



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de
Licenciada en Estudios Internacionales, mención bilingüe en
Comercio Exterior

Estudio de factibilidad y rentabilidad para la
importación de productos sustentables de la marca
Ternua

Autora:

Samantha Montezuma

Director:

Ingeniero Antonio Torres

Cuenca – Ecuador

2022

DEDICATORIA

A mis padres y hermano por ser mi apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A mi querido director de tesis Antonio Torres, quien ha sido un guía excepcional durante todo este proceso.

RESUMEN

Este proyecto tiene como objetivo analizar la factibilidad y rentabilidad de importación de dos prendas sustentables tanto para hombre como mujer de la marca española TERNUA para la empresa ecuatoriana MONODEDO. Estas prendas son dos modelos específicos que responden a necesidades de actividades al aire libre. Esta investigación realiza un estudio de mercado para determinar la demanda, oferta y precios de este tipo de prendas, analiza los costos y los procedimientos del proceso de importación y además analiza financieramente la importación para determinar si es rentable para la empresa.

Palabras clave: importación, rentabilidad, factibilidad, Ternua, Monodedo.

ABSTRACT

This project aims to analyze the feasibility and profitability of importing two sustainable garments for both men and women from the Spanish brand TERNUA for the Ecuadorian company Monodedo. These garments are two specific models that seek to satisfy the needs of people practicing outdoor activities. This research carries out a market analysis to determine the demand, supply and prices of this type of garment; analyzes the costs and procedures of the import process; and also financially analyzes the import to determine if it is profitable for the company.

Keywords: import, profitability, feasibility, Ternua, Monodedo.

ÍNDICE

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTOS	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT.....	V
ÍNDICE	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	IX
ÍNDICE DE ANEXOS.....	X
CAPÍTULO 1: ESTUDIO DE MERCADO	1
1. Introducción del capítulo.....	1
1.1. Estado del arte	1
1.2. Consumo sustentable.....	3
1.3. Empresa Ternua.....	3
1.4. Productos.....	5
1.4.1. Pantalón “Gund”	5
1.4.2. Chaqueta “Unzen”	7
1.5. Estudio de mercado	9
1.5.1. Análisis de la demanda.....	9
1.5.2. Análisis de la oferta.....	15
1.5.3. Análisis de los precios	19
1.6. Conclusiones del capítulo	20
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD OPERACIONAL.....	21
2. Introducción del capítulo.....	21
2.1. Comercio exterior	21
2.2. Enfoques sobre los acuerdos comerciales	22
2.3. Acuerdo comercial con la Unión Europea	22
2.5. Regímenes aduaneros	25
2.6. Formas de pago	27
2.7. Clasificación arancelaria	29
2.8. Norma técnica	30
2.9. Volumen de importación.....	32
2.10. Proceso y costos de importación	34
2.11. Conclusiones del capítulo	42

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE COSTOS Y RENTABILIDAD	44
3. Introducción del capítulo.....	44
3.1. Gastos fijos y variables	44
3.2. Flujo de efectivo	45
3.3. Resultados integrales.....	49
3.4. Indicadores	50
3.4.1. Valor actual neto y tasa interna de retorno	50
3.5. Precio de venta al público	53
3.6. Conclusiones del capítulo	54
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES.....	57
BIBLIOGRAFÍA	58
ANEXOS	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Pantalón Gund para hombre.....	6
Gráfico 2 Pantalón Gund para mujer.....	7
Gráfico 3 Chaqueta Unzen para hombre.....	8
Gráfico 4 Chaqueta Unzen para mujer.....	9
Gráfico 5 Determinación de prácticas al aire libre	11
Gráfico 6 Género.....	11
Gráfico 7 Edades	12
Gráfico 8 Adquisición de prendas para actividades al aire libre	13
Gráfico 9 Compra de ropa para actividades al aire libre.....	13
Gráfico 10 Chaqueta impermeable.....	14
Gráfico 11 Pantalón para actividades al aire libre.....	15
Gráfico 12 Incoterms 2020.....	25
Gráfico 13 Ejemplo de etiqueta para prendas a importar	32
Gráfico 14 Flujograma de importación	34
Gráfico 15 Cadena de valor panorama 1	38
Gráfico 16 Flujograma de aforo.....	41
Gráfico 17 Cadena de valor panorama 2	42

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Oferta de pantalones de trekking, de hombre, en el mercado de Cuenca..	17
Tabla 2 Oferta de pantalones de trekking, de mujer, en el mercado de Cuenca	17
Tabla 3 Oferta de chaquetas impermeables de hombre en el mercado de Cuenca	18
Tabla 4 Oferta de chaquetas impermeables de mujer, en el mercado de Cuenca..	18
Tabla 5 Calendario de desgravación arancelaria UE- EC	23
Tabla 6 Panorama 1 - Proyección de ventas hombre.....	32
Tabla 7 Panorama 1- Proyección de ventas mujer	33
Tabla 8 Panorama 2 - Proyección de ventas hombre.....	33
Tabla 9 Panorama 2- Proyección de ventas mujer	33
Tabla 10 Valor FOB - Panorama 1	35
Tabla 11 Valor total FOB- Panorama 1	35
Tabla 12 Valor FOB - Panorama 2	36
Tabla 13 Valor total FOB- Panorama 2	36
Tabla 14 Gastos empresa Monodedo	45
Tabla 15 Panorama 1 - Flujo de efectivo.....	46
Tabla 16 Panorama 2 - Flujo de efectivo.....	48
Tabla 17 Panorama 1 - Resultados integrales	49
Tabla 18 Panorama 2 - Resultados integrales	50
Tabla 19 Panorama 1. VAN- TIR.....	52
Tabla 20 Panorama 2. VAN- TIR.....	52
Tabla 21 Panorama 1 P.V.P	53
Tabla 22 Panorama 2 P.V.P	54

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Encuesta	60
Anexo 2 Cotización ACG GROUP flete internacional	63
Anexo 3 Cotización TIBA flete internacional	64
Anexo 4 Cotización etiquetado	65

CAPÍTULO 1: ESTUDIO DE MERCADO

1. Introducción del capítulo

En este primer capítulo se dará una breve descripción del comercio exterior así como de la nueva ola de consumo sustentable y posteriormente se dará una introducción sobre la empresa de la cual se planea hacer la importación de sus productos, así como la descripción de los mismos.

Además, este capítulo contiene el estudio de mercado, donde se expondrá los análisis de demanda, oferta y precios de mercado.

1.1. Estado del arte

Las relaciones internacionales están en constante cambio, sin embargo, en las últimas décadas han compartido un fenómeno en común: la globalización. Los países hoy en día son interdependientes y tienen sus economías conectadas, la tecnología y la facilidad para el comercio han abierto las fronteras para que los consumidores puedan tener acceso a una amplia variedad de productos y servicios de cualquier lugar del mundo.

El nacimiento del comercio mundial se cree que pudo tener sus inicios a mediados del siglo XV con el descubrimiento de las Américas por el intercambio de productos de las grandes potencias de la época y sus colonias; hoy en día podemos decir que existe una parte que todavía tiene esa misma motivación por el intercambio y es, que un lugar tiene ciertas condiciones específicas para poder proveer un producto o servicio a otro lugar que no cuenta con las mismas condiciones, por ejemplo la exportación de productos agrícolas de países tropicales hacia países nórdicos.

Sin embargo, los primeros indicios del comercio internacional se conocía como mercantilismo, se basada en el oro y la plata como principales soportes de la riqueza nacional a mediados del siglo XVI, estos minerales eran la moneda para el intercambio, lo cual significaba que con las exportaciones, más oro y plata ingresaban a las naciones y las importaciones generaban una salida de estos, se argumentaba la existencia de un superávit comercial, posteriormente Adam Smith en 1776 propuso la Teoría de la Ventaja Absoluta, lo cual implica que un país debe especializarse en fabricar un bien en el que tiene dicha ventaja ya que al producirlo lo hace de manera más eficiente que si se produjera el mismo bien en otro país. Sobre esta base, David Ricardo en 1817 elaboró un análisis más profundo para desarrollar la Teoría de la Ventaja Comparativa, en la cual propone que es mejor para un país que se especialice en los bienes que produce con mayor eficiencia y compre a otros países lo que produce menos eficientemente, aunque esto signifique comprar a otros países bienes que él mismo podría producir con más eficiencia (Hill, 2011).

En 1933 se propone el modelo de Heckscher-Ohlin que basándose en la ventaja comparativa, los países deben producir un bien en el cual aprovechen más el factor de producción que tiene en abundancia, siendo cualquiera de estos: tierra, capital o mano de obra; de esta manera la producción sería más barata y a su vez el comercio internacional estaría determinado no por las diferencias en la capacidad de producción, si no por la dotación de factores. A mediados de 1960 Raymond Vernon propuso la teoría del ciclo de vida del producto basándose en que un país puede ser exportador de un nuevo producto pero que sin embargo una vez que este producto llega a madurar en el país en el cual se producía, este país puede pasar a ser importador del mismo producto pero que es elaborado en países en desarrollo, de una manera más económica (Hill, 2011).

En 1970 apareció la nueva teoría del comercio, formulada por varios economistas que señalan la capacidad de las empresas de participar en el mercado internacional al tener economías de escala lo cual representan una proporción significativa de la demanda mundial y estas a su vez estarían dominando por países cuyas empresas iniciaron su producción (Hill, 2011).

1.2. Consumo sustentable

Hoy en día el ser humano se enfrenta con uno de los mayores desafíos para la humanidad: la aceleración en el cambio climático. Esto ha sido provocado por los patrones de consumo y la explotación desmesurada de recursos naturales. Sin embargo, se proponen alternativas sostenibles para reducir los impactos que se generan en el planeta.

Uno de los principales elementos para un cambio hacia el desarrollo sustentable es el consumo y la producción sustentable, esta necesidad se expuso a nivel mundial en 1992 en la Cumbre de la Tierra en Río y recientemente en la Cumbre Río +20 en el 2012, se recalcó su importancia con la adopción del marco de 10 años en el cual se expuso la necesidad de satisfacer las necesidades utilizando menos recursos y reduciendo la cantidad de desechos y contaminación (United Nations Environmental Program, 2015).

Además, los temas ambientales no solo han sido tratados en paneles internacionales ni a gran escala, también los consumidores están cambiando su patrón de consumo hacia productos “amigables con el ambiente”. Los compradores no solo se enfocan en el producto terminado, también quieren saber de dónde viene, con qué materiales fue hecho, cuáles han sido los impactos ambientales al producirlo y cuáles son los valores de la empresa con respecto a la conservación ambiental.

1.3. Empresa Ternua

Ternua es una empresa española con sede en el País Vasco que nació en 1994 con el fin de equipar a las personas que les gustan las actividades al aire libre, de una manera consciente con la naturaleza. Su trayectoria se ha marcado por las innovaciones y desarrollos de tratamientos sostenibles para la creación de sus prendas.

La empresa cuenta con varias líneas de ropa para alpinismo, trekking, esquí nórdico, snowboarding, escalada en hielo, fast hiking, trail running, esquí alpino, backcountry y esquí, escalada y senderismo para mujer, hombre y una línea más reducida de niños. Recientemente ha incluido la línea “lifestyle” con prendas urbanas y además tiene producción de accesorios para las actividades deportivas y recreativas en la naturaleza.

En los años 2006 y 2007 desarrollaron sus propios tejidos, se consolidaron en el mercado internacional y comenzaron a sustituir al algodón convencional por el algodón orgánico. Han logrado eliminar los PFOA/PFOS (ácido perfluorooctanoico y al sulfonato de perfluorooctano) que según la EPA pueden ser perjudiciales para la salud si se está expuesto a ciertos niveles (Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos (EPA), 2016), también han logrado eliminar del 80% de sus productos los PCF (fluorocarbonos) y usan plumas recicladas Neokdun® FP 700.

