



UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

**EMPRESA EXPORTADORA DE CHOMPAS DE CUERO
AL MERCADO DE MURCIA ESPAÑA**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCION DEL
TITULO DE INGENIERO DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

AUTOR: César Estacio Aguiar
Isabel Estacio Aguiar

DIRECTOR: Ingeniera María Fernanda Zumba

CENTRO UNIVERSITARIO – QUITO

2011

**Ing. Ma. Fernanda Zumba
DIRECTOR DE TESIS**

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de investigación, realizado por los egresados César Napoleón Estacio Aguiar e Isabel Alexandra Estacio Aguiar, ha sido cuidadosamente revisado por la Ing. María Fernanda Zumba, por lo que he podido constatar que cumple con todos los requisitos de fondo y forma establecidos por la Escuela de Administración de Empresas, por lo que autorizo su presentación.

Lo certifico.- Loja, Abril 2011

Ing. Ma. Fernanda Zumba
DIRECTOR

CESIÓN DE DERECHOS

“Nosotros, César Napoleón Estacio Aguiar e Isabel Alexandra Estacio Aguiar declaramos ser autores del presente trabajo y eximimos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja, y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos de tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

F:
Autor

F:
Autor

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

César Napoleón Estacio Aguiar

Isabel Alexandra Estacio Aguiar

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo de Tesis a nuestra Madre, quien con su esfuerzo, paciencia y con sus palabras de aliento y apoyo supo guiarnos en aquellos momentos de flaqueza que todo ser humano tiene y nos enseñó la perseverancia a lo largo de nuestras vidas para poder alcanzar nuestras metas y objetivos.

Muchas gracias por todo.

César e Isabel

AGRADECIMIENTO

Primero y antes que nada, queremos dar gracias a Dios, por estar con nosotros en cada paso que dimos, por fortalecer nuestro corazón e iluminar nuestras mentes y por haber puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido nuestro soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A la Universidad Técnica Particular de Loja por permitirnos realizar nuestros estudios profesionales, a través de la Educación a Distancia.

De manera especial, nuestro sincero agradecimiento a la Ing. María Fernanda Zumba, nuestra directora de Tesis y al personal de la Escuela de Administración de Empresas por toda su ayuda y paciencia ya que contribuyeron de una u otra manera a la realización y consecución de esta tan ansiada meta.

En general quisiéramos agradecer a todas y cada una de las personas que han vivido con nosotros la realización de esta tesis, con sus altos y bajos y desde lo más profundo de nuestros corazones les agradecemos el habernos brindado todo el apoyo, colaboración, ánimo y sobre todo cariño y amistad.

Para todos ustedes, esto es también vuestro premio.

César e Isabel

INDICE DE CONTENIDOS

Certificación	ii
Declaración y cesión de derechos	iii
Autoría	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos	vii
Resumen ejecutivo	xiii
CAPITULO I	
ANALISIS DEL ENTORNO	
1.1 Características de la industria del cuero	15
1.2 Evolución de las exportaciones	15
1.3 Principales países de exportación, 2008	17
1.4 Curtido y adobado de cueros (exportación)	18
1.5 Curtido y adobado de cueros (importación)	18
CAPITULO II	
ESTUDIO DE MERCADO	
2.1 Introducción	20
2.2 Análisis de la demanda actual	20
2.3 Proyección de la demanda	21
2.3.1 Cuantificación y análisis de la demanda total, efectiva y aparente	25

2.4	Análisis de la oferta	25
2.4.1	Cuantificación de la oferta total existente	27
2.4.2	Proyección de la oferta	28
2.5	Demanda insatisfecha	32
2.6	Participación inicial en el mercado	33
2.7	Segmentación del mercado	33
2.8	Marketing mix	34
2.8.1	Producto, diseño	34
2.8.2	Logotipo, marca, precio	35
2.8.3	Plaza	37
2.8.4	Promoción	39

CAPITULO III

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.1	Organización del recurso humano	40
3.1.1	Personal administrativo	40
3.1.1.1	Descripción de cargos y funciones	40
3.2	Organigrama estructural	48
3.3	Organigrama posicional	48
3.4	Capacitación y desarrollo	48
3.5	Aspecto legal	49
3.6	Constitución de la empresa de exportación como de sociedad	49

anónima

3.7	Permisos de operación	50
-----	-----------------------	----

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1	Localización del proyecto	51
4.1.1	Macrolocalización	52
4.1.2	Microlocalización	53
4.2	Capacidad instalada del proyecto	54
4.3	Capacidad utilizada del proyecto	55
4.4	Ingeniería del proyecto	55
4.5	Requerimientos del proyecto	56
4.6	Tecnología de manejo para curtir y tinturar pieles	59
4.6.1	Trabajo de ribera	59
4.6.2	Curtición	59
4.6.3	Acondicionamiento	60
4.6.4	Secado	60
4.6.5	Acabado	60
4.6.6	Teñido de las pieles	61
4.7	Proceso de producción	61
4.8	Flujograma del proceso de producción	70
4.9	Higiene y seguridad industrial	70

CAPITULO V

EXPORTACIÓN

5.1	Exportación (marketin – mix)	72
5.1.1	Producto	72
5.1.1.1	Etiqueta	72
5.1.1.2	Empaque	72
5.1.1.3	Embalaje	72
5.2	Normas de ingreso al mercado de España	73
5.3	Marketin mix	74
5.3.1	Precio	74
5.3.2	Promoción	74
5.3.3	Plaza	74
5.4	Proceso de exportación a España	75
5.5	Requisitos y trámites para exportar	77
5.6	Partidas y subpartidas	78
5.7	Trámite en la aduana para el embarque	79
5.8	Evaluación ambiental	80

CAPITULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1	Presupuestos	82
6.1.1	Presupuesto de inversión	82

6.2	Inversión total	82
6.2.1	Inversión en activos fijos o tangibles	83
6.2.2	Inversión en activos diferidos o intangibles	86
6.2.3	Capital de trabajo	87
6.3	Financiamiento	89
6.3.1	Fuentes de financiamiento	89
6.3.2	Estructura de financiamiento	90
6.3.3	Tabla de amortización del préstamo	90
6.4	Presupuesto de costos	91
6.4.1	Costos variables	91
6.4.2	Costos fijos	93
6.4.3	Gastos administrativos	97
6.4.4	Gastos de exportación	98
6.4.5	Gastos financieros	98
6.5	Costos de producción	99
6.6	Proyección de ingresos	101
6.6.1	Presupuesto de ingresos	101
6.7	Estado de resultados	101
6.8	Flujo de caja	103
6.9	Determinación del valor actual neto (VAN)	106
6.10	Tasa interna de retorno (TIR)	108

6.11	Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	109
6.12	Punto de equilibrio	110
	Conclusiones	111
	Recomendaciones	113
	Bibliografía	114
	Links de Internet	115
	Anexos	116

INTRODUCCIÓN

La globalización mundial que hoy en día da apertura a poder negociar con otros mercados y da más facilidades tecnológicas es una de las razones por la que hemos creído conveniente la realización del proyecto de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de chompas de cuero a Murcia – España.

La alta competitividad que la globalización implica también redundando en una mayor calidad de los productos que se desean exportar y por eso es muy importante realizar el estudio de mercado y calidad para poder realizar este proyecto de factibilidad con éxito.

El actual contexto económico, social y político del país ha generado el surgimiento de nuevas formas productivas. Las contradicciones propias de las sociedades no industrializadas, en las que el crecimiento de la población económicamente activa supera con creces los medios de producción disponibles, ha dejado a la población al margen del sector “moderno o formal” de la economía.

En este contexto, cada día surge un sin número de iniciativas económicas que van desde las menos rentables hasta las más rentables, desde el comercio, pasando por el servicio y las artesanías, hasta la exportación de productos no tradicionales a los mercados ampliados.

Estas iniciativas se traducen en la creación de nuevas empresas, que han sido, son y serán generadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, la pérdida de trabajo, la posibilidad de contar con un socio o amigo que acompañe su proyecto, la tendencia a ahorros o un acuerdo contractual por un trabajo anterior, lo cual va a permitir complementar los ingresos o simplemente por ánimo o deseo de utilizar sus destrezas o habilidades con las que se cuentan. Si a esto se suma la percepción o identificación de una oportunidad de negocios; se tiene entonces todas las herramientas para crear una nueva empresa para exportar productos no tradicionales.

Así tenemos que la empresa de exportación de “chompas de cuero” surge con base en la urgencia, la oportunidad de mercado que existe en Murcia-España por la migración de ecuatorianos, la oportunidad tecnológica de contar con equipos industriales de confección y la oportunidad financiera que se posee en la actualidad, lo que sirve de punto de partida par iniciar una actividad productiva que permita un retorno razonable del retorno de la inversión para los accionistas.

La población de Murcia ha ido experimentando un importante aumento significativo debido a la gran cantidad de migrantes ecuatorianos, luego esta es una oportunidad de mercado que justifica la oferta de “chompas de cuero” ya que al estar lejos del suelo patrio, existe una demanda insatisfecha de este producto, en razón de la calidad y precio del cuero que se produce en el país que al ser industrializado en prendas de vestir con diseños modernos, puede competir con la industria de cualquier otro país.

Por otro lado, el proyecto de factibilidad para la creación de una empresa exportadora de chompas de cuero al mercado de Murcia-España, esta enfocado a contribuir positivamente con el desarrollo económico del Ecuador, puesto que representa el ingreso de divisas al país, que se refleja posteriormente en la balanza comercial de un año dado.

CAPITULO I

ANALISIS DEL ENTORNO

1.1 Características de la industria del cuero

“La industria del cuero y el calzado en Ecuador es un sector importante en la economía; unida a la línea de manufacturación representa el 14.78% de la contratación de la mano de obra nacional, y solo en Tungurahua se concentra el 68% de la producción total del cluster”.¹

El sector de la industria del cuero ha mostrado un buen desempeño en los últimos años y tiene grandes posibilidades de expansión en el mercado internacional, a pesar de representar sólo el 6.80% de las exportaciones no tradicionales ecuatorianas en el año 2008.

1.2 Evolución de las exportaciones

Las exportaciones totales del sector textil ecuatoriano pasaron de 71.66 millones de dólares alcanzados durante el año 2000 a 182.83 millones de dólares en el año 2008, que representó una tasa de crecimiento anual de 12.42% para el período de estudio.

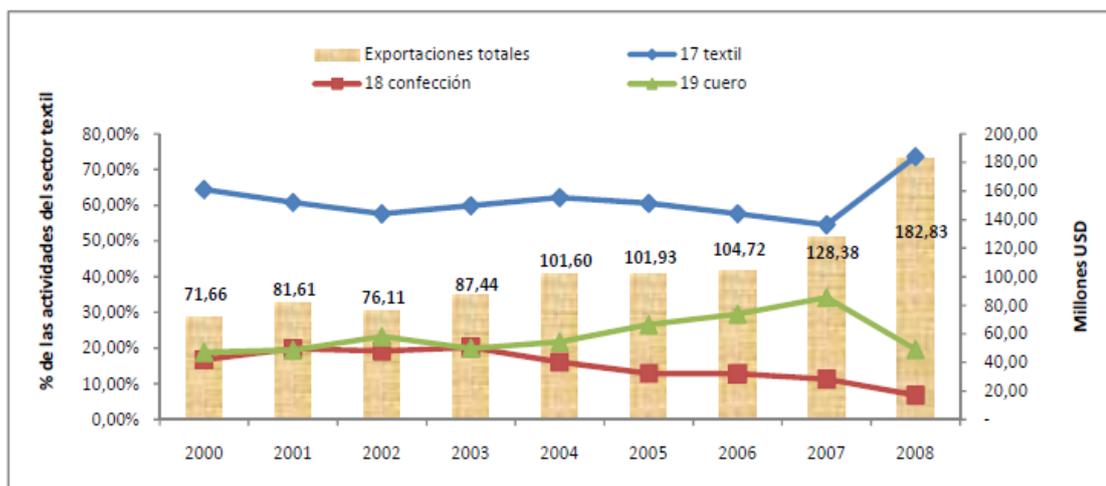
“Durante el año 2000, la fabricación de productos textiles, fue la actividad con mayor representatividad con el 64.37% de las exportaciones totales del sector textil, le sigue en importancia; la actividad del curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería, guarnicionaría y calzado con una participación de 18.87% y en última posición se encontró la fabricación de prendas de vestir, adobo y teñido de pieles también conocido como confección con el 16.76%.

Para el año 2008, la estructura de exportaciones del sector fue semejante, concentrándose el 73.57% de las exportaciones en la actividad de fabricación de

¹ www.cccuenca.com.ec.

productos textiles, así mismo, la actividad del curtido y adobo de cueros alcanzo una participación de 19.63%, mientras que la fabricación de prendas de vestir redujo su participación a 6,80%.²

Gráfico No.1
Evolución de las exportaciones del sector textil, 2000-2008



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Unidad de Estadística de Comercio Exterior.

Subsector.- Consiste en un grupo pequeño de compradores y consumidores que se encuentran dentro de un sector representativo de la economía del país.

Subsector de curtido y adobo de cueros

La exportación de productos de curtido y adobo de cueros para el año 2008, consiguió llegar a un valor de 35.81 millones de dólares, valor superior al obtenido en el año 2000 (13.28 millones de dólares).

Para el año 2008, el 89.65% de las exportaciones de curtido y adobo de cuero, se concentraron en cinco productos, llegando a ser dos de mayor importancia: los calzados de suela de caucho o plástico y los calzados que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla participación con el 42.38% y 41.60% respectivamente. Estos productos en el año 2000 alcanzaron una participación de 52.75% y de 0.29%.

En este sentido, dichos productos han tenido un crecimiento promedio anual de

² Banco Central del Ecuador, Estadísticas de Comercio Exterior.2008.

110.94% en lo que se refiere a los calzados con suela de caucho y plástico y de 9.89% para los calzados que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla, para el período 2000-2008.

Cuadro No.1

Principales productos de exportación de curtido y adobo de cueros, 2008

Partida Arancelaria	Descripción Partida	Toneladas	Millones FOB USD	Participación
640419	Los demás calzados con suela de caucho plástico	2,977.25	15.18	42.38%
640192	Los demás calzados que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla	6,190.32	14.90	41.60%
640411	Calzado con suela de caucho o de plástico: calzado de deporte: calzado.	588.51	2.09	5.84%
640610	Partes superiores de calzado y sus partes, excepto los contrafuertes y punteras duras	58.58	0.58	1.62%
410691	Cueros y pieles, depilados de los demás animales y pieles de animales sin pelo en estado húmedo, excepto de caprino, porcino, reptil	367.54	0,57	1.59%
Total curtido y adobo de cueros		10,421.77	35.81	100.00%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Los Autores

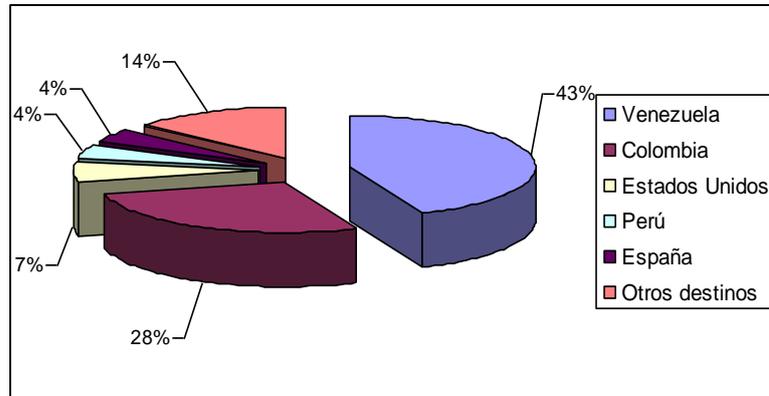
1.3 Principales países de exportación, 2008

Para el año 2008, las exportaciones ecuatorianas de productos de fabricación textil se concentraron principalmente en el mercado venezolano al mismo que se destinó el 43.69% mientras que a Estados Unidos le corresponde apenas el 6.66%, las exportaciones a este país se ha reducido aproximadamente en 6+ puntos porcentuales con respecto al 2000.

La mayoría de las exportaciones ecuatorianas en cuanto a productos de fabricación textil se concentra en el continente de América, mientras que el 3.81% se destina a España, que forma parte de la Unión Europea.

Gráfico No.2

Destino de las exportaciones de productos de fabricación textil, 2008



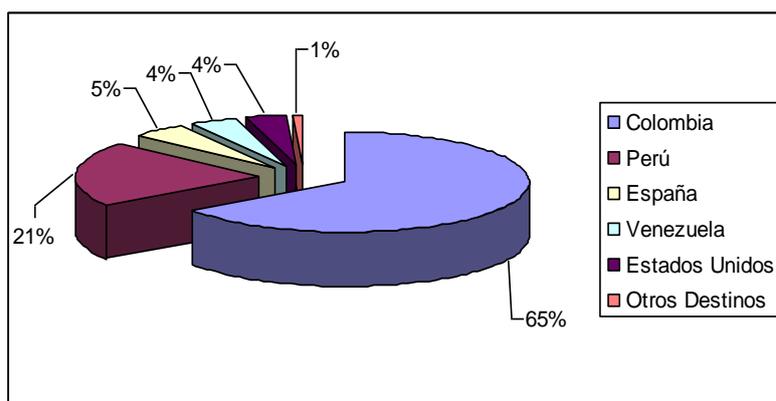
Fuente: UN-CONTRADE (WITS)
Elaboración: Los Autores

1.4 Curtido y adobo de cueros (exportación)

La exportación de productos de curtido y adobo de cueros se centró principalmente en el país vecino de Colombia destinando el 65.55% de las ventas a dicho país. Mientras que a Perú se consignó el 21.07% de las exportaciones. Por otra parte, Estados Unidos llegó a tener una participación del 6.67% durante el año 2000, la misma que ha disminuido a 1.15% para el año 2008.

Gráfico No.3

Destino de las exportaciones de curtido y adobo de cueros, 2008



Fuente: UN-CONTRADE (WITS)
Elaboración: Los Autores

1.5 Curtido y adobo de cueros (importación)

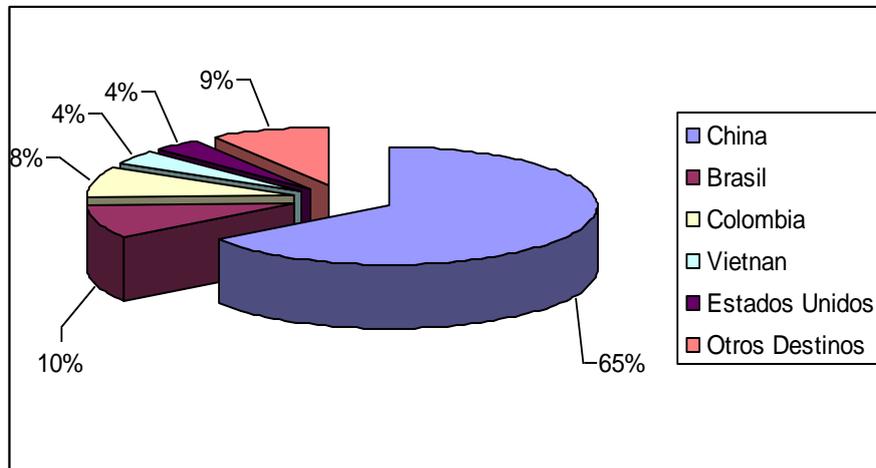
China fue el principal proveedor para el Ecuador en relación a la venta de productos de curtido y adobo de cueros participando del 65.19% de las importaciones, seguido

de Brasil con el 9.53%, Colombia con el 8.23% de forma particular se importa desde Vietnam con una participación de las importaciones de 3.92%.

Para el año 2000, Panamá participaba del 20.55% de las importaciones de productos de cuero, junto con Colombia que participó del 19.31% no obstante China participó del 12.11%, por lo tanto las importaciones desde el mercado chino se han desarrollado en gran proporción.

Gráfico No.4

Origen de las importaciones de curtido y adobo de cueros, 2008



Fuente: UN-CONTRADE (WITS)
Elaboración: Los Autores

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Introducción

Un estudio de mercado sirve para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido de tiempo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

En cuanto a la definición del estudio de mercado es la siguiente "describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor"³

2.2 Análisis de la demanda actual

Tendencias de mercado

Un gran grupo de consumidores europeos siempre están pendientes de las tendencias de moda, por lo que regularmente están cambiando de accesorios, aunque esto no sea muy necesario.

A ello se suma los altos ingresos de los consumidores europeos que son influenciados por la moda, en particular, mujeres que buscan chompas de cuero, bolsos y cinturones de precios medios que vayan bien con todo el conjunto de ropa y que se parezcan en lo posible a ítems de alta costura.

A los europeos les encanta viajar constantemente por aire o por tierra, lo que estimula la demanda de maletas y bolsos de cuero. Otro motivo es por viajes de trabajo, fines de semana de negocios.

Además existen nuevas tendencias para hombres, adolescentes y personas de edad madura que quieren estar a la moda. Por ejemplo: bolsas para hombres en lugar de portafolios, se han convertido en un accesorio muy popular. Es necesario aumentar la variedad en bolsos para mujeres en distintos materiales e impresiones.

³ Malhotra, N. (1997). Investigación de Mercado: Un Enfoque Práctico. México. Segunda Edición. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. Página 90.

Adicionalmente, rápidos cambios de tecnología va a impulsar el segmento de los pequeños accesorios, como el de las computadoras laptop, los teléfonos móviles, sistemas de audio portátiles (ipods), sistemas GPS personales.

