



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA
FABRICA DE TEXTILES JEANS TEX AL MERCADO VENEZOLANO**

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de:

Licenciada en Estudios Internacionales mención bilingüe en Comercio Exterior y
Diplomacia.

Autor: Adriana Francisca Guamán Barbecho.

Directora: María Inés Acosta Urigüen

Cuenca-Ecuador

2023

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios por haberme guiado en mi camino y permitirme ahora culminar una etapa más de mi vida. A demás agradezco a mi familia que son las personas más importantes en mi vida y que siempre han estado a mi lado cuando más lo he necesitado.

Un agradecimiento especial para el Economista Luis Pinos quien con paciencia y responsabilidad supo guiarme en el desarrollo del presente trabajo e impartirme sus conocimientos. Así como a mis amigos y todas las personas que de una manera y otra me han ayudado en mi formación no solo académica sino personal.

Y como no de manera especial a todas las personas en la empresa Jeans Tex, gracias a quienes pude desarrollar la presente investigación, gracias a su gran apoyo y paciencia.

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios que me ha guiado por el buen camino y me ha dado fuerzas para seguir a delante y nunca rendirme, sabiendo enfrentar los problemas y adversidades.

A mis padres por quienes soy lo que soy. Por su amor incondicional, apoyo y sus consejos. Ellos me han dado lo más importante en mi vida, los principios, el valor, la perseverancia y todo el coraje para luchar por mis objetivos.

A mis hermanas que siempre han estado presentes en todos los momentos de mi vida, siempre preocupándose por mí y sabiendo apoyarme incondicionalmente y regalándome lo mejor de mi vida como son mis sobrinas quienes son mi motivación, inspiración y felicidad.

De manera especial le dedico este presente trabajo de titulación a una persona que aunque ya no está a mi lado, supo apoyarme cada día para llegar a este momento, quien me dedico todo su tiempo y preocupación para poder alcanzar todo en mi vida.

RESUMEN

La presente investigación titulada “Estudio de Factibilidad de Exportación de Pantalón Jean de la Fábrica Jean-Text Cía. Ltda., hacia Venezuela” tiene como objetivo principal, determinar mediante un estudio la factibilidad de internacionalización de los productos elaborados por la fábrica en estudio.

Iniciando con un análisis de la situación actual de la fábrica Jeans Text Cía. Ltda., pasando por un análisis macro y micro económico del mercado ecuatoriano y venezolano, para determinar la factibilidad del proyecto, lo cual permitió llegar a las principales conclusiones del estudio.

La internacionalización de los productos de la fábrica en estudio no es posible, puesto que actualmente la economía Ecuatoriana y Venezolana atraviesan una situación política y económica difícil, causada por algunos factores los cuales limitan el acceso de nuevos productos al mercado venezolano.

Palabras clave: Ecuador, factibilidad, exportación, textiles.

ABSTRACT

The present investigation titled “Study of feasibility of exportations of Jean of the Jean-Tex factory toward Venezuela” has as the main purpose to determinate through this analysis the viability of internationality of the product elaborated by the factory.

This study starts with an analysis of the current economic situation of Jeans Tex, also going through a macro and micro economic analysis of the Ecuadorian and Venezuelan market to determinate the viability of the project. This allowed me to reach the main conclusion of the analysis.

The internationalization of the products of the factory is not viable, due to the current Ecuadorian and Venezuelan economy faces a difficult economic and politic situation, caused by factors that limited the access of new products to the Venezuelan market.

Keywords: Ecuador, feasibility, export, clothing.

ÌNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO.....	ii
DEDICATORIA	iii
RESÙMEN	iv
ABSTRACT	v
ÌNDICE DE CONTENIDO.....	vi
ÌNDICE DE TABLAS.....	x
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	xii
INDICE DE ANEXOS	xiii
CAPITULO I	1
DESCRIPCION DE LA EMPRESA	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Proceso administrativo de la empresa	2
1.2.1 Planeación	2
1.2.2 Organización	3
1.2.3 Dirección	6
1.2.4 Control	8
1.3 Target	8
1.3.1 Segmentación	8
1.3.2 Micro segmentación	9
1.3.3 Posicionamiento	10
1.4 Marketing mix: producto, precio, plaza promoción	10
1.4.1 Producto	11
1.4.2 Precio	12
1.4.3 Plaza.	12
1.4.4 Promoción	13
1.5 Proceso de producción y comercialización.	13
1.5.1 Características del Producto	15
1.5.2 Precio de venta	15
1.5.3 Comercialización	16
1.6 FODA	16
1.7 Fuerzas de Porter	17

1.8 Análisis financiero actual de la empresa	20
1.8.1 Balance general vs Balance de resultados: Análisis horizontal y vertical	20
1.8.2 Rentabilidad	25
1.8.3 Endeudamiento	26
1.8.4 Liquidez	26
1.8.5 Apalancamiento	28
CONCLUSION	29
CAPITULO II	31
ANALISIS MACROECONÓMICO DE LA INDUSTRIATEXTIL EN ECUADOR Y VENEZUELA	31
2.1 Antecedentes	31
2.2 Análisis Macroeconómico de Ecuador	31
2.2.1 Producto Interno Bruto	31
2.2.2 PIB por industria.	32
2.2.3 PIB de las manufacturas.	34
2.3 Inflación.....	35
2.3.1 Incidencia en la inflación de las prendas de vestir	37
2.4 Desempleo	38
2.4.1 Relación entre el PIB y desempleo	39
2.5 Balanza de Pagos	41
2.5.1 Balanza comercial.	41
2.5.1.1 Exportaciones	43
2.5.1.2 Importaciones	45
2.5.1.3 Exportaciones e importaciones de manufacturas.	47
2.5.2 Balanza de rentas.	48
2.5.3 Balanza de transferencias corrientes.	49
2.6. Entorno Político	51
2.6.1 Objetivos de la Política Comercial.....	52
2.6.2 Lineamientos para la elaboración de Política Comercial	52
2.7. Normativa legal como afecta a la Industria.	53
2.7.1 Ley de Comercio Exterior e Inversiones.....	53
2.7.2 Código Orgánico de la Producción.	54

2.7.3 Incentivos del COPCI.	55
2.7.4. Medidas arancelarias y no arancelarias para regular el comercio exterior.	56
2.7.5 Fomento y Promoción de las Exportaciones.	58
2.7.6 Obligación Tributaria Aduanera	59
2.7.6.1 Hecho generador de la obligación tributaria aduanera.....	60
2.7.6.2 Tributos al comercio exterior	60
2.7.6.3 Base imponible.	60
2.7.6.4 Sujetos de la obligación tributaria aduanera	61
2.7.7 Declaración aduanera y documentos de soporte	61
2.7.8 Regímenes aduaneros.	62
2.7.8.1 Régimen de Exportación.	62
2.7.9 Requisitos de etiquetado textil	62
2.7.9.1 Tolerancias del contenido fibras en las confecciones.	63
2.7.9.2 Instrucciones de cuidado y conservación.	63
2.7.9.3 Identificación del fabricante y/o importador	63
2.8. Análisis macroeconómico de Venezuela	63
2.8.1 PIB	63
2.8.2 Inflación	66
2.8.3 Desempleo	67
2.8.3.1 Relación entre desempleo y PIB	67
2.8.4 Balanza de Pagos	68
2.8.4.1 Balanza de Bienes.	68
2.8.4.2 Balanza de Rentas	69
2.8.5 Marco Político de Venezuela	69
2.8.6 Marco Legal de Venezuela	70
2.8.6.1 Resolución sobre el etiquetado de prendas de vestir.	70
2.8.6.2 Requisitos para fabricar o importar prendas de vestir.	72
2.8.6.3 Partidas Arancelarias de Manufacturas Textiles	73
2.9 Análisis microeconómico de la industria manufacturera	75
2.9.1 Aspectos generales del sector textil	75
2.9.2 Principales empresas textiles Ecuador y Venezuela	75
2.9.3 Tipo de cambio	77
2.9.3.1 Evolución del tipo de cambio.....	78
Conclusión	79

CAPITULO III	81
ANALISIS DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACION	81
3.1 Antecedentes	81
3.2 Target.....	81
3.2.1 Segmentación	81
3.2.2 Posicionamiento	83
3.2.2.1 Posicionamiento de calidad	83
3.2.2.2 Posicionamiento competitivo	83
3.3 Partida arancelaria	83
3.4 Proceso de Exportación	84
3.4.1 Organismos que intervienen el proceso	84
3.4.2 Etapas de exportación	85
3.4.3 Incoterms	86
3.4.4 Logística de exportación	86
3.4.4.1 Etiquetado del producto	87
3.4.4.2 Empaque del producto	88
3.4.4.3 Embalaje del producto	88
3.4.5 Transporte para exportación.....	88
3.5 Análisis Financiero	89
3.5.1 Volumen de producción	89
3.5.2 Costo de producción	90
3.5.3 Precio de venta	92
3.5.4 Calculo de rentabilidad	92
3.6 Análisis de riesgo de la exportación de Jeans	93
Conclusión.....	94
Conclusiones Generales	95
Recomendaciones.....	96
BIBLIOGRAFÍA	97
ANEXOS.....	99

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población de Cuenca por rangos de edad	9
Tabla 2: Estado actual de estándares de producción.....	11
Tabla 3: Nivel de Producción Jeans-Text	11
Tabla 4: Precios de Productos de Jeans Text año 2014	12
Tabla 5: Costo de Producción Jeans año 2014	15
Tabla 6: Principales Industrias Textiles del País	19
Tabla 7: Análisis Horizontal 2013-2014.....	21
Tabla 8: Análisis Vertical del Balance General de Jeans Text Cía. Ltda.	22
Tabla 9: Análisis Horizontal del Balance de Resultados de Jeans Text Cía. Ltda.	23
Tabla 10: Análisis Vertical del Balance de Resultados de Jeans Text Cía. Ltda.....	24
Tabla 11: Participación porcentual por industria dentro PIB, 2010-2015. Miles de dólares constantes de 2007	33
Tabla 12: Empleo por rama de actividad 2014-2015.....	39
Tabla 13: Exportaciones por Producto 2014-2015	44
Tabla 14: Importaciones por producto 2014-2015	46
Tabla 15: Balanza de remesas 2010-2015	50
Tabla 16: PIB por actividad económica Venezuela 2010-2015, millones de bolívares ..	65
Tabla 17: Balanza de Rentas Total Venezuela 2010-2015 Millones de US\$.....	69
Tabla 18: Principales Empresas textiles Ecuador	76
Tabla 19 Principales Empresas Venezolanas de manufactura textil.....	77
Tabla 20 Tipo de Cambio Venezuela 2015.....	77
Tabla 21: Población de Venezuela por rangos de edad	82

Tabla 23: Volumen de Producción	90
Tabla 24: Costo de mano de obra directa	90
Tabla 25: Costo de materia prima indirecta.....	91
Tabla 26: Costo unitario de producción.....	91
Tabla 27: Costo indirecto para exportación.....	91
Tabla 28: Precio de venta para exportación.....	92

ÌNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Organización de Jeans - Text Cía. Ltda.....	4
Ilustración 2: Proceso de venta de Jeans	13
Ilustración 3: Proceso de Producción	14
Ilustración 4: Distribución de planta	14
Ilustración 5: Proceso de comercialización	16
Ilustración 6: Análisis FODA	16
Ilustración 7: Fuerzas que determinan la competencia en el sector	17
Ilustración 8: Producto Interno Bruto Ecuador 2010-2015 y tasa de variación anual. Precios de 2007	32
Ilustración 9: Crecimiento del PIB del sector manufactura 2010-2015	34
Ilustración 10: Participación del sector manufacturero en el PIB 2010-2015	35
Ilustración 11: Inflación anual 2010-2015	36
Ilustración 12: Inflación mensual 2010-2015	36
Ilustración 13: Incidencia inflacionaria porcentual por división de productos, diciembre de 2015	38
Ilustración 14: Tasa de desempleo 2010-2015	38
Ilustración 15: Relación entre el PIB y el desempleo 2010-2015	40
Ilustración 16: Evolución de la producción y el empleo (2004-2015), tasa de variación promedio anual.....	40
Ilustración 17: Balanza comercial total 2010-2015	43
Ilustración 18: Exportaciones de Manufacturas Textiles 2010-2015, miles de dólares	

FOB	47
Ilustración 19: Montó de exportaciones por países 2008-2012	48
Ilustración 20: Balanza de Rentas Total 2010-2015. Millones de dólares	49
Ilustración 21: Balanza de Remesas Total 2010-2015	51
Ilustración 22: Producto Interno Bruto de Venezuela y tasa de variación 2010-2014	64
Ilustración 23: Participación de las Manufacturas dentro del PIB de Venezuela 2010- 2014.....	66
Ilustración 24: Inflación Anual de Venezuela 2010-2015.....	66
Ilustración 25: Tasa de Desempleo Anual de Venezuela 2010-2015	67
Ilustración 26: Relación entre desempleo y PIB	68
Ilustración 27: Balanza Comercial Total 2010-2015	68
Ilustración 28: Balanza comercial de la producción textil (millones de dólares)	75
Ilustración 29 Evolución TC VEB/USD	78
Ilustración 30: Variación del IPC 2008-2015 Venezuela	80
Ilustración 31: Organismos que intervienen en el proceso.....	84
Ilustración 32: Etapas de exportación	85
Ilustración 33: Logística de exportación	87
Ilustración 34: Ruta de tránsito internacional: Ecuador-Venezuela	89

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Balance General Jeans Text Cia. Ltda.	99
Anexo 2: Balance de Resultados Jeans Text Cia. Ltda.	100
Anexo 3: Formulario de Declaración Aduanera DAE	101
Anexo 4: Proforma de cotización	102

CAPITULO I

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

1.1 Antecedentes

En el Ecuador, el inicio de la producción textil se remonta a la época de la colonia. Las primeras prendas de vestir fueron fabricadas con lana de oveja y alpaca. Posteriormente aparecen las primeras industrias textiles que se dedicaban al procesamiento de la lana. A inicios del siglo XX se introdujo el algodón, material que impulsó la producción. En la década de los 50 se consolida esta fibra como materia prima principal de producción textil.