La empresa ganó el premio “ISPO Award Gold Winner 2016” por sus chaquetas Terranova y South River. Este premio se da a los productos destacados de la industria del deporte cada año, entre empresas de este sector líderes a nivel internacional. Según ISPO, este premio se ha establecido a nivel mundial en marcar tendencias en productos sobresalientes, de manera que los minoristas lo usan como una orientación para seleccionar los productos, los clientes como una forma de conocer los productos destacados e innovaciones del ámbito deportivo, y los medios de comunicación para difundir lo nuevo y destacado de este sector (ISPO, s.f.).

Ternua cuenta con la certificación *Bluesign*®, esta certificación se fundó en el 2000 en Suiza con el propósito de que la industria textil se desarrolle con el menor impacto ambiental posible con un enfoque particular en los químicos que se usan durante la producción (Blue Sign, s.f.).

Además de todo lo mencionado anteriormente, parte de sus prendas también son fabricadas con tratamientos especiales que se desarrollan de manera sustentable, como la tecnología polygiene el cual usan concentraciones bajas de sal de plata de

materiales reciclados como carretes, radiografías, etc. Para evitar la proliferación de bacterias que causan el mal olor en las prendas; también han desarrollado la tecnología scafe, en la cual usan las propiedades antibacterianas del café para una protección natural que absorbe los olores del cuerpo (Ternua, s.f.).

Ternua también está desarrollando tres proyectos para la elaboración de sus prendas: “Colorcycle” , en el cual usan los residuos agrícolas de las nueces de la Asociación de Sidrerías de Gipuzkoa y Archroma para obtener tinte natural, “Seacycle” en colaboración con AZTI-Tecnalia, el Gobierno Vasco (IHOBE), EKO-REC y Seaqual, recogen con barcos pesqueros los residuos plásticos a lo largo de la costa vasca y luego lo convierten en tejido para desarrollar las prendas, “Redcycle”, se recogen las redes de pesca desechadas de diferentes cofradías gipuzkoanas y vizcaínas de Bermeo, Getaria y Hondarribia y son enviadas a Eslovenia para que puedan ser transformadas en hilo, del cual se desarrollan las prendas (Ternua, s.f.).

1.4. Productos

Para determinar qué productos son los que se analizarán, se obtuvo información de las ventas de la empresa Monodedo de los dos últimos años y se determinó el modelo de chaquetas y de pantalones que más se vendieron. Los modelos principales son:

La información de las fichas técnicas se obtuvo de la página oficial de Ternua.

1.4.1. Pantalón “Gund”

Esta prenda está diseñada para trekking, es resistente y transpirable, cuenta con protección rayos UVA 30+ y tratamiento de repelencia al agua, libre de PFC. Con cintura mixta con cinturón, 4 bolsillos, 2 delanteros y 1 lateral y 1 trasero. Sus bajos son ajustables con tanca.

Cuenta con dos tejidos técnicos:

- *Shellstrech*: Es un tejido bielástico que está diseñado para absorber rápidamente la transpiración lejos del cuerpo, tiene un acabado que repele el agua y se destaca por su gran resistencia, comodidad, y adaptación al cuerpo sin perder su forma original.
- *CORDURA®*: Este tejido se caracteriza por su mayor resistencia a la rotura, a la abrasión y su alta durabilidad. El tejido *CORDURA®* clásico está fabricado con hilos de calidad que han sido tejidos conforme a los estándares aprobados por INVISTA para la marca *CORDURA®*.

Además, este pantalón cuenta con el logo *Commitment* de Ternua, lo cual significa que la prenda está hecha de materiales reciclados, algodón orgánico, materiales biodegradables y sus tejidos tienen el sello bluesign®. Este modelo de pantalón está disponible para mujer en cuatro colores distintos y para hombre en once colores (Ternua, s.f.).

Gráfico 1 Pantalón Gund para hombre



Fuente: Ternua

Gráfico 2 Pantalón Gund para mujer



Fuente: Ternua

1.4.2. Chaqueta “Unzen”

Esta chaqueta es una prenda impermeable, ligera, transpirable y cortavientos. Está fabricada con tejido técnico de 2,5 capas bielástico, este tejido tiene un tratamiento de repelencia al agua libre de PFC, con mangas y capucha ajustable. Los puños son ajustables con velcro y los bajos mediante cordón elástico y tancas. La chaqueta tiene 2 bolsillos con cremallera.

El tejido técnico de esta prenda es:

- *Shelltec*: Este tejido combina la impermeabilidad con una transpirable barrera corta viento gracias a su membrana (columna de agua.- 10.000 mm y permeabilidad al vapor 10.000 grs/ m²/24h). Diseñado para ser una capa externa, el tejido Shelltec, está desarrollado para minimizar la pérdida del calor en la exposición al agua y al viento. Este tejido es perfecto para actividades al aire libre cuando el mal tiempo exige una alta protección externa.

Además, esta chaqueta cuenta con el logo *Commitment* de Ternua, lo cual significa que la prenda está hecha de materiales reciclados, algodón orgánico, materiales biodegradables y sus tejidos tienen el sello bluesign®. Este modelo de chaqueta está disponible para hombre en cuatro colores y para mujer en seis colores (Ternua, s.f.).

Gráfico 3 Chaqueta Unzen para hombre



Fuente: Ternua

Gráfico 4 Chaqueta Unzen para mujer



Fuente: Ternua

1.5. Estudio de mercado

1.5.1. Análisis de la demanda

Para el análisis de la demanda se realizó un estudio en el cual primero se segmentó mediante dos criterios: gente que realiza actividad física y que tenga ingresos medio-alto. Esto permite determinar la muestra en la cual se aplicaran las encuestas.

Estos criterios se aplicaron en la zona únicamente de la ciudad de Cuenca ya que es el mercado actual de la empresa Monodedo. Según datos del INEC en la sierra el 36.4 % de la población practica deporte, tomando en cuenta que la población de Cuenca es de aproximadamente 400.078 habitantes el 36.4% equivale a 145.628 habitantes que practicarían deporte.

En cuanto a la estratificación económica, según datos del 2011 del INEC, existen dos grupos en el Ecuador que equivalen a la población con ingresos medio- altos, el grupo A de 1.9% y B 11.2 % Se sumaron estos porcentajes y a la población que practica deporte se le aplicó este criterio. El 13.1% de 145,628 equivale a 19,077 y esta sería la población para determinar el tamaño de la muestra.

La fórmula que se usó para calcular el número de encuestas es la siguiente:

$$n = \frac{k^2 N p q}{(e^2(N - 1) + (k^2 p q))}$$

$$n = \frac{19.077(1,96^2)(0,5)(0,5)}{((0,05^2)(19.077 - 1) + (1,96^2)(0,5)(0,5))}$$

$$n = \frac{19.077 * 0,9604}{(0,05^2)(19077 - 1) + 0,90604}$$

$$n = \frac{18.321,55}{48,6504}$$

$$n = 376,59$$

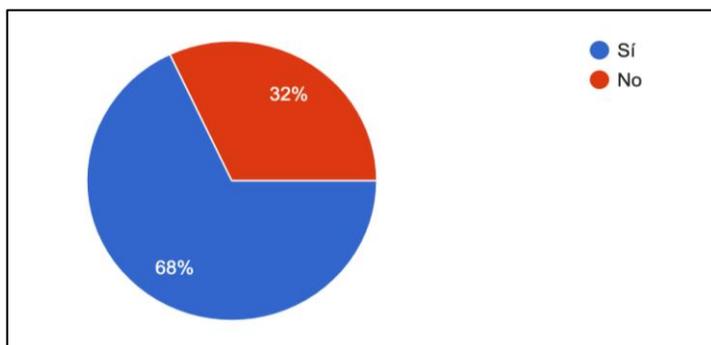
Se realizó una encuesta piloto a 8 personas para determinar si era necesario realizar algún un cambio en el documento y confirmar la desviación estándar de los datos extremos, sin embargo, no hubo ningún problema, por lo que se procedió a realizar la encuesta final dirigida a 377 personas.

Para lograr esto se hizo una difusión a través de redes sociales con grupos de personas que hacen deporte al aire libre y se obtuvo una respuesta de 382 encuestas. La encuesta se realizó digitalmente y se obtuvieron los siguientes resultados:

1. ¿Realiza actividades al aire libre como caminatas en la montaña, camping, pesca, andinismo, escalada, trail running, observación de aves o ciclismo de montaña?

Como se indica en la figura, el 68% de los encuestados si realiza actividades al aire libre y el 32% no realiza ningún tipo de estas actividades. Esta primera pregunta es importante ya que se pueden determinar el porcentaje de personas que puedan requerir los productos.

Gráfico 5 Determinación de prácticas al aire libre

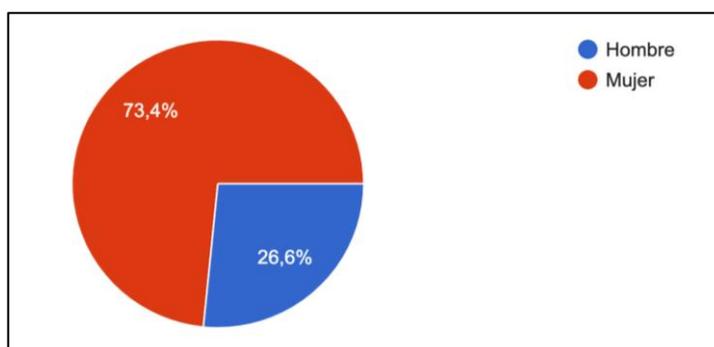


Autor: Samantha Montezuma

2. ¿Con qué género se identifica?

La mayoría de personas que respondieron la encuesta se identifican como mujeres siendo un 73.4% y hombres un 26.6%.

Gráfico 6 Género

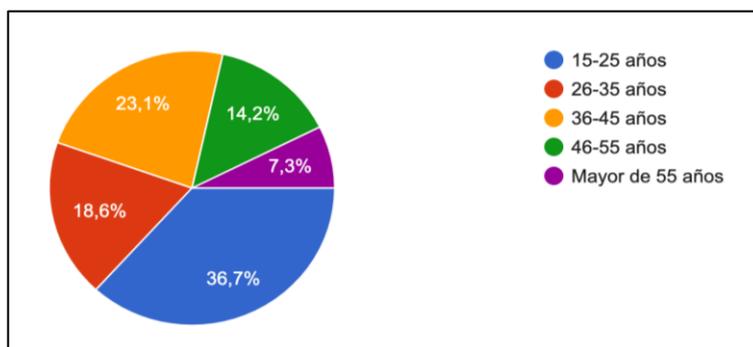


Autor: Samantha Montezuma

3. Seleccione su rango de edad

En el rango de edad, como se muestra en la figura 3, está bastante equilibrado ya que existe gente de todas las edades, sin embargo, la mayoría de personas están entre 15 a 25 años y la minoría es el grupo de personas mayores de 55 años.

Gráfico 7 Edades

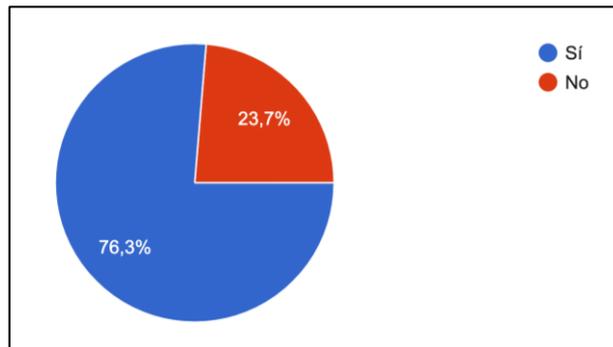


Autor: Samantha Montezuma

4. ¿Alguna vez ha adquirido prendas diseñadas para este tipo de actividades al aire libre?