2.3 Proyección de la demanda

Analizando la demanda histórica correspondiente al período 1971 – 2009, se proyectó la demanda ajustando las cifras del pasado a una ecuación lineal del tipo $Y = A + BX$, mediante el método de los mínimos cuadrados (regresión simple). Los resultados de esta proyección se detallan a continuación:

Cuadro No.2

CALCULO ANALITICO DE MINIMOS CUADRADOS PARA LA DEMANDA DE CHOMPAS DE CUERO				
LINEAL $Y = A + Bx$				
AÑOS	DEMANDA (Y)	P. BASE (X)	XY	X^2
1971	243.759	0	0	0
1981	288.631	1	288.631	1
1991	338.250	2	676.500	4
2001	357.166	3	1'071.498	9
2009	422.861	4	1'691.444	16
TOTAL	1'650.667	10	3'728.073	30

Fuente: CORPEI, Ecuador Exporta
Elaboración: Los Autores

$$1) \sum y = na + b \sum x$$

$$2) \sum xy = a\sum x + b\sum x^2$$

Reemplazando valores en la ecuación 1y 2

$$\left. \begin{array}{l} 1) 1'650.667 = 5a + 10b \quad (-10) \\ 2) 3'728.073 = 10a + 30b \quad (5) \end{array} \right\}$$

$$\left. \begin{array}{l} -16'506.670 = -50a - 100b \\ 18'640.365 = 50a + 150b \end{array} \right\}$$

$$2'133.695 = 50b$$

$$b = \frac{2'133.695}{50}$$

$$b = 42.674$$

$$1'650.667 = 5a + 10 (42.674)$$

$$1'650.667 = 5a + 426.740$$

$$1'650.667 - 426.740 = 5a$$

$$1'223.927 = 5a$$

$$\frac{1'223.927}{5} = a$$

$$a = 244.785$$

$$y = 244.785 + 42.674 (x)$$

$$y_5 = 244.785 + 42.674 (5)$$

$$y_5 = 458.155$$

$$y_6 = 244.785 + 42.674 (6)$$

$$y_6 = 500.829$$

$$y_7 = 244.785 + 42.674 (7)$$

$$y_7 = 543.503$$

$$y_8 = 244.785 + 42.674 (8)$$

$$y_8 = 586.177$$

$$y_9 = 224.785 + 42.674 (9)$$

$$y_9 = 608.851$$

$$y_{10} = 224.785 + 42.674 (10)$$

$$y_{10} = 651.525$$

$$y_{11} = 224.785 + 42.674 (11)$$

$$y_{11} = 694.199$$

$$y_{12} = 224.785 + 42.674 (12)$$

$$y_{12} = 736.873$$

$$y_{13} = 224.785 + 42.674 (13)$$

$$y_{13} = 779.547$$

$$y_{14} = 224.785 + 42.674 (14)$$

$$y_{14} = 822.221$$

$$y_{15} = 224.785 + 42.674 (15)$$

$$y_{15} = 864.895$$

$$y_{16} = 224.785 + 42.674 (16)$$

$$y_{16} = 907.569$$

$$y_{17} = 224.785 + 42.674 (17)$$

$$y_{17} = 950.243$$

$$y_{18} = 224.785 + 42.674 (18)$$

$$y_{18} = 992.917$$

$$y_{19} = 224.785 + 42.674 (19)$$

$$y_{19} = 1'035.591$$

$$y_{20} = 224.785 + 42.674 (20)$$

$$y_{20} = 1'078.265$$

$$y_{21} = 224.785 + 42.674 (21)$$

$$y_{21} = 1'120.939$$

$$y_{22} = 224.785 + 42.674 (22)$$

$$y_{22} = 1'163.613$$

$$y_{23} = 224.785 + 42.674 (23)$$

$$y_{23} = 1'206.287$$

$$y_{24} = 224.785 + 42.674 (24)$$

$$y_{24} = 1'248.961$$

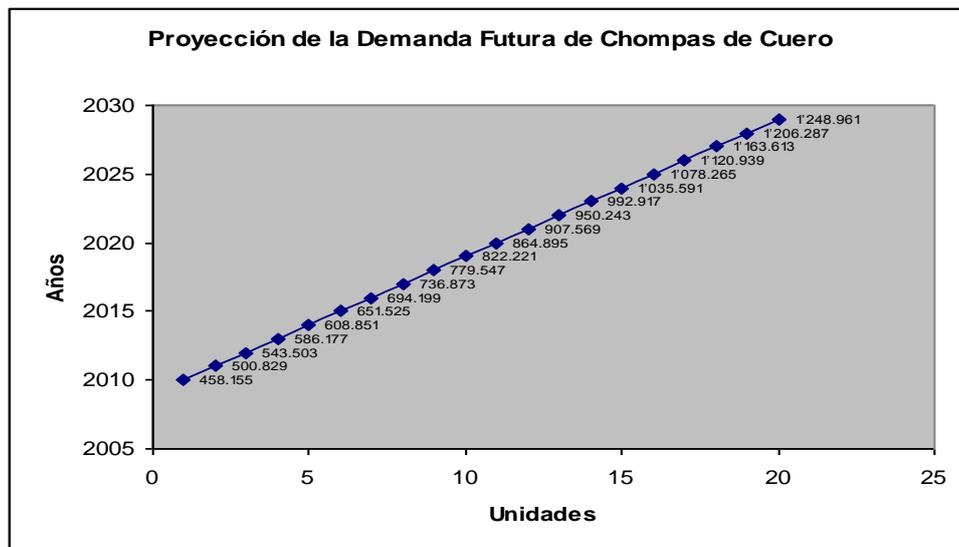
Cuadro No.3

Proyección de la Demanda Futura de Chompas de Cuero

Años	Chompas de Cuero (Unidades)
2010	458.155
2011	500.829
2012	543.503
2013	586.177
2014	608.851
2015	651.525
2016	694.199
2017	736.873
2018	779.547
2019	822.221
2020	864.895
2021	907.569
2022	950.243
2023	992.917
2024	1'035.591
2025	1'078.265
2026	1'120.939
2027	1'163.613
2028	1'206.287
2029	1'248.961

Fuente: CORPEI, Ecuador Exporta
Elaboración: Los Autores

Gráfico No.5



Fuente: CORPEI, Ecuador Exporta
Elaboración: Los Autores

2.3.1 Cuantificación y análisis de la demanda total, efectiva y aparente

Para determinar la demanda total, efectiva y aparente de chompas de cuero en el mercado de Murcia, posibilita éste estudio a partir del número de habitantes de la ciudad de Murcia en los últimos años, sus cifras servirán para estimar la demanda actual y futura.

Cuadro No.4

EVOLUCIÓN DEMOGRAFICA DEL MUNICIPIO DE MURCIA							
	1950	1960	1970	1981	1991	2000	2009
Población	218.375	249.738	243.759	288.631	338.250	357.166	422.861

Fuente: Municipio de Murcia
Elaboración: Los Autores

En el análisis de la demanda actual se determina la cantidad de chompas de cuero que el consumidor de Murcia está dispuesto a adquirir y que justifiquen la realización de un programa de producción de la empresa que se piensa crear denominada “Cuero Export”. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de la población de migrantes ecuatorianos y españoles, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con unos gustos definidos para adquirir chompas de cuero de calidad, con diseños diferentes y exclusivos que satisfagan sus necesidades. Para ello se debe comprender la evolución de la demanda actual de las chompas de cuero, y el análisis de ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro.

2.4 Análisis de la Oferta

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”⁴

Por lo tanto en el análisis de la oferta para las chompas de cuero a través del internet intentaremos averiguar todo lo posible sobre:

⁴ Baca, U. (1998). Evaluación de Proyectos. Colombia. Tercera Edición. Editorial Deusto. Página 9.

- **¿Quiénes son nuestros competidores?** Se buscará establecer los competidores directos e indirectos, las empresas que producen y comercializan chompas de cuero son 3 en la ciudad de Murcia-España (Vulcano Sky Wear, Abcel, AT Cueros), en cuanto a la competencia indirecta hay 1 negocio (Avantitex Camperas) que se puede catalogar como competencia indirecta ya que se dedican a la venta de ropa de cuero usada entre ellas las principales deben ser chompas de cuero.
- **¿Qué ofrecen las otras empresas?** En cuanto al producto en si se puede considerar que el costo de producción más la utilidad incluida, es muy alto (se estima en 350 euros), lo que limita su adquisición por parte del cliente; el cual busca otras opciones accesibles en calidad y precio.
- **¿Cómo operan las otras empresas?** Las empresas utilizan la estrategia de venta a través de intermediarios mayoristas y minoristas; la producción de las chompas de cuero es en serie con un control de calidad; la distribución se la hace a través de camiones que se desplazan a los diferentes almacenes de la ciudad de Murcia; la promoción se basa de acuerdo a la temporada de invierno, primavera, otoño o verano.
- **¿Con que medios trabajan las otras empresas?** en el equipamiento cuentan con una infraestructura adecuada para el proceso de producción, el personal es calificado, la tecnología es de vanguardia lo cual les permite una economía de escala, el capital es propio de los accionistas, hay algunas alianzas estratégicas entre las empresas del medio para ofrecer un mayor beneficio a los clientes españoles.
- **¿Cómo les va a las otras empresas?** las empresas en la ciudad de Murcia no han experimentado un crecimiento en los últimos años debido al precio (\$350 euros); pero si se ofrece la misma calidad a menor precio la demanda será mayor.

- **¿Cuál es el nivel de competencia existen en el mercado de la ciudad de Murcia?** El grado de rivalidad entre las empresas es bajo, puesto que el mercado aún no se satura, el poder de negociación de los clientes es inexistente ya que no se han organizado para obtener un mayor beneficio de los fabricantes; en contraste el poder de negociación de los proveedores si es alto porque ellos se encuentran organizados en gremios y asociaciones; en cuánto a las barreras de entrada es principalmente por el know how es decir el saber confeccionar las chompas de cuero.
- **¿Cuáles son los productos sustitutivos?** en cuánto a los productos sustitutos de las chompas de cuero, son la chompas de otros materiales, entre los que destacan los sintéticos.
- **¿Otros actores presentes en el mercado de la ciudad de Murcia?** algunas empresas han realizado alianzas estratégicas con otras empresas en el mercado de Murcia, para compartir gastos de promoción y publicidad.

2.4.1 Cuantificación de la oferta total existente

La oferta en la producción y comercialización de las chompas de cuero esta cuantificada por algunas empresas de competencia directa (3 empresas), que tienen un volumen de ventas de 23'760.000 euros que corresponde a 79.200 unidades en el año 2008; y de unas cuántas empresas de competencia indirecta que venden productos similares de otros materiales.

Datos para efectuar el cálculo:

Valor promedio de un chompa de cuero = \$ 300, 00 euros

Oferta de chompas de cuero en Murcia = 100 chompas / diarias

Desarrollo

100 chompas de cuero diarias (corresponde a investigación de la oferta)

X 22 días = 2.200 al mes

2.200 x 3 empresas (promedio) = 6.600

6.600 x 12 meses = 79.200 al año

79.200 x \$ 300,00 = 23.760.000 euros.

Cuadro No.5

AÑOS	Oferta Histórica en Murcia – España (Unidades)
1971	64.509
1981	67.904
1991	71.478
2001	75.240
2009	79.200

Fuente: Municipio de la ciudad de Murcia
Elaboración: Los Autores

2.4.2 Proyección de la oferta

En base al número de unidades de chompas vendidas anualmente por las 3 empresas de la competencia se proyecta la oferta futura para las chompas de cuero en la ciudad de Murcia – España.

Cuadro No.6

CALCULO ANALITICO DE MINIMOS CUADRADOS PARA LA OFERTA DE CHOMPAS DE CUERO				
LINEAL Y = A + Bx				
AÑOS	OFERTA (Y)	P. BASE (X)	XY	X²
1971	64.509	0	0	0
1981	67.904	1	67.904	1
1991	71.478	2	142.956	4
2001	75.240	3	225.720	9
2009	79.200	4	316.800	16
TOTAL	358.331	10	753.380	30

Fuente: Municipio de la ciudad de Murcia
Elaboración: Los Autores

- 1) $\sum y = na + b \sum x$
- 2) $\sum xy = a\sum x + b\sum x^2$

Reemplazando valores en el ecuación 1 y 2

$$\left. \begin{array}{l} 1) 358.331 = 5a + 10b \quad (-10) \\ 2) 753.380 = 10a + 30b \quad (5) \\ -3'583.310 = -50a - 100b \\ 3'766.900 = 50a + 150b \\ \hline 183.590 = // \quad 50b \end{array} \right\}$$

$$b = \frac{183.590}{50}$$

$$\mathbf{b = 3672}$$

$$358.331 = 5a + 10 (3672)$$

$$358.331 = 5a + 36.720$$

$$358.331 - 36.720 = 5a$$

$$321.611 = 5a$$

$$\underline{321.611} = a$$

$$5$$

$$\mathbf{a = 64.322}$$

$$y = 64.322 + 3.672 (x)$$

$$y_5 = 64.322 + 3.672 (5)$$

$$y_5 = 82.682$$

$$y_6 = 64.322 + 3.672 (6)$$

$$y_6 = 86.354$$

$$y_7 = 64.322 + 3.672 (7)$$

$$y_7 = 90.026$$

$$y_8 = 64.322 + 3.672 (8)$$

$$y_8 = 93.698$$

$$y_9 = 64.322 + 3.672 (9)$$

$$y_9 = 97.370$$

$$y_{10} = 64.322 + 3.672 (10)$$

$$y_{10} = 101.042$$

$$y_{11} = 64.322 + 3.672 (11)$$

$$y_{11} = 104.714$$

$$y_{12} = 64.322 + 3.672 \text{ (12)}$$

$$y_{12} = 108.386$$

$$y_{13} = 64.322 + 3.672 \text{ (13)}$$

$$y_{13} = 112.058$$

$$y_{14} = 64.322 + 3.672 \text{ (14)}$$

$$y_{14} = 115.730$$

$$y_{15} = 64.322 + 3.672 \text{ (15)}$$

$$y_{15} = 119.402$$

$$y_{16} = 64.322 + 3.672 \text{ (16)}$$

$$y_{16} = 123.074$$

$$y_{17} = 64.322 + 3.672 \text{ (17)}$$

$$y_{17} = 126.746$$

$$y_{18} = 64.322 + 3.672 \text{ (18)}$$

$$y_{18} = 130.418$$

$$y_{19} = 64.322 + 3.672 \text{ (19)}$$

$$y_{19} = 134.090$$

$$y_{20} = 64.322 + 3.672 \text{ (20)}$$

$$y_{20} = 137.762$$

$$y_{21} = 64.322 + 3.672 \text{ (21)}$$

$$y_{21} = 141.434$$

$$y_{22} = 64.322 + 3.672 \text{ (22)}$$

$$y_{22} = 145.106$$

$$y_{23} = 64.322 + 3.672 \text{ (23)}$$

$$y_{23} = 148.778$$

$$y_{24} = 64.322 + 3.672 \text{ (24)}$$

$$y_{24} = 152.450$$

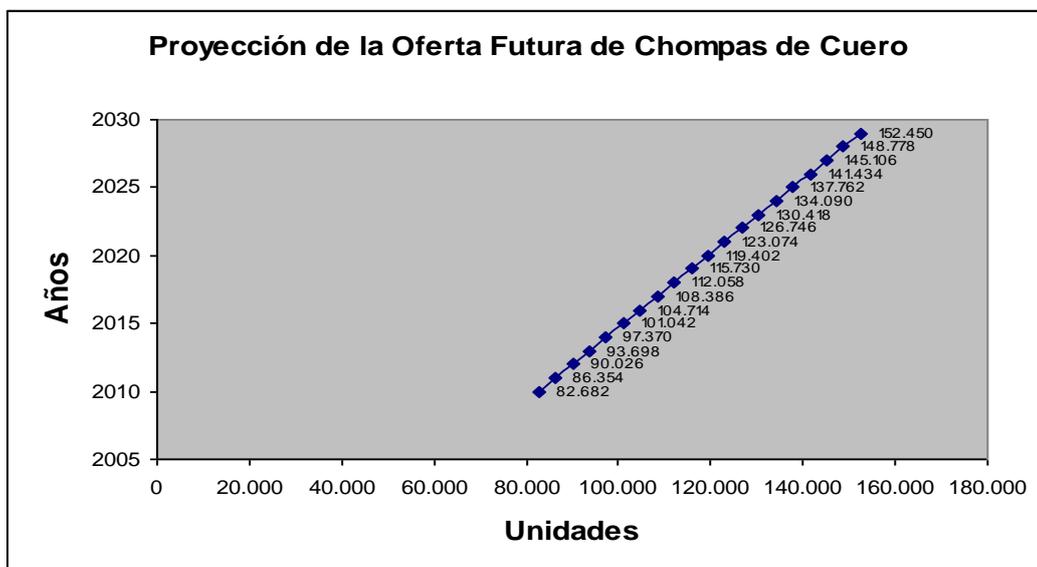
Cuadro No.7

Proyección de la Oferta Futura de Chompas de Cuero

Años	Chompas de Cuero (Unidades)
2010	82.682
2011	86.354
2012	90.026
2013	93.698
2014	97.370
2015	101.042
2016	104.714
2017	108.386
2018	112.058
2019	115.730
2020	119.402
2021	123.074
2022	126.746
2023	130.418
2024	134.090
2025	137.762
2026	141.434
2027	145.106
2028	148.778
2029	152.450

Fuente: Municipio de la ciudad de Murcia
Elaboración: Los Autores

Gráfico No.6



Fuente: Municipio de la ciudad de Murcia
Elaboración: Los Autores

2.5 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha consiste en la diferencia entre la demanda y la oferta potencial de las chompas de cuero que serán exportadas a la ciudad de Murcia-España para los próximos 10 años, en otras palabras:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda Potencial} - \text{Oferta Potencial}$$

Si esta diferencia resulta negativa, entonces se considera que el mercado de chompas de cuero de exportación tenderá a ser desfavorable. Si resulta positiva, se considera que el mercado de chompas de cuero podrá ser favorable y entonces es cuando se procede a determinar la demanda objetiva que tendrán las chompas de cuero, que normalmente será un porcentaje (menor al 100%) del balance; tal es el caso del estudio propuesto en el que si resultó positiva.

Cuadro No.8
Balance Demanda-Oferta para los próximos 10 años

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	458.155	82.682	375.473
2011	500.829	86.354	414.475
2012	543.503	90.026	453.477
2013	586.177	93.698	492.479
2014	608.851	97.370	511.481
2015	651.525	101.042	550.483
2016	694.199	104.714	589.485
2017	736.873	108.386	628.487
2018	779.547	112.058	667.489
2019	822.221	115.730	706.491
2020	864.895	119.402	745.493
2021	907.569	123.074	784.495
2022	950.243	126.746	823.497
2023	992.917	130.418	862.499
2024	1'035.591	134.090	901.501
2025	1'078.265	137.762	940.503
2026	1'120.939	141.434	979.505
2027	1'163.613	145.106	1'018.507
2028	1'206.287	148.778	1'057.509
2029	1'248.961	152.450	1'096.511

Fuente: Municipio de la ciudad de Murcia
Elaboración: Los Autores

2.6 Participación inicial en el mercado

Hay que establecer la estimación de la porción de mercado para la exportación de chompas de cuero que se puede captar en el horizonte temporal de 10 años. La realización de este análisis se basará en estudios de campo, sobre el terreno, que permitan identificar el posicionamiento de las chompas de cuero que se exportará frente a los competidores locales de la ciudad de Murcia.

Alcanzar un 10% de participación prevista en el mercado estará sujeta al grado de madurez del mercado de chompas de cuero, de forma que la cuota de mercado a la que se accedería inicialmente sería menor en la etapa de introducción e iría aumentando paulatinamente en la etapa de crecimiento.

Por los resultados obtenidos en la demanda insatisfecha, se estima que existirá una participación del mercado inicial del 10% y una participación final del 20% para los próximos 10 años; en razón del precio y la calidad de las chompas de cuero exportadas desde el Ecuador.

2.7 Segmentación del mercado

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total que gusta de las manufacturas de cuero en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos, como es el segmento de las personas que gustan de las chompas de cuero. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los potenciales clientes para este tipo de producto. Es necesario aclarar que uno de los elementos decisivos para el éxito de la futura empresa “Cuero Export” en la exportación de sus productos será su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

El comportamiento del consumidor es demasiado complejo como para explicarlo con una o dos características, se deben tomar en cuenta varias dimensiones, partiendo de los deseos y/o necesidades de los consumidores españoles respecto de las chompas de cuero. Se recomienda entonces, presentar ofertas flexibles en los precios al segmento de mercado identificado.

Los tipos de segmentación que se va a utilizar en este estudio de exportación de chompas de cuero van a hacer:

Segmentación Demográfica

- Edad: De 18 años hasta los 65 años
- Sexo: Hombres y mujeres
- Ocupación: Indistinta
- Nacionalidad: Ecuatorianos y españoles
- Nivel de ingresos: \$1000,00 euros en adelante

* **Nota:** El nivel de ingreso de un ciudadano medio español es de aproximadamente es 1200 euros al mes.

Segmentación Geográfica

- Emigrantes ecuatorianos radicados en la ciudad de Murcia,
- Ciudadanos españoles residentes en la ciudad de Murcia,

Segmentación Psicográfica

- Estilo de vida: Holgada
- Personalidad: Autónomo y exigente
- Motivación: Gran opinión de si mismo

2.8 Marketing Mix

Se denomina mezcla de mercadotecnia a las herramientas o variables de las que dispone el responsable de mercadotecnia para cumplir con los objetivos de la empresa "Cuero Export S.A". En otras palabras son la estrategia de marketing, o esfuerzo de marketing que realizará la empresa en el mercado de Murcia-España para alcanzar la preferencia de los consumidores.

2.8.1 Producto

El producto a exportar al mercado de Murcia – España, son chompas de cuero con diseños, características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) propias de la cultura ecuatoriana confeccionadas en el Ecuador y exportadas al mercado de

Murcia – España, a lo que se suma los intangibles (marca, imagen de empresa, servicio...). Las chompas de cuero tendrán los siguientes modelos que se exponen a continuación”⁵:

Cuadro No.9



Fuente: Empresa Cuero Export S.A. (modelos)
Elaboración: Los Autores

Diseño: No es otra cosa que aquello que hace que sea llamativo para los consumidores; es decir chompas de cuero con diseños modernos, exclusivos y funcionales de acuerdo a cada temporada y ocasión.

2.8.2 Logotipo

Es el elemento gráfico que identificara a la empresa de exportación “Cuero Export S.A.”, es decir será un símbolo claramente asociados a quienes

⁵ Empresa “Cuero Export S.A.” (modelos propios de chompas de cuero).

representan para diferenciarse de la competencia. El logotipo cumplirá con tres funciones principales:

- Identificar a la empresa
- Diferenciarlo de otras cosas parecidas.
- Transmitir alguna información importante: como es prendas de cuero confeccionadas con la más alta calidad.

El logotipo escogido es el siguiente:



La marca

Es la identidad verbal de la marca. “**Legítimo Cuero Ecuatoriano “Luigi”**”. Se utilizó la gama del color azul dentro del logotipo de la empresa debido a que es un color reservado y expresa armonía, fidelidad, serenidad, verdad, dignidad, confianza y comodidad.

