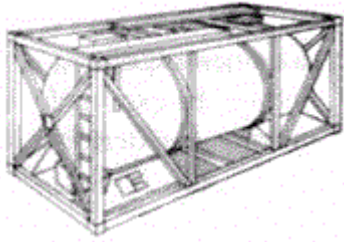
<b>20 Pies 20' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	3080 kg / 6790 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.	
Carga Max.	27400 kg / 60410 lb			
Max. P. B.	30480 kg / 67200 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	5444 mm / 17'10"	-		
Ancho:	2268 mm / 7'5"	2276 mm / 7'5"		
Altura:	2272 mm / 7'5"	2261 mm / 7'5"		
Capacidad Cub.	28,1 m3 / 992 ft3			
<b>40 Pies 40' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	4800 kg / 10580 lb		Con equipo propio de generación de frío. Diseñados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes sobre bajo cero. Ejemplo: carne, pescado, frutas, etc.	
Carga Max.	27700 kg / 61070 lb			
Max. P. B.	32500 kg / 71650 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	11561 mm / 37'11"	-		
Ancho:	2280 mm / 7'5"	2280 mm / 7'5"		
Altura:	2249 mm / 7'5"	2205 mm / 7'3"		
Capacidad Cub.	59,3 m3 / 2075 ft3			
<b>40 Pies High cube 40' x 8' x 9'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	4850 kg / 10690 lb			
Carga Max.	29150 kg / 64270 lb			
Max. P. B.	34000 kg / 74960 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	11561 mm / 37'11"	-		
Ancho:	2268 mm / 7'5"	2276 mm / 7'5"		
Altura:	2553 mm / 8'4"	2501 mm / 8'2"		
Capacidad Cub.	67 m3 / 2366 ft3			

**CONTENEDORES INSULADOS PHORTOLE o CONAIR**

<b>20 Pies Reefer Conair 20' x 8' x 8'</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	2650 kg / 5840 lb		Sin equipo generador de frío. Preparados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes. Ejemplo: manzanas, frutas, etc.	
Carga Max.	21350 kg / 47070 lb			
Max. P. B.	24000 kg / 52910 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	5750 mm / 18'10"	-		
Ancho:	2260 mm / 7'5"	2271 mm / 7'5"		
Altura:	2110 mm / 6'11"	2085 mm / 6'10"		
Capacidad Cub.	27,4 m3 / 970 ft3			
<b>20 Pies Reefer Conair 20' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	2780 kg / 6130 lb		Sin equipo generador de frío. Preparados para el transporte de carga que requiere temperaturas constantes. Ejemplo: manzanas, frutas, etc.	
Carga Max.	24220 kg / 61070 lb			
Max. P. B.	27000 kg / 67200 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	5444 mm / 17'10"	-		
Ancho:	2300 mm / 7'6"	2300 mm / 7'6"		
Altura:	2250 mm / 7'5"	2215 mm / 7'4"		
Capacidad Cub.	29,8 m3 / 1052 ft3			
<b>Equipo auxiliar tipo Clip On Apto para contenedores tipo Conair 20' y 40'</b>			<b>Descripción</b>	
220/240 V.			Con este equipo auxiliar se puede mantener el frío durante el transporte de puerta a puerta.	
50/60 Hz, 3 - phase				