A pesar de que el 32% de personas no realiza actividades al aire libre el 8.3% de ese porcentaje si ha adquirido alguna vez prendas diseñadas para este tipo de actividades. Lo cual hace que el 76.3% de los encuestados si ha adquirido este tipo de prendas.

Gráfico 8 Adquisición de prendas para actividades al aire libre

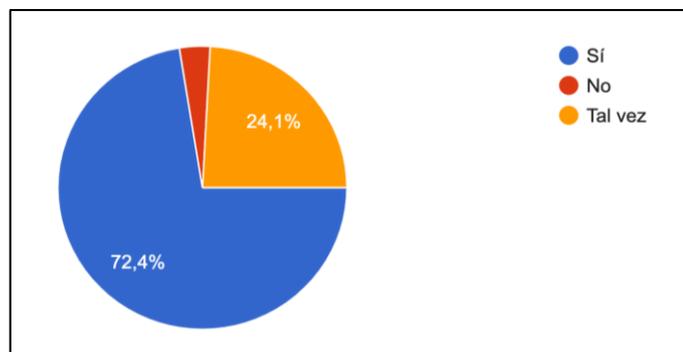


Autor: Samantha Montezuma

5. ¿Estaría dispuesto/a a comprar ropa diseñada específicamente para este tipo de actividades?

El 72.4% de los encuestados estaría dispuesto a comprar ropa diseñada para actividades al aire libre y el 24.1% tal vez estaría dispuesto, este porcentaje es importante ya que es gente que pueden convertirse en posibles compradores de este tipo de ropa.

Gráfico 9 Compra de ropa para actividades al aire libre

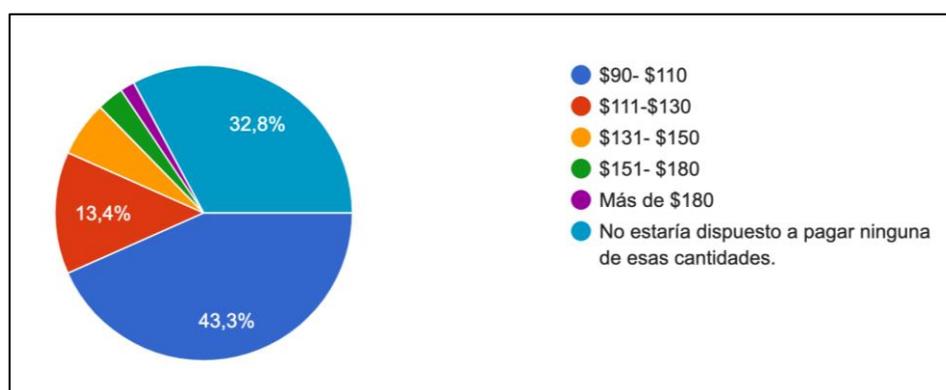


Autor: Samantha Montezuma

6. ¿Cuánto estaría dispuesto/a pagar por una chaqueta impermeable?

El 43.6% estaría dispuesto a pagar entre \$90 y \$110 el 38.2% no estaría dispuesto a pagar ninguna de las cantidades expuestas en la encuesta, el 13.4% estaría dispuesto a pagar entre \$111 y \$130, el 6% estaría dispuesto a pagar entre \$131 a \$150, el 2.9% estaría dispuesto a pagar entre \$151 a \$180 y el 1.6% estaría dispuesto a pagar más de \$180.

Gráfico 10 Chaqueta impermeable



Autor: Samantha Montezuma

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un pantalón para realizar todo tipo de actividades al aire libre?

Más de la mitad de los encuestados, siendo el 51.6% no estaría dispuesto a pagar ninguna de las cantidades expresadas en la encuesta, el 36.4% estaría dispuesto a pagar entre \$100 y \$110, el 8.1% estaría dispuesto a pagar entre \$111 y \$120, el 2.1% estaría dispuesto a pagar de \$121 a \$130 y el 1.8% estaría dispuesto a pagar más de \$150.

Gráfico 11 Pantalón para actividades al aire libre



Autor: Samantha Montezuma

El grupo de encuestados estuvo conformado mayoritariamente por mujeres con un 73.4%, en cuanto a las edades, hubo participación de todos los grupos, con un incremento en los de 15 a 25 y 36 a 45 años.

Con los resultados obtenidos se identificó que el 68% de los encuestados si realiza actividades al aire libre, sin embargo, el 72.4% estaría dispuesto a comprar ropa diseñada para este tipo de actividades.

Del grupo de encuestados, el 67.2% estaría dispuesto a pagar más de \$90 por una chaqueta impermeable y el 4.5% estaría dispuesto a pagar \$151 y más, en cuanto a los pantalones el 48.4% estaría dispuesto a pagar \$100 y más por un pantalón.

1.5.2. Análisis de la oferta

El objetivo de este análisis nos permite determinar qué es lo que el mercado ofrece, para esto es importante recalcar que existen tres principales tipos de oferta: oferta competitiva o de mercado libre, en el cual los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia ya que, al producir el mismo artículo, la participación en el mercado se define por la calidad, precio y servicio que se ofrecen

al consumidor. Oferta oligopólica, está caracterizada porque el mercado se encuentra dominado por pocos productores y ellos son los que determinan la oferta y los precios, finalmente la oferta monopolística, en la que el productor domina o posee más del 95% del mercado y por lo tanto tiene la capacidad para imponer el precio y la calidad (Baca Urbina,2013).

Se ha definido que el mercado es libre y ya que la propuesta de importación está dirigida hacia Cuenca, se determinó los almacenes que ofrecen este tipo de productos, también se conoce que hoy en día parte de la competencia y la oferta es el contrabando de productos que ingresan al país sin pagar impuestos o bajo la modalidad de equipaje de viajero, pero dado que se desconoce esta información, no se ha analizado.

Se han delimitado 2 almacenes en la ciudad que compiten en el mismo segmento. Cuenca al ser considerada todavía una ciudad pequeña, da mayor libertad al consumidor para elegir entre varios almacenes ya que la ubicación entre estos tiene máximo una distancia de 5 kilómetros.

Todos los oferentes tienen productos similares a los que se estudian en este trabajo, sin embargo, analizamos el precio y características de cada uno de ellos para determinar cuál es su situación en el mercado:

Tabla 1 Oferta de pantalones de trekking, de hombre, en el mercado de Cuenca

	Pantalón 1	Pantalón 2	Pantalón 3	Pantalón 4	Pantalón 5	Pantalón 6
Características	Convertible en short, diseño antiguo, 9 bolsillos. *se usó botellas recicladas para fabricarlo.	Diseño elástico aerodinámico protege contra los mosquitos, protector de sol y antiolor. 5 bolsillos	Convertible en short, elástico y liviano, protección UV y tratamiento anti mosquitos. 5 bolsillos	Diseño de corte urbano, secado rápido.	Ligero y transpirable, cinturón incorporado, secado rápido.	tejido térmico, transpirable, es resistente al viento y repelente al agua
Precio	\$74.90	\$99.90	\$104.90	\$50	\$79	\$97
Colores	Gris claro	Negro	Gris oscuro y verde claro	Gris claro	Gris claro	Negro con gris

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 2 Oferta de pantalones de trekking, de mujer, en el mercado de Cuenca

	Pantalón 1	Pantalón 2	Pantalón 3	Pantalón 4
Características	Elástico, 3 bolsillos con cremallera, protección solar. *Se utilizaron 250 gr de material reciclado para fabricar el producto	Tela stretch y de secado rápido.	Secado rápido, posibilidad de convertirlo en short y liviano.	Tejido stretch, secado rápido.
Precio	\$79.90	\$62	\$71	\$69
Colores	Verde claro, azul oscuro, gris.	Gris oscuro.	Café claro.	Gris y beige.

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 3 Oferta de chaquetas impermeables de hombre en el mercado de Cuenca

	Chaqueta 1	Chaqueta 2	Chaqueta 3	Chaqueta 4
Características	Larga, más abajo de la cadera, diseño de ciudad, diseño antiguo con malla interna.	Larga, más abajo de cadera, diseño de ciudad, diseño antiguo con malla interna, cierres laterales, debajo de la axila, capucha ajustable.	Diseño ajustable con elásticos, ultra impermeable, transpirable, liviana y compacta.	Transpirable, capucha grande.
Precio	\$99.90	\$159.90	\$211	\$120.50
Colores	Azul marino, azul	Roja, negra	Negra, azul con naranja	Azul

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 4 Oferta de chaquetas impermeables de mujer, en el mercado de Cuenca

	Chaqueta 1	Chaqueta 2	Chaqueta 3	Chaqueta 4	Chaqueta 5
Características	Pesada con capa interna gruesa de polar, diseño antiguo. *libre de PFC, transpirable.	Larga, más abajo de la cadera, diseño de ciudad, diseño antiguo con malla interna.	Diseño antiguo con malla interna, liviana, larga.	Diseño ajustable con elásticos, ultra impermeable, transpirable, liviana y compacta.	Transpirable, capucha grande.
Precio	\$164.90	\$99.90	\$119.90	\$211	\$120.50
Colores	Violeta, azul	Morada, azul	Naranja, azul con celeste	Rojo con negro, celeste con azul, turquesa	Naranja, azul

Autor: Samantha Montezuma

1.5.3. Análisis de los precios

La empresa Monodedo actualmente comercializa los productos obtenidos a través de un distribuidor en \$126 las chaquetas y \$109 los pantalones tanto para hombre como para mujer.

En el mercado se han clasificado estos productos por segmentos para poder hacer un análisis en el que se defina en qué segmento de mercado están los productos que actualmente comercializa la empresa.

En cuanto a chaquetas, si bien los precios más bajos de la investigación están desde \$99 a \$120 dólares, existe una diferencia en cuanto a características ya que algunas de ellas son modelos antiguos, la tendencia en este tipo de casacas cambió desde hace varios años.

Sin embargo, existen dos segmentos correspondientes en este estudio: un segmento medio de \$159 a \$165 a pesar de que los precios son más altos, el diseño de estas chaquetas es antiguo y pesado, además, una de las chaquetas incluye una capa interna gruesa de polar que tampoco está en las tendencias en cuanto a impermeables. La chaqueta que comercializa la empresa Monodedo se encuentra en este segmento a pesar de que el precio es más bajo pero sus características pueden ser consideradas más atractivas para el cliente al ser livianas y tener diseños modernos.

Segmento alto de chaquetas con precios mayores a \$210, las chaquetas que se encuentran en este segmento son súper livianas, pero están enfocadas a personas que realizan actividades como trail running, ya que necesitan moverse rápido en la montaña y las chaquetas son más livianas y delicadas.

En los pantalones solo se ha identificado el segmento de \$95 en adelante ya que este corresponde la competencia a la que actualmente comercializa la empresa.

1.6. Conclusiones del capítulo

En este capítulo se definió tanto la oferta como la demanda de estos dos productos. En cuanto a la oferta, se considera que todavía no existe un mercado saturado e incluso existen pocos competidores en el mismo segmento de las prendas. Los consumidores según las encuestas realizadas no son necesariamente sólo las personas que practican deporte al aire libre, lo cual amplía el segmento de demanda, sin embargo, existe un porcentaje menor, el que estaría dispuesto a pagar más cantidad de dinero.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD OPERACIONAL

2. Introducción del capítulo

En este capítulo se determinará el procedimiento a seguir para la importación de las prendas sustentables de la marca Ternua y se establecerá el costo final en la bodega de destino con dos panoramas distintos de importación. Los panoramas se diferencian por el número de unidades de prendas a importar.

Para esto se obtendrá información cualitativa de los Incoterms versión 2020 y los regímenes aduaneros a realizar y cuantitativa sobre los costos de los agentes aduaneros, quienes conocedores del ámbito del comercio exterior y validados por la ley serán los encargados de realizar el proceso de importación de manera legal. También se realizará el cálculo de impuestos a través de una cadena de valor.