Precio

El precio es el valor monetario que se asignará a las chompas de cuero al momento de venderlos. Para determinar cuál será el precio de las chompas de cuero para exportación se va a utilizar dos métodos:

- El método de costos, que consiste en sumar todos los costos en la producción y confección de las chompas de cuero y luego le añadimos el margen de ganancia.
- El método promedio de mercado, que consiste en determinar el precio promedio que tienen las chompas de cuero confeccionadas por las empresas españolas en el mercado de Murcia-España.

- En función de los costos:

$$CFu + CVu = CPu$$

$$\$15,00 + \$45,00 = \$60,00$$

$$Cpu + Mg \text{ de Utilidad} = PV \text{ (FOB)}$$

$$\$60,00 + 0,50\% = \$120,00 \text{ PV (FOB)}$$

$$PV \text{ (FOB)} + \text{Costo, impuesto y flete} = PV \text{ (CIF)}$$

$$\$120,00 + \$50,00 = \$170,00 \text{ PV (CIF)}$$

$$PV \text{ (CIF)} + Mg \text{ de Comercialización} = PVP \text{ (español)}$$

$$\$170,00 + \$30,00 = \$200,00 \text{ PVP (español)}$$

$$\$200,00 / \$1,2903 = 155 \text{ euros.}$$

- En función de la competencia:

El precio de una chompa de cuero confeccionado por una empresa española es \$350,00 euros

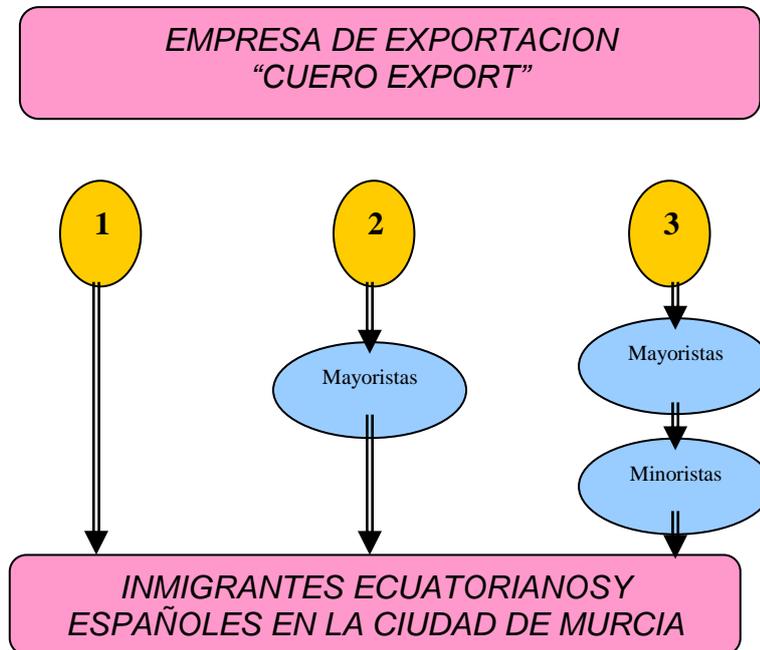
2.8.3 Plaza

“Es la forma en la que los productos se desplazarán desde su punto de origen hasta los consumidores finales o usuarios industriales (según se el caso), la plaza tiene que ver también elementos relacionados con los canales de distribución e intermediarios; es decir, las personas y las empresas que ayudan a las organizaciones a la transferencia de la propiedad de productos, desde su fabricación hasta su consumo”⁶

El gran reto consiste en determinar cuáles son los canales de distribución más eficientes para hacer llegar las chompas de cuero de exportación a los puntos de venta en tiempo, espacio y forma, y qué medidas se pueda tomar para incentivar a los distribuidores. Las posibilidades que tiene la futura empresa “Cuero Export” en distribuir las chompas de cuero son múltiples, pero básicamente se van a utilizar los siguientes canales de distribución:

⁶ Pedrosa, J. (2005). La Promoción Internacional para Productos y Servicios: Con un enfoque práctico para la asesoría de los pequeños y medianos exportadores. México. Primera Edición. Editorial ISEF Empresa Líder. Página 37.

Gráfico No.7



Elaboración: Los Autores

- 1.- Vender directamente al consumidor final,
- 2.- Vender a través de distribuidores mayoristas y,
- 3.- Vender a través de distribuidores minoristas

Cuando se establece un canal de distribución es importante definir claramente las tareas y responsabilidades de cada uno de los integrantes del canal, como son:

- Las condiciones de pagos
- Los precios
- El transporte del producto
- Almacenamiento- bodegaje
- Seguridad del producto
- Empaque
- Promoción
- Créditos

2.8.4 Promoción

“La promoción tiene como propósito comunicar a la empresa con sus compradores (consumidores, usuarios o clientes) con el fin de estimular la compra de los productos o servicios ofertados por ella”.⁷

El estudio de mercado ha permitido conocer quién es el público objetivo y qué necesidades tiene, para saber si las chompas de cuero les satisface plenamente o hay que hacer algunas modificaciones, también se ha analizado a la competencia para saber cuáles son sus puntos fuertes y débiles, sus innovaciones, sus precios, para saber cuáles son los aspectos competitivos de las chompas de cuero.

En este contexto se elaborará una estrategia de medios para hacer la publicidad y promoción de las chompas de cuero; los medios escogidos serán el Internet a través de la venta por catálogo, el marketing directo a través del correo electrónico, el contacto con distribuidores mayoristas y minoristas y la exposición de los productos en stand en las principales tiendas y boutiques de ropa de la ciudad de Murcia, y finalmente con buses que lleven la publicidad de la empresa “Cuero Export” y sus productos.

⁷ Bravo, J. (1994). Promoción de Ventas. España. Ediciones Díaz de Santos. Página 4

CAPITULO III

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.1 Organización del Recurso Humano

En el presente análisis vamos a tratar la organización del recurso humano y para poder introducirnos en esta función, necesitamos obtener una comprensión cabal de la estructura organizacional y funcional que tendrá la futura empresa “Cuero Export S.A.”

3.1.1 Personal Administrativo

El personal administrativo que integrará la empresa “Cuero Export S.A” son:

- Gerente General
- Subgerente (Comercio Exterior)
- Contador
- Auxiliar contable
- Secretaria
- Supervisor
- Obreros (4)

3.1.1.1 Descripción de cargos y funciones

“La descripción del cargo es un proceso que consiste en enumerar las tareas o funciones que lo conforman y lo diferencian de los demás cargos de la empresa; es la enumeración de tallada de las funciones o tareas del cargo (qué hace el ocupante), la periodicidad de la ejecución (cuándo lo hace), los métodos aplicados para la ejecución de las funciones o tareas (cómo lo hace) y los objetivos del cargo (por qué lo hace). Básicamente, es hacer un inventario de los aspectos significantes del cargo y de los deberes y las responsabilidades que comprende”.⁸

⁸ Chiavenato, I. (2000). Administración de Recursos Humanos. Colombia. Quinta Edición. Editorial McGraw Hill S.A. Página 331.

Código: 001

Título: Gerente General

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Se encarga de la planificación, organización, dirección y control de las actividades que cumplen la Cooperativa, procurando que los servicios financieros sean proporcionados con los más elevados estándares de calidad y oportunidad.

Tareas Típicas: (actividades esenciales).

- Responsable legal y extrajudicial de la empresa,
- Disponer y supervisar el cumplimiento de las políticas generales de la empresa, a través de la ejecución de planes, programas y proyectos,
- Dirigir las acciones estratégicas y operativas de la empresa,
- Responder ante la Junta de Accionistas sobre el rendimiento general de la empresa.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Elevado nivel de conocimiento, criterio, análisis, juicio y responsabilidad sobre la administración de la empresa.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Destreza intelectual y emocional.
- Capacidad de planificación y organización
- Capacidad de trabajar bajo presión.

Instrucción Formal:

Ing. Comercial, Ing. Financiera, Economista; con postgrado MBA

Experiencia:

Mínimo 5 años, en funciones como Gerente General.

Código: 002

Título: Jefe de Operaciones

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Se encarga de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de comercio exterior y de apoyar a la gerencia en las decisiones estratégicas.

Tareas Típicas: (actividades esenciales).

- Planificar, organizar, dirigir y controlar la ejecución de planes operativos,
- Diseñar estrategias de promoción y publicidad para el mercado externo,
- Elaborar y presentar planes anuales de requerimientos de personal, material y equipo necesario,
- Realizar los trámites de exportación para los productos en la CAE,
- Establecer convenios de venta para los productos en el mercado externo.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Elevado nivel de conocimiento, criterio, análisis, juicio y responsabilidad sobre la administración de la empresa.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Destreza intelectual y emocional.
- Capacidad de planificación y organización
- Capacidad de trabajar bajo presión.

Instrucción Formal:

Ing. Comercial, Ing. En Comercio Exterior y/o Negociación Internacional.

Experiencia:

Mínimo 3 años, en funciones como Subgerente de Comercio Exterior.

Código: 003

Título: Contador General

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Ejecuta labores de contabilidad y control de sistemas financieros en la empresa, mediante la organización, coordinación, dirección y control del desarrollo del Sistema Contable sobre las operaciones financieras que efectúa la empresa.

Tareas Típicas: (actividades esenciales)

- Procurar que el registro de las operaciones de orden económico, cumplan con los procesos contables,
- Elaborar y presentar los Balances y Estados Financieros, así como el Resumen Contable con corte al 30 de cada mes, (cronograma).
- Efectuar la valoración de bienes, equipos y materiales que dispone la empresa,
- Proporcionar al Gerente los datos contables necesarios para estudios, análisis que facilite el control de las operaciones y la toma de decisiones.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Habilidad numérica, lógica, reflexión, análisis, síntesis, y honestidad.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Habilidad numérica
- Capacidad de planificación y organización
- Trabajo bajo presión.

Instrucción Formal:

Ing. Financiero, Lcdo. en Contabilidad y Auditoría (CPA) o afines.

Experiencia:

Mínimo 3 años, en funciones como Contador.

Código: 004

Título: Auxiliar de Contabilidad

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Ejecutar y apoyar labores en la contabilidad, aplicación y control de sistemas financieros y contables.

Tareas Típicas: (actividades esenciales)

- Registra cuentas en libros auxiliares de acuerdo con partes, comprobantes y recibos.
- Controla y comprueba con exactitud la veracidad de recibos y documentos contables.
- Elabora estados diarios de ingresos y egresos. Realiza liquidaciones.
- Clasifica y revisa comprobantes, recibos y otros documentos contables.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Captación de órdenes escritos, y/o verbales, habilidad aritmética, capacidad para trabajar a presión, capacidad de planificación, organización, capacidad de análisis.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Criterio, reflexión y análisis
- Habilidad aritmética
- Trabajo bajo presión.

Instrucción Formal:

Tecnólogo en Contabilidad - Auditoría y/o Costos

Experiencia:

Mínimo 2 años, como Auxiliar de Contabilidad.

Código: 005

Título: Secretaria

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Se encarga de recibir - atender a los clientes con amabilidad y apoyar la gestión de la gerencia en su trabajo diario.

Tareas Típicas: (actividades esenciales)

- Establecer buenos contactos telefónicos con clientes, proveedores, empresarios y público en general.
- Redactar y presentar correctamente informes, memorandos, comunicados, cotizaciones, etc.
- Planificar su tiempo y el del gerente, que permita optimizar y racionalizar las actividades
- Concertar, acoger y atender a las visitas que lleguen a la empresa.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Captación de órdenes escritos, y/o verbales, habilidad manual, capacidad para trabajar a presión, capacidad de planificación, organización.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Capacidad manual
- Capacidad de comunicación
- Trabajo bajo presión.

Instrucción Formal:

Bachiller en Secretariado Ejecutivo.

Experiencia:

Mínimo 1 año, en funciones como Secretaria

Código: 006

Título: Supervisor

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Se encarga de la producción y supervisión del personal, así como de su seguridad.

Tareas Típicas: (actividades esenciales)

- Supervisión y control del personal de producción,
- Controlar la calidad de la producción y del producto,
- Decidir que formas de protección se va a utilizar en el trabajo
- Almacenamiento y control de inventarios, determinación de la cantidad de productos que se deben tener disponibles.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Capacidad de manejo de equipos, manipulación de materiales y suministros de oficina.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Capacidad manual
- Capacidad de recibir ordenes
- Capacidad de trabajo bajo presión.

Instrucción Formal:

Tecnólogo en Procesos o Gestión de Calidad Total

Experiencia:

Mínimo 2 años, en funciones como Supervisor.

Código: 007

Título: Obreros

Naturaleza del Trabajo: (misión del puesto)

Capacidad de confección de chompas de cuero, con diseños exclusivos y con alta calidad.

Tareas Típicas: (actividades esenciales)

- Manejo de maquinas industriales de confección,
- Tintura de cuero,
- Confección, patronaje y corte de chompas de cuero,
- Ensamblaje de chompas de cuero,
- Control de acabados.

Características de la Clase: (destrezas específicas requeridas)

Capacidad de manejo de equipos de confección, telas y acabados.

Requisitos mínimos: (requisitos del puesto)

- Capacidad manual
- Capacidad de recibir ordenes
- Trabajo bajo presión.

Instrucción Formal:

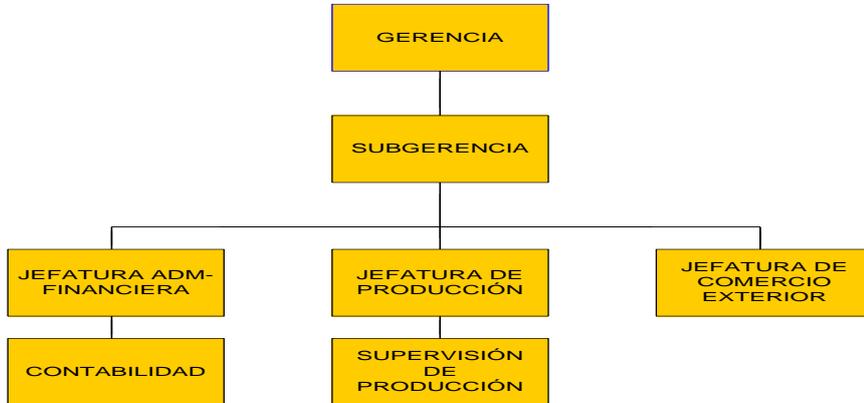
Bachiller en Humanidades Modernas

Experiencia:

Mínimo 1 año, en funciones como Operario.

3.2 Organigrama Estructural

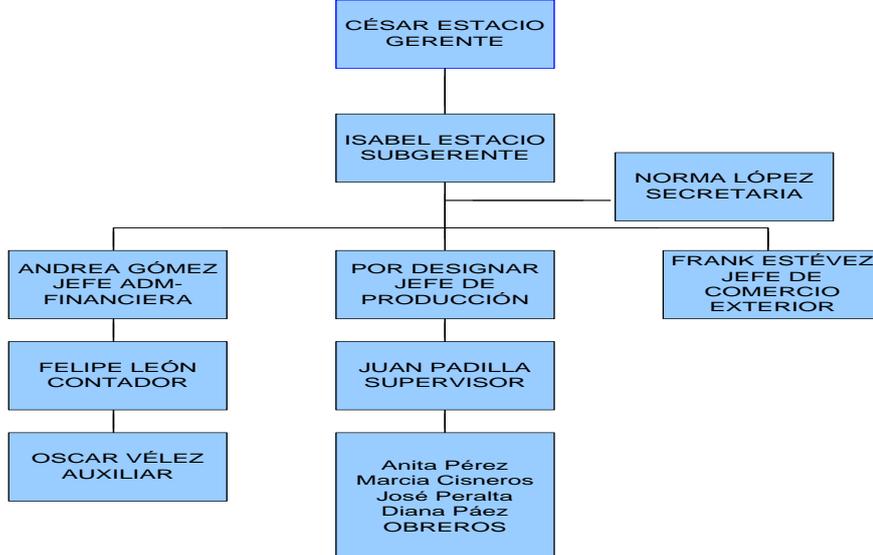
Gráfico No.8



Elaboración: Los Autores

3.3 Organigrama Posicional

Gráfico No.7



Elaboración: Los Autores

3.4 Capacitación y Desarrollo

La capacitación es una excelente herramienta para que la empresa de exportación “Cuero Export S.A.” se mantenga al día en cuanto a desarrollo competitivo y

actualización; ambas, son exigencias para tener un mejor desempeño de sus miembros, aumentar la productividad y lograr buen posicionamiento a nivel exterior. Para ello es necesario realizar una buena evaluación de las necesidades de capacitación en la empresa que ayude a conducir a la determinación de objetivos de capacitación y desarrollo.

Estos objetivos deben estipular claramente los logros que se deseen y los medios de que se dispondrá. Deben utilizarse para comparar contra ellos el desempeño individual. Si los objetivos no se logran, el departamento de personal adquiere retroalimentación sobre el programa y los participantes.

Los principales objetivos de la capacitación son:

1. Preparar al personal para la ejecución de las diversas tareas particulares de la organización.
2. Proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo personal, no sólo en sus cargos actuales sino también para otras funciones para las cuales la persona puede ser considerada.
3. Cambiar la actitud de las personas, con varias finalidades, entre las cuales están crear un clima más satisfactorio entre los empleados, aumentar su motivación y hacerlos más receptivos a las técnicas de supervisión y de la gerencia.

3.5 Aspecto Legal

Toda empresa que desee iniciar su funcionamiento en el Ecuador, se verá obligada a cumplir con una serie de trámites y disposiciones legales. En una forma generalizada consideramos que los principales aspectos legales a los que se enfrentará una nueva empresa son los siguientes:

3.6 Constitución de la empresa de exportación como Sociedad Anónima

La Sociedad Anónima es la mejor forma de constitución para una empresa de exportación, porque en un determinado momento que se requiera liquidez, se puede vender acciones de la misma y financiar cualquier proyecto de exportación. La sociedad anónima es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la

que el capital social se encuentra representado por acciones, y en la que la propiedad de las acciones está separada de la gestión de la sociedad. Nace para una finalidad determinada. Los accionistas no tienen derecho sobre los bienes adquiridos, pero sí sobre el capital y utilidades de la misma.

El primer paso entonces es la constitución de una Sociedad Anónima para la empresa de exportación “Cuero Export S.A.” para iniciar con la exportación de las chompas de cuero a España – Murcia.

3.7 Permisos de Operación

Para que la empresa de exportación pueda funcionar legalmente en el país, es obligatorio que los representantes legales obtengan los siguientes permisos de operación de negocios, el cual debe ser autorizado para cada actividad económica.

Los permisos de operación que se requieren para el funcionamiento de la empresa “Cuero Export S.A.” son los siguientes:

- Registro en el S.R.I. para la obtención del RUC.
- Registro en el Banco Central.
- Registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Registro en los Bancos Corresponsales.
- Registro en el MICIP.
- Registro en la Cámara de Comercio de Quito
- Registro en la CORPEI.
- Registro en FEDEXPOR.
- Registro en el Instituto Nacional de Higiene Izquieta Pérez, o Empresas concesionadas.
- Patente Municipal de Quito
- Patente Anual de Bomberos.
- Patente Anual de Sanidad (Ministerio de Salud Pública).

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Localización del Proyecto

A partir del estudio de mercado que establece una área geográfica general en la cual se puede vender las chompas de cuero, el estudio de localización, con plena interdependencia con el de tamaño, permitirá establecer en forma definitiva la ubicación final del proyecto de exportación buscando que esta decisión promueva la maximización de la utilidad y por ende la consecución del menor costo unitario.

El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación:

- El primer nivel se refiere a la primera aproximación de la localización, o sea la determinación de una región o zona probable de localización, esta sería pues lo que podríamos denominar una “macro localización”.
- El segundo nivel del estudio consistiría en el análisis exhaustivo de la región escogida para determinar la ubicación concreta del proyecto, o sea su “micro localización”, en donde se llegaría a definir la provincia, la circunscripción parroquial y, por último, la ubicación del terreno en esta circunscripción.

El método de puntos permitirá identificar, la mejor alternativa para la instalación de la planta de producción y confección de chompas de cuero en el Ecuador y de ahí para su exportación al mercado de la ciudad de Murcia – España.

Cuadro No. 10

DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN OPTIMA DEL PROYECTO							
Localización del Proyecto	Costos y medios de transporte	Cercanía a las fuentes de abastecimientos de materia prima.	Cercanía las fuentes de mano de obra	Factores ambientales	Comunicaciones	Servicios Básicos	Total
Valle de Tumbaco	0,39	0,42	0,34	0,40	0,36	0,40	2,31
Valle de los Chillos	0,34	0,41	0,33	0,30	0,32	0,20	1,90
Valle de Cumbaya	0,27	0,17	0,33	0,30	0,32	0,40	1,79
TOTAL	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	

Elaboración: Los Autores

* **Nota:** La mejor localización se da, por el mayor valor porcentual asignado.

La selección del proyecto de acuerdo a los resultados obtenidos se va a localizar en el valle de Tumbaco a 10 Km. del Aeropuerto Mariscal Sucre de la ciudad de Quito, zona privilegiada por tener un clima subtropical de 19° a 23°. Además el lugar escogido cuenta con servicios básicos como agua, luz, teléfono y cuenta con excelentes vías de acceso, lo cual facilita el transporte al aeropuerto para la exportación al mercado de Murcia – España.

4.1.1 Macrolocalización

La región geográfica más adecuada en el Ecuador para la instalación de la planta de exportación de productos de chompas de cuero es la siguiente:

- País: Ecuador
- Región: Sierra

En razón que esta región ganadera goza de unas condiciones climáticas inigualables al resto del país, lo cual favorece la producción de cuero de excelente calidad ideal para la confección de prendas de vestir.

4.1.2 Microlocalización

La microlocalización se llevara a cabo de acuerdo a las características y costos del terreno para instalación de la planta de exportación:

- a) Ubicación: Valle de Tumbaco (cercano al complejo deportivo del Club El Nacional), a 100 metros de la carretera lote s/n.
- b) Área: 5 hectáreas.
- c) Topografía: terreno plano y firme al nivel de la carretera.
- d) Propietario actual: Sr. César Estacio y Srta. Isabel Estacio
- e) Obras complementarias: cerramiento, transformador y adecuación del espacio físico.