## OTRO TIPO DE CONTENEDORES

<b>Open top 20 Pies Open top 20' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	2360 kg / 5200 lb		Presentan el techo removible de lona, especialmente diseñado para transporte de cargas pesadas o dimensiones extras. Permiten la carga y descarga superior. Ejemplos: maquinarias pesadas, planchas de mármol, etc.	
Carga Max. Max. P.B.	28120 kg / 62000 lb 30480 kg / 67200 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	5889 mm / 19'4"	-		
Ancho:	2345 mm / 7'9"	2300 mm / 7'8"		
Altura:	2346 mm / 7'9"	2215 mm / 7'6"		
Capacidad Cub.	32,4 m3 / 1144 ft3	Apertura techo Largo: 5492 mm / 18' Ancho: 2184 mm / 7'3"		
<b>Open top 40 Pies Open top 40' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
Tara	2360 kg / 5200 lb		Presentan el techo removible de lona, especialmente diseñado para transporte de cargas pesadas o dimensiones extras. Permiten la carga y descarga superior. Ejemplos: maquinarias pesadas, planchas de mármol, etc.	
Carga Max. Max. P. B.	30140 kg / 66750 lb 32500 kg / 71650 lb			
Medidas:	Internas	Apertura puerta		
Largo:	12024 mm / 39'6"	-		
Ancho:	2352 mm / 7'9"	2340 mm / 7'8"		
Altura:	2324 mm / 7'7"	2244 mm / 7'6"		
Capacidad Cúbica	65,7 m3 / 2320 ft3	Apertura techo Largo: 11874 mm / 38'11" Ancho: 2184 mm / 7'3"		
<b>Flatrack tipo fijo no plegable 20 y 40' Pies Flatrack 20' / 40' x 8' x 8'6"</b>			<b>Descripción</b>	
	<b>20'flat</b>	<b>40'flat</b>	Con terminales fijos o rebatibles, sin laterales. Diseñados para el transporte de carga de grandes dimensiones. Ejemplo: maquinarias, etc.	
Tara	4030 kg / 8880 lb	5000 kg / 8880 lb		
Carga Max. Max. P. B.	28470 kg / 62770 lb 32500 kg / 71650 lb	40000 kg / 90300 lb 45000 kg / 99180 lb		
Medidas:	Internas:	Internas:		
Largo:	5940 mm / 19'6"	12132 mm / 39'9"		
Ancho:	2345 mm / 7'8"	2400 mm / 7'10"		
Altura:	2346 mm / 7'8"	2135 mm / 7'		
<b>Contenedor Granelero de 20'</b>			<b>Descripción</b>	
			Con tomas superiores y descarga por precipitación. Revestidos especialmente, permiten el transporte de granos. Ejemplo: malta, semillas, etc.	
<b>Contenedor Tanque de 20' y 40'</b>			<b>Descripción</b>	

	<p>Existen múltiples aplicaciones y diseños de estos contenedores. Los hay revestidos para el transporte de productos químicos corrosivos, o para la carga de aceites y vinos. Hay disponibilidad de equipos con calefacción para otras cargas especiales.</p>	
--	--	---

<b>Contenedor Plataforma de 20' y 40'</b>	<b>Descripción</b>	
	<p>Diseñados para el transporte de carga de grandes dimensiones o extra peso. Ejemplo: maquinaria rodante, etc.</p>	



## ANEXO NO. 16: TARIFA DE CONTENEDORES.

# »» Tarifa de Contenedores

Servicio	Unidad	Tarifa
<b>IMPORTACION</b>		
<b>ALMACENAJE</b>		
1 a 8 días	teu/dias	\$2,59
9 a 15 días	teu/dias	\$3,62
16 en adelante	teu/dias	\$4,66
<b>PORTEO</b>	cont.	\$20,77
<b>DESPACHO CONTENEDOR</b>	cont.	\$47,51
<b>PESAJE</b>	cont.	\$36,23
<b>SELLOS / UNIDAD</b>	unidad	\$8,28
<b>MANIPULEO AFORO</b>	cont.	\$56,93
<b>MANIPULEO AFORO CONT ESPECIAL</b>	cont.	\$68,31
<b>CUADRILLA AFORO</b>	unidad	\$31,05
<b>EXPORTACION</b>		
<b>RECEPCION</b>	cont.	\$47,51
<b>PORTEO</b>	cont.	\$18,56
<b>INSPECCIÓN ANTI-NARCÓTICO</b>		
Handling in	cont.	\$47,51
Cuadrilla	unidad	\$31,05
Handling out	cont.	\$47,51
Sello TITADSU	cont.	\$10,00
<b>OTROS</b>		
<b>MONTACARGAS 3 TON/HORA</b>	hora	\$15,53
<b>CONSOLIDACION/DESCONSOLIDACIÓN</b>	teu	\$108,68
<b>MANIPULEO EXTRA HANDLING</b>	cont.	\$25,88
<b>TRASLADO CONTENEDOR VACIO</b>	cont.	\$56,93
<b>ENERGÍA HORA FRACCIÓN</b> (INCLUYE MONITOREO)		\$3,62