2.1. Comercio exterior

El comercio exterior es una parte fundamental en la vida de un país, no solo en el sector económico en el que se intercambian los dichos “objetos del comercio internacional” siendo bienes o mercancías, productos básicos o materias primas, manufacturas o servicios intangibles (Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM & Witker Velázquez, 2011). Sino también en responder a los intereses nacionales del estado y a generar relaciones diplomáticas por participar en acuerdos comerciales y bloques económicos regionales.

A nivel mundial existen países mayormente exportadores de materias primas y productos primarios, e importadores de productos terminados, este es el caso de Ecuador. Entre estos productos están prendas y complementos de vestir, siendo en el 2019 \$144,909.000 del total de sus importaciones (Trade Map, s.f.).

Para el proceso de importación existen tres aspectos que son importantes para poder determinar el proceso logístico a realizar y el costo del mismo.

Se inicia con la negociación con el proveedor del término Incoterm que se va a manejar, seguido del régimen aduanero que se aplicará al momento de ingreso de mercadería al país y finalmente el método de pago al proveedor.

2.2. Enfoques sobre los acuerdos comerciales

La organización mundial de comercio acepta los acuerdos comerciales entre países y propone que estos tratan de lograr un equilibrio entre flexibilidad y compromiso, además analiza la justificación económica para que existan dichos acuerdos y consideran que se pueden distinguir dos enfoques principales. El primero, por la ausencia de un acuerdo comercial se podría manipular el precio de sus exportaciones en relación a la de las importaciones para elevar los ingresos nacionales, lo cual puede generar Estados en guerras comerciales constantes con altos niveles de protección y bajas corrientes comerciales.

El segundo, los gobiernos al formular sus políticas comerciales tienen dificultades económicas y políticas, por lo que los acuerdos comerciales permiten evitar los conflictos y resistir a las presiones del sector privado y grupos que insisten al estado en moverse hacia un comercio más liberal (Organización Mundial del Comercio, 2009).

2.3. Acuerdo comercial con la Unión Europea

El 11 de noviembre Ecuador firmó el protocolo de adhesión al acuerdo de libre comercio de la unión europea en el cual participa también Colombia y Perú, que ya habían firmado el acuerdo en junio del 2012. Este acuerdo se dio por el principio de

integración regional con la comunidad andina y pretende eliminar los aranceles altos y abordar las barreras técnicas al comercio. Además, libera los mercados de servicios e incluye compromisos para el cumplimiento de normas laborales y ambientales, así como procedimientos efectivos en la resolución de conflictos (European Council, 2016).

En el protocolo de adhesión existe un calendario de desgravación arancelaria para Ecuador de las mercancías originarias en la Unión Europea basándose en la nomenclatura NANDINA de cada producto. En este caso de estudio, tanto los pantalones como las chaquetas tienen un arancel base de 30 y se encuentran en la categoría 5.

La categoría 5 significa que la mercancía se elimina en 6 etapas iguales comenzando el día en que entra en vigor el acuerdo siendo el 1 de enero del 2017 el primer año, cada etapa restante debe ser realizada el 1 de enero de los años siguientes, de manera que progresivamente la mercancía quede libre de derechos de aduana. El arancel base 30 hace referencia al valor sobre el cual se inicia la desgravación arancelaria del acuerdo.

Tabla 5 Calendario de desgravación arancelaria UE- EC

24.12.2016		ES		Diario Oficial de la Unión Europea		L 356/945	
NANDINA 2007	Descripción del producto	Arancel Base	Categoría	NOTA			
6117809000	-- Los demás	30	5				
6117901000	-- De fibras sintéticas o artificiales	30	5				
6117909000	-- Los demás	30	5				
620110000	-- De lana o pelo fino	30	5				
620120000	-- De algodón	30	5				
620130000	-- De fibras sintéticas o artificiales	30	5				
620190000	-- De las demás materias textiles	30	5				
6201910000	-- De lana o pelo fino	30	5				
6201920000	-- De algodón	30	5				
6201930000	-- De fibras sintéticas o artificiales	30	5				
6201990000	-- De las demás materias textiles	30	5				
620210000	-- De lana o pelo fino	30	5				
6202120000	-- De algodón	30	5				

Autor: Anexo I del Acuerdo Comercial entre Colombia, Perú y Ecuador y la Unión Europea y sus estados miembros

2.4. Incoterms versión 2020

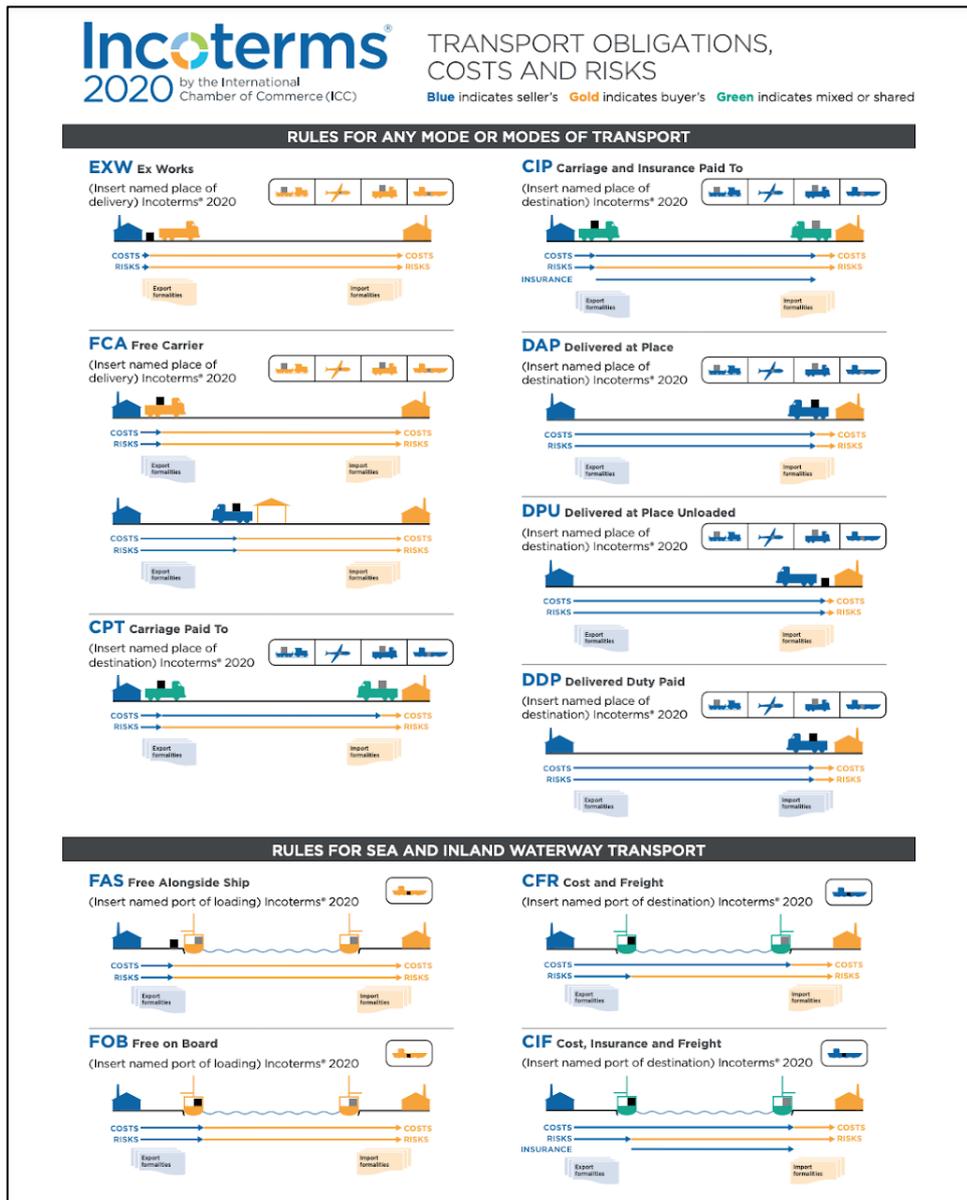
El instrumento más usado para los negocios internacionales en el mundo son las reglas de los Incoterms creados por la Cámara de Comercio Internacional ICC. El uso de estos es generalizado y es aceptado para cualquier contrato de compraventa en el mundo (ICC, 2020). En este se determinan las obligaciones ya sea del comprador o vendedor en cada parte de la cadena logística y los costos de las mismas.

En las nuevas reglas de Incoterms del 2020 se mantiene en 11 tipos divididos en dos grupos:

1. Incoterms de transporte multimodal (EXW-FCA-CPT-CIP-DPU-DAP-DDP)
2. Incoterms únicamente de transporte marítimo y vías navegables interiores (FOB- FAS-CIF-CFR)

Para poder entender mejor se puede visualizar en el siguiente gráfico la responsabilidad tanto del vendedor señalado con el color naranja y el comprador con color azul, además el signo de advertencia explica el momento en el que se transfiere el riesgo de la una parte a la otra.

Gráfico 12 Incoterms 2020



Autor: ICC

2.5. Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros varían en cada país, en el caso de Ecuador se clasifican en regímenes de importación, regímenes de exportación, otros regímenes aduaneros, regímenes de excepción y culminación del régimen. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) los define como “el tratamiento aplicable a las

mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).

Para mejor entendimiento del lector se explicará brevemente cada régimen aduanero de importación de acuerdo a la sección I del capítulo VII del reglamento del COPCI ya que con eso se comprenderá el porqué de la aplicación de este régimen para la materia a importar del caso de estudio.

Regímenes de no transformación:

- Importación para el consumo (régimen 10): Es el régimen aduanero de ingreso definitivo de mercancías al país, en el cual las mercancías podrán circular libremente en el territorio ecuatoriano (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).
- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (régimen 20): Se pueden introducir mercancías al país con suspensión total o parcial de los derechos e impuestos a la importación y tienen plazo de un año para que puedan ser exportadas en el mismo estado, salvo las mercancías para ejecución de obras y servicios públicos (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).
- Reimportación en el mismo estado (régimen 32): Permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, de las mercancías que han sido exportadas de manera definitiva (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).
- Reposición con franquicia arancelaria (régimen 11): Permite importar con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares a aquellas nacionalizadas y que hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).
- Depósitos aduaneros (régimen 70): Es un régimen especial aduanero el cual permite que las mercancías importadas sean almacenadas por un periodo determinado sin el pago de derechos e impuestos y recargos aplicables (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).

Regímenes de transformación:

- Admisión temporal para perfeccionamiento activo (Régimen 21): Se puede introducir mercancías al territorio ecuatoriano, para ser sometidas a un proceso de perfeccionamiento (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).
- Transformación bajo control aduanero (Régimen 72): Se pueden introducir al país mercancías con la extensión de pago de tributos para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).
- Almacén especial (régimen 75): Permite almacenar mercancías destinadas al aprovisionamiento, reparación y mantenimiento de naves, aeronaves y unidades de carga destinadas para la prestación del servicio público de transporte de pasajeros y carga, libre de todo tributo al comercio exterior (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010).

Los regímenes aduaneros que se van a utilizar para este caso son, el régimen 70 ya que las mercancías van a estar en un depósito en el cual se va a realizar el aforo físico y se agregaran las etiquetas requeridas por la normativa INEN, además el régimen 10 ya que las mercancías a importar son de ingreso definitivo al país por lo que se deberá pagar todos los tributos necesarios para que posteriormente puedan circular libre en el territorio. Además, no experimentaran ninguna transformación a su ingreso y no serán objeto de una reexportación.

2.6. Formas de pago

La forma de pago es el instrumento necesario para materializar una transacción económica de compra y venta, tanto de bienes como servicios. Existen 6 métodos de pago reconocidos internacionalmente (International Chamber of Commerce, n.d.):

- Open account: En este tipo de transacción se genera una cuenta abierta en el que se entregan las mercancías y no existe un cobro inmediato, se pueden generar créditos de hasta más de 90 días. El exportador envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque. Este tipo de transacción suele ser

más riesgosa para el exportador y debe asegurarse de la estabilidad del país y de su cliente antes de poder proceder.