Las empresas textiles Ecuatorianas se han visto limitadas por la falta de innovación y tecnología, provocando un mayor consumo de productos textiles extranjeros. Jean Tex Cía. Ltda. Es una de las industrias dentro de la ciudad dedicada a la fabricación, distribución y comercialización de productos textiles tales como: pantalones Jeans, toallas y sábanas y debido a su falta de innovación, conocimiento y financiamiento, la empresa no ha podido extender su producto más allá del mercado local.

Esta fábrica fue creada con la firme convicción de desarrollarse en el mercado local, surgir ante las fábricas nacionales, generar fuentes de trabajo y rendimiento para sus accionistas bajo una competencia justa. Nace de la fusión y emprendimiento de tres hermanos cuencanos decididos a fundar una fábrica de tipo textil y se constituye el 05 de abril de 1990 en la ciudad de Cuenca, dando inicio a sus actividades el mes siguiente.

Actualmente la gerencia general y administración de la compañía está en manos de uno de los hermanos fundadores de la fábrica. Quien en el año 2005 decidió a mejorar el negocio se vio obligado a independizarse, optando por sumar a su línea de negocio la fabricación de toallas y sábanas para el hogar.

Este emprendimiento se ha visto fortalecido en los últimos años con la importación de telas, las cuales son transformadas mediante diversos procesos para conseguir el producto final, añadiendo valor agregado a cada producto y generando así mayor aceptación en el mercado local.

Actualmente la fábrica maneja un modelo de negocio competitivo o denominado modelo de negocio de competencias. Al importar las materias textiles a bajo costo abarata los precios del producto terminado y genera competitividad, fortaleciendo sus bases de crecimiento y desarrollo, sin embargo, su carencia de innovación no le ha permitido tener una mayor cobertura de mercado. Por lo que analizar su entorno económico, financiero y administrativo se constituye en la base para posteriormente realizar el estudio sobre su posible internacionalización.

1.2 Proceso administrativo de la empresa

El proceso administrativo se constituye en la estructura básica de toda empresa. A través de la consecución de cuatro etapas permite llevar a cabo la práctica administrativa. El proceso administrativo de Jeans-Text es el siguiente:

1.2.1 Planeación

Objetivos

- Lograr un crecimiento y desarrollo dentro de la industria textil con productos con valor agregado.
- Competir dentro del mercado local, nacional e internacional con productos de calidad y precios bajos.
- Estar delante de la competencia ofreciendo a los clientes productos con diseños novedosos y a la moda para su entera satisfacción

Misión

Jeans Text es una empresa innovadora que ofrece productos de calidad, a precios cómodos y con diseños novedosos para satisfacer al cliente. Tiene como bases técnicas, procesos de mejoramiento continuo y trabajo en equipo.

Visión

Ser una empresa reconocida a nivel local y nacional por nuestros productos de calidad, innovación, solidez financiera y responsabilidad en la fabricación de productos textiles, buscando puertas hacia el mercado internacional.

Valores corporativos

- **Responsabilidad con los clientes:** Alta responsabilidad con nuestras obligaciones con la empresa, con los clientes y la sociedad.
- **Trabajo en equipo:** Trabajo en equipo con rapidez y eficacia buscando satisfacer siempre a los clientes.
- **Compromiso:** Nuestro compromiso con los clientes, medio ambiente y la sociedad es realizar actividades con la máxima capacidad, con la mejor actitud y seguridad para entregar a la sociedad productos con valor agregado.
- **Honestidad:** Trabajar de manera transparente, decir la verdad ante todo de tal manera que se pueda transmitir confianza a nuestro clientes y compañeros de trabajo.

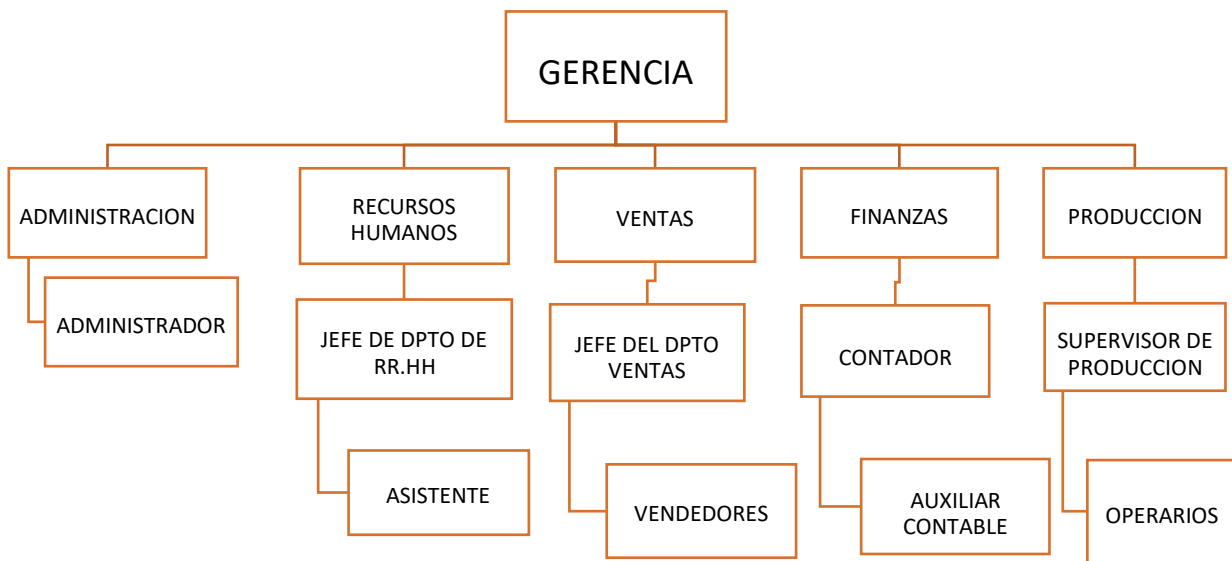
Estrategias

- Generar economías de escala.
- Seleccionar personal altamente capacitado.
- Ofrecer productos de calidad a precios accesibles para la clase baja y media.
- Incrementar la comunicación integral: publicidad, comunicación e imagen, relaciones públicas, marketing directo, promoción.
- Organización del departamento comercial. Ventas inteligentes.

1.2.2 Organización

El adecuado funcionamiento de una empresa depende de la forma en la que se encuentre organizada. Para llevar a cabo las actividades del día a día Jeans Text cuenta con los siguientes departamentos:

Ilustración 1 Organización de Jeans - Text Cía. Ltda.



Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Text Cía. Ltda.

La empresa cuenta con seis áreas de funcionamiento. Mediante esta organización se pretende maximizar los beneficios de la fábrica a través de una organización de cada uno de los departamentos.

Las funciones de cada uno de los empleados de la fábrica se detallan a continuación.

Departamento de Administración: Este departamento cuenta con un solo miembro el mismo que tiene las siguientes funciones:

- Administrador
- ✓ Gestionar cobros y pagos,
- ✓ Recepción de facturas de proveedores.

Departamento de Recursos Humanos: Existen actualmente dos personas que manejan este departamento; el jefe del departamento que es el principal y el asistente. Las funciones de cada uno de ellos son:

- **Jefe de Dpto. de RR.HH**
 - ✓ Seleccionar al personal.
 - ✓ Elaboración de Nómina y Seguro Social.

- ✓ Elaboración de contratos de trabajo y actas de finiquito.
 - ✓ Atención de quejas y llamados de atención a empleados.
 - ✓ Dar seguimiento de cumplimiento del reglamento interno por parte de los trabajadores.
- **Asistente**
 - ✓ Control del personal de la empresa: horarios de trabajo, faltas, permisos, vacaciones.
 - ✓ Manejo de documentos de personal.

Departamento de Ventas: Este departamento cuenta con 6 empleados que funcionan como vendedores y un jefe del departamento, cada uno desarrolla las siguientes funciones.

- **Jefe del Dpto. de Ventas**
 - ✓ Dirigir el almacén de ventas.
 - ✓ Dar cumplimiento a las metas de ventas de la empresa.
 - ✓ Mejorar la participación del producto en el mercado.
 - ✓ Gestión y control del departamento.
 - ✓ Atender a reclamaciones de los clientes.
- **Vendedores**
 - ✓ Atención al cliente.
 - ✓ Visitar nuevos clientes.
 - ✓ Cumplir metas de ventas.

Departamento financiero: Este departamento está a cargo del contador general y el auxiliar contable.

- **Contador**
 - ✓ Manejar la contabilidad de costos y financiera, etc.
 - ✓ Elaborar los Estados Financieros.
 - ✓ Dar cumplimiento a las obligaciones tributarias.
 - ✓ Planificar, organizar y controlar de manera eficaz y eficiente los recursos financieros de la empresa.

- ✓ Controlar los diferentes tipos de inversiones financieras que determine el gerente.
- ✓ Llevar un sistema efectivo de controles contables y financieros.
- **Auxiliar contable**
 - ✓ Elaborar retenciones, etc.
 - ✓ Realizar conciliaciones bancarias.
 - ✓ Ingresar facturas.
 - ✓ Elaborar Anexo Transaccional y documentos respectivos para declaraciones tributarias.
 - ✓ Manejo de gastos de la empresa.

Departamento de producción: Este departamento está a cargo del supervisor de ventas y las tareas que el encomiende son ejecutadas por 10 operarios.

- **Supervisor de producción**
 - ✓ Planificar la producción, etc.
 - ✓ Dirección y control del proceso productivo.
 - ✓ Informar al gerente general sobre los problemas presentes en su departamento y el desempeño de los empleados dentro de su área.
- **Operarios**
 - ✓ Transformar la materia prima en productos terminados, etc.
 - ✓ Cumplir a cabalidad las funciones que le han sido asignadas por su jefe inmediato superior como: manejo de maquinaria, despacho de productos, organización de productos terminados.

1.2.3 Dirección

La dirección y control de la compañía está a cargo del gerente general. Es la máxima autoridad, toma las decisiones en beneficio de la misma y representa a la compañía en licitaciones públicas o privadas.

Cada departamento de la fábrica cuenta con un jefe de departamento quien se encarga de coordinar y administrar su área debidamente encargada.

Una estrategia con la que cuenta Jeans Text es invertir constantemente en capacitaciones para el personal especialmente del departamento de producción.

Las decisiones se toman en conjunto con los miembros directivos de la fábrica que está conformado por el jefe del departamento de producción, contador y ventas mediante reunión que se realiza de manera mensual.

Liderazgo

El liderazgo de la empresa está a cargo del gerente general de la fábrica. El gerente se caracteriza por ser una persona altamente capacitada que les gusta promover e incentivar a los trabajadores. Sus labores dentro de la empresa están encaminadas en ordenar, influir y motivar a los trabajadores a ejecutar sus actividades.