1) Infraestructura y medio ambiente socioeconómico:

El lugar cuenta con todos los servicios públicos: carretera asfaltada, luz eléctrica, alcantarillado, agua potable, teléfono, recolección de basura, policía comunitaria, etc.

2) Condiciones locales:

- a. Clima: El valle de Tumbaco posee un clima templado, con las estaciones climáticas bien definidas, alcanza una temperatura promedio mínima de 7° C y una máxima de 20° C.
- b. Cercanía a las carreteras y aeropuertos: La planta de producción tiene una posición estratégica, pues se ubicaría a escasos kilómetros del aeropuerto Mariscal Sucre y en caso también de entrar en operación el nuevo aeropuerto en Puenbo.
- c. Auxilio policial y bomberos: La posición estratégica de la planta de producción, permite acceder con mucha facilidad y eficiencia a los organismos de la Fuerza Pública en caso necesario.
- d. Recolección de basura y residuos: En el valle de Tumbaco se otorga el servicio diario de recolección de basura, además está cercano un río en donde luego de su respectivo tratamiento, las aguas residuales irían a empatar, o se dispone del servicio de alcantarillado.

e. Características topográficas del sitio: El valle de Tumbaco, está ubicada a 2.900 m.s.n.m., en general existe un terreno plano, con algunas quebradas naturales. En particular el terreno de la planta es muy plano, a nivel de la carretera principal.

3) Costo de las inversiones:

- a. Terreno propio: 5 hectáreas, incluido el cerramiento (costo cerramiento \$1.000,00)
- b. Impuestos: Los impuestos prediales municipales se caracterizan por ser muy bajos y además desactualizados por lo que se ha tenido que acudir personalmente a actualizar los estudios al Municipio.
- c. Gastos judiciales: La transferencia de dominio, implica un gasto de \$ 30,00
- d. Gastos notariales: Sus costos bordearían aproximadamente \$ 30,00.

4.2 Capacidad instalada del proyecto

La capacidad instalada consiste en el volumen de producción de bienes que es posible generar en una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible; entonces el tamaño del proyecto de exportación de chompas de cuero al mercado de la ciudad de Murcia – España estará definido por su capacidad de producción durante un mes de trabajo normal.

La capacidad de Producción será la siguiente:

Cuadro No.11

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN			
1 HORA	1 DÍA	1 SEMANA	1 MES
5,2	41,60	166,40	1996,80 => 1997
Chompa de cuero	Chompas de cuero	Chompas de cuero	Chompas de cuero

Elaboración: Los Autores

Sin embargo, el tamaño también se definirá en función de otros indicadores como:

- Monto de la inversión total \$ 64.879,75
- Número de empleados, 10 empleados
- Cantidad de materia prima en función de la producción

En lo que tiene que ver con la capacidad instalada en la planta de producción y exportación de “chompas de cuero” será la siguiente:

4.3 Capacidad utilizada del proyecto

El alto valor porcentual del arranque de la producción, así como el crecimiento anual establecido, son consecuencia del análisis de mercado, el desarrollo planificado de la producción y de la capacidad de la tecnología utilizada.

En otras palabras es la producción de chompas de cuero, que el sistema de trabajadores y maquinas del proyecto de exportación puede generar, de acuerdo a algunas condiciones dadas del mercado y de disponibilidad de recursos.

Cuadro No.12

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA DE LA PLANTA DE PRODUCCION CAPACIDAD DE EXPORTACION DE LA EMPRESA “CUERO EXPORT S.A.”			
Tiempo	1er Año (valor mensual)	2do Año (valor mensual)	3er al 5to. Año (valor mensual)
Capacidad instalada	2500 unidades	2500 unidades	2500 unidades
Capacidad utilizada	1997 unidades	2176 unidades	2371 unidades
% de utilización	80%	87%	95%

Elaboración: Los Autores

Nota: La capacidad de producción de las máquinas de coser es de 2500 unidades (chompas de cuero) al mes, pero para ello se necesitaría mayor personal que opere las máquinas, por ello inicialmente se inicia solo con el 80% de la capacidad de producción.

4.4 Ingeniería del proyecto

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de producción y confección de chompas de cuero, así tenemos:

Tecnología

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos que serán necesarios para poder confeccionar las chompas de cuero; como máquinas de costura recta, remalladoras, bordadoras, etc.

Procesos productivos

En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc. de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación de las chompas de cuero.

Infraestructura

Todo proceso de fabricación se realiza en un lugar físico, el cuál debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido para establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar los procesos de producción se tiene que considerar:

- El área del local
- Las características del techo, la pared y de los pisos
- Los ambientes
- La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales)

4.5 Requerimientos del Proyecto

En todo proceso productivo el uso de materia prima o de insumos que permitan llevar a cabo el proceso de fabricación del producto es necesario y en todo proceso de planeación es importante prever y por consiguiente determinar las necesidades de insumos durante el horizonte temporal del proyecto, va a depender de los insumos que se empleen en la fabricación del producto en cuanto a variedad y cantidad, sumado a ello la política de inventarios para insumos que en la empresa se puedan establecer (proyecto).

Materia Prima

Corresponde aquellos que sin ser el producto en si, forman parte del producto terminado.

Cuadro No.13

MATERIA PRIMA DIRECTA				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNITARIO m²	V. TOTAL MENSUAL
Cuero de vaca	Metros	1320	\$ 23,00	\$ 30.360,00
Satín para forro	Metros	1320	\$ 5,00	\$ 6.600,00
2% imprevistos				\$ 739,20
TOTAL				\$ 37.699,20

Elaboración: Los Autores

Nota: Se emplea 1.320 m² de cuero de vaca para la producción de 880 chompas de cuero al mes.

Materia prima indirecta

Estos no forman parte del producto principal en si pero son utilizados para la presentación formal de las chompas de cuero como producto final, aquí se incluyen, broches, cierres, hilo, etiquetas, etc.

Cuadro No.14

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	V. TOTAL MENSUAL
Broches	Unidad	880	0,05	\$ 44,00
Cierres	Unidad	880	0,70	\$ 616,00
Hilos	Conos	100	8	\$ 800,00
Etiquetas	100 unidades	880	0,25	\$ 220,00
2% imprevistos				\$ 33,60
TOTAL				\$ 1.713,60

Elaboración: Los Autores

Nota: Se emplea 880 etiquetas en la producción de las chompas de cuero al mes

Mano de obra directa

Se considera como mano de obra directa a aquella que esta en contacto directo es decir manipula la materia prima (cuero de vaca) y el producto final (chompas de cuero) durante el proceso de producción.

Es posible afirmar que las cantidades requeridas estarán en función directa del número de unidades producidas.

Cuadro No.15

MANO DE OBRA DIRECTA			
DETALLE	CANTIDAD OBREROS	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
Curtido del cuero	1	\$ 417,67	\$ 5.012,04
Diseño y corte	1	\$ 417,67	\$ 5.012,04
Confección y acabados	2	\$ 835,35	\$ 10.024,08
2% imprevistos		\$ 33,41	\$ 400,92
TOTAL		\$ 1.704,11	\$ 20.449,37

Elaboración: Los Autores

Mano de obra indirecta

Es aquella que tiene la función de vigilar, supervisar los diferentes procesos productivos que no interviene directamente en la confección de chompas de cuero. Se incluye personal de supervisión, en estas actividades de agregación de valor.

Cuadro No.16

MANO DE OBRA DIRECTA			
DETALLE	CANTIDAD OBREROS	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
Supervisor	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
2% imprevistos			
TOTAL			\$ 6.000,00

Elaboración: Los Autores

Maquinaria y Equipos

Los requerimientos de maquinaria y equipo necesarios para el proceso de producción de chompas de cuero en la planta, son los siguientes:

- Remalladora,
- Remalladora de plato,
- Costura recta,
- Remachadora.

4.6 Tecnología de manejo para curtir y tinturar pieles

“La tecnología de las maquinas para curtir y tinturar las pieles, que constituyen la materia prima, la realiza otra empresa y entrega las pieles teñidas a la empresa Cuero Export; estas máquinas son:

- Máquina libididora
- Máquina rebajadora (cilindro de 2 cuchillas)
- Máquina de ablandar”

4.6.1 Trabajo de ribera

“Constituyen los trabajos destinados a la preparación de las pieles para su curtición, las cuales constan de las siguientes fases:

- Remojo, deshidratación y limpieza,
- Pelambre, depilado, eliminación de la epidermis y del pelo,
- Rendido, aflojamiento de la estructura fibrosa del colágeno.

4.6.2 Curtición

Son aquellos trabajos destinados a transformar las pieles en un material resistente, duradero, imputrescible. La curtición debe por tanto respetar las apreciadas características de las pieles y conferirles otras más precisas, acordes con las prendas de vestir al que estas van hacer destinadas. Este proceso suele dividirse en:

- Curtición propiamente dicha,
- Recurtición complementaria de la anterior, a la que aporta las características diferenciales,
- Rebajado, ajuste e igualación definitiva del grueso apropiado,
- Teñido, tintura o coloración de las pieles,
- Engrase, definitivo para obtener el tacto, la suavidad, la morbidez y la flexibilidad deseados.

4.6.3 Acondicionamiento

Se refiere al proceso de preparación de pieles para el acabado, comprende fundamentalmente las fases de:

- Escurrido, máxima eliminación posible, por medio mecánicos, del agua absorbida en los procesos anteriores.
- Repasado, estirado y alisado para la eliminación de arrugas y recuperación de la máxima superficie posible.
- Presecado, ajuste de la humedad para la operación de ablandado.
- Ablandado, conjunto de operaciones mecánicas que darán a la piel el grado de morbidez y suavidad deseado.

4.6.4 Secado

Consiste en la obtención del definitivo grado de humedad, que las pieles mantendrán a partir de este momento.

4.6.5 Acabado

Aquí se comprenderán diversas técnicas que al final del proceso de curtido darán definitivamente su aspecto, color, brillo, protección, acabado, texturas, etc. Por otra parte, todas estas formas de acabado se aplican siguiendo múltiples sistemas que requieren a su vez, la utilización de diversos instrumentos: a cepillo, felpa, muñeca en máquina de cortina, de rodillos por pulverización aerográfica o sin aire, etc.”⁹.

⁹ Pantojo, A. (2007), Apuntes sobre la elaboración del cuero y su historia, España. Tercera Edición. Editorial Universidad de Granada.

4.6.6 Teñido de las pieles

Preparación de la tintura:

“Para preparar el color ocupar tintas con base alcohol para gamuza y un frasco de mucílago. La cantidad de color dependerá de la superficie a teñir y la dilución básica entre tinte y mucílago es de 1 parte de mucilago por diez de tintura

Teñido:

1. Colocamos el color ya preparado en una charola, colocamos la piel a teñir y vamos a dejar que se impregne agitando la charola constantemente.
2. Retiramos la piel de la charola y la colocamos entre dos trapos húmedos para eliminar el tinte sobrante.
3. Dejamos secar lentamente la piel sobre un trapo húmedo para evitar que se haga rígida.”¹⁰

4.7 Proceso de Producción

Los curtidores son auténticos especialistas en la transformación de las pieles (el subproducto de la industria cárnica) a hermosos y provechosos artículos de cuero apreciados por su belleza en todo el mundo. A continuación la descripción del proceso.



Clasificación del Peso: La carne es un artículo perecedero, y es lógico que las pieles también. La conservación de las pieles durante el transporte y el

¹⁰ www.artesdelibro.com

almacenamiento lleva el nombre de curación en salmuera. La saturada solución salina crea un ambiente, donde los organismos que destruyen la proteína, no pueden funcionar. Más tarde, con el sistema de transportador especialmente desarrollado Cudahy clasifica todas las pieles, según el espesor y el peso.



Curtido: Grandes cilindros de madera se llenan de miles de libras de pieles curadas en salmuera y allí se les quita el pelo y se completa el proceso del curtido. Todo un complejo químico se usa para quitar el pelo, y la conversión la piel en un material firme que no se descompone. Durante el ciclo de curtido la calidad del proceso es controlada varias veces por el personal para obtener resultados consistentes.



Ecurrir/Clasificar: Soluciones de curtido y baños de agua saturan los pellejos de la humedad. La sal de cromo les da el color petirrojo, así es que a menudo se considera que la piel esta en estado "azul mojado". La máquina de escurrir comprende dos rodillos grandes, que exprimen el agua de las pieles preparándolos

para las operaciones siguientes. Después de exprimido la piel se puede evaluar de acuerdo con su calidad estética y espesor. Para simplificar el manejo, el cuero se corta por el lomo desde la cabeza hacia el rabo a lo largo del espinazo obteniendo los lados derecho e izquierdo.



Dividir/rebajar: Los artículos de cuero como las chompas de cuero requieren un cierto espesor para su fabricación. Para asegurar las características apropiadas para el uso en las curtidorías se implementan dos máquinas: la bividora y la rebajadora. Los lados se meten en la divididora por el lado flor de arriba (o sea por la capa de la epidermis de la cual fue quitada el pelo) y se hacen pasar por la cuchilla para crear un espesor constante. La superficie inferior (capa de carne) que está cortada se llama carnaza y, aunque el grano fue quitado, es un material crudo de valor para artículos de ante. La rebajadora está equipada con un cilindro de cuchillas, que gira con 1500 r.p.m. y penetra finalmente en la parte del lado de la carne hasta el próximo nivel de espesor y abre la estructura de la fibra para los siguientes procesos químicos.



Recurtido/Teñido: Los lotes de cueros se pesan después de la rebajadora, así se puede hacer los cálculos propios para igual tintura de los lados. Se usan tambores más pequeños que los del curtido. En estos fulones los lados se recurten con extractos vegetales, rellenos, resinas y se lubrican con aceites diferentes (soluciones grasas).



Estirado: "Setting out" es un término para alisar la flor del lado y quitar la humedad, o sea para poner el cuero en las condiciones apropiadas para el secado. Después de acabadas todas operaciones químicas para eliminar la humedad, los lados se hacen pasar por rodillos que se parecen a los de las máquinas de exprimir. Los filos del cilindro son de tal forma que no cortan como los de la rasuradora, sino que allanan la superficie de la flor. Las fibras del cuero se comprimen y el contenido de humedad se reduce hasta un 65%.



Secar al vacío: Hay métodos diferentes de secar el cuero, que han sido utilizados a lo largo de siglos, pero se utiliza el sistema del secador al vacío que provee los

granos de perfecta calidad para los productos acabados. En el secador al vacío el lado mojado se encuentra plano en una lámina de acero inoxidable y cubierto con una pantalla con fieltro o paño. Mientras que el lado está encerrado, el vacío exprime el vapor del cuero durante pocos minutos, y la duración depende del calor de la placa, del espesor y de recurtición.



Ablandar: Una vez seco, el cuero se hace rígido y requiere reblandecimiento mecánico para aumentar la flexibilidad. La lubricación en los fulones y en las máquinas de ablandar determina la blandura o la firmeza final del cuero. Contando con estas características el curtidor hace todo lo necesario para alcanzar el propósito deseado. La máquina tiene gran cantidad de pequeñísimos alfileres, que oscilan y aporrean el cuero en el transportador. Este aporreador mecánico extiende y flexiona las fibras del cuero en todas direcciones, preparando una pieza más flexible y relajada.



Acabado: El toque final de la creación del curtidor esta en añadir los últimos rasgos para aumentar aun mas la belleza natural del producto y asegurar la protección del cuero para mejorar su uso. El acabador con imaginación usa los acabados para conseguir el resultado deseado. Aplicaciones ligeras se hacen por las rociadoras que al pasar el cuero por el transportador lo riegan con la película. Las películas y aceites más fuertes se aplican por los rodillos con el acabado puesto en la parte baja, donde lo levanta el rollo giratorio de acero moleteado contactando con la superficie. Después los lados deben pasar por el túnel secador para que se evaporen los excesos de humedad, y se forme una dura película protectora sobre el cuero.



Prensar: Las operaciones de prensar y estampar el relieve se ejecutan con las presas que pueden desarrollar una presión muy alta por cada pulgada cuadrada. Los niveles diferentes de calor y presión crean el efecto deseado mientras que los lados pasan por abajo de las láminas de acero inoxidable y la presa se cierra por unos segundos. Después la presa se abre y la operación se repite hasta que toda la parte del lado reciba el tratamiento. Una lámina especialmente grabada se usa para estampar cualquier relieve de moda sobre el cuero. El acabado y el prensado a menudo se hacen juntos en el periodo de una sola semana.



Clasificación Final: La empresa creó un brillante sistema de evaluación que permite a los clasificadores de experiencia seleccionar el cuero para los clientes. Se clasifica por dureza, igualdad de color y espesor, y la cantidad de cualquier defecto en su superficie. Los sistemas intensivos del control de la calidad permiten proceder a la siguiente etapa en caso de que el producto responda a todos los requisitos estándar.



Laboratorio: Es muy importante para la empresa que los productos terminados sean controlados por su consistencia y características. El equipo de técnicos utiliza los equipos estándar de laboratorio para el análisis de fuerza, adhesión del acabado, facilidad de ser estampado, impermeabilidad y muchas otras especificaciones. El departamento de marketing también colabora con el equipo de laboratorio para desarrollar y probar nuevos artículos de cuero.



Diseño.- Esta es la etapa en la que se recibe la información del mercado de Murcia-España y es plasmada en el desarrollo de las chompas de cuero, el diseño además de ser una actividad creativa, debe estar sujeta a las leyes de la moda, a las leyes del mercado, a la oferta y la demanda y a los costos de producción; debe tener como resultado una prenda de moda capaz de ser vendida.

Diseño, corte, confección, comercialización exigencias del mercado y de las tendencias, con esta información se construye un prototipo, y paralelamente se evalúan los materiales, insumos y operaciones para el desarrollo del producto con el fin de evaluar la viabilidad del diseño e identificar posibles complicaciones durante su confección. Una vez terminado el prototipo se hacen pruebas de diseño en las que son modeladas las prendas con el fin de conocer su comportamiento y decidir sobre su rechazo o aprobación. Para las prendas aprobadas, se desarrolla un documento en el que se registran los materiales y accesorios utilizados con sus respectivos consumos, además de las operaciones que lleva la confección de la prenda. Este documento se conoce como la ficha técnica del producto. Posteriormente, se hace la moldería de la prenda para cada talla aprobada tomando como referencia la talla patrón y escalando manualmente o con un software de diseño. Los moldes son realizados en materiales duros para facilidad de manejo y preservación.

Corte.- Es un eslabón más en la fabricación de las chompas de cuero. De este, se obtienen las piezas componentes del producto con su geometría, afinadas y dispuestas en paquete para pasarlas al proceso de confección.

Las entradas al proceso de corte son los moldes de diseño y la orden de producción con información del trabajo como referencia, cantidad y materiales utilizados. Con esta información recibida, comienza la actividad de corte solicitando materia prima

desde la bodega. La tela se deja reposar aproximadamente 24 horas según las especificaciones para cada material antes de pasar al trazo, actividad en la que se trazan, en el papel, los perímetros de los moldes que constituyen las prendas, procurando minimizar desperdicio de material. Seguidamente, se extiende el cuero en el número de capas especificado en la orden de producción sin estirar ni dejar arrugas para finalmente proceder a cortar, asegurando la limpieza y afilado de la máquina.

Finalmente se integran las piezas cortadas con sus complementarias, amarrándolas y formando paquetes acorde a los lotes.

Confección.- En esta etapa es realmente confeccionada la chompa de cuero, y consta de varias operaciones de ensamble para unir las piezas que la constituyen. Como entrada a este proceso se tienen los paquetes de las piezas resultantes de la actividad de corte. El ensamble de estas piezas se realiza siguiendo la secuencia de operaciones más adecuada según estudios realizados por el personal de ingeniería.

4.8 Flujograma del Proceso de Producción



Elaboración: Los Autores

4.9 Higiene y Seguridad Industrial

“Se refiere a un conjunto de normas y procedimientos tendientes a la protección de la integridad física y mental del trabajador, preservándolo de los riesgos de salud inherentes a las tareas del cargo y al ambiente físico donde se ejecutan. La higiene en el trabajo está relacionada con el diagnóstico y la prevención de las

enfermedades ocupacionales, a partir del estudio y el control de dos variables: el hombre y su ambiente de trabajo”¹¹.

El plan de higiene en el trabajo en la futura empresa “Cuero Export S.A.” cubrirá los siguientes aspectos:

- Prestación de servicios médicos, enfermería y primeros auxilios según el tamaño de la empresa.
- Exámenes médicos de admisión para los empleados
- Cuidados relativos a lesiones personales, provocadas por enfermedades profesionales.
- Primeros auxilios
- Eliminación y control de áreas insalubres
- Registros médicos adecuados
- Supervisión en cuanto a higiene y seguridad
- Relaciones éticas y de cooperación con la familia del empleado enfermo
- Exámenes médicos periódicos de revisión y chequeo
- Prevención de riesgos para la salud
- Riesgos químicos
- Riesgos físicos
- Riesgos biológicos
- Servicios adicionales (programa regular, verificaciones, coberturas financieras, extensión de beneficios médicos).

¹¹ Chiavenato, I. (2000). Administración de Recursos Humanos, Colombia. Quinta Edición, McGraw Hill Interamericana S.A. Página 479.

CAPITULO V

PROCESO DE EXPORTACIÓN

5.1 Exportación (marketing – mix)

5.1.1 Producto

El producto consiste en chompas de cuero, con diseños modernos y relacionados a la propia cultura del país, como: chompas cuero bordadas con figuras representativas de Galápagos, de equipos de futbol (Liga de Quito, Barcelona, etc.), Paisajes históricos (La Mitad del Mundo, la Plaza de San Francisco, La Rotonda, etc.).

5.1.1.1 Etiqueta

Las etiquetas que identificaran a las chompas de cuero de origen ecuatoriano son “Luigi Cuer” nombre con impacto, que intentará posicionarse rápidamente en el mercado de Murcia –España, como una marca de reconocido prestigio principalmente por la calidad del producto exportado.