- Remesa simple: En este pago, el banco es un intermediario ya que el exportador solicita a su banco enviar un documento financiero como una letra de cambio, un pagaré o un recibo al banco del importador quien debe presentar directamente al importador para su pago o aceptación.
- Remesa documentaria: Similar a la remesa simple, el banco del exportador envía al banco del importador los documentos financieros y además documentos comerciales de la propiedad de la mercancía como documentos de transporte, factura comercial, etc. Estos documentos solo son entregados al importador una vez realizado el pago.
- Crédito documentario: Este instrumento permite que el importador solicite a su banco realizar el pago al exportador contra la entrega de la documentación exigida, generalmente se evidencia el embarque de la mercancía como certificados aduaneros, facturas de compras, etc.
- Cash in advance: El “pago anticipado” se refiere al pago total de la mercancía al exportador sin la obligación de que esta ya sea despachada.

En el comercio internacional, es importante conocer los riesgos que pueden tener las partes al momento de hacer una negociación, para esto se reconocen cuatro tipos principales:

1. Riesgo comercial: Cuando puede existir una cancelación unilateral del contrato.
2. Riesgo país: Este riesgo hace referencia al impago por causas imputables al estado, el cual genera que no esté en control del importador.
3. Riesgo de cambio: Se puede dar una diferente cotización de divisas al momento de la contratación y al posterior pago o cobro.
4. Riesgos extraordinarios: Este riesgo tampoco está en control del importador ya que se pueden dar casos como catástrofes naturales, conflictos de guerra, guerra civil, etc. (ICEX, 2017).

La empresa Monodedo ha acordado con la empresa Ternua hacer una transferencia bancaria anticipada de la mitad del total lo cual puede ser considerado riesgoso para la empresa importadora, pero dado que ya existía un vínculo anterior con la empresa

exportadora y con los principales accionistas, se realizará dicha transacción con confianza y una vez la mercadería llegue a las bodegas de la empresa, tendrá treinta días incluidos fines de semana para hacer una transferencia bancaria de la cantidad faltante.

2.7. Clasificación arancelaria

La organización mundial de aduanas desarrolló un sistema armonizado de codificación y descripción de mercancías conocido como “sistema armonizado” el cual comprende grupos de productos básicos identificados por un código de seis dígitos que responden a reglas definidas y a estructuras legales y lógicas. Este sistema es utilizado en más de 200 países como base para aranceles aduaneros y para recopilación de información del comercio internacional (World Customs Organization, s.f.).

La Comunidad Andina, a la cual pertenece Ecuador, se rige bajo la nomenclatura arancelaria denominada NANDINA, la cual tiene su base en el sistema armonizado y trabaja con 8 dígitos, lo cual significa mayor detalle de lo que se va a importar.

Para definir las partidas arancelarias en las cuales se va a realizar la importación se investigó paso a paso desde el capítulo al que pertenecen los productos hasta obtener la partida de 8 dígitos, para esto se usó las notas explicativas y las reglas de clasificación expuestas en cada capítulo.

En la sección 6 en lo correspondiente a materiales textiles y sus manufacturas se definió el capítulo 62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto. Para las chaquetas de mujer se definió la categoría 62.02 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 62.04, de esta categoría se obtuvo la partida de seis dígitos:

6202.13.00 De fibras sintéticas o artificiales ya que la chaqueta está compuesta un 83% polyester, siendo una fibra sintética.

Para la misma chaqueta para hombre se siguió el mismo procedimiento desde la categoría 62.01 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 62.03.y se obtuvo la partida:

6201.13.00 De fibras sintéticas o artificiales ya que la chaqueta está compuesta un 82% polyester, siendo una fibra sintética.

Para los pantalones de mujer se comenzó por la categoría 62.04 Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para mujeres o niñas y se eligió la partida de 6 dígitos:

6204.63.00 De fibras sintéticas, ya que el pantalón está compuesto un 90% de poliamida, siendo una fibra sintética.

Para los pantalones de hombre 62.03 Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños y se eligió la partida de 6 dígitos:

6203.43.00 De fibras sintéticas ya que el pantalón está compuesto un 90% de poliamida, siendo una fibra sintética.

2.8. Norma técnica

El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) es el organismo nacional competente para la reglamentación, normalización y metrología, establecidos en las

leyes de la República y en tratados, acuerdos y convenios internacionales, en términos de la ley del sistema ecuatoriano de calidad.

Para el desarrollo de los documentos normativos el INEN establece los principios fundamentales en el documento de Principios de Normalización de la Norma de Normas NTE INEN 284 (INEN, 2014).

Estas normativas tienen 4 propósitos principales:

- Facilitar el comercio, especialmente para reducir los obstáculos técnicos al comercio internacional.
- Proporcionar un marco para el logro de economías eficientes.
- Mejorar la protección y la confianza de los consumidores.
- Apoyar los objetivos de la política pública.

El INEN para la importación de prendas de vestir requiere la norma técnica NTE INEN 1875 que se refiere a los requisitos necesarios para el etiquetado de las prendas de vestir y ropa de hogar, esta etiqueta necesita estar cosida o adherida de manera permanente en un lugar de rápida observación y que tenga todos estos requerimientos:

- Tamaño adecuado de etiquetas para que la información sea legible tanto los gráficos como lo escrito.
- Información en español.
- Razón social del fabricante y/o importador.
- País de origen.
- Número de talla.
- Porcentaje de fibras utilizadas.
- Cuidado de la prenda.

Adicionalmente la etiqueta de marca debe contener su respectivo distintivo ya sea marca y/o logotipo (Corporación aduanera ecuatoriana, 2018).

Gráfico 13 Ejemplo de etiqueta para prendas a importar



Autor: Samantha Montezuma

2.9. Volumen de importación

Para determinar el volumen de importación se establecieron dos panoramas basados en datos de ventas de la empresa Monodedo en los últimos años con la proyección de crecimiento para el 2021.

Tabla 6 Panorama 1 - Proyección de ventas hombre

Hombre	Proyección de ventas 2021	# Unidades para alcanzar el nivel de ventas
Pantalones	\$10,058.66	92
Chaquetas	\$9,489.96	75

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 7 Panorama 1- Proyección de ventas mujer

Mujer	Proyección de ventas 2021	# Unidades para alcanzar el nivel de ventas
Pantalones	\$8,330.11	76
Chaquetas	\$6,710,03	49

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 8 Panorama 2 - Proyección de ventas hombre

Hombre	Proyección de ventas 2021	# Unidades para alcanzar el nivel de ventas
Pantalones	\$15,505.58	178
Chaquetas	\$18,485.76	166

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 9 Panorama 2- Proyección de ventas mujer

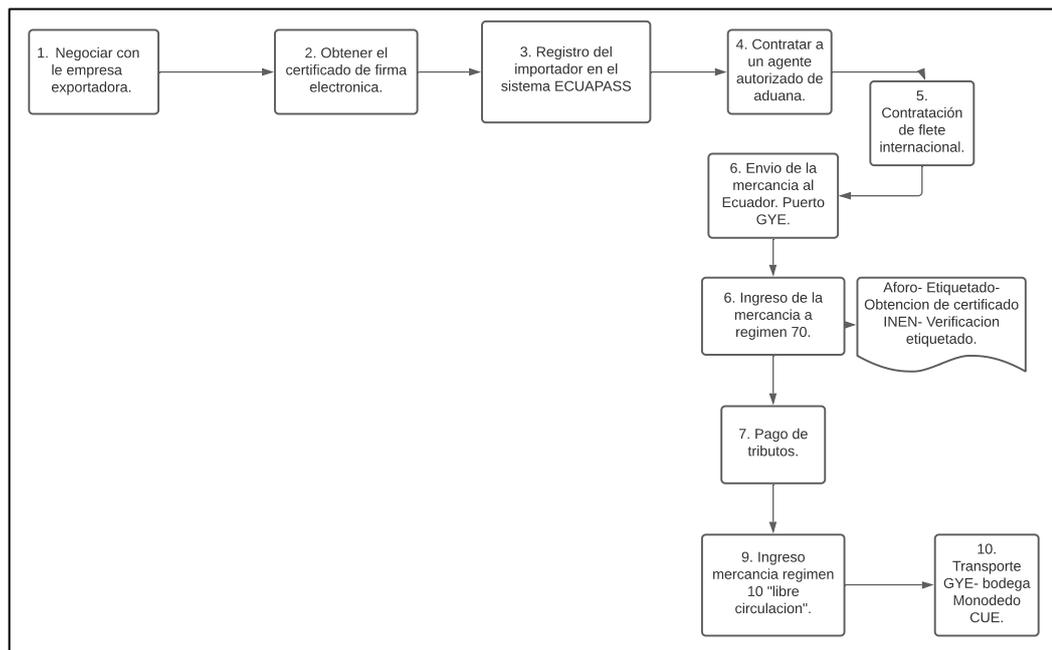
Mujer	Proyección de ventas 2021	# Unidades para alcanzar el nivel de ventas
Pantalones	\$12,805.17	147
Chaquetas	\$12,138.24	109

Autor: Samantha Montezuma

2.10. Proceso y costos de importación

Para mejor entendimiento del lector se presenta un flujograma del proceso a realizar para la importación, a continuación del mismo la descripción y costos de cada paso.

Gráfico 14 Flujograma de importación



Autor: Samantha Montezuma

Para iniciar con la importación se contactó con la empresa exportadora para obtener el valor FOB Barcelona de las prendas. Se obtuvieron dos valores distintos que difieren por la cantidad.

En el primer panorama con una importación de menor cantidad estos son los precios que la empresa maneja:

Tabla 10 Valor FOB - Panorama 1

Prenda	Valor FOB unitario
Pantalón Gund hombre y mujer	\$50.69
Chaqueta Unzen jacket mujer y hombre	\$71.58

Autor: Samantha Montezuma

Con el valor FOB unitario y las unidades requeridas se obtuvo el total a importar.

Tabla 11 Valor total FOB- Panorama 1

Descripción	Precio unitario	Número de unidades requeridas	Total FOB
Pantalón hombre	\$50.69	92	\$4,663.48
Pantalón mujer	\$50.69	76	\$3,852.44
Chaqueta hombre	\$71.58	75	\$5,368.50
Chaqueta mujer	\$71.58	49	\$3,507.42
			\$17,391.84

Autor: Samantha Montezuma

En el segundo panorama la empresa exportadora otorga un descuento del 15% por la cantidad de unidades requeridas y los precios son los siguientes:

Tabla 12 Valor FOB - Panorama 2

Prenda	Valor FOB unitario
Pantalón Gund hombre y mujer	\$43.08
Chaqueta Unzen jacket mujer y hombre	\$60.84

Autor: Samantha Montezuma

Con el valor FOB unitario y las unidades requeridas se obtuvo el total a importar.

Tabla 13 Valor total FOB- Panorama 2

Descripción	Precio unitario	Número de unidades requeridas	Total FOB
Pantalón hombre	\$43.08	178	\$7,668.24
Pantalón mujer	\$43.08	147	\$6,332.76
Chaqueta hombre	\$60.84	166	\$10,099.44
Chaqueta mujer	\$60.84	109	\$6,631.56
			\$30,432

Autor: Samantha Montezuma

Todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, pueden importar si se registran en el sistema de ECUAPASS y hayan sido aprobadas por el sistema nacional de aduana del Ecuador.