**\*La tarifa mínima por ALMACENAJE es \$15/TEU (6 días mínimo)**

**\*EL recargo por contenedor No estandar o IMO es de 20% adicional sobre la tarifa indicada**

## ANEXO NO. 17: TIPOS DE CONTENEDORES AÉREOS.

<b>TIPOS y SIGLAS</b> <b>CONTENEDORES AEREOS (Air Containers)</b> Las medidas corresponden a los modelos más utilizados			
<b>Solicitud Información CONTENEDORES AEREOS</b>			
<b>Tipo LD1: AKC</b> Compañía Aérea -B747-767 Volumen: 4.8m3 Carga máxima: 1.588kg Dimensiones: 92x30x64x61.5x60.4'		<b>Tipo LD1b: AKH</b> Compañía Aérea -Airbus A320 Volumen: 3.4m3 Carga máxima: 1.134kg Dimensiones: 26.4x96'x46'x61.5x60.4'	
<b>LD-2 IATA CLASS RATING-8D</b> Compañía Aérea -B767 Volumen: 3.39m3 Carga máxima: 1.088kg Dimensiones: 45'x61.5'x84'x47'x80.4' Puertas: An: DPA: 1.09xAl: 1.50m		<b>LD-3 IATA CLASS RATING-8D</b> Compañía Aérea -B747-767-777 -DC10 -MD11 Volumen : 4.25m3 Carga máxima : 1.452kg Dimensión: 79'x43'x64'x61.5'x60.5' Puertas: An: 1.45xAl: 1.50m	
<b>LD-8 IATA CLASS RATING 6</b> Compañía Aérea -B767-747-777 -DC10 Volumen: 6.8m3 Carga máxima : 2.313kg Dimensión: 41'x160'x46'x125'x84' Puertas: An: 2.24xAl: 1.50m		<b>LD-11 IATA CLASS RATING 6</b> Compañía Aérea -B747-777 -DC10 Volumen: 8.6m3 Carga máxima : 2.948kg Dimensión: 60.4'x64'x125' Puertas: An: 3.02xAl: 1.50m	
<b>LD-26 -AAF</b> Compañía Aérea -B747-777 -DC10 Volumen: 13m3 Carga máxima : B747/DC10: 6.033kg Dimensión: 166'x66'x125'x88'		<b>LD-29 AAU</b> Compañía Aérea -B747 Volumen: 14.8m3 Carga máxima : 4.426kg Dimensión: 186'x29'x62'x125'x88'	
<b>LD- Pallet -AMA -AQ6-AQA-AMG</b> Compañía Aérea -B747F Volumen: 16.4m3 Carga máxima : 6.804kg Dimensión: 3.18x2.44x2.44m		<b>LD- Pallet -PAP-PIP-PAG</b> Compañía Aérea -B747-767-777 DC10 Volumen: 11.9m3 Carga máxima : 6.300kg Dimensión: 88'x64'x125'	
<b>LD-Pallet -PMC</b> Compañía Aérea -B747-767-777 Volumen: 12.7m3 Carga máxima : 5.050kg Dimensión: 96'x64'x125'		<b>LD-Pallet -XAW</b> Compañía Aérea -B747-777 -DC10 Volumen: 14m3 Carga máxima : 5.000kg Dimensión: 88'x64'x125'	
<b>AAN-CONTAINER</b> Compañía Aérea -A310-300/800 B747-200/400 Volumen: 9 m3 Dimensión: 2.96x2.06x1.48		<b>HMJ-HMR-HYJ TRIPLE HORSE CONTAINER</b> Compañía Aérea -B747-200 -Combi: B747-200/400 Volumen: 10.21m3 Dimensión: 2.34x1.88x2.32	
<b>CAR TRANSPORT UNIT VZA Platform</b> Compañía Aérea -B747-200 Combi 747-200/400 Volumen: 6.89m2 Dimensión: 3.36x2.05m		<b>RACK FOR CAR (PZA)</b> Compañía Aérea -B747-200 Combi 747/400-200 Volumen: 5.24m3 Dimensión: 2.3x1.46x1.54'	 Contenedor Aéreo Tipo XAW
<b>PAW - PLW - PMW PALLETES with side extensions</b> Compañía Aérea: A300-310-340 B747-200/400 - Combi: B747 Dimensión: 3.04x2.10m - Extensión 50cms cada una		<b>10FT/20FT PALLET -P6P-PQP-P7E-PQP-</b> Compañía Aérea : A300-310-340 B747 - Combi: B747 Dimensión: 10ft=3.04x2.3m - 20ft=5.92x2.3	
<b>XYX - BOX -Hanging Garment-</b> Compañía Aérea: A300-310-340 B747/200-400 - 737 - DC8 - Combi: 747-200 Capacidad: 1.5x1.15x1.52 - Volumen: 2.6m3			