Motivación

Jeans Text es una empresa que ofrece a sus trabajadores un sistema de retribución justo, seguro social y todos los beneficios sociales, está estrictamente regida por el código de trabajo y premia a sus trabajadores por el desempeño que tengan con sus obligaciones.

Los premios que entrega la compañía a los trabajadores son mediante bonos por desempeño los cuales se entrega cada año. A los proveedores de sus productos se les otorga comisiones por las ventas. El bono se entrega a todos los trabajadores de la empresa que durante el año fiscal haya tenido un mayor cumplimiento en sus obligaciones y responsabilidades con la empresa. La elección de los trabajadores beneficiados es realizada por el gerente de la empresa mediante observación e información otorgada por el departamento de recursos humanos. El bono es igual al 25% de la remuneración mensual. Este porcentaje cada año varía.

Las metas que se plantea dentro de la fábrica están directamente relacionadas con la producción. Es decir, el gerente conjuntamente con el supervisor de producción establece un cierto nivel de producción mensual dependiendo de la producción del mes pasado que generalmente está entre los 350 a 400 pantalones Jeans.

Así como entrega bonos de desempeño la empresa castiga a los empleados que incumplen con sus obligaciones tales como: horario de trabajo y uso de uniforme, con un descuento en su remuneración mensual. El descuento se realiza por atraso en el horario de trabajo para todos los trabajadores. Se descuenta \$0,50 centavos por cada minuto de atraso y por el

incumplimiento en el uso del uniforme se realiza llamados de atención por parte del departamento de recursos humanos, especialmente para el personal de las áreas administrativas.

1.2.4 Control

Cada jefe de departamento es el responsable del desempeño y los problemas que surjan dentro de su área. Tiene la obligación de gestionar, ordenar y comunicar al gerente general sobre las necesidades y problemas que se presenten.

El control de las actividades dentro del departamento de producción, que es la razón de ser de la compañía está a cargo del supervisor quien cada trimestre establece metas de cumplimiento. El jefe del departamento de ventas dependiendo del nivel de ventas que tenga la fábrica en el mes establece la meta de producción para el próximo mes.

El gerente general conjuntamente con los jefes del departamento se reúne cada mes, en donde estos últimos están obligados de informar sobre el desempeño dentro de su área, los problemas presentes y las posibles soluciones.

1.3 Target

Consiste en definir la población o grupo de población a la cual la empresa quiere llegar, es decir, cuáles son sus consumidores. Para el caso de Jeans Text, el target por el que se maneja actualmente es:

1.3.1 Segmentación

La segmentación de la compañía actualmente es la ciudad de Cuenca y su macro y micro segmentación se define a continuación.

Macro segmentación

En este proceso de segmentación se define el mercado de consumo. De acuerdo el Censo Poblacional 2010 en el Azuay existen 712.127 personas como se puede observar en la Tabla 1.

Tabla 1: Población de Cuenca por rangos de edad

RANGO DE EDAD	2010	%
De 0-4 años	68.737	9,7%
De 5-9 años	72.122	10,1%
De 10-14 años	75.507	10,6%
De 15-19 años	74.653	10,5%
De 20-24 años	69.231	9,7%
De 25-29 años	60.764	8,5%
De 30-34 años	48.898	6,9%
De 35-39 años	42.087	5,9%
De 40-44 años	36.718	5,2%
De 45-49 años	33.917	4,8%
De 50-54 años	28.624	4,0%
De 55-59 años	24.272	3,4%
De 60-64 años	20.762	2,9%
De 65-69 años	17.696	2,5%
De 70-74 años	13.682	1,9%
De 75-79 años	9.963	1,4%
De 80-84 años	7.494	1,1%
De 85-89 años	4.348	0,6%
De 90-94 años	1.916	0,3%
De 95 años en adelante	736	0,1%
Total	712.127	100%

Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del INEC

El 71% del total de población del Azuay pertenecen al cantón Cuenca. El mercado objetivo de Jeans Text son todas las personas pertenecientes al cantón Cuenca que tienen una edad entre los 10-44 años, es decir 289.565 personas de la clase económica baja y media.

1.3.2 Micro segmentación

En la micro-segmentación se define las características o preferencias que tienen los consumidores sobre el producto, se realiza clasificando el mercado objetivo en grupos parciales homogéneos para conocer los gustos que tiene la población sobre la prenda de vestir. En este caso, el mercado se ha segmentado de acuerdo al sexo de la persona, grupo de edad, nivel socio-económico de la persona.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales 2011 -2012 el promedio de gasto de consumo de los hogares en prendas de vestir y calzado es de 51 dólares mensuales y aproximadamente el 87% de la población están dentro de los estratos

bajo, medio bajo y medio. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, el ingreso promedio mensual es 271 dólares para el estrato bajo, 422 dólares para el estrato medio bajo y 550 dólares para el estrato medio.

Los clientes de Jeans Text son personas de sexo tanto masculino como femenino entre los 1044 años de edad y de la clase baja y media debido a que el precio cómodo de su producto permite que este sea accesible especialmente para estos estratos económicos.

1.3.3 Posicionamiento

Es la definición que los consumidores dan al producto en cuanto a ciertos atributos otorgándole de esta manera un posicionamiento en relación a la competencia.

Los 25 años de experiencia que tiene la compañía en la elaboración de pantalón Jeans ha provocado que sus productos sean conocidos dentro del mercado local bajo las siguientes estrategias.

Posicionamiento de calidad

Las personas tienen ciertos patrones de comportamiento a la hora de comprar un determinado producto. Adquieren un producto porque conocen la calidad del producto, sin importar el precio. Los clientes conocen la calidad de producto que ofrece la compañía de tal manera que ellos tienen presente a Jeans Text a la hora de adquirir pantalones Jeans.

Posicionamiento competitivo

El precio de un producto es un factor clave a la hora de compra. Al existir una grande competencia en la industria textil, Jeans - Text ha ofrecido productos de calidad a precios bajos de acuerdo a los gustos de las personas por grupo de edad.

1.4 Marketing mix: producto, precio, plaza promoción

Realizar el análisis de marketing mix para la empresa Jean Text es importante porque permite conocer cuáles son las falencias que tiene actualmente la empresa, para posteriormente plantear nuevas alternativas que permitan su desarrollo óptimo.

1.4.1 Producto

La línea de negocio de Jean - Tex es la fabricación de pantalones Jeans, que comprende su fuerte en la demanda local, toallas y sabanas. La participación de cada uno de los productos dentro de la línea de negocios se puede observar en la Tabla 2.

Tabla 2: Estado actual de estándares de producción

Línea de Producción	Porcentaje
Pantalones Jeans	75%
Sabanas	16,67%
Toallas	8,33%
Total	100%

Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Tex C.L

Del total de capacidad, actualmente la empresa ocupa el 60%.El porcentaje faltante para un óptimo desenvolvimiento se pretende compensar con mejoras en la estructura de la fábrica a nivel de producción, ventas y comercialización de los productos.

Al ser los pantalones Jeans el producto que mayor demanda tiene en el mercado se utilizara como producto de análisis para esta investigación. Los pantalones Jeans son prendas de vestir de uso necesario para toda la población. Su elaboración comprende desde la importación de la tela, diseño, confección hasta el lavado de la prenda de vestir. Los pantalones Jeans de esta fábrica son prendas de vestir de calidad. El cliente puede elegir a su gusto la prenda de vestir ya que se elaboran en diferentes tallas tanto para damas, caballeros y niños así como también se ofrecen jean en diversos diseños para satisfacer el gusto y necesidad de los clientes. Estas prendas de vestir se pueden conseguir en locales comerciales dentro la ciudad o en la misma fábrica.

En los últimos años el nivel de producción de la compañía ha crecido conforme la demanda del mercado. La tabla 3 muestra el número de unidades producidas de Jeans para los últimos tres años.

Tabla 3: Nivel de Producción Jeans-Text

EJERCICIO FISCAL	NIVEL DE PRODUCCIÓN
2012	4374 unidades
2013	4860 unidades
2014	4568 unidades

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por la empresa.

La compañía en el año 2013 experimentó un crecimiento de 11,11% unidades en su nivel de producción de pantalón Jeans en relación al año 2012. Para el 2014 su nivel de producción disminuyó un 6,00% con respecto al año 2013.

1.4.2 Precio

Jeans-Text trabaja con la estrategia de precio basado en la competencia, más conocida como la estrategia de precio más bajo. El uso de esta estrategia de precio es debido a que quiere hacer frente a la competencia ofertando pantalones Jeans a los más bajos precios posibles.

En la tabla 4 se puede observar los precios de cada uno de los productos en el año 2014.

Tabla 4: Precios de Productos de Jeans Text año 2014

PRODUCTO	PRECIO ANTES DE IMPUESTOS
Pantalón Jeans	\$17,30
Sabanas	\$15,45
Toallas	\$5,01

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por la empresa.

Los precios de pantalón Jeans en el mercado para el último año de estudio fue de \$19,38 dólares incluido impuesto para el consumidor final, mientras que para los mayoristas fue de \$18,60 por unidad incluido impuestos. El precio de las sabanas y toallas fue de \$17,31 dólares y \$5,61 dólares respectivamente incluidos impuestos.

1.4.3 Plaza

El canal de distribución utilizado por la fábrica es mediante distribución directa y con intermediarios. Jeans Text cuenta con su propio local de ventas y entrega prendas de vestir al por mayor a locales comerciales ubicados dentro de la ciudad.

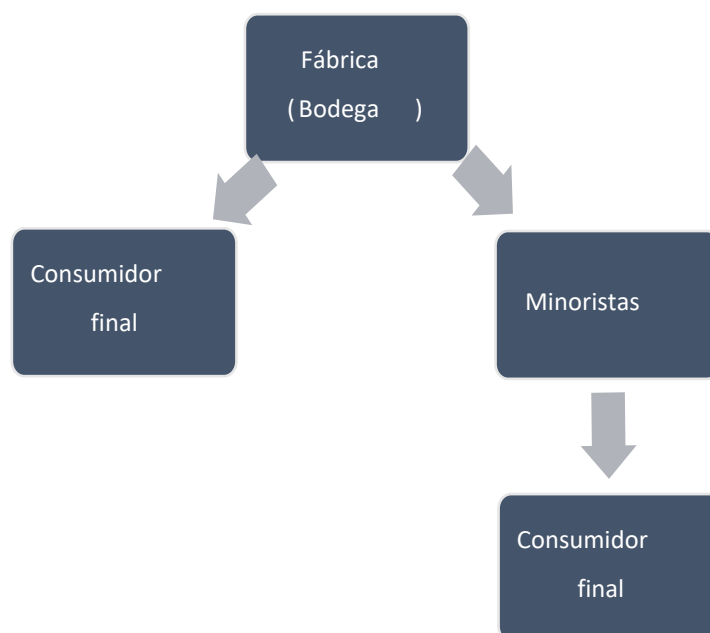
Para atraer más clientes, la fábrica cuenta con personal que se desempeñan como proveedores. Ellos están encargados de visitar puerta a puerta diversos locales comerciales ofreciendo el producto dentro de la ciudad de Cuenca. El 100% de los productos se distribuye en la ciudad de Cuenca.

1.4.4 Promoción

Actualmente la fábrica no cuenta con canales de publicidad. El conocimiento de la población de los productos de Jeans Text se debe principalmente a que los proveedores ofrecen los productos mediante visitas directas y por la calidad de su producto.

El proceso de ventas utilizado actualmente por la compañía se puede visualizar en el siguiente diagrama.