Los pasos previos expuestos por el servicio nacional de aduana del Ecuador que se debe seguir previos a la importación son los siguientes:

1. Obtener un certificado digital de firma electrónica (Token) a través del Banco Central del Ecuador, el registro civil y de manera electrónica con la empresa Security Data que posteriormente se usará para la firma electrónica de la declaración de la importación.
2. Instalar el Ecuapass para poder determinar los aranceles y las restricciones del producto a importar.
3. Registrarse como importador en el sistema informático aduanero.
4. Contar con un agente aduanero autorizado por el SENAÉ para que realice los trámites de desaduanización de las mercancías (ADUANA ECUADOR, 2017).

Tomando en cuenta estos pasos, se procede al análisis de costos, para esto se contactó con la empresa exportadora para definir cuál es el precio FOB Barcelona que se va a manejar por prenda y se obtuvo lo siguiente:

Con estos precios y con la proyección de ventas se realizó un análisis de los costos desde la salida de los productos en Barcelona hasta la llegada a la bodega en Cuenca, tanto para el panorama 1 como el panorama 2.

Para el desarrollo de la cadena logística y de costos se realizaron los cuadros que se presentan a continuación, además posterior a cada tabla se explica el procedimiento y los valores correspondientes a cada paso.

Adicional se obtuvo los valores a pagar del FODINFA (Fondo de desarrollo para la infancia) el cual es un impuesto obligatorio a todas las importaciones del 0.5% sobre la base imponible de la importación, en este caso el valor CIF (Servicio nacional de la aduana del Ecuador, 2017) y los impuestos a la salida de divisas que es el 5% sobre el valor FOB ya que este es el valor que sale del país.

Para que la carga pueda ingresar al país va a requerir la desconsolidación de la carga y el manejo y administración de la carga que lo va a realizar la misma empresa del flete por un costo de \$170, a esto lo denominamos gastos locales.

Según el artículo 227 en el título V del capítulo I del COPCI, el agente aduanero es la única persona que puede rendir la declaración aduanera y es el representante legal del mandante, en este caso la empresa importadora, para las actuaciones y notificaciones del despacho aduanero y los actos que se deriven de él. Dado que esto es de carácter obligatorio se consultó el listado de agentes de aduana autorizados del servicio nacional de aduana para obtener los precios para realizar los trámites requeridos para esta importación que son: la entrada a régimen 70 y régimen 10.

Además la ley No 2007- 76 del Sistema Ecuatoriano de calidad en su artículo 31 establece que las personas naturales o jurídicas que quieran comercializar un producto en el mercado nacional deben demostrar que este es de calidad “a través del *certificado de conformidad expedido por un organismo de certificación acreditado en el país*” en el caso de la mercancía de este estudio, se solicita el certificado de reconocimiento INEN para verificar los reglamentos técnicos ecuatorianos que se aplican a los productos que se importan al país con la finalidad de contribuir con la seguridad, la protección de la vida y salud humana, animal y vegetal, preservación del medio ambiente y protección del consumidor contra prácticas engañosas (Gobierno Ecuador, 2020)

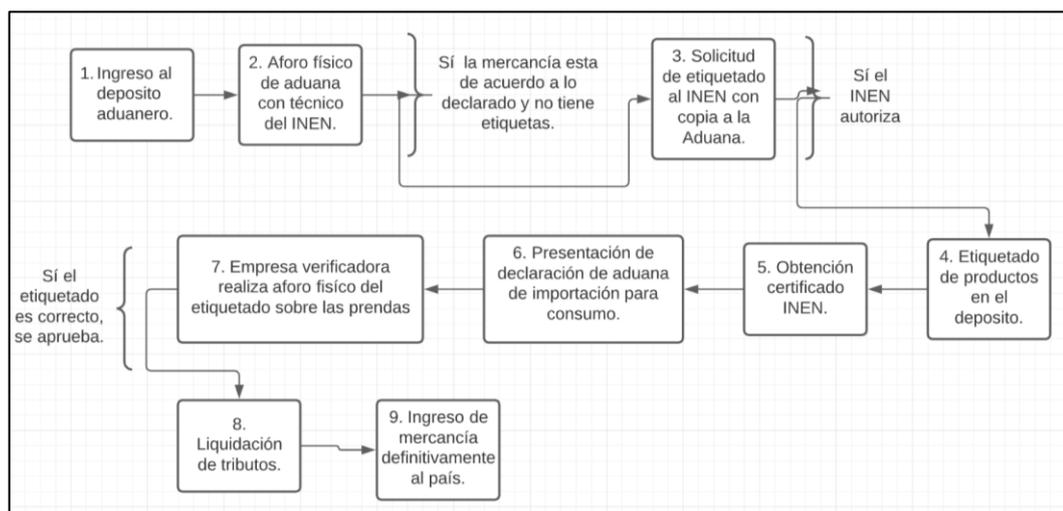
Para obtener el certificado INEN las prendas deben cumplir con el reglamento RTE INEN 013 del Servicio Ecuatoriano de normalización para etiquetado de prendas de

vestir, ropa de hogar y complementos de vestir en el cual los requisitos son: etiquetas permanentes, información expresada en idioma español y previo a la importación a consumo comercialización las etiquetas deben estar colocadas en un sitio visible o de fácil acceso para el consumidor.

Para este procedimiento se permite que la mercancía ingrese a un depósito aduanero (régimen 70) y esto pasa obligatoriamente por un aforo físico de la aduana en conjunto con el técnico del INEN en el cual se constata que la mercadería está en orden con respecto a la declaración. y que no cuenta con las etiquetas, por lo que, se hace una solicitud de etiquetado al INEN con copia a la aduana, una vez autorizada esta solicitud se procede a etiquetar el producto dentro del depósito. Una vez terminado el etiquetado se obtiene el certificado INEN y se presenta la declaración aduanera de importación a consumo (régimen 10). Finalmente, una empresa verificadora realiza el aforo físico del etiquetado sobre las prendas, se constata el certificado y todos los requisitos del aforo y se procede a la liquidación de tributos.

Una vez cumplido los requisitos y cancelado la liquidación de tributos la mercancía ingresa definitivamente al país y puede circular libremente en el territorio nacional. Dado que la mercancía llega al puerto de Guayaquil, se realizó un costeo de transporte interno de \$100 para que se entregue en las bodegas de la empresa Monodedo en la ciudad de Cuenca.

Gráfico 16 Flujograma de aforo



Autor: Samantha Montezuma

Finalmente, los productos llegan a la bodega de Cuenca con un costo final de \$21,492.92 que equivale a un 23.58% más del valor FOB que se facturó inicialmente.

También se calculó cuál sería el costo unitario de las prendas una vez puestas en bodega, para esto se obtuvo el “factor dólar” dividiendo el total del costo final de la prenda sobre el valor FOB de dicha prenda, con este factor se obtiene el costo unitario de cada prenda ya que se multiplica el precio FOB de la prenda por el factor.

En el caso del segundo panorama, se realiza el mismo procedimiento que en el primero, pero difieren los costos del flete internacional, gastos locales, transporte interno y etiquetado al ser más prendas las que se proyectan a importar, de 12 a 25 cajas y de 292 a 600 prendas. Además, los aranceles, el FODINFA y el seguro se calculan en base a los nuevos valores FOB y CIF.

El régimen 70 o depósito aduanero, el certificado INEN y la verificadora mantienen los mismos precios que el panorama 1. Es importante tener en cuenta ya que podrían

En ambos casos se analizó que del precio FOB unitario al costo en bodega unitario no existe un incremento fuerte ya que oscila en un 20% en ambas prendas, esto se debe principalmente a la liberación del arancel específico y en la reducción del 50% del arancel ad valorem a este tipo de productos importados desde España, gracias al acuerdo comercial de Ecuador y la Unión Europea, firmado en el año 2016.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE COSTOS Y RENTABILIDAD

3. Introducción del capítulo

En este capítulo se analizarán dos panoramas contables para poder definir cuál es la opción más conveniente para la empresa y cuál será el precio de venta al público. Además en cada uno se realizará un análisis de flujo con los datos de los gastos de la empresa y se obtendrá indicadores de valor actual neto, tasa interna de retorno, para definir la rentabilidad de la empresa.

3.1. Gastos fijos y variables

Para analizar la rentabilidad que va a tener la empresa es necesario saber cuáles son los gastos mensuales que deben ser cubiertos independientemente del número de prendas que se importen.

Existen 3 empleados trabajando medio tiempo con el sueldo básico, a ellos se les atribuye el aporte patronal, los beneficios sociales y los fondos de reserva que son obligatorios ante la ley ecuatoriana para los trabajadores.

Parte de los egresos mensuales de la empresa son los servicios básicos que incluyen agua, luz, teléfono e internet y el arriendo del local, además en otros egresos se cuentan gastos en combustible, encomiendas, artículos de aseo y de oficina.

La empresa Monodedo maneja los siguientes gastos mensuales:

Tabla 14 Gastos empresa Monodedo

Descripción de gastos	Valor
Salarios	\$653.88
Aporte Patronal	\$79.45
Beneficios sociales	\$104.49
Fondos de reserva	\$37.82
Servicios básicos	\$149.15
Arriendo	\$100.00
Otros egresos	\$89.83
Total	\$1,214.62

Autor: Samantha Montezuma

Esto significa que la empresa debe vender mínimo \$1,214.62 mensualmente y \$14,575.44 anuales para cubrir con los gastos.

3.2. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo es un indicador de liquidez de la empresa que provee información de la entrada y salida de dinero en un periodo determinado. Dado que la importación se proyecta para un año, existe una periodicidad mensual para poder determinar el efecto dinámico durante ese año, dado que el aprovisionamiento nacional es de forma anual para optimizar los precios El estudio del flujo de efectivo también se realiza anual para analizar el efecto de flujo en ese mismo periodo.

En el siguiente cuadro se muestra el Panorama 1 con una inversión inicial de \$21,492.92 lo cual equivale a la importación de 292 prendas de ropa en relación a la proyección de ventas realizada.

Tabla 15 Panorama 1 - Flujo de efectivo

FLUJO DE CAJA MENSUAL		INVERSIÓN	PERIODO DE TIEMPO												TOTAL	
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
INVERSIÓN		(21,492.92)														
SALDO INICIAL			\$ 200.00	\$ 2,441.83	\$ 4,683.67	\$ 6,925.50	\$ 9,167.33	\$ 11,409.17	\$ 13,651.00	\$ 15,892.84	\$ 18,134.67	\$ 20,376.50	\$ 22,618.34	\$ 24,860.17	\$ 200.00	
INGRESOS	VENTAS EN EFECTIVO		\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	
	COBRO DE CUENTAS A CREDITO															
	OTROS INGRESOS															
TOTAL INGRESOS			\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 3,456.45	\$ 41,477.40	
EGRESOS	COMPRA DE MERCADERIA CON IMPORTACION		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	PAGO A PROVEEDORES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	GASTOS ADMINISTRATIVOS															
	SALARIOS		\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 7,846.56	
	APORTE PATRONAL		\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	
	BENEFICIOS SOCIALES		\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	
	FONDOS DE RESERVA		\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	
	SERVICIOS BASICOS		\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 1,789.80	
	ARRIENDO		\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	
	IMPUESTOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	OTROS EGRESOS		\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 1,077.96	
TOTAL EGRESOS			\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 10,714.32	
FLUJO OPERATIVO			\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 30,763.08	
INGRESOS NO OPERATIVOS	VENTAS DE ACTIVOS FIJOS														\$ -	
	PRESTAMOS RECIBIDOS														\$ -	
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
EGRESOS NO OPERATIVOS	PAGO DEUDAS BANCARIAS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
	OTROS PAGOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
FLUJO DE CAJA NETO			\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 2,241.83	\$ 30,763.08	
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		-21492.92	\$ 2,441.83	\$ 4,683.67	\$ 6,925.50	\$ 9,167.33	\$ 11,409.17	\$ 13,651.00	\$ 15,892.84	\$ 18,134.67	\$ 20,376.50	\$ 22,618.34	\$ 24,860.17	\$ 27,102.00	\$ 30,963.08	

Autor: Samantha Montezuma

Dado que el flujo de caja operativo es siempre positivo indica que la empresa tiene la capacidad de liquidar deudas, reinvertir en el negocio, devolver dinero a los accionistas y tener un amortiguador contra desafíos futuros.