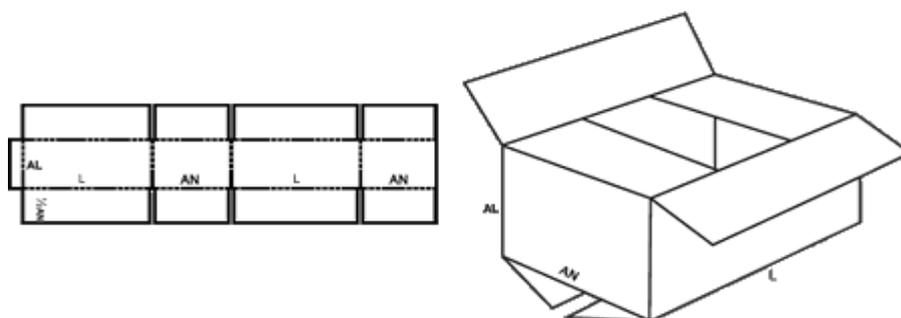
5.1.1.2 Empaque

El empaque del producto será en fundas de polipropileno; es decir fundas de plástico de alta densidad, las cuales son resistentes a los inconvenientes de transporte y al viaje del producto.

5.1.1.3 Embalaje

Las chompas de cuero serán embaladas en cajas de cartón corrugado de 12 unidades por cada caja.

Diseño de cajas de cartón corrugado



Fuente: Corrugados del Ecuador
Elaboración: Los Autores

Estas cajas se llaman cajas regulares porque tienen las medidas de largo, ancho y alto definidas, es la caja común para la comercialización, la misma que tiene aletas en las partes superior e inferior y una aleta de pegue.

5.2 Normas de ingreso al mercado de España

La regulación Europea en empaque, se basa en la Norma EU directive 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos.

Para los exportadores, es muy importante considerar el tipo de transporte que utilizará y ver la normatividad al respecto, donde para el caso de los contenedores en la Unión Europea, deben venir cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.

Para el año 2000, los países miembros de la unión Europea, a excepción de Irlanda, Portugal y Grecia, esperan reciclar entre el 50% y 65%, de los empaques. También se busca reducir la presencia de Metales pesados como plomo, cadmio, mercurio y cromo de 600 ppm en 1998 a 100 ppm en el 2001.

Con la norma EU Directive 89/395/EEG, se busca armonizar las regulaciones de Etiquetado que son numerosos y varían de producto a producto. La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe

acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

5.3 Marketing Mix

5.3.1 Precio

El precio de venta CIF de cada chompa de cuero al distribuidor mayorista y minorista en Murcia – España es de 155 euros.

5.3.2 Promoción

Se diseñara una página web interactiva, con la cual se promocionará el producto en Murcia – España, la que contendrá lo siguiente:

- Presentación de la empresa “Cuero Export S.A.”
- Acceso a catálogo de productos,
- Lista de precios por producto,
- Pedidos y/o reserva on línea,
- Pagos on línea de productos,
- Seguimiento del estado de pedidos,
- Contacto con el fabricante.

Además se promocionará el producto en stand, en ferias, eventos y exposiciones empresariales.

5.3.3 Plaza

La distribución del producto se realizará a través de una serie de contactos en boutiques y tiendas especializadas en venta al detalle de productos de marca en los principales centros comerciales de la ciudad de Murcia-España.

5.4 Proceso de exportación a España

Cuadro No.17

DOCUMENTOS	
Para exportar productos en general:	<p>Se procede al registro de los datos en las tarjetas de identificación proporcionadas por los bancos corresponsales autorizados por el Banco Central del Ecuador:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales: en el caso de personas habituales, es necesario presentar el RUC de exportadores, y en el caso de exportadores por una sola vez es necesario presentar la cédula. • Sector Público: Código de Catastro. <p>Personas Jurídicas: RUC, datos de contacto y afiliación a una de las Cámaras de Producción.</p>
Para exportar Productos específicos:	<p>Es necesario obtener el Registro Sanitario para medicamentos, drogas, cosméticos, productos higiénicos, perfumes, plaguicidas, alimentos procesados y aditivos. La solicitud es necesaria presentarla al Instituto de Higiene Izquieta Pérez, siendo la duración de diez años.</p>
TRÁMITES	
Trámites para exportar productos en general:	<p>Banco Corresponsal: Se obtiene el visto bueno del Formulario Único de Exportación</p>

(FUE) en los bancos corresponsales:

- Presentar la Declaración de Exportación en el Departamento de Comercio Exterior del Banco Corresponsal, adjuntando la factura comercial numerada en original y cinco copias.
- El FUE tiene un plazo de validez indefinido, existiendo excepciones (*), cuando el producto tiene restricciones de algún tipo (cupos, autorizaciones o precio referencial), en donde tendrá una validez de quince días y es válido para un solo embarque.

Aduana:

Para el aforo de las mercancías, deberá presentarse:

- FUE, con el visto bueno del banco corresponsal.
- Factura comercial (cuatro copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura para la liquidación.
- Registro y certificación aduanera en el FUE.
- Entrega de la mercancía en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

	<p>Embarque:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, si es del caso. • Recibo del pago de las tasas de almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc. • Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista que deberá contener el número del FUE.
--	--

Fuente: Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE).
 Elaboración: Los Autores

5.5 Requisitos y trámites para exportar

Los requisitos y trámites para exportar son los siguientes:

- Obtener el RUC como actividad de exportador ante el Servicio de Rentas Internas SRI.
- Registrarse como exportador ante la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), a través de la página web <http://www.aduana.gov.ec>.
- Registrarse como exportador ante el Banco Central del Ecuador (BCE).

5.6 Partidas y subpartidas

Cuadro No.18

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
4201	Artículos de talabartería o guarnicionería para todos los animales de cualquier materia.
42033000	Cintos, cinturones y bandoleras de cuero natural o cuero regenerado
42034000	Los demás complementos (accesorios) de vestir, de cuero natural o cuero regenerado.
4204	Artículos para usos técnicos de cuero natural o cuero regenerado.
4205	Las demás manufacturas de cuero natural o cuero regenerado.
4206	Manufacturas de tripa, vejigas o tendones

Fuente: CAE: Partidas y Subpartidas para exportación del producto
Elaboración: Los Autores

Cuadro No.19

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
42021100	Baúles, maletas y maletines, incluidos los de aseo y los porta documentos, portafolios, cortapacios, y continentes similares, con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado
42029900	Sacos de viaje y mochilas y otros artículos de cuero.
42031000	Prendas de vestir de cuero natural o cuero regenerado.
42032100	Guantes mitones y manoplas para deportes de cuero natural o cuero regenerado.
42032900	Los demás/guantes mitones y manoplas para deportes, de cuero natural o cuero regenerado.

Fuente: CAE: Partidas y Subpartidas para exportación del producto
Elaboración: Los Autores

5.7 Trámite en la Aduana para el Embarque

A) "Tramites de exportación:

a) Obtención del visto bueno del formulario único de exportación en la banca privada autorizada por el Banco Central del Ecuador.

- Presentar la declaración de exportación, en el **Formulario Único de Exportación FUE** (original y cinco copias).
- Adjuntar la factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse.
- No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una "lista de bultos" (packing list), especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad.
- Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.
- El FUE en general, tiene un plazo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:

b) Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.

c) Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de venta en consignación.

En estos casos, si se permite que se hagan embarques parciales, dentro del plazo de los 15 días.

B) Procedimiento Aduanero

Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúa en la Aduana los trámites para el aforo, mediante la correspondiente declaración y el embarque de los productos.

El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes.

No se permite la salida de la mercancía si el FUE no está respectivamente legalizado.

La Declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en la Aduana por parte del interesado, en un plazo, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los siguientes documentos:

- i) Declaración Aduanera (Formulario Único de Exportación)
- ii) Factura comercial, en original y cuatro copias
- iii) Original o copia negociable de la documentación de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según corresponda).

Los exportadores están obligados a vender en el país las divisas provenientes de sus exportaciones, por el valor FOB, a los bancos y sociedades financieras privadas autorizadas por la Superintendencia de Bancos a operar en el mercado libre de cambios, sean o no corresponsales del Banco Central.

C) Trámites especiales para exportar

En determinados casos, algunas mercaderías para su exportación se rigen por ciertas regulaciones y trámites especiales adicionales a los ya indicados; de los cuales unos requisitos son exigibles para los trámites internos y otros son exigibles por el comercio internacional, por parte de los importadores”¹².

5.8 Evaluación ambiental

Debido a que los procesos productivos no son contaminantes a gran escala, las aguas residuales hervidas podrían ir directamente al sistema de alcantarillado; los desperdicios también son reciclables y biodegradables, y serán clasificadas y entregados a las plantas recicladoras en calidad de abono orgánico y al servicio de recolección de basura, respectivamente sin embargo se realizarán frecuentemente

¹² www.sica.gov.ec

tareas de inspección sobre posibles contaminaciones que producirían los desechos de la industria de curtiembre.

Medidas de mitigación.

En las aguas hervidas se implementarán de acuerdo a la necesidad, filtros de arena y piedra pómez, en tanto que se instalaran recipientes de acumulación; se realizara inspecciones periódicas con colores distintivos para la clasificación de los desperdicios, esta actividad se la fiscalizará en coordinación con las autoridades del ramo.

CAPITULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Presupuestos

Según Jorge Burbano (1995). El presupuesto es “la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.”¹³ También indica que el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa Cuero Export S.A. en un período, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlo.

6.1.1 Presupuesto de inversión

Teniendo en cuenta la información planteada en el estudio técnico sobre el proceso de asistencia del servicio y la organización de la empresa Herrera & Asociados Consultores; se plantea el siguiente presupuesto de inversiones.

6.2 Inversión total

Las Inversiones son aplicaciones que las personas naturales o jurídicas dan a sus fondos, tanto propios como ajenos, y que se realiza con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro, y estas se las realiza en: Activos Fijos, Activos Diferidos y Valores.

Cuadro No. 20: Inversión Total

INVERSIÓN	TOTAL USD.
Activos Fijos	8.993,34
Activos Diferidos	1.760,00
Capital de Trabajo	54.126,41
Inversión Total	64.879,75

Elaboración: Los Autores

¹³ Burbano, J. y Ortiz, A. (2002). Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Colombia. Segunda Edición. Mc Graw Hill.

La inversión está dada por los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, para el inicio de las operaciones la empresa de exportación Cuero Export S.A., en activos fijos: 8.993,34 USD, en activos diferidos: 1.760,00 USD, y, en capital de trabajo: 54.126,41 USD, por lo tanto la inversión total del proyecto es de **64.879,75 USD**, la misma que se encuentra financiada por recursos propios y de terceros.

La inversión total se entiende como los recursos tangibles, intangibles, financieros y humanos que requiere la empresa Cuero Export S.A. para operar normalmente en un determinado período de tiempo.

6.2.1 Inversión en activos fijos o tangibles

El activo fijo comprende el conjunto de bienes que no son motivo de transacciones corrientes por parte de la empresa Cuero Export S.A., se adquirirá una vez durante la etapa de instalación y se utilizará a lo largo de su vida útil. Su valor monetario constituye el capital fijo de la empresa, los activos fijos se pueden clasificar en activos tangibles e intangibles. Los componentes del capital fijo tangible comprenden la maquinaria y equipos, muebles y enseres.

Cabe Indicar que no se considera inversión en terrenos, ni obras civiles, peor adecuaciones; puesto que la gerencia, se ha decidido por la opción de tomar una oficina solo en arrendamiento.

Cuadro No. 21: Inversión activos fijos

COSTO	TOTAL USD.
Maquinaria y Equipo	4.794,00
Utensilios y Accesorios	318,24
Equipos de Computación	1.550,40
Equipos de Oficina	1.254,60
Muebles y Enseres	1.076,10
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8.993,34

Elaboración: Los Autores

A continuación se detallan cada uno de los activos de la empresa Cuero Export S.A.

Maquinaria y equipo

Cuadro No. 22: Maquinaria y equipo

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Remalladora	Unidad	2	650,00	1.300,00
Remalladora de plato	Unidad	2	600,00	1.200,00
Costura recta	Unidad	3	500,00	1.500,00
Remachadora	Unidad	1	700,00	700,00
SUBTOTAL				4.700,00
2% Imprevistos				94,00
TOTAL				4.794,00

Elaboración: Los Autores

Utensilios y accesorios

Cuadro No. 23: Utensilios y accesorios

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Lentes para protección ocular	Unidad	8	16,00	128,00
Guantes de protección	Unidad	8	7,00	56,00
Mascara de protección facial	Unidad	8	16,00	128,00
SUBTOTAL				312,00
2% Imprevistos				6,24
TOTAL				318,24

Elaboración: Los Autores

Equipos de computación

Cuadro No. 24: Equipos de computación

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadora	Unidad	2	700,00	1.400,00
Impresora multifunción	Unidad	1	120,00	120,00
SUBTOTAL				1.520,00
2% Imprevistos				30,40
TOTAL				1.550,40

Elaboración: Los Autores

Equipos de oficina

Cuadro No. 25: Equipos de oficina

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono	Unidad	1	30,00	30,00
Fax	Unidad	5	150,00	750,00
Calculadora	Unidad	5	75,00	375,00
Papelera	Unidad	5	8,00	40,00
Basurero	Unidad	5	2,00	10,00
Grapadora	Unidad	5	2,00	10,00
Perforadora	Unidad	5	3,00	15,00
SUBTOTAL				1.230,00
2% Imprevistos				24,60
TOTAL				1.254,60

Elaboración: Los Autores

Muebles y enseres

Cuadro No. 26: Muebles y enseres

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	Unidad	3	120,00	360,00
Silla giratoria	Unidad	3	65,00	195,00
Sillas	Unidad	10	18,00	180,00
Archivador	Unidad	4	80,00	320,00
SUBTOTAL				1.055,00
2% Imprevistos				21,10
TOTAL				1.076,10

Elaboración: Los Autores

6.2.2 Inversión en activos diferidos o intangibles

Las inversiones en activos diferidos o intangibles están representadas por aquellas inversiones cuyos beneficios se obtendrán en varios períodos. Este grupo tienen las características de que incluye valores intangibles, es decir está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo, es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en lapso de tiempo se convertirán en gastos.

Cuadro No. 27: Inversión activos diferidos

CONCEPTO	VALOR TOTAL USD.
Gasto puesta en marcha	450,00
Gasto de Organización	885,00
Gasto de patentes	425,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	1.760,00

Elaboración: Los Autores

A continuación se detallan los diferentes conceptos que se encuentran dentro de los activos diferidos:

Cuadro No.28: Gastos de puesta en marcha

CONCEPTO	COSTO USD.
Capacitación al personal	450,00
TOTAL	450,00

Elaboración: Los Autores

Cuadro No.29: Gastos de organización

CONCEPTO	COSTO USD.
Honorarios de abogado	600,00
Notario	200,00
Inscripción Registro Mercantil	60,00
Publicación Registro Oficial	25,00
TOTAL	885,00

Elaboración: Los Autores

Cuadro No. 30: Gastos de patente

CONCEPTO	COSTO USD.
Permiso Municipal	225,00
Derechos de patente	200,00
TOTAL	425,00

Elaboración: Los Autores

6.2.3 Capital de trabajo.

El Capital de Trabajo está presentado por el capital adicional, distinto de la inversión en activo fijo y diferido, con que hay que contar para empezar a funcionar la empresa Cuero Export S.A., es decir hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos. Por consiguiente, el capital de trabajo está dado por los recursos que la empresa necesita para operar en un período de explotación determinado.

El capital de trabajo corresponde a los recursos a ser invertidos en:

<p>Costos de Producción</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Materia Prima.- Son aquellos materiales que se transforman en producto final o terminado. • Materiales Directos.- Son aquellos que intervienen en el proceso productivo y terminan formando parte del producto final. • Mano de Obra Directa,- Se refiere al costo de la mano de obra de los trabajadores que participan en la transformación de los materiales en productos terminados.
<p>Costos Indirectos de Fabricación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mano de Obra indirecta.- Está dado por aquellos trabajadores que apoyan los procesos productivos en actividades de supervisión, vigilancia, limpieza, mantenimiento. • Materiales Indirectos.- Son aquellos que participan en el proceso productivo, pero que no llegan a constituir parte integrante del producto terminado. • Suministros y Servicios.- Corresponde a gastos por concepto de agua, energía eléctrica, asistencia técnica, seguros y repuestos de maquinaria y equipos.
<p>Gastos Operacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos Administrativos.- Comprenden todos los desembolsos en que se incurre, como pagos correspondientes al personal administrativo, adquisición de materiales de oficina, etc. • Gastos Ventas.- Comprende todos los gastos que implica las operaciones logísticas del departamento como sueldos, promoción y publicidad, teléfono, materiales de oficina, gastos de representación.

Fuente: Aldo Torres Salinas, Contabilidad de costos
Elaboración: Los Autores

La determinación del Capital de Trabajo se describe a continuación:

Cuadro No. 31: Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR MENSUAL USD.
COSTOS DIRECTOS	
Compras y Materia Prima	37.699,20
Materiales Directos	1.713,60
Mano de Obra Directa	1.704,11
TOTAL	41.116,91
COSTOS INDIRECTOS	
Mano de Obra Indirecta	510,00
Insumos	216,72
Mantenimiento	20,47
Gastos Administrativos	5.338,32
Gastos de Exportación	6.728,94
Seguro	195,05
TOTAL	13.009,50
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	54.126,41

Elaboración: Los Autores

6.3 Financiamiento

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar la inversión; por lo general se refiere a la obtención de préstamos. La estructura de las fuentes de financiamiento está dada por recursos propios y de terceros.

6.3.1 Fuentes de financiamiento.

La mejor alternativa como fuente de financiamiento para este tipo de proyecto y tomando en cuenta el monto de endeudamiento, se recomienda que se aplique en una entidad bancaria de prestigio y calidad comprobada como la Corporación Financiera Nacional (CFN).

6.3.2 Estructura del financiamiento.

El proyecto se encuentra financiado con el 70,52% con recursos propios y el 29,48% restante por un préstamo.

Cuadro No. 32: Estado de fuentes y usos

INVERSIÓN	VALOR USD.	% INV. TOTAL	RECURSOS PROPIOS		RECURSOS TERCEROS	
			%	VALORES	%	VALORES
Activos Fijos	8.993,34	13,86%	13,86%	8.993,34	0,00%	0,00
Activos Diferidos	1.760,00	2,71%	2,71%	1.760,00	0,00%	0,00
Capital de Trabajo	54.126,41	83,43%	53,95%	35.000,00	29,48%	19.126,41
Inversión Total	64.879,75	100,00%	70,52%	45.753,34	29,48%	19.126,41

Elaboración: Los Autores

6.3.3 Tabla de amortización del préstamo.

Las condiciones del crédito son:

- 1) Monto 19.126,41
- 2) Interés (semestral) 4,55%
- 3) Plazo 5 años (9,30% CFN)
- 4) Período de pago 10 períodos (semestral)
- 5) Forma de amortiz. Dividendo constante

Cuadro No. 33: Tabla de amortización

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO
0				19.126,41
1	1.553,11	869,61	2.422,72	17.573,30
2	1.623,72	798,99	2.422,72	15.949,57
3	1.697,55	725,17	2.422,72	14.252,02
4	1.774,73	647,99	2.422,72	12.477,29
5	1.855,42	567,30	2.422,72	10.621,87
6	1.939,78	482,94	2.422,72	8.682,09

7	2.027,98	394,74	2.422,72	6.654,12
8	2.120,18	302,54	2.422,72	4.533,93
9	2.216,58	206,14	2.422,72	2.317,36
10	2.317,36	105,36	2.422,72	0,00

Elaboración: Los Autores

6.4 Presupuesto de costos

Es la suma de todos los elementos que se utilizan en la producción de chompas de cuero para exportación, es decir todos los gastos invertidos por la empresa Cuero Export S.A., en el proceso.

En razón de la naturaleza del costo existen dos tipos de costos: fijos y variables.

6.4.1 Costos variables.

Es aquel costo que tiene relación directa con el volumen de producción, es decir si se incrementa la producción este tipo de costos se incrementan. Dentro de la naturaleza de los costos variables tenemos los siguientes:

a.- Compras de materia prima

Son aquellos que intervienen en el proceso de producción y terminan formando parte de la venta final; constituye la base de la empresa, en el presente caso de estudio estará constituido por las compras de materia prima y servicios necesarios para su comercialización. La inversión de este rubro es de 37.699,20 USD, anual, según consta en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 34: Compras de materia prima

DESCRIPCIÓN	Costo Unitario (Unitario)	COSTO ANUAL	COSTO MENSUAL
Cuero de vaca	23,00	364.320,00	30.360,00
Satín para forro	5,00	79.200,00	6.600,00
SUBTOTAL	28,00	0,00	36.960,00
2% imprevistos		0,00	739,20
TOTAL		0,00	37.699,20

Elaboración: Los Autores

b.- Materiales directos

Son aquellos materiales que forman parte del proceso productivo, así tenemos el siguiente rubro que corresponde a la cantidad de 11.828,94 USD, anuales.

Cuadro No. 35: Materiales directos

CONCEPTO	Costo por unidad	Cantidad por mes	Valor Mensual	Valor Anual
Broches	0,05	166	8,32	99,85
Cierres	0,70	166	116,49	1.397,90
Hilo	8,00	166	800,00	9.600,00
Etiquetas	0,25	166	41,60	499,25
SUBTOTAL			966,42	11.597,00
2% Imprevistos			19,33	231,94
Total Insumos			985,75	11.828,94

Elaboración: Los Autores

Los broches, cierres, hilo y las etiquetas son considerados materiales directos ya que son parte primordial de la producción de chompas de cuero en el mercado externo.

c.- Mano de obra directa.

La mano de obra directa para la empresa Cuero Export S.A., se encuentra determinada por el personal requerido que participa en el proceso productivo, ese rubro es 20.449,37 USD, anuales.

Cuadro No. 36: Mano de obra directa

DETALLE	Pago mensual (4 Operarios)	VALOR ANUAL
Operarios	1.670,70	20.048,40
SUBTOTAL	1.670,70	20.048,40
2% Imprevistos	33,41	400,97
Total	1.704,11	20.449,37

Elaboración: Los Autores

d.- Insumos.

Para la producción de chompas de cuero son indispensables los insumos para apoyar los procesos de producción y exportación, como: agua potable, energía eléctrica, teléfono, el monto que implica este rubro es de 2.600,63 USD, anuales.

Cuadro No. 37: Insumos

CONCEPTO	MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua potable	m ³	40	480	42,47	509,64
Luz Eléctrica	Kilowatts	120	1.440	120,00	1.440,00
Teléfono e internet	Minutos	50	600	50,00	600,00
SUBTOTAL				212,47	2.549,64
2% Imprevistos				4,25	50,99
TOTAL				216,72	2.600,63

Elaboración: Los Autores

6.4.2 Costos fijos.

Son aquellos que no guardan relación directa con el volumen de producción de chompas de cuero. Su monto total permanece constante a través del tiempo, es decir, produzca o no las chompas de cuero, la empresa tendrá que incurrir en esos costos.

a.- Mano de obra indirecta.