Ilustración 2: Proceso de venta de Jeans



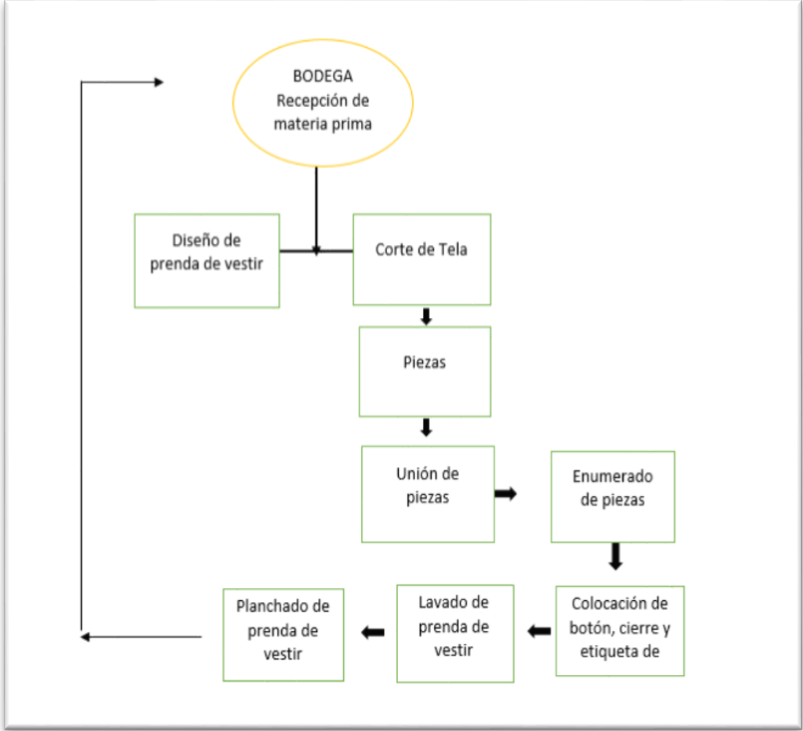
Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Text Cía. Ltda.

1.5 Proceso de producción y comercialización.

El departamento de producción es el área más importante de la empresa puesto que constituye la base de desarrollo y el medio para alcanzar el objetivo principal de su creación. En esta área se fabrica y desarrolla los productos que ofrece Jeans Tex a su mercado local.

Para la elaboración de los pantalones Jeans se adquiere la materia prima del exterior, su elaboración se realiza dentro de la empresa y la comercialización se realiza directamente al consumidor final o por medio de intermediarios, quienes se encargan de hacer llegar el producto al consumidor final. El proceso de producción es como se muestra a continuación.

Ilustración 3: Proceso de Producción



Fuente & Elaboración: Autor

Para realizar esta producción, la compañía cuenta una planta dentro de la misma fábrica. La distribución de la planta se muestra en la siguiente ilustración.

Ilustración 4: Distribución de planta



Fuente & Elaboración: Autor

1.5.1 Características del Producto

Los pantalones Jeans fabricados por la compañía tienen todas las características de un jean normal. Se caracterizan por ser Jeans fabricados con materia prima de calidad, con diseños de acuerdo a la moda y gustos de los clientes. La materia prima para la elaboración de Jeans es importada desde el Perú. En cuanto a los hilos, cierres y remaches para la fabricación de la misma se obtiene de un proveedor directo de la ciudad.

1.5.2 Precio de venta

El precio de venta se determina en función del costo total de producción más el margen de ganancia impuesto por los directivos. Para los intermediarios este margen de ganancia es menor que para los consumidores finales. El margen de ganancia que los directivos generalmente establecen es el 25% de utilidad.

A continuación, se detallan los costos de producción para el año 2014.

Tabla 5: Costo de Producción Jeans año 2014

PRODUCTO	COSTO DE PRODUCCION POR UNID.
Jeans	\$13,84
Sabanas	\$12,37
Toallas	\$4,01

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por la empresa.

Los pantalones Jeans de la compañía son los que mayor costo de producción tienen y por ende los que mayormente se comercializan dentro de Cuenca. De ahí el interés de realizar solamente el análisis para este producto.

En el departamento de producción hay una gran necesidad de inversión en lo referente a tecnología, si bien en la actualidad la mayoría de los procesos de la fabricación de las prendas es mediante máquinas propicias para el trabajo, falta más inversión en equipos actualizados y con mayor efectividad en el corte y diseños exclusivos de las prendas.

1.5.3 Comercialización

En lo referente a comercialización, Jeans Tex distribuye sus productos en el mercado local. La comercialización de estos productos se realiza mediante una gestión directa. Se contrata personal exclusivamente para la oferta del producto quienes se encargan de visitar a los posibles compradores conocedores de la calidad del producto. También se realiza la venta a consumidores finales de Jeans por unidades como se presenta a continuación.

Ilustración 5 Proceso de Comercialización



1.6 FODA

Jeans Tex es una empresa que cuenta con fortalezas y debilidades y dispone de oportunidades y amenazas para su apertura al mercado internacional.

Ilustración 6: Análisis FODA.

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">• Posicionamiento local.• 25 años de experiencia en la elaboración de Jeans.• Precio de ventas bajos.• Productos de buena calidad.• La buena experiencias crediticia de la empresa	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• Recursos tecnológicos escasos.• No existe una adecuada comercialización del producto.• Resistencia al cambio.• No presenta registro de marca
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Facilidades para la apertura internacional.• Facilidades para obtener financiamiento en cuanto a inversión.	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">• Competencia internacional en cuanto a calidad en la fabricación de Jeans• Factor riesgo país, apreciación del dólar, economía volátil.• Alta competencia

Fuente & Elaboración: Autor

1.7 Fuerzas de Porter

Las cinco fuerzas de Porter, consiste en el análisis del comportamiento estructural de un mercado. Estas fuerzas permiten a la industria saber sobre la competencia existente en dicho sector y sobre la rentabilidad que tendrá en el largo plazo.

Ilustración 7: Fuerzas que determinan la competencia en el sector



Fuente & Elaboración: Autor

Para Jeans Text el análisis de cada una de estas fuerzas permitirá determinar la competencia existente en la industria textil y el beneficio potencial en el sector.

- **Poder negociador de los proveedores**

La capacidad de negociación que tengan los proveedores depende de las características del sector. Para el caso del sector textil la existencia de una multitud de proveedores origina que el cliente imponga presión para lograr intereses a su favor.

Dado que la mayor parte del proceso productivo de Jeans se realiza dentro de la propia fábrica, la empresa solamente cuenta con un proveedor de la materia prima del exterior y los demás suministros necesarios son obtenidos directamente de un proveedor de la ciudad.

- **Productos Sustitutivos**

Los pantalones Jeans tienen como única función vestir a la persona. Existen en el mercado productos de materiales livianos, leggings, pantalones de tela que pueden ser utilizados como alternativa de los Jeans pero debido a las tendencias actuales de moda estos productos no son vistos por la mayor parte de la población como sustitutos. De tal manera que dentro de la compañía se puede hablar de marcas de Jeans de sustitución.

La sustitución de esta puede darse especialmente por los siguientes factores: mala calidad de productos, productos con altos márgenes comerciales y los precios de producto son altos en referencia a su calidad.

Por lo tanto, la amenaza de sustitución es muy alta para Jeans Text debido al ciclo de vida corto que tiene la marca por la tendencia existente de cambios rápidamente en las preferencias de los clientes. Además, dentro del sector textil los márgenes comerciales son altos.

- **Rivalidad en el sector**

La competencia en la ciudad y en el país entre fábricas productoras de Jeans es muy alta. La competencia en el país se da básicamente por el precio, calidad y diseño.

La existencia de alta competencia dentro del sector se debe principalmente a la facilidad que tiene la industria para la distribución de sus productos, costes bajos como almacenamiento ya que no se trata de productos perecederos.

De acuerdo a PROECUADOR (Instituto de promoción de exportación e inversiones) en la provincia de Azuay se concentran el 11,65% del total de industrias textiles del Ecuador. Estas se destacan por los tejidos de ponchos, macanas, pantalones blusas y chompas bordadas. La mayoría de las industrias textiles del Azuay están ubicadas en la ciudad de Cuenca provocando que la rivalidad dentro del sector sea alto.

En el país existen grandes industrias que ya tienen poder sobre el mercado nacional. Las principales industrias textiles de prendas de vestir en el país son las que se detalla a continuación:

Tabla 6: Principales Industrias Textiles del País

PRENDAS DE VESTIR
Cámara de Comercio Antonio Arte
Confecciones recreativas Fibran Cía. Ltda.
Empresas PINTO S.A.
Hilacril S.A.
Industria General Ecuatorianas S.A. - INGESA
Industria Piolera Ponte Selva

Fuente: Asociación de Industriales Textileros del Ecuador, AITE

Estas empresas se caracterizan por tener su marca registrada y por ser compañías grandes cuyos productos se comercializan interna y externamente.

Además de estas grandes industrias el mercado nacional tiene que hacer frente a amenazas de productos de mercados extranjeros. Tal es el caso del mercado colombiano, panameño y peruano. Estos países introducen productos que son reconocidos por su precio, especialmente el mercado panameño. Para el año 2010 el país importó 22,96 toneladas pantalones Jeans de Panamá a un precio de 12 dólares por unidad según datos del Banco Central. De la misma manera se importó 24,62 toneladas de pantalones colombianos que se vendían en el mercado a un precio de 19\$.

De esta manera en el país existe una fuerte rivalidad tanto por la presencia de productos de industrias nacionales e internacionales los mismos que son ofrecidos a precios tanto bajos como altos, cada uno de esto diferenciándose por la calidad y diseño de la prenda de vestir.

- **Competidores potenciales**

Uno de las características que limita a la competencia son los costes altos de fabricación y el ritmo de crecimiento del sector. El sector industrial se caracteriza por tener un ritmo de crecimiento reducido.

La existencia de barreras de entrada de competidores del exterior impuestos por el gobierno provoca que la amenaza de posibles competidores potenciales para Jeans Text en los últimos años haya disminuido.

- **Poder negociador de los clientes**

Los clientes del sector industrial son numerosos y son los que determinan el éxito de un mercado. Su poder negociador es alto especialmente cuando compran prendas al por mayor y tiene cierto poder de negociación cuando compran individualmente. Se constituyen en consumidores finales por lo que a la hora de decidir los precios y la marca desempeñan un papel fundamental para su poder de negociación.

1.8 Análisis financiero actual de la empresa

Dentro del departamento financiero de la fábrica Jeans-Text se maneja todos los procesos económicos y financieros. Es uno de los departamentos fundamentales dentro del desarrollo y funcionamiento de la empresa.

Las finanzas dentro del ámbito empresarial es la encargada de controlar de manera eficiente y eficaz los recursos financieros. Desarrolla y fortalece un sistema efectivo de controles contables y financieros.

1.8.1 Balance general vs Balance de resultados: Análisis horizontal y vertical

Dentro del análisis horizontal del Balance General¹ se obtuvo que la cuenta de activo disminuyó un 4,57% del año 2013 al 2014 como se puede ver a continuación:

¹ Visualizar Balance General en Anexo I

Tabla 7: Análisis Horizontal 2013-2014

JEANS TEXT CIA LTDA.	
ANALISIS HORIZONTAL DEL BALANCE GENERAL	
ACTIVO	-0,045677322
ACTIVO CORRIENTE	-0,105578599
Disponible	-0,198723933
Deudores	-0,393939394
Clientes	-0,307692308
Anticipo de impuestos	-0,333333333
Cuentas por cobrar	-0,470588235
Inventarios	0,068134396
Productos terminados	0,074310171
Productos en proceso	0,085406731
Materias primas	0,050408865
ACTIVO FIJO	0
Maquinaria y equipo	0
Equipo de computación	0
Vehículos	0
Depreciación	0
PASIVO	0,099754169
PASIVO CORRIENTE	0,099754169
Cuentas por pagar	0,099754169
PATRIMONIO	-0,065469346
CAPITAL	-0,062871795
UTILIDAD	-0,07188549
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-0,045677322

Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Text Cía. Ltda.

Dentro de la cuenta del activo, los inventarios crecieron del año 2013 al 2014 en mínima proporción, esto es 6,8%. Las cuentas del activo fijo permanecieron constantes durante estos dos años de estudio, es decir en estos años la empresa no ha invertido en adquisición de nuevos equipos o maquinarias para su producción. La cuenta del pasivo del año 2013 al 2014 tuvo un incremento de 9,97%. Por su lado la cuenta de patrimonio disminuyó en 6,5%.

En cuanto a la participación que tiene cada grupo de cuentas dentro del balance general: el activo fijo tuvo una participación de 56,74% sobre el activo total en el año 2013 y en el 2014 su participación subió a 59,45%; el activo corriente para el año 2014 tuvo una disminución en su participación sobre el grupo de activos, cayó de 43,26% en 2013 a 40,55% en el 2014 como se puede visualizar en la tabla 8.

Tabla 8: Análisis Vertical del Balance General de Jeans Text Cía. Ltda.