**ANEXO NO. 19: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARÍTIMO: BL.**

**BILL OF LADING  
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**



1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEE TO (Consignado a )		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifíquese a )		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexión)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE ( tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	FOREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

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

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

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

**ANEXO NO. 20: CONOCIMIENTO DE EMBARQUE TERRESTRE:  
CARTA PORTE INTERNACIONAL.**

	<b>CARTA DE PORTE PARA TRANSPORTE AUTOMOTOR DE GRANOS</b>		 1 5 3 3 1 8 8 - 2 1 2 1
	<b>C.E.E. Nro</b> 79129179791017	<b>C.T.G. Nro</b>	Fecha Emisión: 20/03/2009 Fecha Vencimiento: 19/05/2009
<b>1 DATOS DEL REMITENTE Y DOMICILIO FISCAL</b>		<b>Establecimiento</b>	
CUIT 30607275129	Nombre o Razón Social DON LORENZO S A		
Dirección		Localidad	
		Provincia	
<b>2 DATOS DE LOS GRANOS TRANSPORTADOS</b>		<b>Cosecha</b>	
Grano	Tipo	Contrato Nro	
La carga será pesada en destino <input type="radio"/>	Declaración de Calidad <input type="radio"/>	Peso Bruto (Kgrs.)	Observaciones
	Conforme <input type="radio"/>	Peso Tara (Kgrs.)	
Kgs. Estimados	Condicional <input type="radio"/>	Peso Neto (Kgrs.)	
PROCEDENCIA DE LA MERCADERIA			
Dirección		Localidad	
		Provincia	
<b>3 DATOS DE AUXILIARES DEL COMERCIO DE GRANOS</b>			
Corredor		CUIT Nro	
Representante/Entregador		CUIT Nro	
<b>4 DATOS DEL DESTINATARIO Y DESTINO DE LOS GRANOS</b>			
CUIT	Nombre o Razón Social		
DOMICILIO FISCAL			
Dirección		Localidad	
		Provincia	
LUGAR DE DESTINO DE LOS GRANOS			
Dirección		Localidad	
		Provincia	
<b>5 DATOS DEL TRANSPORTE Y CHOFER</b>			
CUIT	Nombre o Razón Social		
DOMICILIO FISCAL			
Dirección		Localidad	
		Provincia	
CHOFER			
CUIT/CUIL Nro			Firma del Remitente
Nombre			
Camión	Flete Pagado		
Acoplado	Flete a Pagar		
Kilómetros a recorrer	Tarifa		
Firma del Conductor			
<b>6 DATOS A COMPLETAR EN EL LUGAR DE DESTINO Y DESCARGA</b>			
Fecha de Arribo	Hora	Peso Bruto (Kgrs.)	Observaciones
Fecha de Descarga	Hora	Peso Tara (Kgrs.)	
Turno Nro		Peso Neto (Kgrs.)	
<b>7 CAMBIO DEL DOMICILIO DE DESCARGA - DATOS DEL OPERADOR Y DOMICILIO PARA LA DESCARGA</b>			
CUIT	Nombre o Razón Social		
Domicilio			
Nro Planta (ONCCA)	Fecha		
Traslado ordenado por		Firma y sello del Representante o Entregador que ordene el presente desvío	
Firma del Perito Reobidor		Matrícula Nro	
Firma del Destinatario/Entregador		Matrícula Nro	

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.corpei.org.com](http://www.corpei.org.com)
- [www.comexi.gov.ec](http://www.comexi.gov.ec)
- [www.edufuturo.com](http://www.edufuturo.com)
- [www.elarteweb.com](http://www.elarteweb.com)
- [www.wikipedia.org.com](http://www.wikipedia.org.com)
- [www.todocomercioexterior.com](http://www.todocomercioexterior.com)
- Ley Orgánica de Aduanas
- Arancel Integrado de Aduanas
- Libro: “Artesanías de España”, de González-Hontoria, Guadalupe
- Libro: “Transporte Internacional de Mercancías”, de Enríquez de Dios, J
- Libro: “Marketing Estratégico”, de Borrero Julio César, Editorial San Marcos
- “Manual de Importaciones y Exportaciones”, de Ing. Legarda Ramiro, Última edición: Noviembre 2008.