Es importante entender que el flujo de caja acumulado al final del año es mayor que la inversión inicial puesto que puede ser un buen indicador para comprobar que existirá ganancia, esto se comprobará con los indicadores posteriores de este capítulo.

Tabla 16 Panorama 2 - Flujo de efectivo

FLUJO DE CAJA MENSUAL	INVERSIÓN	PERIODO DE TIEMPO												TOTAL
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INVERSIÓN		(36,672.03)												
SALDO INICIAL		\$ 200.00	\$ 3,896.60	\$ 7,593.21	\$ 11,289.81	\$ 14,986.41	\$ 18,683.02	\$ 22,379.62	\$ 26,076.23	\$ 29,772.83	\$ 33,469.43	\$ 37,166.04	\$ 40,862.64	\$ 200.00
INGRESOS	VENTAS EN EFECTIVO	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 58,934.64
	COBRO DE CUENTAS A CRÉDITO													\$ -
	OTROS INGRESOS													\$ -
TOTAL INGRESOS		\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 4,911.22	\$ 58,934.64
EGRESOS	COMPRA DE MERCADERIA CON IMPORTACION	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	PAGO A PROVEEDORES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	GASTOS ADMINISTRATIVOS													\$ -
	SALARIOS	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 653.88	\$ 7,846.56
	APORTE PATRONAL	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45	\$ 79.45
	BENEFICIOS SOCIALES	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49	\$ 104.49
	FONDOS DE RESERVA	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82	\$ 37.82
	SERVICIOS BASICOS	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 149.15	\$ 1,789.80
	ARRIENDO	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
	IMPUESTOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OTROS EGRESOS	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	\$ 89.83	
TOTAL EGRESOS		\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 1,214.62	\$ 10,714.32
FLUJO OPERATIVO		\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 48,220.32
INGRESOS NO OPERATIVOS	VENTAS DE ACTIVOS FIJOS													\$ -
	PRESTAMOS RECIBIDOS						\$ -							\$ -
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS NO OPERATIVOS	PAGO DEUDAS BANCARIAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	OTROS PAGOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA NETO		\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 3,696.60	\$ 48,220.32
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		-36672.03	\$ 3,896.60	\$ 7,593.21	\$ 11,289.81	\$ 14,986.41	\$ 18,683.02	\$ 22,379.62	\$ 26,076.23	\$ 29,772.83	\$ 33,469.43	\$ 37,166.04	\$ 40,862.64	\$ 44,559.24

Autor: Samantha Montezuma

En el segundo panorama el flujo de efectivo también es positivo, es decir la empresa cuenta con las mismas condiciones del primer panorama, pero el flujo es mayor, dado que el lote de compra es mayor, se reducen costos fijos y se obtienen mejores precios del proveedor.

3.3. Resultados integrales

Se realizó un estado de resultados integrales para el panorama 1 y el panorama 2 para poder determinar el resumen de las operaciones del proyecto en el cual se analizan los ingresos contra los gastos y costos para obtener la utilidad.

Tabla 17 Panorama 1 - Resultados integrales

INGRESOS	41,477.40
INGRESOS EN VENTAS	41,477.40
Ventas Tarifa 12%	41,477.40
COSTOS Y GASTOS	36,068.32
COSTO DE VENTAS	21,492.92
Costos de Ventas	21,492.92
GASTOS OPERATIVOS	14,575.40
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VE	13,497.44
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,507.64
Sueldos y Salarios	7,846.56
Aportes IESS	953.36
Beneficios Sociales	1,253.88
Impuestos y Tasas	0
Utiles de oficina	0
Honorarios Profesionales	0
Depreciaciones	0.00
Fondos de Reserva	453.84
Varios Gastos Administrativos	0
GASTOS DE VENTAS	2,989.80
Comisiones T/C	0
Internet	0.00
Datafast	0
Mantenimiento y Reparaciones	0
Servicios Basicos	1,789.80
Arriendo	\$ 1,200.00
Combustible	0
Mantenimiento Vehiculo	0
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1,077.96
Varios Gastos Bancarios	\$ 1,077.96
UTILIDAD antes de impuestos	5,409.08
PARTICIPACION EMPLEADOS	811.36
IMPUESTO A LA RENTA	829.55
UTILIDAD	3768.17

Autor: Samantha Montezuma

Tabla 18 Panorama 2 - Resultados integrales

INGRESOS	58,934.64
INGRESOS EN VENTAS	58,934.64
Ventas Tarifa 12%	58,934.64
COSTOS Y GASTOS	51,247.43
COSTO DE VENTAS	36,672.03
Costos de Ventas	36,672.03
GASTOS OPERATIVOS	14,575.40
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE V	13,497.44
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,507.64
Sueldos y Salarios	7,846.56
Aportes IESS	953.36
Beneficios Sociales	1,253.88
Impuestos y Tasas	0
Utiles de oficina	0
Honorarios Profesionales	0
Depreciaciones	0.00
Fondos de Reserva	453.84
Varios Gastos Administrativos	0
GASTOS DE VENTAS	2,989.80
Comisiones T/C	0
Internet	0.00
Datafast	0
Mantenimiento y Reparaciones	0
Servicios Basicos	1,789.80
Arriendo	\$ 1,200.00
Combustible	0
Mantenimiento Vehiculo	0
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1,077.96
Varios Gastos Bancarios	\$ 1,077.96
UTILIDAD antes de impuestos	7,687.21
PARTICIPACION EMPLEADOS	1153.08
IMPUESTO A LA RENTA	1178.69
UTILIDAD	5355.44

Autor: Samantha Montezuma

3.4. Indicadores

3.4.1. Valor actual neto y tasa interna de retorno

El VAN (valor actual neto) permite conocer cuánto se va a ganar o perder con la inversión a través de actualizar cobros y pagos del proyecto, es decir se compara todas las ganancias esperadas contra los desembolsos que se necesitan para producir estas ganancias en términos de su valor equivalentes al momento presente o tiempo cero (Baca Urbina, 2013, 207-210).

Se calcula también en base a la tasa de corte, el flujo de caja acumulado y a la inversión inicial.

Se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

- **F_t** son los flujos de dinero en cada periodo t.
- **I₀** es la inversión realizada en el momento inicial (t=0).
- **n** es el número de periodos en el tiempo.
- **k** es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión.

En el panorama 1 el VAN es de \$34,118.54 es decir la inversión generará ganancia y por lo tanto es viable. En el panorama 2 es \$54,575.74, la inversión también genera ganancia y será viable.

El TIR (tasa interna de retorno) Este indicador es la tasa de descuento por la cual el valor actual neto es igual a cero, es decir iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial (Baca Urbina, 2013, 206).

Se calcula en base a la fórmula del VAN igualada a cero:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

- **F** representa los flujos de caja en cada periodo.
- **I₀** es el valor del desembolso inicial de la inversión.
- **n** es el número de periodos considerado.

En el panorama 1 es de 36.1% lo cual significa que la inversión inicial rendirá una tasa de interés de 36.1% durante la vida del proyecto y en el panorama 2 es de 35%.

3.5. Precio de venta al público

Para obtener el precio de venta al público para el panorama 1 y 2 se dividió el costo de importación para las unidades adquiridas y el costo fijo para las unidades adquiridas.

Se determinaron dos utilidades distintas siendo 10% y 15%. A un lote mayor de importación se reducen los costos fijos y se puede aumentar el margen de utilidad. Se aplica una utilidad del 10% cuando los costos son altos debidos a lotes de importación más pequeños y si es un lote mayor de importación, los costos fijos bajan y se puede aumentar la utilidad al 15%. Además, esta utilidad en estos dos ítems es parte del mix de productos que generan la utilidad total a la empresa.

No se agregó el costo de bodega ya que la empresa cuenta con bodega propia en la misma ubicación del almacén, esta bodega al encontrarse en el sitio reduce costos de transporte y además es una bodega que no puede arrendarse a terceros dado que tiene conexión directa con la tienda, por esta razón no se considera un costo de oportunidad.

Por lo tanto, en el panorama 1 el precio para las prendas de vestir es el siguiente:

Tabla 21 Panorama 1 P.V.P

Prenda	P.V.P
Chaqueta	\$163.35
Pantalón	\$126.32

Autor: Samantha Montezuma

En el panorama 2 el precio de venta al público es:

Tabla 22 Panorama 2 P.V.P

Prenda	P.V.P
Chaqueta	\$111.36
Pantalón	\$87.11

Autor: Samantha Montezuma

3.6. Conclusiones del capítulo

El panorama 1 y el panorama 2 son viables teniendo en cuenta la rentabilidad, los indicadores analizados del TIR, VAN y ROI dan resultados favorables para ambos casos. Sin embargo, el panorama 2 a pesar de que la utilidad es mayor, los costos se reducen porque son lotes de compras mayores por lo que económicamente son más eficientes.

Al finalizar este trabajo se considera que se han logrado los objetivos propuestos, identificando los mejores panoramas de importación y analizando comparativamente los costos de cada uno de ellos. Lo cual contribuirá a la eficiencia comercial y operativa de la empresa Monodedo.

CONCLUSIONES

Esta investigación ha permitido comparar dos panoramas de importación para analizar cuál es rentable y factible para la empresa.

A través del estudio de mercado se determinó que existe la demanda de dichas prendas en la ciudad de Cuenca, siendo positivo ya que el 76,3% de encuestados si están dispuestos a comprar este tipo de prendas. Adicional este estudio permitió conocer que los posibles consumidores están dispuestos a comprar estos tipos de prendas incluso sin hacer actividades al aire libre, el 43% está dispuesto a pagar hasta \$110 por las chaquetas y el 23.9% está dispuesto a pagar más de ese valor. En cuanto a los pantalones el 48,4% está dispuesto a pagar \$100 o más por un pantalón.

En cuanto a la oferta, al ser un proyecto local se definió que el mercado no está saturado, ya que solo hay dos oferentes que se encuentren en un rango similar de precios, con cualidades y diseños diferentes, salvo algunas prendas que están con precios más altos del promedio. Se analizó sólo este mercado, ya que es el único al que tenemos acceso de información ya que también existe contrabando de este tipo de prendas, pero al ingresar de manera ilegal al país se desconoce la información.

En cuanto a la parte logística, es factible contactar al proveedor y obtener descuentos dependiendo del lote de compras. Se conocen los ICOTERMS 2020 y se acordó entre ambas partes cual están dispuestos a usar, siendo el FOB. También se conoció el acuerdo con la Unión Europea lo cual disminuye los aranceles en esta compra. La operación además se puede realizar de manera exitosa ya que se conocen los procedimientos, se determinó los regímenes por lo que debe pasar la mercadería, siendo el régimen de depósito comercial público y el régimen de importación a consumo, y las responsabilidades de la empresa para que lleguen las prendas a la bodega.

Finalmente, en el análisis de costos y rentabilidad se determinaron los costos fijos y variables de la empresa, se realizó el flujo de efectivo, el estado de resultados integrales y los indicadores TIR y VAN para los distintos lotes de compra. En el panorama 1 con un lote de compra de 292 prendas el costo en bodega de las chaquetas es \$50.69 y de los pantalones \$71.50, el VAN es \$34,118.54 y el TIR 36.1%, estos resultados son positivos en cuanto a rentabilidad, sin embargo el precio de venta al público con una utilidad del 10% es \$163.35 para las chaquetas y \$126.32 para los pantalones. El panorama 2 que tiene un lote de compra mayor permite reducir los costos fijos, tener mayor margen del 15% y aun si obtener un precio de venta al público competitivo en el mercado, siendo \$111.36 para la chaqueta y \$87.11 para los pantalones, con un VAN de \$54,575.74 y el TIR de 35%.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Monodedo realizar la importación de 600 prendas sustentables desde España para obtener el precio de venta al público de \$111.36 para la chaqueta y \$87.11 para los pantalones, que se reflejan con una utilidad del 15%. Además, se recomienda hacer el mismo análisis para otras prendas para determinar los lotes económicamente más eficientes para la importación.