JEANS TEXT CIA LTDA.		
ANALISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL		
	2013	2014
ACTIVO	1	1
ACTIVO CORRIENTE	0,432638079	0,405482093
Disponible	0,189829341	0,159386035
Deudores	0,053016025	0,033668826
Clientes	0,020885101	0,015150972
Anticipo de impuestos	0,004819639	0,003366883
Cuentas por cobrar	0,027311286	0,015150972
Inventarios	0,189792712	0,212427231
Productos terminados	0,030217528	0,034016794
Productos en proceso	0,075488555	0,085857527
Materias primas	0,084086629	0,09255291
ACTIVO FIJO	0,567361921	0,594517907
Maquinaria y equipo	0,35344017	0,37035709
Equipo de computación	0,019529658	0,020464418
Vehículos	0,240981934	0,252516198
Depreciación	0,046589841	0,048819798
PASIVO	0,119789388	0,138044377
PASIVO CORRIENTE	0,119789388	0,138044377
Cuentas por pagar	0,119789388	0,138044377
PATRIMONIO	0,880210612	0,861955623
CAPITAL	0,626553028	0,615264133
UTILIDAD	0,253657584	0,246691491
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	1	1

Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Text Cía. Ltda.

En cuanto a las cuentas que representan deudas para la empresa su participación es constante en los dos años. La cuenta de capital suscrito representa mayor participación dentro del patrimonio de la empresa. En el año 2013 representa el 62,65% y en el año 2014 representa el 61,52%.

Considerando el análisis horizontal del Balance de Resultados ² que se presenta en la tabla 9 se tiene que las ventas anuales de la empresa cayeron del año 2013 al 2014 en 1,48%.

² Visualizar Balance de Resultados en Anexo I

Tabla 9: Análisis Horizontal del Balance de Resultados de Jeans Text Cía. Ltda.

JEANS TEXT CÍA. LTDA.	
ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	-0,014891428
COSTO DE VENTAS	-0,001658751
Costos de fabricación directos	0,024219203
Costos de fabricación indirectos	-0,110924431
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	-0,048707214
GASTOS DE VENTAS	-0,017558374
GASTOS OPERACIONALES	0,35516883
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,006567123
Suministros de trabajo	-0,0852
Energía eléctrica, agua potable, teléfono	-0,084723797
Depreciación Vehículos	0
Combustible	0,035862069
Repuestos	0,903743316
Gastos de gestión	0,036342659
Impuestos, contribuciones y otros	-0,389352365
GASTOS DE VENTAS	-0,331517184
Promoción y publicidad	-0,253246753
Transporte	-0,336917563
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-0,07188549

Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Text Cía. Ltda.

El costo de ventas disminuyó en 0,16% del 2013 al año 2014 por el hecho de la disminución de los costos de fabricación indirectos de 11,09% y un aumento de los costos directos de 2,42%.

Los gastos de la empresa tuvieron una disminución. Los gastos operacionales cayeron 35,52% del 2013 al 2014 y los gastos administrativos 0,66%. Los gastos en ventas disminuyeron 33,15%. La utilidad del año 2013 al 2014 cayó 7,18%

La participación de cada una de las cuentas dentro del Balance de Resultados puede ser visualizada en la tabla 10. Los costos de ventas de la empresa tuvieron una participación de 71,87% en el año 2013 y en el año 2014 su participación subió a 72,83%. La utilidad bruta en ventas para el año 2013 tuvo una participación de 28,12% y para el año 2013 27,16%.

Tabla 10: Análisis Vertical del Balance de Resultados de Jeans Text Cía. Ltda.

JEANS TEXT CÍA. LTDA.		
ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS		
	2013	2014
VENTAS	1	1
COSTO DE VENTAS	0,718743700	0,728398374
Costos de fabricación directos	0,581115191	0,604186538
Costos de fabricación indirectos	0,137628508	0,124211836
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	0,281256300	0,271601626
	0	0
GASTOS DE VENTAS	0,119995992	0,119671132
GASTOS OPERACIONALES	0,015329585	0,02108821
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,080297093	0,082046199
Suministros de trabajo	0,008936777	0,008298947
Energía eléctrica, agua potable, teléfono	0,015131444	0,014058806
Depreciación Vehículos	0,006128076	0,006220711
Combustible	0,010662851	0,011212209
Repuestos	0,001909917	0,003690955
Gastos de gestión	0,035410063	0,03725169
Impuestos, contribuciones y otros	0,002117965	0,001312881
GASTOS DE VENTAS	0,024369314	0,016536723
Promoción y publicidad	0,001572873	0,001192303
Transporte	0,022796441	0,01534442
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0,161260308	0,151930494

Fuente: Elaboración propia con base a información otorgada por Jeans Text Cía. Ltda.

Las cuentas de gastos para los años de estudio tuvieron una menor participación. Los gastos operacionales en el año 2013 tuvieron una participación de 1,53% y en el año 2014 su participación fue de 2,10%. Los gastos administrativos tuvieron una participación en el año 2013 de 8,02% y en el 2014 su participación fue de 8,20%. La utilidad tuvo una participación menor en el 2014 (15,19%) en relación al 2013 (16,12%).

Comparando el nivel de ventas y utilidades de las principales industrias de prendas de vestir en el país según la AITE con Jeans –Text se puede concluir que Jeans Text reporta ventas menores a las principales industrias y esto es debido al tamaño de la fábrica y que las empresas antes mencionadas son exportadoras de su producto y además de que su producto se comercializa a nivel nacional.

Para la interpretación económica-financiera actual de una empresa se utiliza el análisis financiero. Un análisis financiero mediante el uso de ratios e indicadores estudia la información

contable. El análisis e interpretación de estas razones financieras permite tener un mejor conocimiento sobre el desempeño de una empresa. Las razones financieras más utilizadas son: rentabilidad, apalancamiento, endeudamiento y liquidez. A continuación, se procede a obtener estas cuatro razones financieras para la fábrica Jean-Text.

1.8.2 Rentabilidad

Margen bruto: mide la utilidad que es capaz de generar cada producto vendido por si solo y se define como la utilidad bruta en ventas sobre las ventas netas.

MARGEN BRUTO	2013		2014	
Utilidad bruta en ventas	\$ 27.537,81	<i>0,2875</i>	\$ 26.196,52	<i>0,2837</i>
Ventas netas	\$ 54.789,00		\$ 92.345,00	

La utilidad bruta obtenida después de descontar costos de ventas de Jeans Text en el año 2013 fue de 28,75% % y en el año 2014 fue de 28,37%.

Margen neto: determina la proporción de utilidad que genera cada producto vendido después de descontar costos y gastos.

MARGEN NETO	2013		2014	
Utilidad neta	\$ 15.789,00	<i>0,1649</i>	\$ 14.654,00	<i>0,1587</i>
Ventas netas	\$ 54.789,00		\$ 92.345,00	

Para el año 2013 y 2014 la compañía generó 16,49% y 15,87% respectivamente de utilidad, recalcando que a pesar del aumento del costo de ventas, las ventas se mantuvieron y aumentaron lo suficiente para asumir dichos incrementos.

Rendimiento sobre el activo: determina la eficiencia que tiene la empresa para generar utilidad con el total de sus activos disponibles y es igual a utilidad neta sobre activo total.

RENDIMIENTO SOBRE EL ACTIVO	2013		2014	
Utilidad neta	\$ 15.789,00	<i>0,2537</i>	\$ 14.654,00	<i>0,2467</i>
Activo total	\$ 62.245,33		\$ 59.402,13	

La rentabilidad sobre la inversión en los años 2013 y 2014 fue de 0,25% y 0,24% respectivamente, resultando una disminución de un %0,01 en el último periodo. De esta manera la compañía tiene capacidad para generar utilidades por el activo total invertido.

Rendimiento sobre el patrimonio: determina la eficiencia que tiene la empresa para generar utilidad con su capital disponible y es igual a la utilidad neta sobre el patrimonio.

RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO	2013		2014	
Utilidad neta	\$ 15.789,00	0,2882	\$ 14.654,00	0,2862
Patrimonio	\$ 54.789,00		\$ 51.202,00	

En el año 2013 la inversión en recursos propios generó 0,29% de utilidad para la empresa y en el año 2014 se generó la misma proporción, es decir el capital invertido en la empresa si ha generado utilidad.

1.8.3 Endeudamiento

Razón de endeudamiento: mide la proporción de activos que está financiado por terceros y es igual al pasivo total sobre el activo total.

RAZÓN DE ENDEDUDAMIENTO	2013		2014	
Pasivo total	\$ 7.456,33	0,1198	\$ 8.200,13	0,1380
Activo total	\$ 62.245,33		\$ 59.402,13	

Para el año 2013 el 0,11% de los activos de la compañía fue financiado por terceros y para el 2014 el financiamiento incremento a 0,13%.

1.8.4 Liquidez

Razón Corriente: mide la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas en el corto plazo con el total de activos realizables a corto plazo. La razón corriente se mide dividiendo el activo corriente para el pasivo corriente.

RAZON CORRIENTE	2013		2014	
Activo corriente	\$ 26.929,70	3,6117	\$ 24.086,50	2,9373
Pasivo corriente	\$ 7.456,33		\$ 8.200,13	

Para el año 2013, la empresa Jeans-Text por cada dólar que adeuda tiene \$3,61 para hacer frente a dicha deuda. En el año 2014 la empresa dispone de menos liquidez, es decir que por cada dólar que debe ahora dispone de \$2,94 para pagar su deuda.

Capital de Trabajo: mide la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de vencimiento cercano. Es igual al activo corriente menos el pasivo corriente.

CAPITAL DE TRABAJO	2013		2014	
Activo corriente - Pasivo corriente	\$26929,7-\$7456,33	19.473,37	\$24086,50-\$8200,13	15886,37

Jeans –Text, en el año 2013 después de cancelar el total de sus obligaciones a corto plazo le quedan \$ 19473,37 para solventar las obligaciones que surgen en el desarrollo de la fabricación de sus productos. En el año 2014 es de \$15886,37.

Prueba Ácida: mide la capacidad de pago de deudas a corto plazo (12 meses) que tiene la empresa con sus activos más líquidos. Se obtiene dividiendo el activo corriente menos los inventarios para el pasivo corriente.

PRUEBA ACIDA	2013		2014	
Activo corriente -Inventarios	\$26929,7-\$11813,71	2,03	\$24086,50-\$12618,63	1,40
Pasivo corriente	\$ 7.456,33		\$ 8.200,13	

En el año 2013 por cada dólar que debe, la empresa dispone de \$2,03 para pagarlo y en el año 2014 por cada dólar que debe la empresa dispone de \$1,40 para pagarlo. La empresa tiene las condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus inventarios.

NOF: las Necesidades Operativos de Fondos es un indicador que permite ver los fondos necesarios para cubrir las operaciones corrientes de la empresa. Es un indicador de inversión y es la diferencia de la suma de existencias (materia prima más productos terminados más productos en proceso) y clientes con los proveedores.

$$NOF = 11813,71 + 1300 - 7456,33 = 5657,38$$

La compañía Jeans – Text necesita de \$5657,38 para cubrir sus inversiones durante el ciclo productivo.

1.8.5 Apalancamiento

Determina la proporción de participación de terceros en el capital de la empresa y está definido por el pasivo total sobre el patrimonio total.

APALANCAMIENTO	2013		2014	
PASIVO TOTAL	\$ 7.456,33	0,1361	\$ 8.200,13	0,1602
PATRIMONIO TOTAL	\$ 54.789,00		\$ 51.202,00	

Para el año 2013 la compañía presenta un endeudamiento de 0,13% y para el año 2014 su endeudamiento es de 0,16%, es decir, su nivel de endeudamiento no es alto.

CONCLUSIONES

Jeans-Text es una empresa con 25 años de experiencia en la fabricación de Jeans y cuenta con una visión de apertura internacional. Marca la diferencia con su competencia ofreciendo pantalones Jeans de alta calidad, diseño y a precios cómodos especialmente para los estratos económicos bajo y medio. Sin embargo, a pesar de su aceptación en el mercado, la empresa carece de inversión en el área de marketing y ventas lo que le lleva a limitarse frente a sus competidores y por ende los resultados en sus ventas son menores.

Con el análisis horizontal y vertical de los estados financieros se puede observar la participación de cada una de las cuentas que conforman tanto el balance general como el balance de resultados. Además, se puede medir el crecimiento que han tenido las cuentas durante los años de estudio. De esta manera, dentro del balance general las cuentas del activo corriente disminuyeron un 10,55% del 2013 al 2014. Las cuentas del activo fijo permanecieron constantes y las cuentas del pasivo crecieron un 9,98%. La participación de las principales cuentas: activo corriente, activo fijo y pasivo corriente en el 2014 fueron de 40,54%, 59,45% y 13,80% respectivamente. En el análisis del balance de resultados se puede ver que el costo de ventas representa un 72% de las ventas en el año 2013, los gastos operaciones representan 1,53% y la utilidad 16,12%. La variación del 2013 al 2014 de las ventas es menos 1,5%, es decir las ventas cayeron del 2013 al 2014 en esta proporción. Los gastos de ventas cayeron 1,75% y la utilidad del ejercicio cayó 7,19%.