Está dada por aquellos trabajadores que apoyan los procesos productivos en actividades de supervisión, vigilancia, limpieza, mantenimiento. El rubro de mano indirecta es de 3.672,00 USD anual.

Cuadro No. 38: Mano de obra indirecta

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Supervisor	500,00	3.000,00	6.000,00
Subtotal	500,00	3.000,00	6.000,00
2% Imprevistos	10,00	60,00	120,00
TOTAL	510,00	3.060,00	6.120,00

Elaboración: Los Autores

b.- Reparación y mantenimiento.

Este valor está dado en función de de los activos fijos que dispone la empresa Cuero Export S.A.

Cuadro No. 39: Reparación y mantenimiento

CONCEPTO	INVERSIÓN TOTAL	%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Maquinaria y Equipos	4.794,00	3%	11,99	143,82
Equipos de computación	1.550,40	4%	5,17	62,02
Equipos de oficina	1.254,60	1,5%	1,57	18,82
Muebles y Enseres	1.076,10	1,5%	1,35	16,14
Subtotal			20,07	240,80
2% Imprevistos			0,40	4,82
TOTAL			20,47	245,61

Elaboración: Los Autores

c.- Seguros.

El bienestar y la garantía de la inversión en activos fijos son medidas que se deben tomar con la contratación de seguros para prevenir siniestros, de una manera se garantiza la actividad de producción y exportación de la empresa Cuero Export S.A.

Cuadro No. 40: Seguros

CONCEPTO	VALOR INICIAL	COSTO PRIMA	SEGURO MENSUAL	SEGURO ANUAL
Maquinaria y Equipos	4.794,00	6,00%	163,36	1.960,36
Utensilios y Accesorios	318,24	3,00%	3,29	39,42
Equipos de Computación	1.550,40	4,50%	18,33	220,01
Equipo de Oficina	1.254,60	2,00%	4,89	58,69
Muebles y Enseres	1.076,10	2,00%	5,18	62,14
TOTAL			195,05	2.340,61

Elaboración: Los Autores

d.- Depreciación.

Estimación del desgaste o pérdida del valor que sufre un activo fijo por su utilización en la actividad productiva, por el paso del tiempo o por la aparición de métodos de producción más eficientes.

Cuadro No. 41: Depreciación de los activos fijos

CONCEPTO	VALOR	%	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
DEPRECIACION COSTO:				
Maquinaria y Equipos	4.794,00	10,00%	10	479,40
Utensilios y Accesorios	318,24	10,00%	10	31,82
Total Depreciacion Costo				511,22
DEPRECIACION GASTO:				
Vehículos	0,00	20,00%	5	0,00
Equipos de Computación	1.550,40	33,33%	3	516,80
Equipo de Oficina	1.254,60	10,00%	10	125,46
Muebles y Enseres	1.076,10	10,00%	10	107,61
Total Depreciacion Gasto				749,87
TOTAL				1.261,09

Elaboración: Los Autores

- Se ha separado la depreciación para un adecuado cálculo del costo de las chompas de cuero y de los gastos de operación de la empresa Cuero Export S.A.

e.- Amortización.

Es la pérdida de valor de un activo financiero por medio de su pago, es aplicable para los activos diferidos, es decir los activos intangibles que constituyen parte integrante del proyecto.

Cuadro No. 42: Amortización

DESCRIPCIÓN	COSTO	PORCENTAJE	AÑOS	VALOR ANUAL
Gastos puesta en marcha	450,00	20%	5	90,00
Gastos de Organización	885,00	20%	5	177,00
Gastos de Patentes	425,00	20%	5	85,00
TOTAL				352,00

Elaboración: Los Autores

6.4.3 Gastos administrativos.

Se encuentran constituidos por aquellos rubros que se deben incurrir para el cumplimiento de las actividades administrativas globales de la empresa Cuero Export S.A., es decir, la operación general de la misma.

Cuadro No. 43: Gastos administrativos

GASTOS PERSONALES	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Gerente General	1	1.253,03	7.518,15	15.036,30
Supervisor	1	696,13	4.176,75	8.353,50
Secretaria	1	417,68	2.506,05	5.012,10
Subgerente Exportación	1	1.113,80	6.682,80	13.365,60
Auxiliar Contable	1	417,68	2.506,05	5.012,10
Contador	1	835,35	5.012,10	10.024,20
TOTAL PERSONAL		4.733,65	28.401,90	56.803,80
GASTOS GENERALES				
Suministros de Oficina		100,00	600,00	1.200,00
Arriendo	1	400,00	2.400,00	4.800,00
TOTAL GENERAL		500,00	3.000,00	6.000,00
2% Imprevistos		104,67	628,04	1.256,08
TOTAL		5.338,32	32.029,94	64.059,88

Elaboración: Los Autores

6.4.4 Gastos de exportación

Son aquellos desembolsos relacionados con los trámites aduaneros y el transporte que se requiere para la exportación al mercado externo.

Cuadro No. 44: Gastos de exportación

GASTOS	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
GASTOS EXPORTACIÓN				
Agenciamiento de Aduanas		2.270,00	13.620,00	27.240,00
Preparación de documentos		250,00	1.500,00	3.000,00
Seguros locales		77,00	462,00	924,00
Total Generales		2.597,00	15.582,00	31.164,00
GASTOS DE FLETE				
Flete Aéreo		4.000,00	24.000,00	48.000,00
Total Gastos Flete		4.000,00	24.000,00	48.000,00
Subtotal		6.597,00	39.582,00	79.164,00
2% Imprevistos		131,94	791,64	1.583,28
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN		6.728,94	40.373,64	80.747,28

Elaboración: Los Autores

6.4.5 Gastos financieros.

Son los gastos que se deben incurrir por el préstamo adquirido a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN), es decir son los intereses que se han generado por esta operación como resultado del financiamiento.

Cuadro No.45: Gastos financieros

PERIODO	INTERÉS
0	
1	869,61
2	798,99
3	725,17
4	647,99
5	567,30
6	482,94
7	394,74
8	302,54
9	206,14
10	105,36
	5.100,78

Elaboración: Los Autores

6.5 Costos de producción

La determinación de los costos está dada por la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, durante la producción anual. Los costos totales establecidos para el año se detallan a continuación.

Cuadro No. 46: Costos de producción anuales

RUBROS	COSTOS	
	FIJOS	VARIABLES
Compras y Materia Prima		37.699,20
Materiales Directos		11.828,94
Mano de Obra Directa		20.449,37
Mano de Obra Indirecta	6.120,00	
Insumos		2.600,63
Depreciación Costo	1.261,09	
Reparación y Mantenimiento	245,61	
Seguros	2.340,61	
Subtotales	9.967,32	72.578,14
Total de Costo de Producción	82.545,46	
Gastos Administrativos	64.059,88	
Gastos Financieros	5.100,78	
Gastos de Exportación	80.747,28	
Depreciación Gasto	749,87	
Amortización	352,00	
Subtotales	151.009,81	
Costo Total	233.555,26	
Unidades Vendidas	1.997,00	
Costo Unitario	116,95	

Elaboración: Los Autores

- Se ha separado la depreciación para un adecuado cálculo del costo de las chompas de cuero y de los gastos de operación de la empresa.

Cuadro No. 47: Costos de producción proyectados

COSTOS DE PRODUCCIÓN PROYECTADOS PARA LOS 5 AÑOS POSTERIORES					
RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Materia Prima	37.699,20	41.092,13	44.790,42	48.821,56	53.215,50
Materiales					
Directos	11.828,94	12.893,54	14.053,96	15.318,82	16.697,51
Mano de Obra Directa	20.449,37	22.289,81	24.295,89	26.482,52	28.865,95
Insumos	2.600,63	2.834,69	3.089,81	3.367,89	3.671,01
VARIABLES	72.578,14	79.110,17	86.230,09	93.990,80	102.449,97
Mano de Obra Indirecta	6.120,00	6.670,80	7.271,17	7.925,58	8.638,88
Reparación y Mantenimiento	245,61	267,72	291,81	318,08	346,70
Seguros	2.340,61	2.551,27	2.780,88	3.031,16	3.303,97
Depreciación Costo	511,22	511,22	511,22	511,22	511,22
FIJOS	9.217,45	10.001,01	10.855,09	11.786,04	12.800,77
Total Costo de Producción	81.795,59	89.111,18	97.085,18	105.776,84	115.250,74
Gasto Administrativo	64.059,88	69.825,26	76.109,54	82.959,40	90.425,74
Gasto de Ventas	80.747,28	88.014,54	95.935,84	104.570,07	113.981,38
Gasto Financiero	5.100,78	1.373,16	1.050,24	697,28	311,50
Depreciación Gasto	749,87	749,87	749,87	233,07	233,07
Amortización	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00
Total Gastos	151.009,81	160.314,83	174.197,49	188.811,82	205.303,69
Costo total	232.805,40	249.426,01	271.282,67	294.588,65	320.554,43
Unidades producidas	1.997,00	2.176,00	2.371,00	2.584,00	2.816,00
Costo Unitario	116,58	114,63	114,42	114,00	113,83

Elaboración: Los Autores

6.6 Proyección de ingresos

6.6.1 Presupuesto de ingresos.

El presupuesto tomará como base la demanda total del producto a satisfacer, teniendo muy en cuenta como limitante, la máxima capacidad de chompas de cuero, de esta manera los datos se encuentran planificados en base a la producción y el volumen de ventas.

- **Ingresos por Ventas:** Los ingresos están dados por las operaciones que realiza la empresa en la producción, exportación y comercialización de chompas de cuero, esto es cuantificable en un período de tiempo y está relacionado directamente con el volumen de ventas.

El precio de producción de una chompa de cuero es de 116,58 euros más una utilidad de 32,5% se tiene como resultado un precio de venta en el mercado de la ciudad de Murcia – España de 155 euros.

Cuadro No. 48: Presupuesto de ingresos proyectados

PRESUPUESTO DE INGRESOS PROYECTADOS					
VENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Unidades producidas	1.997,00	2.176,00	2.371,00	2.584,00	2.816,00
Precio Unitario	154,96	154,96	154,96	154,96	154,96
Total Ingresos	309.460,72	337.199,07	367.416,81	400.423,89	436.375,26

Elaboración: Los Autores

6.7 Estado de resultados

Una vez que se dispone de la información necesaria se procede a estructurar el estado de resultados, el cual es importante porque representa un detalle ordenado de los ingresos y egresos, con el fin de establecer la utilidad resultante en un período determinado. Lo que demuestra el grado de eficiencia en la administración de los recursos disponibles para la producción de chompas de cuero para exportación.

Cuadro No. 49: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
EN DÓLARES					
RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas Netas	309.460,72	337.199,07	367.416,81	400.423,89	436.375,26
- Costo de Producción	81.795,59	89.111,18	97.085,18	105.776,84	115.250,74
= UTILIDAD BRUTA	227.665,13	248.087,88	270.331,63	294.647,05	321.124,52
- Gastos de Administración	64.059,88	69.825,26	76.109,54	82.959,40	90.425,74
- Gastos de Ventas	80.747,28	88.014,54	95.935,84	104.570,07	113.981,38
- Depreciación	749,87	749,87	749,87	233,07	233,07
- Amortización	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00
= UTILIDAD OPERACIONAL	81.756,11	89.146,21	97.184,38	106.532,52	116.132,33
- Gastos Financieros	5.100,78	1.373,16	1.050,24	697,28	311,50
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	76.655,33	87.773,05	96.134,14	105.835,24	115.820,83
- 15% de Participación Trabajadores	11.498,30	13.165,96	14.420,12	15.875,29	17.373,12
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	65.157,03	74.607,09	81.714,02	89.959,95	98.447,71
- 25% Impuesto a la Renta	16.289,26	18.651,77	20.428,50	22.489,99	24.611,93
= UTILIDAD NETA	48.867,77	55.955,32	61.285,51	67.469,96	73.835,78

Elaboración: Los Autores

Cuadro No. 50: Estado de situación proyectado

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Disponible		Pasivo a largo plazo	
Caja Bancos	54.126,41	Préstamo por pagar	19.126,41
		TOTAL PASIVO	19.126,41
Activo Fijo			
		PATRIMONIO	
Vehículo	0,00		
Maquinaria y Equipos	4.794,00	Capital Social	45.753,34
Utensilios y Accesorios	318,24		
Equipos de Computación	1.550,40		
Muebles y Enseres	1076,10		
Equipos de Oficina	1254,6		
Activo Diferido			
Gastos de puesta en marcha	450,00		
Gastos de organización	885,00		
Gastos de patentes	425,00		
TOTAL ACTIVOS	64.879,75	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	64.879,75

Elaboración: Los Autores

6.8 Flujo de caja

“El flujo de caja es la expresión de una magnitud económica realizada de una cantidad por unidad de tiempo, es decir entrada o salida de fondos de caja”.¹⁴ El análisis financiero de este instrumento contable es importante por cuanto permite determinar el comportamiento de ingresos y egresos de la empresa Cuero Export S.A., y del inversionista, es decir el movimiento de efectivo. Para su cálculo se proyecta una serie de cinco años, con el objetivo de realizar los cálculos posteriores del VAN y TIR.

¹⁴ Sapag, N. (2003). Formulación y Evaluación de Proyectos. Colombia. Segunda Edición. Mc Graw Hill. Página 15.

Cuadro No. 51: FLUJO DE CAJA DE LA EMPRESA CUERO EXPORT S.A.

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Utilidad antes de impuestos		76.655,33	87.773,05	96.134,14	105.835,24	115.820,83
+Depreciación y amortización		1.613,09	1.613,09	1.613,09	1.096,29	1.096,29
+Capital de trabajo						
-Inversión	64.879,75					
+Préstamo						
- Amortización						
- Participación e impuestos			27.787,56	31.817,73	34.848,63	38.365,27
-Repartición Utilidades						
=FLUJO DE EFECTIVO	64.879,75	78.268,42	61.598,59	65.929,50	72.082,91	78.551,85

Elaboración: Los Autores

Cuadro No. 52: Flujo de caja inversionista.

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Utilidad Netas		48.867,77	55.955,32	61.285,51	67.469,96	73.835,78
+Depreciación y amortización		1.613,09	1.613,09	1.613,09	1.096,29	1.096,29
+Capital de trabajo						
+Valor residual						
-Inversión	64.879,75					
+Préstamo	19.126,41					
-Amortización		3.176,83	3.472,28	3.795,20	4.148,16	4.533,93
-Participación e impuestos						
-Retención Utilidades						
=FLUJO DE EFECTIVO	45.753,34	47.304,03	54.096,13	59.103,41	64.418,10	70.398,14

Elaboración: Los Autores

i = tasa pasiva (recursos propios) + tasa activa (recursos de terceros) + riesgo del proyecto + inflación.

i = 4,91% (77,27%) + 9,82% (22,73%) + 5% + 2,87%

i = 14,23%

14,23%

T_{mar} = Tasa Máxima + Inflación + (Tasa Máxima * Inflación)

T_{mar} = 11,83% + 8,83% + (11,83%) * (8,83%)

T_{mar} = 21,70%

T_{mar} = Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento o Tasa de Descuento

6.9 Determinación del valor actual neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente, de ahí su nombre, de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado.

La obtención del VAN constituye una herramienta fundamental para la evaluación y gerencia de proyectos, así como para la administración financiera.¹⁵

Para proceder al cálculo se establecerá una tasa que representa el costo de oportunidad de la siguiente forma:

$$T_{mar} = \text{Tasa Máxima} + \text{Inflación} + (\text{Tasa Máxima} * \text{Inflación})$$

$$T_{mar} = 11,83\% + 8,83\% + (11,83\%) * (8,83\%)$$

$$T_{mar} = 21,70\%$$

T_{mar} = Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento o Tasa de Descuento

Los datos de tasas máximas e Inflación han sido tomados del Banco Central del Ecuador.

$$VAN = \sum \left(\frac{M}{(1+i)^n} \right)$$

¹⁵ Escobar J. (2001). Dirección Financiera. Ecuador. Primer Edición. Editorial Escuela. Página 45.

Cuadro No. 53: Valor actual neto del proyecto

VALOR ACTUAL NETO		
USD.		
AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO
0	-64.879,75	-64.879,75
1	78.268,42	64.310,16
2	61.598,59	41.586,93
3	65.929,50	36.572,86
4	72.082,91	32.855,23
5	78.551,85	29.418,58
TOTAL (VAN)		139.864,01

Elaboración: Los Autores

Cuadro No. 54: Valor actual neto del inversionista

VALOR ACTUAL NETO (INVERSIONISTA)		
USD.		
AÑOS	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO
0	-45.753,34	-45.753,34
1	47.304,03	38.867,91
2	54.096,13	36.521,81
3	59.103,41	32.786,24
4	64.418,10	29.361,63
5	70.398,14	26.364,92
TOTAL (VAN)		118.149,17

Elaboración: Los Autores

6.10 Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista por la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. Por medio de este instrumento se puede evaluar el proyecto ya que cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad, el rendimiento que obtendrá el inversionista realizando la inversión es mayor que el que tendrá en la mejor alternativa, por lo tanto conviene realizar la inversión.

Cuadro No. 55: Calculo del TIR

TIR			
Financiero =	111,10%	Económico =	34,53%

tm	0,49
TM	0,23
VAN tm	-243.954,56
VAN TM	194.344,07

Elaboración: Los Autores

Cuadro No. 56: TIR del inversionista

CUADRO DE TASA INTERNA DE RETORNO			
INVERSIONISTA			
AÑOS	FLUJO	TASA	TASA
	EFFECTIVO	MENOR 19%	MAYOR 23%
0	-45.753,34	-45.753,34	-45.753,34
1	47.304,03	-31.747,67	38.458,56
2	54.096,13	-36.306,13	43.980,60
3	59.103,41	-39.666,72	48.051,55
4	64.418,10	-43.233,63	52.372,44
5	70.398,14	-47.247,07	57.234,26
		-243.954,56	194.344,07

Elaboración: Los Autores

6.11 Período de recuperación de la inversión (PRI)

Este período está determinado por el tiempo que debe transcurrir para recuperar la inversión, es decir en donde el flujo acumulado se convierte en positivo a partir de ese momento la empresa Cuero Export S.A., contará con los recursos para cubrir los egresos necesarios durante la vida útil del proyecto.

Cuadro No. 57: Periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-45.753,34	-45.753,34	-45.753,34
1	47.304,03	38.867,91	-6.885,43
2	54.096,13	36.521,81	29.636,38
3	59.103,41	32.786,24	62.422,62
4	64.418,10	29.361,63	91.784,25
5	70.398,14	26.364,92	118.149,17

Elaboración: Los Autores

Esto indica que el plazo para recuperación de la inversión es al segundo año.

6.12 Punto de equilibrio

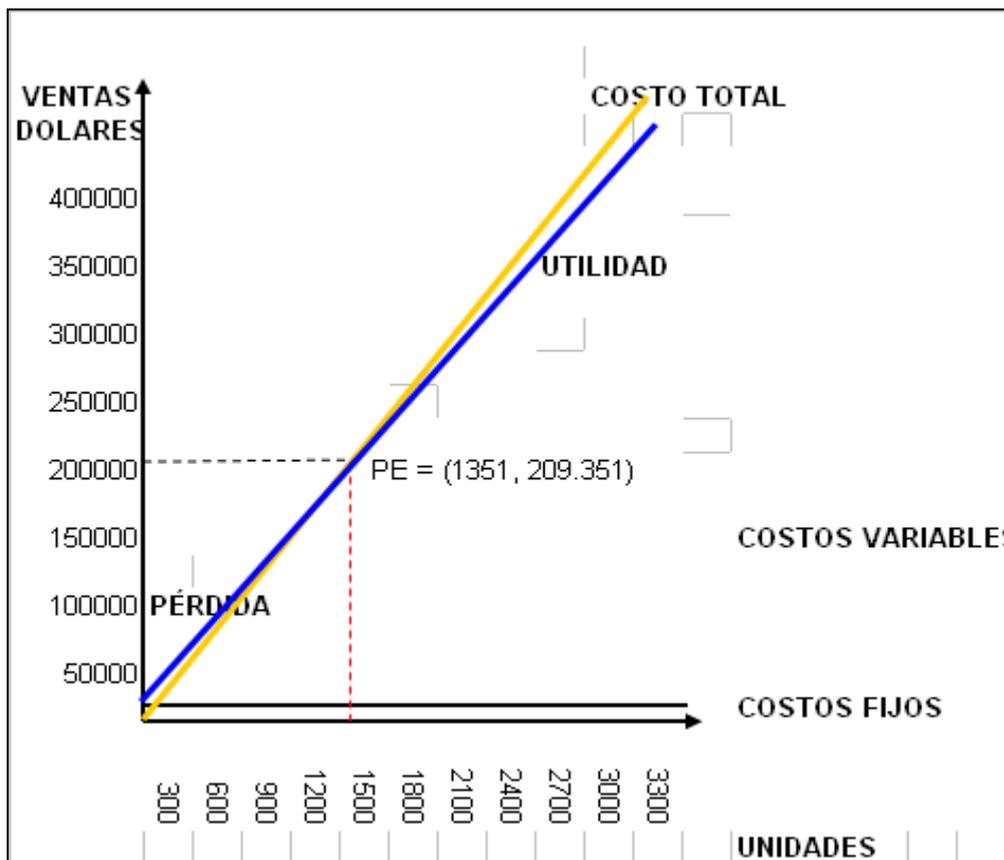
Cuadro No. 57: Punto de equilibrio

AÑOS	Ventas Totales	Gastos Fijos	Costos Fijos	Costos Variables	Unidades Producidas	Precio de vta. unitario	Pto. Equilibrio $CF+GF/(P_u-CV_u)$
1	309.460,72	151.009,81	9.217,45	72.578,14	1.997	154,96	1.351
2	337.199,07	160.314,83	10.001,01	79.110,17	2.176	154,96	1.436
3	367.416,81	174.197,49	10.855,09	86.230,09	2.371	154,96	1.560
4	400.423,89	188.811,82	11.786,04	93.990,80	2.584	154,96	1.692
5	436.375,26	205.303,69	12.800,77	102.449,97	2.816	154,96	1.839

Elaboración: Los Autores

En el primer año el punto de equilibrio, donde los ingresos cubrirían los costos, será vendiendo 209.351 unidades, en el segundo año será 222.523, en el tercer año 241.738, en el cuarto año 262.192 y finalmente en el quinto año 284.971.