Estos son los precios competitivos en el mercado según el análisis de oferta y se encuentran en el rango de precios que los consumidores están dispuestos a pagar según el análisis de la demanda, por lo cual no se recomienda hacer la importación del panorama 1 ya que los precios de venta al público son muy altos en comparación del resto de precios del mercado.

En cuanto a la parte logística, se recomienda realizar los procesos que se describen en el capítulo 2 en el flujograma de importación con énfasis en la negociación en términos FOB de mayor lote de prendas ya que de esta manera se obtendrá un descuento del 15% y posterior la implementación de los regímenes de depósito aduanero para el etiquetado de las prendas o y de importación para el consumo. Adicional se recomienda el pago de la mitad anticipado a la empresa Ternua y el pago restante treinta días después de que la mercadería haya llegado a las bodegas de Monodedo, de esta manera ambas partes se comprometen a cumplir y crea bases de confianza para próximas negociaciones.

Además la empresa Monodedo deberá verificar la baja progresiva de aranceles por el acuerdo con la Unión Europea ya que el 2022 es el quinto año en el cual los aranceles sobre estos productos pasan a ser 0 por lo que puede aprovechar de mejor manera las importaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- ADUANA ECUADOR. (2017, abril). *Pasos previos a la importación*. Servicio Nacional de ADUANA del Ecuador. <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos (EPA). (2016, Julio 8) *EPA en español*. PFOA y PFOS - PREGUNTAS Y RESPUESTAS:
<https://espanol.epa.gov/espanol/pfoa-y-pfos-preguntas-y-respuestas>
- Blue Sign. (s.f.). Blue Sign Web site:
<https://www.bluesign.com/en/business/services>
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (7ma edición ed.). Mc. Graw Hill.
- Corporación aduanera ecuatoriana. (2018). Instructivo de Trabajo Verificación de Etiquetado y Rotulado de Textiles, Prendas de Vestir, Calzado y accesorios afines durante el aforo físico. In *Manual de despacho* (pp. 1-23).
- European Council. (2016, Noviembre 11). *Ecuador joins the EU's trade agreement with Colombia and Peru*. European Council- Council of the European Union. Retrieved 3 Marzo, 2020, from
<https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/11/11/ecuador-joins-eu-trade-agreement-colombia-peru/>
- Gobierno Ecuador. (2020, marzo 26). *Certificado de Reconocimiento INEN a través de la VUE*. Portal único de trámites ciudadanos.
<https://www.gob.ec/inen/tramites/certificado-reconocimiento-inen-traves-vue>
- ISEC. (2017, septiembre). *Gestión bancaria y medios de pago en comercio exterior*. Barcelona, España: Acta de conferencia.
- ISPO. (s.f.). ISPO Award:
<https://www.ispo.com/en/awards/ispo-award>
- INEN. (2014). Introducción. In *NORMA DE NORMAS. PRINCIPIOS DE NORMALIZACIÓN NTE INEN 2847* (pp. 1-3).
https://www.normalizacion.gob.ec/buzon/normas/nte_inen_2847.pdf
- Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM & Witker Velázquez, J. A. (2011). Introducción al comercio internacional. En *Derecho del comercio exterior* (pp. 1-10). <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/id/2951>
- Organización mundial de comercio. (2009). Flexibilidad en los acuerdos comerciales. En *Informe sobre el Comercio Mundial 2009* (pp. 23-38).

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report09_s.pdf

Servicio nacional de aduanas del Ecuador. (2017, Abril). Retrieved from

<https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Ternua. (s.f.). Ternua Web site:

<https://www.ternua.com/es/tratamientos-sostenibles/>

Trade Map. (s.f.). *List of products imported by Ecuador*. Trade statistics for international business development.

https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c218%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1

United Nations Environmental Program. (2015). An Introduction To SCP

Policy. In United Nations Environment Programme, *Sustainable Consumption and Production Global edition A Handbook for Policymakers* (pp. 8-23).

United Nations Environment Programme. Retrieved from:

<https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1951Sustainable%20Consumption.pdf>

Vaca Urbina, G. (2013). Análisis de la oferta. In *Evaluación de proyectos 7ma Edición* (pp. 54-57). México: McGraw Hill.

World Custom Organization. (s.f.). *What is the harmonized system?* .

<http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/overview/what-is-the-harmonized-system.aspx>

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta

Encuesta

Esta encuesta es para un proyecto de tesis sobre la importación de ropa para actividades al aire libre.

Los productos tienen altas prestaciones técnicas, con tejidos de alta calidad para su durabilidad y resistencia en climas adversos, no contienen químicos y además están hechos con algodón orgánico y materiales biodegradables.

***Obligatorio**

1. ¿Realiza actividades al aire libre como caminatas en la montaña, camping, pesca, andinismo, escalada, trail running, observación de aves o ciclismo de montaña? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

2. ¿Con qué género se identifica? *

Marca solo un óvalo.

- Hombre
- Mujer

3. Seleccione su rango de edad *

Marca solo un óvalo.

- 15-25 años
- 26-35 años
- 36-45 años
- 46-55 años
- Mayor de 55 años

4. ¿Alguna vez ha adquirido prendas diseñadas para este tipo de actividades al aire libre? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

5. ¿Estaría dispuesto/a a comprar ropa diseñada específicamente para este tipo de actividades? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Tal vez

6. ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por una casaca impermeable? *

Marca solo un óvalo.

- \$90- \$110
 \$111-\$130
 \$131- \$150
 \$151- \$180
 Más de \$180
 No estaría dispuesto a pagar ninguna de esas cantidades.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto/a a pagar por un pantalón para realizar todo tipo de actividades al aire libre? *

Marca solo un óvalo.

- \$100-\$110
- \$111-\$120
- \$121- \$130
- \$131-\$140
- Más de \$150
- No estaría dispuesto a pagar ninguna de esas cantidades.

Anexo 2 Cotización ACG GROUP flete internacional



ACGROUP WORLDWIDE ECUADOR S.A.
 Dirección: Cda. Kennedy Norte, Calle Flores Pérez y Calle Clotario Paz, Edificio Atlantis, Piso 5, Guayaquil – Ecuador
 PBX: 593-4-2680100 FAX: 593-4-2681803
 www.acgroupecuador.com Email: info@acgroupecuador.com

COTIZACIÓN

SAMANTHA MONTEZUMA

Número:	00003203-2021
Fecha y Hora:	may/03/2021 05:10
Fecha de Expiración:	may/15/2021 11:59
Empleado:	Carina Zavala

Información de Origen		Información de Destino
		SAMANTHA MONTEZUMA
Modo de Transportación: LCL	Puerto de Origen: Barcelona	Puerto de Destino: Guayaquil

Descripción de los Cargos	Cantidad	Precio	Valor
FLETE MARITIMO LCL	2,05 m³	55,00	112,75
BL FEE LCL	1,00	50,00	50,00
MANEJO Y ADMINISTRACION LCL	1,00	120,00	120,00
DESCONSOLIDACION LCL MIN. USD100	1,00	100,00	100,00
THD LCL MIN. USD60	1,00	60,00	60,00
COSTO FINANCIERO ADMINISTRATIVO LCL	1,00	25,00	25,00
			Subtotal 467,75
			Impuesto 36,60
			Total USD 504,35

Notas
SALIDAS SEMANALES TT. 32 DIAS APROX SUJETO A EMISION DE BL EN DESTINO USD60+IVA

Firma: _____

Anexo 3 Cotización TIBA flete internacional



ECU-593-21-264

Fecha:	09/03/2021	MONEDA	TIPO DE CAMBIO
Cliente:			
Contacto:	Hernán Borrero		

Ref: Cotización flete marítimo LCL desde Barcelona, España

Estimado Cliente:
Nos complace presentar a continuación nuestra oferta para el servicio solicitado:

Incoterm: FOB
 Dirección de recogida (si aplica):
 Servicio: Marítimo LCL
 POL: Barcelona, España
 POD: Guayaquil, EC
 Bultos:
 Peso: 120,00 kg
 Volumen: 1,00 cbm
 Tipo de carga: Carga general
 Dirección de entrega (si aplica):

Ocean Freight

POL	POD	Freight	Transit time	Frequency	Validity	TOTAL USD
Barcelona, España	Guayaquil, EC	\$ 36,00	27 días	Semanal	31-mar-21	\$ 36,00

Cargos locales en destino:			
Administración	\$ 80,00	+IVA	/bl
Servicios Logísticos	\$ 20,00	Min \$100 +IVA	/wm - tn/cbm
Transmisión	\$ 70,00	+IVA	/bl
Gasto portuario	\$ 7,00	Min 80 +IVA	/wm - tn/cbm
Collect fee	5%	Min \$15 +IVA	/cargos en origen/flete

TOTAL USD
\$ 80,00
\$ 100,00
\$ 70,00
\$ 80,00
\$ 15,00

Summary LCL 1 CBM	
Flete	\$ 36,00
Locales destino	\$ 345,00
All in sin IVA	\$ 381,00
IVA	\$ 41,40
All in	\$ 422,40

Esperamos haber cumplido sus expectativas. En caso de requerir información adicional no dude en contactarnos.

Observaciones:

- *La emisión de BLS originales tiene un costo de \$25+IVA.
- *Tarifa sujeta a confirmación, espacio en el buque y disponibilidad de equipos.
- *Tarifa no aplica para carga peligrosa o sobredimensionada.
- *TIBA no será responsable de demoras imprevistas o retrasos de fuerza mayor durante el tránsito de la carga.
- *La emisión de una nueva factura por responsabilidad del cliente tendrá un valor de \$15+IVA.
- *Valores a pagar a Conatecon, TPG, Bana puerto o cualquier operador portuario son responsabilidad del importador.
- *Cualquier rubro adicional no contemplado en esta oferta será cobrado como reembolso.
- *Para cumplir con el proceso de registro, es necesaria la aceptación de la propuesta por escrito.
- *Itinerario sujeto a modificación.
- *Tiempos de tránsito estimados y sujetos a variación por parte de la línea naviera.
- *En el caso de precisarse servicio de courier será facturado.
- *Sobrestadías, almacenajes e inspecciones adicionales serán facturadas si no están cotizadas de forma explícita en esta cotización.
- *El embalaje de la carga debe ser el apropiado para el transporte internacional.
- *Sujeto a tasa de cambio en Banco del Pacífico.

ROSSANA HUAYAMAVE
 TIBA ECUADOR-FORWARDING S.A.
 Av. Rodrigo Chavez; Parque Empresarial Colón
 Guayaquil, Ecuador
 Mobile: 0981463467
 Email: rhuayamave@tibagroup.com
www.tibagroup.com

Anexo 4 Cotización etiquetado

COTIZACION ETIQUETADO Recibidos x



Juan Carlos Mera Patiño <juancmerap@gmail.com>
para mí ▾

lun, 8 mar 17:47 ☆ ↶ ⋮

Buenas tardes estimada, de acuerdo a la información brindada telefónicamente la norma a utilizar sería RTE-013 prendas de vestir y complementos y el costo del etiquetado cosido como exige la norma es de 0,30 centavos por etiqueta más IVA.
El valor mínimo a facturar es USD 50,00 más IVA.

Este costo incluye trámite en el MIPRO para obtener la autorización misma que demora 24 horas aproximadamente y el tiempo estimado para el trabajo de etiquetado es un día.

Cualquier inquietud estamos a las órdenes.

Juan Carlos Mera P.