La empresa atraviesa una situación económica-financiera saludable a pesar de no ser financiada. Su financiamiento es 100% con capital propio. La inversión de la empresa en recursos propios en el periodo de estudio generó 0,29% de utilidad. El 0,12% en promedio de los activos propios de la empresa fueron financiados por terceros durante el periodo de estudio, es decir el endeudamiento de la empresa con terceros es mínimo. En definitiva el endeudamiento de la empresa durante el año 2013-2014 fue de 0,14% en promedio.

Considerando la capacidad de pago de la empresa. La empresa dispone de los suficientes recursos para hacer frente a sus deudas a corto plazo, es decir la empresa por cada dólar que adeudaba durante el periodo de estudio disponía de 3,27 dólares en promedio para hacer frente a las mismas. Y luego de haber cancelado todas sus obligaciones en el corto plazo le quedó 17679,87 dólares en promedio para solventar las obligaciones que surgen en el desarrollo de la fabricación de sus productos durante los años de estudio.

La situación económica financiera actual de la fábrica da indicios de que esta puede seguir creciendo dentro de la industria textil. Aprovechando las facilidades otorgadas por el gobierno para la apertura internacional, la empresa puede extender su línea de negocio hacia el mercado venezolano, cuyo análisis se realizará en los próximos capítulos.

CAPITULO II

ANALISIS MACROECONÓMICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN ECUADOR Y VENEZUELA

2.1 Antecedentes

Ecuador y Venezuela, son países que están ubicados en América del Sur y se encuentran en vías de desarrollo. Su principal actividad económica es la refinación de petróleo. Así como también dependen de la actividad industrial, agricultura, pesca.

La economía ecuatoriana en los últimos años ha venido experimentado un robusto y continuo crecimiento a partir de la dolarización en el año 2000. Sin embargo, actualmente la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar americano ha provocado que la economía este atravesando por momentos duros. La misma situación la vive Venezuela, estas dos economías se ven afectadas de igual manera, pero no en la misma magnitud, porque el petróleo se constituye en su principal actividad económica.

Un crecimiento menos de un punto porcentual en el caso de Ecuador (0.3%) en el PIB y un decrecimiento de 3.9% en el caso de Venezuela; el aumento de la tasa de desempleo, de la inflación; y el déficit acumulado en la balanza de pagos es prueba de la crisis que están atravesando estas dos economías.

La industria textil tiene un peso muy importante en la economía, y por ende también se ha visto afectada por esta situación. Esta industria, aparte de aportar al crecimiento del PIB nacional, es generadora de fuentes de trabajo ya sea de manera directa e indirecta. En los últimos años, dentro del sector textil, las confecciones de prendas de vestir han ido tomando importancia, especialmente en el Ecuador se confeccionan camisetas, ropa en tela denim (Jeans), ropa interior, sábanas, cobijas, suéteres, etc.

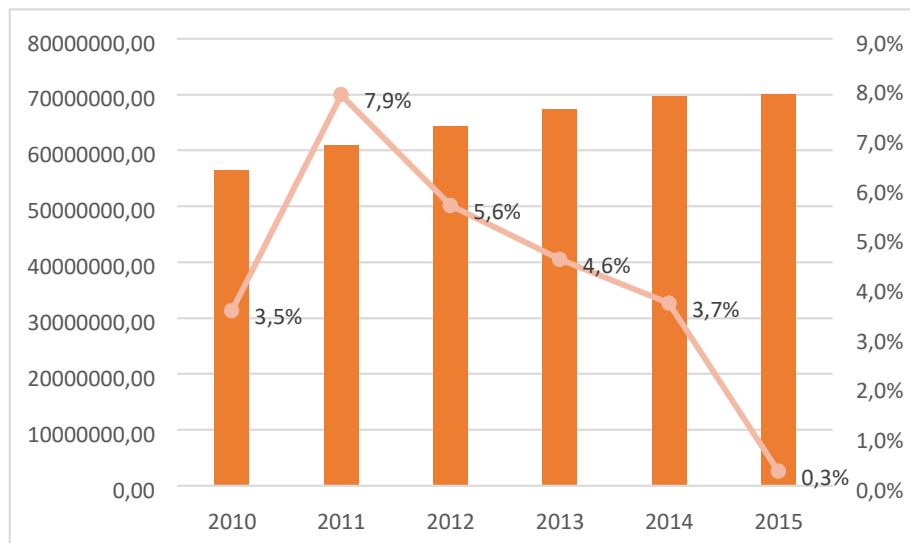
2.2 Análisis Macroeconómico de Ecuador

2.2.1 Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un país durante un determinado tiempo. Es decir, el PIB, es un indicador que mide la producción de bienes y servicios de un país.

A pesar el Ecuador haber experimentado un robusto y continuo crecimiento en su economía, la tasa de crecimiento en los últimos cuatro años ha caído considerablemente. En la Ilustración 8 se puede visualizar el PIB y la tasa de variación durante el periodo 2010-2015.

Ilustración 8: Producto Interno Bruto Ecuador 2010-2015 y tasa de variación anual. Precios de 2007



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

En los últimos cinco años, Ecuador mantiene una tendencia hacia el crecimiento mucho más sostenida que años anteriores. En el año 2010 se presenta una tasa de 3.5% y un crecimiento continuo como consecuencia de un leve aumento en las exportaciones por parte de economías mundiales afectadas por la crisis financiera. En el año 2012 se registra el más alto crecimiento en la economía desde el 2004, 7.8%, esto como consecuencia de un incremento en los ingresos petroleros y en la recaudación tributaria.

En el 2015, la economía ecuatoriana experimento la caída del precio del petróleo, principal producto de exportación, y la apreciación de la moneda estadounidense hecho que llevo a que la económica creciera solamente el 0.3%

2.2.2 PIB por industria.

El Producto Interno Bruto por Industria según (Banco Central del Ecuador [BCE]), reporta la situación económica del país por clase de actividad económica: agricultura, pesca, minas, industria, electricidad, construcción, manufactura, comercio, servicios, etc.

En la tabla 11 se presenta la participación por industria dentro del PIB nacional durante los últimos cinco años.

Tabla 11: Participación porcentual por industria dentro PIB, 2010-2015. Miles de dólares constantes de 2007

INDUSTRIA	Participación Porcentual 2010	Participación Porcentual 2011	Participación Porcentual 2012	Participación Porcentual 2013	Participación Porcentual 2014	Participación Porcentual 2015
Agricultura	7,72	7,70	7,25	7,35	7,25	7,38
Acuicultura y pesca de camarón	0,46	0,51	0,52	0,55	0,56	0,64
Pesca (excepto camarón)	0,62	0,60	0,63	0,64	0,64	0,65
Petróleo y minas	10,55	10,05	9,76	10,08	10,00	9,74
Refinación de Petróleo	1,59	1,63	1,69	1,07	0,60	0,64
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	12,16	11,93	11,67	11,78	11,71	11,86
Suministro de electricidad y agua	1,63	1,92	2,15	2,21	2,29	2,47
Construcción	8,23	8,97	9,53	9,87	10,22	10,12
Comercio	10,44	10,24	10,15	10,31	10,73	10,76
Alojamiento y servicios de comida	1,83	1,79	1,77	1,80	1,85	1,77
Transporte	6,57	6,42	6,45	6,55	6,70	6,79
Correo y Comunicaciones	3,24	3,37	3,47	3,52	3,68	3,60
Actividades de servicios financieros	2,76	2,91	3,21	2,94	2,95	2,87
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	6,18	6,18	6,25	6,29	6,30	6,59
Enseñanza						
Servicios sociales y de salud	8,50	8,24	8,34	7,93	7,78	7,76
Administración pública, defensa; planes de	5,90	6,04	6,08	6,21	6,23	6,27

seguridad social obligatoria						
Servicio doméstico	0,33	0,29	0,27	0,26	0,27	0,27
Otros Servicios (*)	7,38	7,11	6,75	6,70	6,45	6,43
Total Valor Agregado Bruto	96,09	95,91	95,93	96,06	96,20	96,62
Otros Elementos del PIB	3,91	4,09	4,07	3,94	3,80	3,38
PIB	56.481.055	60.925.064	64.362.433	67.293.225	69.766.239	69.968.813

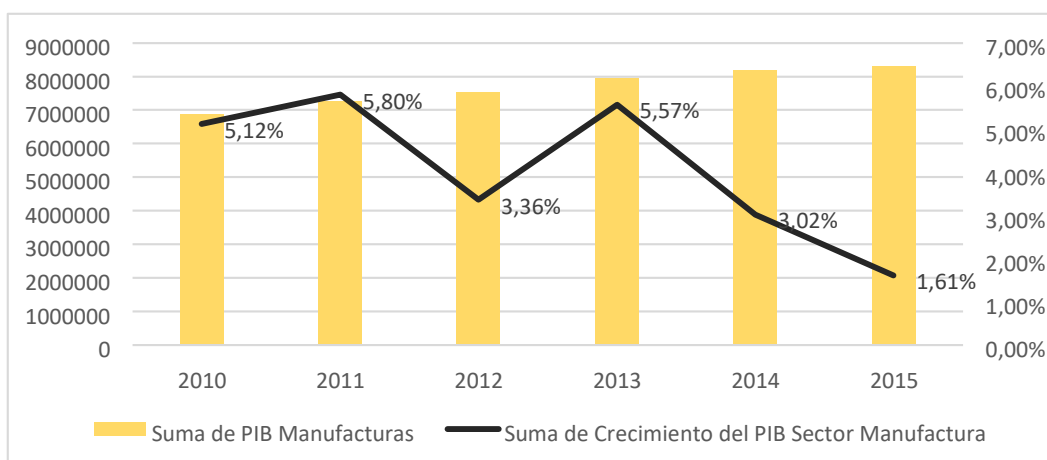
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

El sector manufacturero es el que mayor participación tiene dentro del PIB nacional seguido por el sector petrolero y el sector comercio, y el sector de menor participación es el servicio doméstico. La participación en los cinco años de estudio de las manufacturas dentro del PIB es de 11.85% en promedio. Por su parte, el sector comercio tiene una participación de 10.44% y el servicio doméstico tiene una participación de 0.28% en promedio.

2.2.3 PIB de las manufacturas.

La industria manufacturera desarrolla un papel importante dentro de una economía. Revista Ekos (2015) define a la industria como el proceso de transformación de una materia prima en producto final o en producto que servirá de insumo para otro proceso productivo.

Ilustración 9: Crecimiento del PIB del sector manufactura 2010-2015

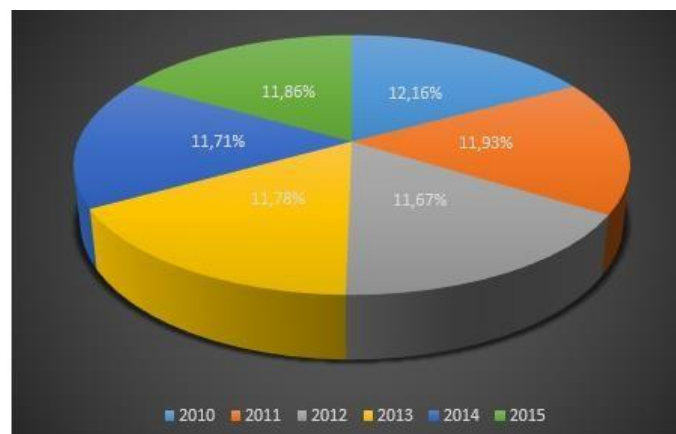


Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

La industria manufacturera en los últimos años ha presentado tasas de crecimiento positivas. En el 2013, la industria manufacturera registró un crecimiento de 5.57%, el mayor de todo el periodo de tiempo considerado. Esta variación se debe a mayores inversiones en el sector, un incremento del consumo y una mejor calidad de vida de la población.

Sin embargo, en el año 2015 se presenta un crecimiento de apenas el 1.61% en el sector, el más bajo, situación dada como consecuencia de medidas gubernamentales tales como restricción a las importaciones y cambio de la matriz productiva. Este comportamiento del PIB del sector manufacturero corrobora con la participación de este sector dentro del PIB nacional.