Gráfico del punto de equilibrio
Primer Año.



Elaboración: Los Autores

Conclusiones

- El sector de las PYMES en el Ecuador se ha ido fortaleciendo y mostrando crecimiento sostenido a lo largo de los últimos años, gracias a un gran porcentaje de la población que se ha visto obligada a generar su propio empleo e ingreso a través de alguna actividad económica autónoma, constituyéndose en un sector estructural de la economía de nuestro país.
- El Ecuador, actualmente no da ningún incentivo a las exportaciones de productos no tradicionales, más bien las empresas y sus gerentes tienen que verse solos si deciden exportar a otros países; en este contexto el Ecuador en el mes de enero del 2009 mediante acuerdo con el sector exportador decide incluso restringir las importaciones de productos fabricados en el exterior en aproximadamente 1'200.000 millones de dólares, lo que inhibe la creación de nuevas empresas dedicadas a la importación y exportación.
- El estudio de mercado para el proyecto de exportación de chompas de cuero al mercado de la ciudad de Murcia-España permitió conocer las características y especificaciones de los productos de cuero que desea comprar el emigrante ecuatoriano y el ciudadano español. Nos indicó la demanda de chompas de cuero que requiere el mercado y su oferta actual, lo cual sirvió para orientar la producción de la empresa "Cuero Export" que se encuentra en el Ecuador. Finalmente, el estudio de mercado nos dio la información acerca del precio apropiado para colocar las chompas de cuero y competir en el mercado de la ciudad de Murcia.
- El estudio técnico permitió resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir y comercializar las chompas de cuero de alta calidad y de bajo precio, capaz de competir con firmas locales ya establecidas en el mercado de la ciudad de Murcia. Se analizaron también las recomendaciones de carácter técnico que será necesario aplicar para lograr los rendimientos previstos para el proyecto. Como también se logrará determinar la mejor alternativa tecnológica a fin de desarrollar el proyecto.

- Una vez realizado el estudio de mercado de las chompas de cuero en la ciudad de Murcia y conocidas las características que demanda este mercado, se tiene la información básica para generación del estudio económico financiero. El objetivo fundamental del estudio económico financiero, fue calcular la previsión de la rentabilidad final de la inversión para los accionistas de la empresa “Cuero Export”, para poder decidir si esta es financieramente viable. Otros aspectos que se conocieron fue la inversión necesaria para iniciar el proyecto, detección de las necesidades de financiación al inicio y durante el proyecto, detección de riesgos y toma de decisiones estratégicas para la empresa, entre otros.
- Finalmente se puede apreciar que la exportación de chompas de cuero a la ciudad de Murcia en España es una oportunidad de negocio para cualquier empresa que cuente con un liderazgo visionario; porque en éste proyecto de exportación de chompas de cuero existe factibilidad de realización y factibilidad económica de acuerdo a la investigación realizada para la exportación, lo cual garantiza la supervivencia de la empresa “Cuero Export” en el tiempo.

Recomendaciones

- Incentivar a los empresarios del país a desarrollar sus ideas y formular proyectos de importación y exportación sustentables; a través de un marco jurídico que promulgue leyes que fomenten el comercio exterior del Ecuador a través de productos no tradicionales lo que permitirá el ingreso de mayor cantidad de divisas lo que sin duda se constituirá en uno de los grandes pilares económicos para el desarrollo del país.
- Es necesario que la empresa de exportación “Cuero Export” tenga en mente siempre una visión a futuro del negocio y a través de ello alcance un crecimiento y expansión en el mercado de la ciudad de Murcia – España, no solo de compatriotas sino también de españoles para de este modo obtener a largo plazo los resultados deseados, en la gestión empresarial de exportación.
- Es necesario que se lleve a la práctica el proyecto de exportación de chompas de cuero a la ciudad de Murcia en España; puesto que es una oportunidad de negocio que permitirá obtener un retorno adecuado de la inversión en razón de los estudios obtenidos con el estudio de mercado y con el estudio financiero, lo cual garantiza la rentabilidad para los accionistas de la empresa.
- Hay que exportar productos no tradicionales porque se ha constituido en la tendencia de los últimos años; para que el país poco a poco deje de ser productor de materias primas y pase a ser fabricante de productos manufacturados es decir con valor agregado adicional, solo ahí se encuentra la aritmética de la mayor rentabilidad.
- Es necesario la asesoría de profesionales en Comercio Exterior en las empresas ecuatorianas para concentrarse en la búsqueda de nuevas formas de comercialización que permitan ir eliminando la intermediación en el mercado local y así obtener mayor rentabilidad de la actividad comercial.

Bibliografía

- BACA, U. (1998). Evaluación de Proyectos. Colombia. Tercera Edición. Editorial Deusto.
- BRAVO, J. (1994). Promoción de Ventas. España. Ediciones Díaz de Santos.
- BURBANO, J. y Ortiz, A. (2002). Presupuestos: Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Colombia. Segunda Edición. Mc Graw Hill.
- CHIAVENATO, I. (2000). Administración de Recursos Humanos. Colombia. Quinta Edición. Editorial McGraw Hill S.A.
- FINCOWNSKY, E. (2004). Organización de Empresas. México D.F. Segunda Edición. Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- GARCIA, O. (2002). Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición.
- MALHOTRA, N. (1997). Investigación de Mercado: Un Enfoque Práctico. México. Segunda Edición. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana.
- PANTOJO, A. (2007), Apuntes sobre la elaboración del cuero y su historia, España. Tercera Edición. Editorial Universidad de Granada.
- PEDROSA, J. (2005). La Promoción Internacional para Productos y Servicios: Con un enfoque práctico para la asesoría de los pequeños y medianos exportadores. México. Primera Edición. Editorial ISEF Empresa Líder.
- SAPAG, N. (2003). Formulación y Evaluación de Proyectos. Colombia. Segunda Edición. Mc Graw Hill.
- TORRES,A (2002). Análisis para la toma de decisiones. Segunda Edición
- VASQUEZ, V. (2007). Organización Aplicada. Ecuador. Tercera Edición. Gráficas Vásquez

Links de Internet

- www.bce.fin.ec
- www.inec.gov.ec
- www.ccq.org.ec
- www.murcia.es
- www.artesdelibro.com
- www.corrucart.com.ec
- www.cccuenca.com.ec

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta

DIRIGIDA A LOS MIGRANTES ECUATORIANOS EN LA CIUDAD DE MURCIA - ESPAÑA

Nuestro objetivo es determinar la demanda de chompas de cuero por parte de los migrantes ecuatorianos que se encuentran residiendo en la ciudad de Murcia.

Le agradecemos el tiempo y la ayuda que nos brinde y le garantizamos la confidencialidad de la información.

Cargo:

Sexo: M () F () **Fecha:** _____ / _____ / _____

Instrucciones: marque con una X la respuesta que usted crea conveniente.

¿Prefiere chompas producidas en?

a. España ()

b. Ecuador ()

(Si su respuesta es NO termina la encuesta; sino pase a la pregunta 2)

1. ¿Qué opinión tiene de las chompas de cuero, producidas en el Ecuador?

c. Buena ()

d. Mala ()

2. ¿A quién compraría las chompas de cuero?

a. Directamente de la empresa ecuatoriana ()

b. De un intermediario en la ciudad de Murcia ()

c. De un punto de venta de la empresa ()

d. Otra(especifique) _____

3. ¿Cada qué tiempo compraría una chompa de cuero exportada del Ecuador?

a. Mensualmente ()

b. Trimestralmente ()

c. Anualmente ()

4. ¿A qué precio adquiriría las chompas de cuero?

a. \$ 150,00 ()

b. \$ 200,00 ()

c. \$ 250,00 ()

d. \$ 300,00 ()

5. ¿Qué cualidad busca en las chompas de cuero?

a. Diseño moderno ()

b. Calidad del cuero ()

c. Precio accesible ()

d. Confort ()

6. ¿Qué país(es) a su criterio (son) los principal(es) competidor(es)?

a. Colombia ()

b. Argentina ()

c. España ()

d. EEUU ()

Anexo 2: Formulario Único de Exportación (FUE).

FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION		BANCO CENTRAL DEL ECUADOR		MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACION, PESCA Y COMPETITIVIDAD		
1) CIUDAD			3) RUC No.		9) DIRECCION DEL COMPRADOR	
2) BANCO CORRESPONSAL			6) EXPORTADOR		10) No. TEL/FAX/EMAIL COMPRADOR	
3) FECHA PRESENTACION			7) DIRECCION DEL EXPORTADOR		11) MONEDA TRANSACCION	
4) CODIGO REGIMEN EXPORTACION			8) COMPRADOR		12) COD. FORMA PAGOS No. DIAS	
13) No. DAPE		14) VALOR	15) No. DAPE	16) VALOR	17) COD. CONFIR. INTERNET	
DECLARACION DE LAS MERCANCIAS						
18) SUBPARTIDA NARANJA	19) DESCRIPCION COMERCIAL DE LA MERCANCIA	20) CANTON ORIGEN PRODUCTO	21) PESO NETO EN KILOS	22) UNIDADES FISICAS		23) VALOR FOB
				TIPO CANTIDAD		
2215.11.00	FRASCOS DE BLENDA: 1ea Dim	QUITO	725,00	05	47	3.666,46
2215.11.00	FRASCOS DE BLENDA: 1EA	QUITO	148,00	05	9	585,28
				24) DEDUCCIONES		
				25) TOTAL		4.231,74
DECLARAMOS QUE LOS PRECIOS INDICADOS SON LOS ACTUALMENTE VIGENTES EN EL MERCADO EXTERIOR. NOS COMPROMETEMOS FORMALMENTE DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO EXTERIOR, A INGRESAR AL PAIS LAS DIVISAS CORRESPONDIENTES AL VALOR REAL DE LA EXPORTACION EFECTUADA AL IMPORTE DE ESTE FORMULARIO UNICO, DENTRO DEL PLAZO DECLARADO Y DE CONFORMIDAD CON EL AFORO REALIZADO POR LA ADUANA Y LAS COMPROBACIONES QUE EFECTUE EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.						
26) FIRMA AUTORIZADA DEL EXPORTADOR		27) AUTORIZACIONES ESPECIALES		28) VISUADO BANCO		
Nombre: PASCAL VILLALBA Cédula No. 1424007-7		Nombre: Institución:		Banco Corresponsal: Fecha de concisión: Fecha Caducidad:		
AGENTE AFIANZADO DE ADUANA		29) FECHA DE CONCISION		30) FECHA CADUCIDAD		
Nombre: EDUARDO ALFONSO GARCIA Cédula No. 1424007-7		02 AGO 2002		- 1 SET. 2002		
TRAMITE ADUANERO						
31) DISTRITO		32) DECLARACION ADUANERA	33) FECHA ACEPTACION	34) VIA TRANSPORTE	35) FECHA ULTIMO EMBARQUE	
Tulcan		Codigo 073	37) BANDERA TRANSPORTE	38) PUERTO DE EMBARQUE	CODIGO	
		36) No. FACTURA COMERCIAL	Boliviana	Llito	239060	
		001-001-005204	CODIGO	CODIGO	CODIGO	
		7	169	169	169110	
		Colombia	IPiales	IPiales	169110	
41) SUBPARTIDA ARANCELARIA	42) UNIDADES FISICAS	43) PESO BRUTO KILOS	44) PESO NETO KILOS	45) VALOR FOB		
	TIPO CANTIDAD					
2215.11.00	27 47	664,52	725,00	3.666,46		
2215.11.00	27 9	176,48	148,00	585,28		
46) TOTAL EXPORTADO		1.041,00	4.231,74			
47) ADOANA/AFORADOR		48) ADUANA/RECAUDACION	49) OBSERVACIONES			
Corporación Aduanera Ecuatoriana VIII DISTRITO TULCAN		Distrito Tulcan	EXPORTACIONES			
No. 1134363		FORMULARIO DISEÑADO POR EL MINISTERIO DE INDUSTRIAS, COMERCIO, INTEGRACION, PESCA Y COMPETITIVIDAD Y EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, DE CONFORMIDAD A LO ESTABLECIDO EN EL ART. 4 DE LA LEY DE FACILITACION DE LAS EXPORTACIONES Y DEL TRANSPORTE ACUATICO	P.V.P. US\$ 0.50			

Anexo 3: Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN Nº 005288
 Asociación Latinoamericana de Integración
 Asociación Latinoamericana de Integración

PAIS EXPORTADOR: _____ PAIS IMPORTADOR: _____

N° de Orden (1)	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° _____ cumplen con lo establecido en las normas de origen del acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden	NORMAS (3)

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____ a los _____

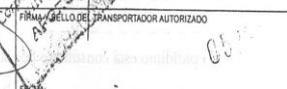
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

[Firma manuscrita]

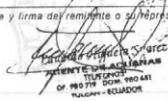
[Sello circular de la ALADI]

NOTAS: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser necesario, se deberá indicar la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados.
 (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
 (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
 El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Anexo 4: Manifiesto de carga internacional

 MANIFIESTO DE CARGA INTERNACIONAL		N° 015675 DENOMINACION O RAZON SOCIAL Y DIRECCION DEL TRANSPORTADOR AUTORIZADO TRANSPORTES RAPIDO PUTUMAYO LTDA.	
CERTIFICADO DE IDONEIDAD CI-00-133-99		RESOL. 184 DE MAYO 17-88 A MAYO 17/98 CATEGORIA "A" - NIT. 891.200.141-1 PRINCIPAL: PASTO - CALLE 18A No. 14-53 TELS: 7213247 - 7215512 - 7215635 - FAX: 7202624	
PERMISO DE PRESTACION DE SERVICIO No PPS-8-0033-00			
OFICINA DE ORIGEN QUITO		OFICINA DE DESTINO IPIALES	
LUGAR Y PAIS DE CARGA QUITO - ECUADOR		LUGAR Y PAIS DE DESCARGA IPIALES - COLOMBIA	
IDENTIFICACION DEL VEHICULO			
PLACA IBT - 049	MARCA FORD	MODELO 1,969	COLOR ROJO
MOTOR	CHASIS	No. DE EJES 2	DIESEL / GASOLINA Gasolina
CAPACIDAD 6 Toneladas	NACIONALIDAD Ecuatoriana	CERTIFICADO DE HABILITACION	
IDENTIFICACION DEL REMOLQUE			
PLACA	MARCA	AÑO	PAIS
IDENTIFICACION DEL PROPIETARIO Y TRIPULACION			
NOMBRE DEL PROPIETARIO Alfredo Jaramillo		DOCUMENTO DE IDENTIFICACION 040080360-7	
NACIONALIDAD Ecuatoriana	LICENCIA 040080360-7	LIBRETA DE TRIPULANTE TERRESTRE	
NOMBRE(S)		DOCUMENTO DE IDENTIFICACION	
NACIONALIDAD	LICENCIA	LIBRETA DE TRIPULANTE TERRESTRE	
NATURALEZA DE LA CARGA: DIFICIL MANEJO <input type="checkbox"/> TOXICA <input type="checkbox"/> INFLAMABLE <input type="checkbox"/> FRAGIL <input type="checkbox"/> PERECEDERA <input type="checkbox"/> OTRA <input type="checkbox"/>			
NUMERO CARTA DE PORTE POR CARRETERA	REMESA	CANTIDAD, CLASE Y MARCA DE LOS BULTOS MERCANCIA REMITENTE Y DESTINATARIO	PESO BRUTO EN KGS.
011164	56 Cajas Rotuladas	-Rojo Screen Polietileno -Base transparente SS Poly -Azul Rojizo Fast Dry -Amarillo Fast Dry -Blanco Opaco Fast Dry -Magenta Fast Dry -Blanco concentrado polietileno -Azul Opaco PVC -Amarillo Cromo SS PVC -Proocess Cyan -Proocess Yellow -Proocess Magenta -Negro PVC -Proocess Black REMITE: SINCLAIR D.L ECUADOR S.A. FUE No. 1134363 DESTINATARIO: SINCLAIR S.A. DESCARGUE EN BODEGAS "ALMACENADORA LA FRONTERA"	1.041,00
RUTA QUITO - TULCAN - IPIALES			
EL SUSCRITO SE OBLIGA A CUMPLIR CON LAS DISPOSICIONES QUE REGULAN ESTA OPERACION DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES PRESCRITAS EN LA DECISION 257 DE LA COMISION DEL ACUERDO DE CARTAGENA		OBSERVACIONES: Distrito Tulcan EXPORTACIONES	
FIRMA Y SELLO DEL TRANSPORTADOR 		FIRMA Y SELLO DEL TRANSPORTADOR AUTORIZADO 	
FECHA: QUITO - ECUADOR, A LOS 03 DE MAYO DE 2002			
OFICINAS : CALI: 4422396 - BOGOTA: 3642516 - MEDELLIN: 2825813 - BUENAVENTURA: 33446 - BIQUILLA: 3746665 - IPIALES: 732876			

Anexo 5: Carta de porte internacional.

 CARTA DE PORTE INTERNACIONAL POR CARRETERA		Nº 011164	
2. Nombre y dirección del remitente SINCLAIR DEL ECUADOR S.A. Balnear S-N y Manglar Alto QUITO - ECUADOR		 TRANSPORTES RAPIDO PUTUMAYO, LTDA NIT. 891.200.141-1 Calle 18A No. 14-53 - Tels: 7213247 - 7215512 - 7215635 - Fax 720252 PASTO - NARIÑO - COLOMBIA	
3. Nombre y dirección del destinatario SINCLAIR S.A. Cra. 36 A No. 10-163 ACOPI CALI - COLOMBIA		6. Lugar, País y fecha en que el transportador recibe las mercancías QUITO / ECUADOR, Agosto 05 de 2.002	
4. Nombre y dirección del consignatario SINCLAIR S.A. Cra. 36A No. 10-163 ACOPI CALI - COLOMBIA		7. Lugar, País y fecha de embarque de las mercancías Quito - Ecuador, Agosto 08 de 2.002	
5. Notificar a: MARIO LONDOÑO Y SIA S.A. Cra. 6 No. 1433 4to Piso Oficina 403 Ipiales - Colombia		8. Lugar, País y plazo de entrega de las mercancías Ipiales - Colombia	
		9. Transportadores sucesivos	
10. Cantidad y clase de bultos - Marcas y números 56 Cajas Rotuladas		Descripción de las mercancías -Rojo Screen Polietileno -Base transparente SS Poly -Azul Rojizo Fast Dry -Amarillo Fast Dry -Blanco Opaco Fast Dry -Magenta Fast Dry/Process Black -Blanco Concentrado polietileno -Azul Opaco FVC/ Negro FVC -Amarillo Cromo SS pvc -Process Cyan/Yellow/Magenta	
		11. PESO EN KILOGRAMOS Neto Bruto 873,00 1.041,00	
		12. Volumen en metros cúbicos	
		13. Valor FOB y tipo de moneda USD\$ 4.231,74	
14. GASTOS A PAGAR			
Concepto	Monto remitente	Moneda	Monto Destinatario Moneda
Flete	200,00	USD	
Otros			
TOTAL	200,00	USD	
15. Monto de flete externo			
16. Monto de reembolso contra entrega			
17. Seguros por cuenta de:			
22. Nombre y firma del remitente o su representante  MARIO LONDOÑO Y SIA S.A. CALI - ECUADOR		18. Documentos recibidos del remitente - Factura No. 001-001-005284 - FUE No. 1134363 - C. Origen No. 016125/ Lista de Empaque	
		19. Instrucciones al transportador - Desoargue en Almacénadora La Frontera	
		20. Observaciones del transportador EXPORTACIONES	
		21. Lugar, País y fecha de emisión Quito - Ecuador, Agosto 05 de 2.002	
El suscrito se obliga a cumplir con las disposiciones que regulan esta opera de transporte internacional de acuerdo con las condiciones prescritas en la deci 267 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Las mercancías consignadas esta carta de Porte fueron recibidas por el transportador aparentemente en el estado, de conformidad con las condiciones generales que figuran al dorso			
23. Nombre, firma y sello del transportador o su representante. 			

Anexo 6: Formato de conocimiento de embarque.

ACL		BILL OF LADING		ACL	
SHIPPER/EXPORTER		DOCUMENT NO.		BOOKING NO.	
		EXPORT REFERENCES			
		FORWARDER REF. NO. SHIPPER'S REF. NO.			
CONSIGNEE		FORWARDING AGENT, F.M.C. NO.			
		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN		PLACE OF RECEIPT*	
		DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS			
NOTIFY PARTY					
PIER					
EXPORTING CARRIER		PORT OF LOADING		PLACE OF DELIVERY*	
PORT OF DISCHARGE		FOR TRANSHIPMENT TO			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER					
MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS.	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT	
*APPLICABLE ONLY WHEN USED AS THROUGH BILL OF LADING AS PER CLAUSE 3 (III) ON REVERSE HEREOF.					
PREPAID	COLLECT	FREIGHT AND CHARGES PAYABLE AT		ALL CHARGES EX SHIPS TACKLE FOR ACCOUNT OF CARGO	
<p style="text-align: center;">ACL an affiliate of: Cie Generale Maritime The Cunard Steam-Ship Company Ltd. Intercontinental Transport (ICT) BV Swedish American Line Swedish Transatlantic Line Wallenius Line</p>			<p style="font-size: x-small;">RECEIVED by ACL for shipment by ocean vessel, between port of loading and port of discharge, and for arrangement or procurement of pre-carriage from place of receipt and on-carriage to place of delivery where stated above, the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of delivery, whichever applicable. Subject always to the exceptions, limitations, conditions and liberties set out on the reverse side hereof, to which the Merchant agrees by accepting this B/L.</p> <p style="font-size: x-small;">In Witness whereof three (3) original B/L have been signed, if not otherwise stated above, one of which being accomplished the other(s) to be void.</p>		
B/L NUMBER			DATE		
			For ACL		

Anexo 8: Solicitud de afiliación a la cámara de comercio.