Ilustración 10: Participación del sector manufacturero en el PIB 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

La participación del sector manufacturero dentro del PIB en los últimos años 2010-2015 tuvo un leve decrecimiento. En los años 2010, 2011 la incidencia dentro del sector fue mayor comparada con los dos últimos años. Es decir, durante el año 2010, 2011 se registró una participación de 12.16% y 11.67% respectivamente del sector manufacturero en el PIB frente al 11.71% y 11.86% de participación registrados en el 2014 y 2015 respectivamente.

2.3 Inflación

La inflación mide el aumento del nivel general de los precios de los bienes y servicios producidos por una economía. Se mide a través del índice de precios al consumidor (IPC). El IPC es un promedio ponderado de las variaciones de los precios de una cesta de bienes y servicios representativos que son consumidos por los hogares. La variación de este indicador permite calcular la inflación.

La variación de los precios puede ser presentada de forma mensual, anual y acumulada para el IPC total. En la ilustración 11 y 12 se presenta la tasa de inflación anual y mensual de la economía ecuatoriana durante los últimos cinco años.

Ilustración 11: Inflación anual 2010-2015

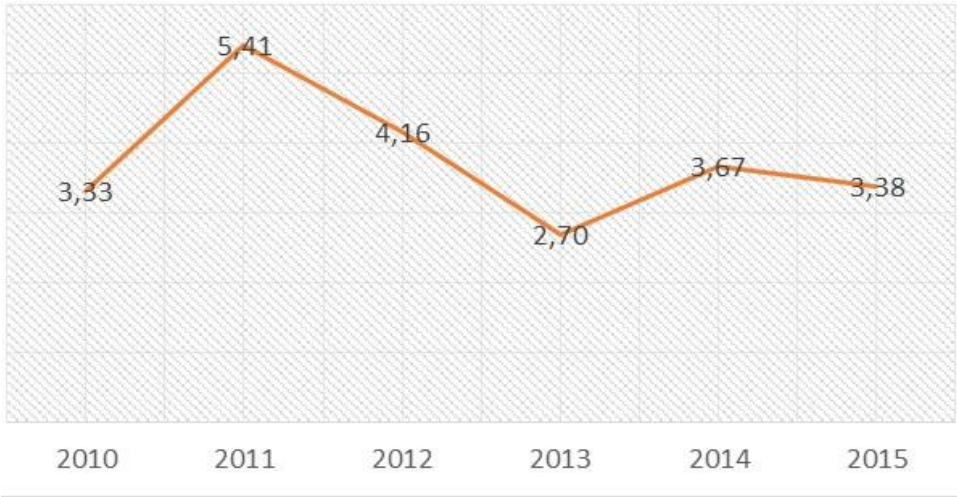


Ilustración 12: Inflación mensual 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

El Ecuador en el año 2011 ha experimentado un alza generalizada en el nivel de sus precios de 5.41% comparado con el año 2010, cuya tasa de variación fue de 3.33%. En los dos años siguiente esta variación desaceleró, en el año 2012 a 4.16% y en el 2013 a 2.70%. Para los últimos años, la inflación creció en el 2014 a 3,67 y en el 2015 la variación de los precios fue de 0.29 puntos porcentuales menos que la del año anterior.

En la ilustración 10 se puede observar la variación general de los precios presentada de forma mensual³. En diciembre del 2015 la inflación fue 0.09%. Esta inflación es menor a la variación presentada en el mes anterior y en diciembre del año 2014. En noviembre de 2015 la inflación fue de 0.11% y en diciembre del 2014 la variación fue de 0.11%.

2.3.1 Incidencia en la inflación de las prendas de vestir

Como se mencionó anteriormente el IPC es calculado con base a una cesta de bienes y servicios. Esta cesta de bienes y servicios está clasificada en doce divisiones de consumo:

- Alimentos y bebidas no alcohólicas
- Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles.
- Bebidas alcohólicas, tabaco y estupefacientes.
- Bienes y servicios diversos.
- Comunicaciones.
- Educación.
- Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar.
- Prendas de vestir y calzado.
- Recreación y cultura
- Restaurantes y hoteles
- Salud
- Transporte

La inflación por división de productos para diciembre del 2015 se presenta a continuación.

³ Esta variación corresponde a la relación entre el IPC de un mes determinado y el IPC del mes inmediatamente anterior. La variación anual corresponde a la relación entre el IPC de un mes determinado y el índice del mismo mes del año anterior.

Ilustración 13: Incidencia inflacionaria porcentual por división de productos, diciembre de 2015



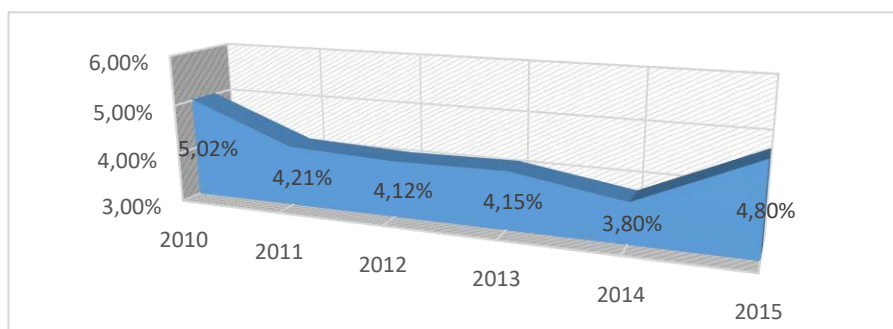
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

Los productos que han contribuido en mayor medida al incremento del índice general de los precios son los alimentos y bebidas no alcohólicas, cuya incidencia ha sido de 0.0664% seguido por alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles. Por su lado, las prendas de vestir y calzado han incidido en 0.0074% en el alza del índice de precios

2.4 Desempleo

Como lo mencionan Dornbusch, Fischer, & Startz (2004), la tasa de desempleo mide la proporción de la población trabajadora que no tienen trabajo y está buscando uno o esperando a ser llamado de nuevo por la empresa en la que trabajaba.

Ilustración 14: Tasa de desempleo 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del INEC.

El desempleo desde diciembre del año 2010 presenta una reducción contante hasta el año 2014. La tasa de desempleo en diciembre del 2015 se incrementó en relación a la tasa del año anterior, al pasar de 3.80% en el año 2014 al 4.80% en el año 2015. De acuerdo a encuestas

realizadas por la firma Deloitte en el 2015, de una muestra de 65700 trabajadores, se determinó que el 15.6% en promedio fueron despedidos y los sectores en donde más se realizaron despidos son los relacionados con el petróleo, construcción y consumo masivo (El Comercio).

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, los sectores que mayor empleo general son los que se presentan en la Tabla 12.

Tabla 12: Empleo por rama de actividad 2014-2015

Rama de actividad	2014	2015
Agricultura	24,40%	25,00%
Comercio	18,90%	18,80%
Manufactura	11,30%	10,60%
Construcción	7,40%	7,30%
Transporte	5,90%	6,20%
Otras	32,00%	32,10%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

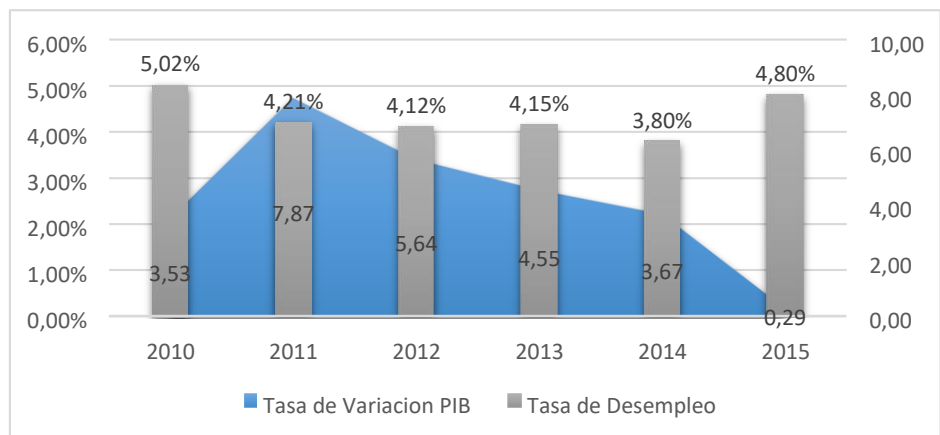
Las manufacturas durante el año 2015 concentraron el 10.60% de empleo, esto es -0.70 puntos porcentuales de empleo generado por la misma rama en el año 2014. La recesión económica presente en el 2015 provoco que el desempleo se incremente.

2.4.1 Relación entre el PIB y desempleo

El análisis de la relación entre la tasa de desempleo y el crecimiento de la economía se realiza bajo el argumento utilizado por el economista Arthur Okúnes (1962): “Un elevado crecimiento crea un incremento en el empleo del país y, por ende, una disminución de la tasa de desempleo” (Velastegui 3).

El cálculo del coeficiente de Okur está fuera del alcance de esta investigación, sin embargo, gráficamente podemos observar que, durante el periodo considerado, a medida que la producción nacional incremento 4.34% en el 2011 en relación al 2010 la tasa de desempleo cayó de 5.02% en el 2010 al 4.21% en el 2011. Los años siguientes presentan el mismo comportamiento.

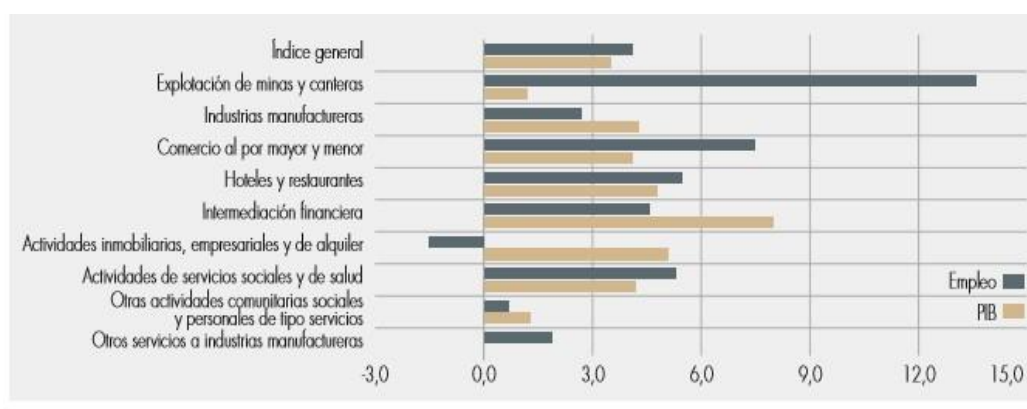
Ilustración 15: Relación entre el PIB y el desempleo 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE e INEC.

Es importante hacer referencia al año 2015 que es el año que la economía atraviesa una crisis económica. Este año presenta un crecimiento de apenas 0.29 puntos porcentuales en relación al año anterior, y la tasa de desempleo del año 2015 incremento 1 punto porcentual en relación al 2014, y esta es la tasa más alta de desempleo del periodo de estudio considerando. De esta manera se concluye que a medida que la producción incrementa la tasa de desempleo disminuye por el hecho de que las empresas demandan más mano de obra para hacer frente al incremento de la producción.

Ilustración 16: Evolución de la producción y el empleo (2004-2015), tasa de variación promedio anual



Fuente: (Revista Gestion)

De acuerdo a la Ilustración 14, la demanda de empleo en el sector manufacturero durante los 11 años considerados fue menor que el valor agregado generado por la industria. Los sectores que experimentaron una situación contraria a la industria manufacturera fueron los de

explotación y minas y canteras, el comercio al por mayor y menor, hoteles y restaurantes, es decir, estas industrias registraron una mayor demanda de empleo que el valor agregado generado; los altos precios del petróleo y la ampliación del comercio formal en los últimos años pueden explicar esta situación.

2.5 Balanza de Pagos

El Fondo Monetario Internacional, FMI (2009) define a la balanza de pagos como un estado que resume las transacciones económicas entre residentes y no residentes durante un periodo determinado. Las transacciones económicas incluyen el pago de las importaciones y exportaciones de bienes, servicios, capital financiero y transferencias financieras.