 CAMARA DE COMERCIO DE TULCAN		<h2>SOLICITUD DE AFILIACION</h2>			
Tulcán, _____					
DATOS ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Nombre o Razón Social de la Persona Jurídica o Persona Natural				
	Dirección Comercial				
	Telf: Establecimiento	Télex	Fax	Casilla	

DUEÑO O REPRESENTANTE LEGAL	Nombre del Representante legal				
	Función	Nacionalidad	Cédula de Identidad	Teléfono	
	Dirección Domiciliaria				

REFERENCIAS ECONOMICAS Y LEGALES	\$ _____	D M A	D M A		
	Capital Suscrito / Autorizado	Fecha Const. Sociedad	Fecha de Resol. Sup. Clas.		
	Nombre del Notario		R.U.C.		
	SOCIOS PRINCIPALES	_____	Telf. _____		
REFERENCIAS COMERCIALES	Bancarias:	_____	No. Cta. Cte. _____		
	_____	_____	No. Cta. Cte. _____		
	Personales:	_____	Telf. _____		
	_____	_____	Telf. _____		
LINEAS DE NEGOCIO	<input type="checkbox"/> Importación	<input type="checkbox"/> Exportación	<input type="checkbox"/> Comercio Local	<input type="checkbox"/> Representaciones	<input type="checkbox"/> Otras
	Líneas de artículos que comercializa				
NO USE	No. Matrícula o inscripción Registro Mercantil	_____	Fecha	D M A	
	REGISTRO CÁMARA:	_____	Fecha	D M A	
F. _____	F. _____	PRESIDENTE			

Anexo 9: Constitución de la compañía como sociedad anónima.

Constitución de la compañía como sociedad anónima

En la ciudad de San Francisco de Quito, capital de la República del Ecuador, hoy día, viernes veinte y dos de febrero del dos mil nueve, ante mí, Doctor Roberto Salgado Salgado, Notario Tercero de este Cantón, comparecen las siguientes personas: señor César Estacio, soltero; y la señorita Isabel Estacio, soltera; todos por sus propios y personales derechos. Los comparecientes son mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en esta ciudad de Quito; legalmente capaces para contratar y obligarse, a quienes de conocerlos doy fe, por cuanto me han presentado sus documentos de identidad cuyas copias certificadas se agregan a la presente. Bien instruidos por mí, el Notario, en el objeto y resultados de esta escritura, que a celebrarla proceden, libre y voluntariamente, de acuerdo a la minuta que me entregan, cuyo tenor literal y que transcribo dice lo siguiente: "SEÑOR NOTARIO: Sírvase insertar en su protocolo de escrituras públicas, de la cual conste el contrato de sociedad anónima que se celebra al tenor de las siguientes cláusulas: CLAUSULA PRIMERA: Comparecen a la celebración del presente contrato de constitución de compañía los señores: Cesar Estacio, soltero e Isabel Estacio, soltera; todos por sus propios y personales derechos..- Los comparecientes son mayores de edad; de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito; legalmente capaces para contratar y obligarse, quienes convienen en celebrar, como en efecto celebran, el presente contrato de constitución de la sociedad anónima que se denominará "**Legítimo Cuero Ecuatoriano Luigi S.A.**".- CLAUSULA SEGUNDA: La compañía "**Legítimo Cuero Ecuatoriano Luigi S.A.**" se organiza de conformidad con las leyes vigentes en el Ecuador y con las estipulaciones contenidas en los siguientes estatutos: ESTATUTOS DE LA COMPAÑIA "**Legítimo Cuero Ecuatoriano Luigi S.A.**".- SECCION PRIMERA.- CAPITULO PRIMERO. GENERALIDADES.- ARTICULO PRIMERO.- DENOMINACION.- La compañía se denominará "LUIGI S.A." ARTICULO SEGUNDO.- DOMICILIO.- El domicilio principal de esta compañía es la ciudad de Quito, sin perjuicio de que la compañía pueda establecer sucursales, agencias u oficinas de representación, dentro o fuera del

país. ARTÍCULO TERCERO.- NACIONALIDAD.- La compañía es de nacionalidad Ecuatoriana. Está sujeta a las leyes vigentes en el Ecuador y los presentes estatutos. ARTÍCULO CUARTO.- DURACION.- El plazo de duración de la compañía es el de cincuenta años contados desde la fecha de inscripción de la presente escritura pública de constitución en el Registro Mercantil. El plazo estipulado podrá ser ampliado o restringido conforme a la ley. ARTICULO QUINTO.- OBJETO SOCIAL.- Esta compañía se dedicará a: UNO: Exportación de productos terminados de cuero vacuno; y en general, toda clase de actos y contratos, civiles y mercantiles, permitidos por la ley y relaciones con el objeto principal.- CAPITULO SEGUNDO.- CAPITAL Y ACCIONES.- ARTICULO SEXTO.- CAPITAL.- El capital social de la compañía es el de DOS MIL QUINIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$ 2.500,00), el mismo que estará representado por DOS MIL QUINIENTAS ACCIONES ordinarias y nominativas de UN DOLAR cada una. ARTICULO SEPTIMO.- ACCIONES.- Las acciones serán indivisibles y conferirán a sus titulares legítimos, los derechos determinados en la Ley de compañías y estos estatutos. En los casos de copropiedad de acciones, los copropietarios podrán ejercer los derechos correlativos a tales acciones, previa designación de un procurador común efectuada por los interesados o por un juez competente. ARTICULO OCTAVO.- ACCIONISTAS.- Se considerará como accionista de la compañía a aquel que conste registrado como tal en el libro de Acciones y Accionistas de la compañía. ARTÍCULO NOVENO.- TRANSFERENCIAS.- Las acciones de la compañía serán libremente negociables y su transferencia se debe efectuar mediante una nota de cesión constante en el título o en una hoja adherida al mismo firmada por quien la transfiere. Para el Registro de la transferencia será necesario que se comunique en nota escrita, conjunta o separada, mediante el propio título, por cedente y cesionario la transferencia efectuada, al Presidente Ejecutivo de la compañía, a fin de que éste inscriba la transferencia en el libro de Acciones y Accionistas. ARTICULO DECIMO.- REPOSICION.- En los casos de pérdida, deterioro o destrucción de certificados provisionales o títulos de acciones, la compañía, a solicitud del accionista registrado en sus libros, podrá anular el certificado o título de que se trate, siguiendo el procedimiento señalado en la Ley.

ARTICULO DECIMO PRIMERO.- FORMA DE LOS TITULOS.- Los certificados provisionales y títulos de acciones contendrán los requisitos determinados en los artículos CIENTO SESENTA SIETE (167) y CIENTO SETENTA Y SEIS (176) de la Ley de Compañías. Cada título podrá representar una o más acciones. CAPITULO TERCERO.- ACCIONISTAS Y REPRESENTACION.- ARTICULO DECIMO SEGUNDO.- DERECHOS.- Los accionistas gozarán de los derechos que les concede la ley de compañías, los presentes estatutos y los que determine el reglamento de la compañía. ARTICULO DECIMO TERCERO.- REPRESENTACION.- Los accionistas podrán hacerse representar en la compañía por los medios determinados en la ley. Cuando la representación se refiere a Juntas Generales, podrá ser otorgada por carta dirigida al Presidente Ejecutivo o a quien haga sus veces. CAPITULO CUARTO.- GOBIERNO, ADMINISTRACION Y FISCALIZACION. ARTICULO DECIMO CUARTO.- GOBIERNO.- La compañía estará gobernada por la Junta General de Accionistas, con las atribuciones que se señalan en el presente estatuto. ARTICULO DECIMO QUINTO.- ADMINISTRACION.- La administración de la compañía estará a cargo del Presidente Ejecutivo y el Gerente General, en la forma prevista en estos estatutos. ARTICULO DECIMO SEXTO.- FISCALIZACION.- La fiscalización será ejercida por un comisario principal, quien tendrá su respectivo suplente. CAPITULO QUINTO.- JUNTA GENERAL.- ARTICULO DECIMO SEPTIMO.- CONSTITUCION.- La Junta General de Accionistas de la Compañía, compuesta por los accionistas debidamente convocados y reunidos constituye el máximo organismo de la compañía, con poderes para resolver sobre todos los asuntos que se sometan a su consideración. ARTICULO DECIMO OCTAVO.- ATRIBUCIONES.- Compete específicamente a la Junta General: a) Designar al Presidente Ejecutivo, Gerente General y Comisarios y fijar sus remuneraciones o retribuciones; b) Conocer el balance, cuentas de pérdidas y ganancias, informes de administración y fiscalización y dictar las correspondientes resoluciones; c) Acordar aumentos o disminuciones de capital, reformas de estatutos, la fusión, transformación, disolución anticipada de la compañía, cambios de denominación y domicilio y en general, cualquier resolución que altere cláusulas del contrato social o de los estatutos y que deban ser registradas; d) Resolver sobre

la distribución de utilidades; designar liquidadores y fijar las normas de liquidación; e) Otorgar poderes cuando por imposibilidad del Presidente Ejecutivo, y de acuerdo a los estatutos de la compañía sea la Junta General quien debe otorgarlos; f) Dictar, aprobar, y reformar el reglamento interno de la compañía; g) Las demás que por mandato legal le correspondan y que no pueden ser delegadas a otros órganos de la compañía. ARTICULO DECIMO NOVENO.-CLASES.- Las Juntas Generales podrán ser ordinarias o extraordinarias. Las primeras deberán tener lugar en los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, para conocer principalmente los asuntos específicamente en los literales: a), b), y d) del artículo anterior y los demás puntos que consten en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria. Las Juntas Generales extraordinarias se efectuarán cuando fueren convocadas y en ellas se conocerán los asuntos expresamente determinados en la convocatoria. ARTICULO VIGESIMO.- REQUISITOS.- Las Juntas Generales ordinarias y extraordinarias deberán reunirse en el domicilio de la compañía, salvo el caso previsto en el artículo vigésimo tercero de este estatuto. ARTICULO VIGESIMO PRIMERO.- CONVOCATORIA.- Las convocatorias a Juntas Generales serán hechas por el Presidente Ejecutivo, Gerente General, el Comisario y la Superintendencia de Compañías, conforme con la Ley. ARTICULO VIGESIMO SEGUNDO.- FORMA DE CONVOCAR.- Las Juntas Generales serán convocadas mediante un aviso en la prensa, en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía con ocho días de anticipación, por lo menos al de la reunión, sin tomarse en cuenta para el cómputo del plazo, ni el día de la publicación y el día en que se celebre la Junta y serán considerados hábiles todos los días. ARTICULO VIGESIMO TERCERO.- JUNTAS UNIVERSALES.- No obstante lo señalado en los artículos precedentes, la Junta General podrá constituirse en cualquier tiempo y lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, sin necesidad de convocatoria, si encontrándose presentes o debidamente representados todos los accionistas, éstos acordaren constituirse en Junta General para tratar los asuntos que convengan. El Acta deberá estar suscrita por todos los asistentes, bajo sanción de nulidad. ARTICULO VIGESIMO CUARTO.- QUORUM DE INSTALACION.- Para que la Junta General pueda constituirse extraordinaria u ordinariamente en primera convocatoria,

deberá concurrir a ella el SETENTA Y CINCO POR CIENTO (75%) del capital social pagado, por lo menos; en segunda y posteriores convocatorias, la Junta se constituirá con el número de accionistas presentes. ARTICULO VIGESIMO QUINTO.- QUORUM ESPECIAL.- Cuando la Junta General deba reunirse para resolver cualquiera de los asuntos mencionados en el literal c) del artículo décimo octavo, el quórum requerido en dicha convocatoria será el mismo que expresa el artículo anterior. ARTICULO VIGESIMO SEXTO.- MAYORIA DECISORIA.- Las resoluciones de la Junta General serán tomadas con la mayoría de votos del capital social pagado concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría numérica. ARTICULO VIGESIMO SEPTIMO.- PROCEDIMIENTO Y DIRECCION.- Las Juntas Generales estarán dirigidas por el Presidente Ejecutivo de la compañía o a su falta por la persona designada para el efecto en la reunión; actuará como secretario, el Gerente General y faltando éste lo hará la persona que sea designada para esas funciones en la reunión. Quien actúe como secretario elaborará una nómina de los asistentes con indicación de las acciones que representan y formará los expedientes con la convocatoria y más indicaciones que fueren de ley. ARTICULO VIGESIMO OCTAVO.- Las Actas de las Juntas Generales serán firmadas por el Presidente Ejecutivo y el Secretario, salvo el caso de las Juntas Universales. Las actas contendrán una relación sucinta de los aspectos tratados y la transcripción íntegra de las resoluciones adoptadas. Las actas constarán en archivos adecuados. ARTICULO VIGESIMO NOVENO.- OBLIGATORIEDAD.- Las resoluciones de la Junta General serán obligatorias para la compañía y los socios, sin perjuicios de que puedan ejercer el derecho de oposición, de acuerdo con la Ley. CAPITULO SEXTO.- PRESIDENTE EJECUTIVO, GERENTE GENERAL.- ARTICULO TRIGESIMO.- DESIGNACION DEL PRESIDENTE EJECUTIVO.- El Presidente Ejecutivo será nombrado por la Junta General. Durará cuatro años en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente. ARTICULO TRIGESIMO PRIMERO.- ATRIBUCIONES DEL PRESIDENTE EJECUTIVO.- A) Presidir las reuniones de la Junta General; B) Suscribir en unión del Gerente General los certificados provisionales y títulos de acciones, así como las actas de sesiones de la Junta General; C) Representar

legalmente a la compañía, judicial o extrajudicialmente; D) Administrar la compañía, sus bienes, pertenencias, y, en tal sentido establecer las políticas y sistemas de trabajo, con las más amplias facultades, observando las limitaciones contempladas en los estatutos, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la ley de compañías; E) Cuidar bajo su responsabilidad que la compañía lleve sus libros sociales y contables conforme a la ley; F) Celebrar los actos y contratos concernientes a la compañía inclusive aquellos que requieren como solemnidad sustancial el otorgamiento de escrituras públicas y sin limitación de cuantías; G) Enajenar o hipotecar los bienes sociales; H) Designar apoderados de la compañía y definir su ámbito de gestión, tomando en cuenta la disposición del artículo trescientos dos de la ley de compañías así como limitar, ampliar o revocar esos poderes; I) Contratar personal de empleados y funcionarios, determinar sus funciones y remuneraciones; J) Designar Gerentes para los diferentes departamentos, sucursales, o agencias de la compañía, determinar sus funciones, ámbito de acción y remuneraciones; K) Las demás que le corresponden por ley y estos estatutos.

ARTICULO TRIGESIMO SEGUNDO.- DESIGNACION DEL GERENTE GENERAL.- El Gerente General será designado por la Junta General para períodos de cuatro años, pudiendo ser reelegido indefinidamente. No requiere ser accionista de la compañía.

ARTICULO TRIGESIMO TERCERO.- ATRIBUCIONES DEL GERENTE GENERAL.- A) Asesorar y coordinar las actividades de los diversos organismos de la compañía; B) Supervigilar el normal desarrollo de la compañía a fin de que sus organismos, funcionarios y demás miembros cumplan con la ley, con las resoluciones de los organismos de gobierno y los presentes estatutos; C) Actuar como secretario de la Junta General y en tal calidad suscribir las actas que se elaboren en dicho organismo; D) Las demás que le correspondan por ley y estos estatutos.

CAPITULO SEPTIMO.- REEMPLAZO, FUNCIONES.- ARTICULO TRIGESIMO QUINTO.- REEMPLAZO.- REEMPLAZO DEL PRESIDENTE EJECUTIVO.- En caso de ausencia o impedimento del Presidente Ejecutivo, lo reemplazará el Gerente General, quien tendrá las facultades y atribuciones de el reemplazado, a excepción de las de: designar apoderados de la compañía, y celebrar actos y contratos concernientes a la compañía con cuantía

ilimitada, facultades éstas, que únicamente les podrá ejercer previa autorización expresa de la Junta de Accionistas. REEMPLAZO DEL GERENTE GENERAL.- En caso de ausencia o impedimento del Gerente General, lo reemplazará el Presidente Ejecutivo quien tendrá todas las facultades y atribuciones de el reemplazado quien tendrá todas las facultades y atribuciones de el reemplazado, pero no podrá celebrar actos y contratos concernientes a la compañía, cuya cuantía exceda de DIEZ MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.- ARTICULO TRIGESIMO SEXTO.- FUNCIONES.- Los funcionarios de la Compañía, Presidente Ejecutivo, Gerente General continuarán en el ejercicio de sus funciones aún cuando el período para el que fueron designados hubiere expirado y hasta cuando fueren reemplazados. Excluyese de este procedimiento el caso de remoción, en el cual el funcionario terminará sus funciones desde la fecha en que tal hecho ocurra. CAPITULO OCTAVO.- FISCALIZACION.- ARTICULO TRIGESIMO SEPTIMO.- DESIGNACION.- La fiscalización de la compañía será ejercida por un comisario principal, quien tendrá su respectivo suplente. Los comisarios serán designados por la Junta General, por períodos de un año, pudiendo ser reelegido indefinidamente y sin requerir ser socio de la compañía. ARTICULO TRIGESIMO OCTAVO.- ATRIBUCIONES.- El comisario principal o el suplente, cuando se halle reemplazando al titular, tendrán los deberes y atribuciones señalados en la ley de compañías. CAPITULO NOVENO.- BALANCES Y FONDOS DE RESERVA.- ARTICULO TRIGESIMO NOVENO.- BALANCE.- Los balances serán elaborados de acuerdo con las normas legales pertinentes y las instrucciones que se emitan de la Superintendencia de Compañías. ARTICULO CUADRAGESIMO.- FONDO DE RESERVA LEGAL.- La compañía formará e incrementará en fondo de reserva legal tomando de las utilidades líquidas anuales un porcentaje no menor del diez por ciento y hasta cuando este alcance un valor equivalente al cincuenta por ciento del capital social. Dicho fondo deberá ser reintegrado cuando por cualquier causa fuere disminuido. CAPITULO DECIMO.- DISOLUCION Y LIQUIDACION.- ARTICULO CUADRAGESIMO PRIMERO.- DISOLUCION.- La compañía se disolverá por cualquiera de las causas legales o por resolución de la Junta General válidamente adoptada. ARTICULO CUADRAGESIMO SEGUNDO.- LIQUIDACION.- La

liquidación de la compañía, cuando fuere del caso, estará regulada por las disposiciones legales vigentes en la época en que tal hecho ocurra. ARTICULO CUADRAGESIMO TERCERO.- LIQUIDADOR.- Salvo resolución contraria, las funciones de liquidador serán ejercidas por quien ejerza la Presidencia Ejecutiva de la compañía en ese tiempo. Las facultades del liquidador serán las que determine la ley y las que señale la Junta General.

SECCION SEGUNDA.- CAPITULO PRIMERO.- SUSCRIPCION Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.- ARTICULO CUADRAGESIMO CUARTO.- El capital de la compañía es de DOS MIL QUINIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$ 2.500,00) suscrito en especie de la siguiente manera:

En consecuencia, el capital de la compañía se halla conformado de la siguiente manera:

CUADRO DE INTEGRACION DE CAPITAL			
NOMBRE DEL ACCIONISTA	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO EN ESPECIE	NUMERO DE ACCIONES
César Estacio	1250,00	1250,00	1250,00
Isabel Estacio	1250,00	1250,00	1250,00
TOTAL			2500,00

En consecuencia se encuentra suscrita la suma de DOS MIL QUINIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$ 2.500,00) del capital social y se encuentra pagado el cincuenta por ciento del capital social suscrito. El saldo restante de pagar se pagará en el lapso establecido por la ley.- CLAUSULA TERCERA.- DISPOSICION TRANSITORIA.- Se faculta al Doctor Pablo Rivadeneira para que solicite a la Superintendencia de Compañías la aprobación de la escritura de constitución y para la práctica de todas las diligencias necesarias para su perfeccionamiento con sujeción a la Ley de Compañías vigente. Usted, señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la perfecta validez de la presente escritura.- (firmado) Doctor Pablo Rivadeneira, con matrícula número

cinco mil quinientos treinta y cuatro, del Colegio de Abogados de Pichincha.-“
HASTA AQUI LA MINUTA.- Para la celebración de la presente escritura pública, se observaron todos los preceptos legales del caso, y, leída que les fue a los comparecientes, íntegramente por mí, el Notario, se ratifican en todo lo dicho y para constancia firman conmigo en unidad de acto de todo lo cual doy fe”¹⁶.

Dr. Roberto Salgado Salgado,
NOTARIO TERCERO

¹⁶ Acta de Constitución de la Empresa de Cuero Export S.A.

Anexo 10: Tabla de amortización

R=	$\frac{A}{\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}}$
----	--------------------------------------

MONTO DEL PRESTAMO (A=)	\$40.000,00	DOLARES		
PLAZO EN AÑOS (n=)	20			
PERIODO DE GRACIA (AÑOS)	0	Escriba el periodo de gracia en años		
FORMA DE PAGO(m=)	6			
INTERES (j=)	12,8			
R=	\$926,95			
FECHA INICIO DE PLAZO	20-Ene-2009			
PERÍODOS	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	SALDO
				\$40.000,00
1	\$73,61	\$853,33	\$926,95	\$39.926,39
2	\$75,18	\$851,76	\$926,95	\$39.851,20
3	\$76,79	\$850,16	\$926,95	\$39.774,42
4	\$78,43	\$848,52	\$926,95	\$39.695,99
5	\$80,10	\$846,85	\$926,95	\$39.615,89
6	\$81,81	\$845,14	\$926,95	\$39.534,09
7	\$83,55	\$843,39	\$926,95	\$39.450,53
8	\$85,33	\$841,61	\$926,95	\$39.365,20

9	\$87,16	\$839,79	\$926,95	\$39.278,04
10	\$89,01	\$837,93	\$926,95	\$39.189,03
11	\$90,91	\$836,03	\$926,95	\$39.098,12
12	\$92,85	\$834,09	\$926,95	\$39.005,26
13	\$94,83	\$832,11	\$926,95	\$38.910,43
14	\$96,86	\$830,09	\$926,95	\$38.813,57
15	\$98,92	\$828,02	\$926,95	\$38.714,65
16	\$101,03	\$825,91	\$926,95	\$38.613,61
17	\$103,19	\$823,76	\$926,95	\$38.510,42
18	\$105,39	\$821,56	\$926,95	\$38.405,03
19	\$107,64	\$819,31	\$926,95	\$38.297,40
20	\$109,94	\$817,01	\$926,95	\$38.187,46
TOTALES	\$1.663,74	\$15.021,29	\$16.685,03	\$0,00