Las cuentas que incluyen la balanza de pagos son:

- Cuenta Corriente
- Cuenta de capital y financiera
- Cuenta financiera
- Cuenta de errores y omisiones

La cuenta corriente de la BP está compuesta por la balanza comercial, balanza de rentas, balanza de transferencias corrientes y balanza de servicios. Las tres primeras balanzas pasan a ser analizadas a continuación

2.5.1 Balanza comercial.

La balanza comercial es el registro de los bienes que el Ecuador vende a otros países y los bienes que compra para satisfacer la demanda interna y es igual a la diferencia entre las exportaciones e importaciones totales.

Los factores que influyen en las decisiones de consumo de productos internos o externos pueden ser:

- Precio de los bienes
- Tipo de cambio
- Renta de los consumidores
- Costo de transporte
- Política gubernamental sobre comercio exterior

Los productos exportables se clasifican en petroleros y no petroleros y se expresan en valor FOB⁴. Las exportaciones petroleras se refieren a la venta de petróleo y todos sus derivados y por su lado las exportaciones no petroleras corresponden a la venta de productos diferentes a petróleo y derivados de petróleo.

Las importaciones, al igual que las exportaciones se clasifican en importaciones petroleras y no petroleras y se expresan en valor FOB. Esto es, el valor de las mercancías que ingresan legalmente al país con los costos y fletes hasta la frontera del país exportador.

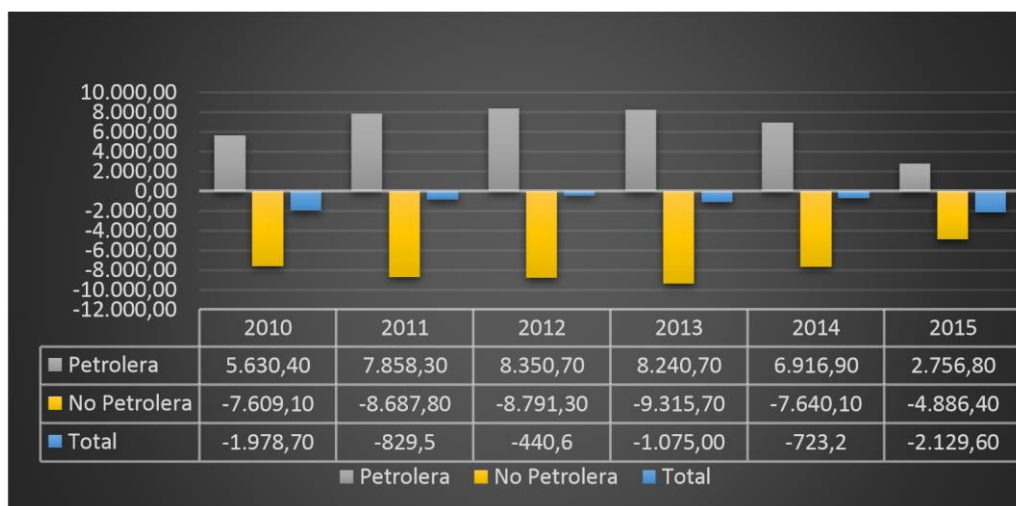
Las importaciones petroleras hacen referencia a las importaciones de combustibles y lubricantes e incluye ajustes por importaciones de bienes realizados por compañías de prestación de servicios en el área petrolera. Por su lado, las importaciones no petroleras son las mercaderías diferentes a combustibles y lubricantes realizados en un periodo.

La diferencia entre las exportaciones e importaciones tanto petroleras como no petroleras nos da el saldo de la balanza comercial, que puede ser superávit cuando las exportaciones son mayores que las importaciones y déficit cuando las exportaciones son menores que las importaciones.

En los últimos años, el Ecuador ha presentado un saldo negativo en la balanza comercial total. En la Ilustración 17 se puede visualizar la balanza comercial total durante el año 2010 2015.

⁴ Es el valor total de las mercancías que incluye los costos de colocar las mercancía a bordo de la nave, estos costos corresponden al valor de transacción de los bienes y el valor de transacción de los servicios suministrados para entregar las mercancías en la frontera del país exportador. (Banco Central del Ecuador [BCE])

Ilustración 17: Balanza comercial total 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE.

La balanza comercial petrolera, a diferencia de la balanza comercial no petrolera, presenta un superávit durante todos los años considerados. En el año 2012, esta balanza alcanza su punto máximo, pero decrece los dos años siguientes, básicamente esta disminución se debe a una disminución del precio de petróleo de \$98,14 en el 2012 a \$95,63 en el 2013 y \$84,16 en el 2014. El año 2015 registró un saldo de -60.14% que el saldo presentado en el 2014, diciembre del 2015 cerró con un precio de petróleo de \$37,04 lo que explica la magnitud del saldo negativo presentado en este año.

Por su parte, la balanza comercial no petrolera presenta un déficit acumulado. En el año 2015 se registró -36.04% de déficit en relación al presentado en el año 2014, al pasar de USD 7.640,10 millones en 2014 a USD -4.886,40 en 2015. Entre el año 2013 – 2014 se presenta una disminución en el déficit de la balanza no petrolera como consecuencia de un incremento de las exportaciones y un control de las importaciones.

2.5.1.1 Exportaciones

En la tabla 13 se puede ver la participación de los productos sobre el total de las exportaciones realizadas durante el año 2014 – 2015.

Tabla 13: Exportaciones por Producto 2014-2015

Año	2014		2015	
	Valor FOB	% Participación	Valor FOB	% Participación
Petroleras	13275495,24	51,61	6660051,76	36,33
Derivados	259475,48	1,01	304816,57	1,66
Petróleo Crudo	13016019,76	50,60	6355235,19	34,67
No Petroleras	12448937,26	48,39	11670555,27	63,67
Tradicionales	6259845,74	24,33	6277431,78	34,25
Atún	99398,86	0,39	87843,06	0,48
Banano y plátano	2577187,72	10,02	2808119,34	15,32
Cacao	576389,9	2,24	692849,22	3,78
Café	24250,19	0,09	18085,27	0,10
Café elaborado	154044,59	0,60	128430,36	0,70
Camarón	2513463,54	9,77	2279595,46	12,44
Elaborados de cacao	133761,66	0,52	119544,54	0,65
Pescado	181349,28	0,70	142964,53	0,78
No Tradicionales	6189091,52	24,06	5393123,49	29,42
Abacá	12988,2	0,05	14764,95	0,08
Flores naturales	918241,99	3,57	819939,11	4,47
Harina de pescado	104289,79	0,41	111573,7	0,61
Madera	230084,09	0,89	263451,63	1,44
Manufacturas de metales	518508,93	2,02	509854,58	2,78
Manufacturas de textiles	132600,71	0,52	101177,38	0,55
Otros	2804367,49	10,90	2390894,64	13,04

Otros elab. productos del mar	1295845,14	5,04	991379,01	5,41
Químicos y fármacos	155572,4	0,60	170315,41	0,93
Sombreros	16592,78	0,06	19773,08	0,11
Total	25724432,50		18330607,03	

Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

La participación de las exportaciones petroleras en el año 2014 fue de 51.61% y para el año 2015 la participación cayó a 36.33% situación explicada por la caída del precio del petróleo. Por su parte dentro de las exportaciones no petroleras, la que mayor participación tuvo durante el año 2014 fueron las exportaciones tradicionales, con una participación de 24.06% en el 2014. Para el año 2015 las exportaciones de productos tradicionales tienen mayor participación que las exportaciones no tradicionales. La participación de estas primeras fue de 34.25% frente al 29.42% que corresponde a la participación de las exportaciones no tradicionales.

2.5.1.2 Importaciones

En la tabla 14 se puede observar la importación por producto realizada durante el año 2014-2015 y la participación de cada uno de estos sobre las importaciones totales.

Tabla 14: Importaciones por producto 2014-2015

	2014		2015	
	Valor FOB	% Participación	Valor FOB	% Participación
Bienes de Capital	6684602,09	25,30	5342415,44	26,13
Agrícolas	122114,7	0,46	136622,95	0,67
Equipos de transporte	1839574,13	6,96	1393313,09	6,81
Industriales	4722913,26	17,88	3812479,4	18,65
Bienes de consumo	5187958,19	19,64	4218741,91	20,63
Duraderos	2099419,53	7,95	1504079,9	7,36
No duraderos	2890795,56	10,94	2592006,59	12,68
Tráfico Postal Internacional y Correos	197743,1	0,75	122655,42	0,60
Combustibles y lubricantes	6417322,45	24,29	3950104,89	19,32
Combustibles y lubricantes	6417322,45	24,29	3950104,89	19,32
Diversos	55627,11	0,21	57540,59	0,28
Diversos	55627,11	0,21	57540,59	0,28
Materias primas	8075973,94	30,57	6877995,08	33,64
Agrícolas	1254987,76	4,75	1119722,34	5,48
Industriales	5792439,07	21,92	5147664,94	25,18
Materiales de construcción	1028547,11	3,89	610607,8	2,99
Total general	26421483,8		20446797,9	

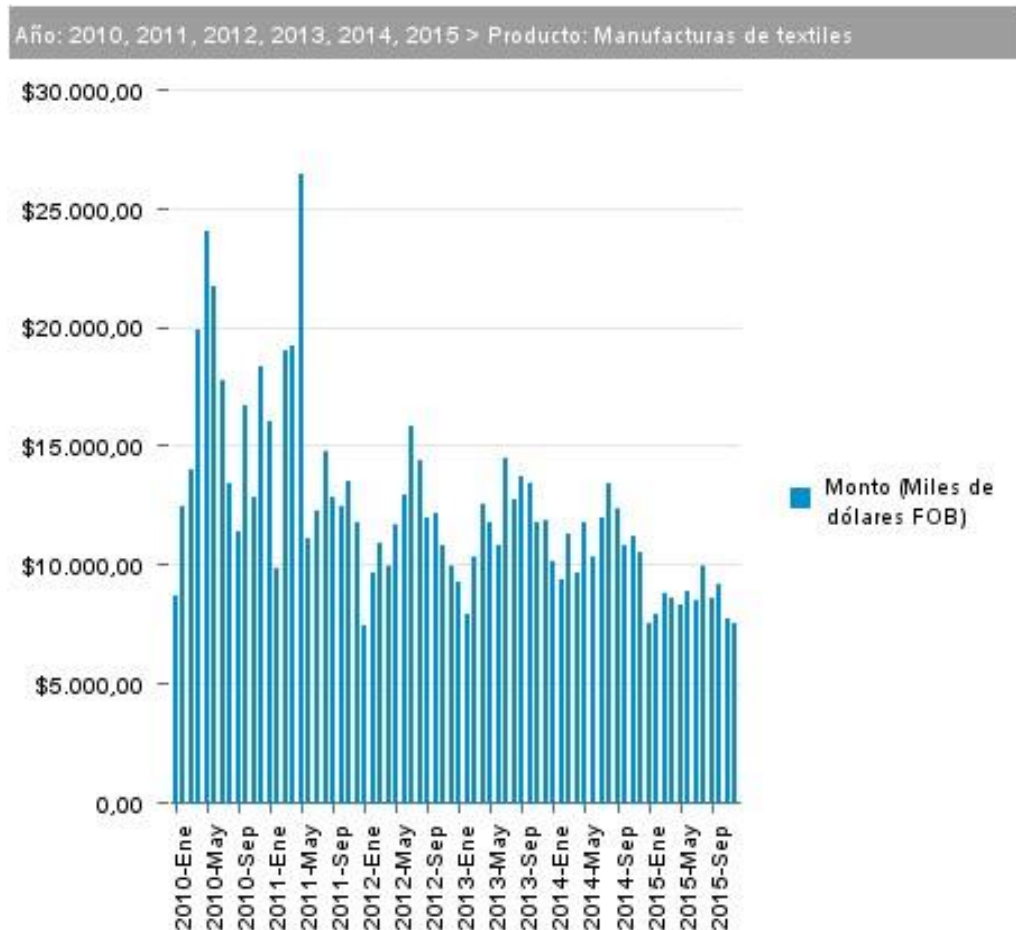
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

Las importaciones petroleras (combustibles y lubricantes) en el año 2014 tuvieron una participación de 24.29% sobre las importaciones totales. En el año 2015 esta participación cayó un 4.97%. Del conjunto de importaciones no petroleras, los productos que mayor participación tienen dentro de las importaciones son las materias primas industriales, con una participación de 21.92% en el año 2014 y en el 2015 con 25.18%.

2.5.1.3 Exportaciones e importaciones de manufacturas.

Las exportaciones de manufacturas textiles registradas en la balanza comercial se pueden visualizar en la Ilustración 18.

Ilustración 18: Exportaciones de Manufacturas Textiles 2010-2015, miles de dólares FOB

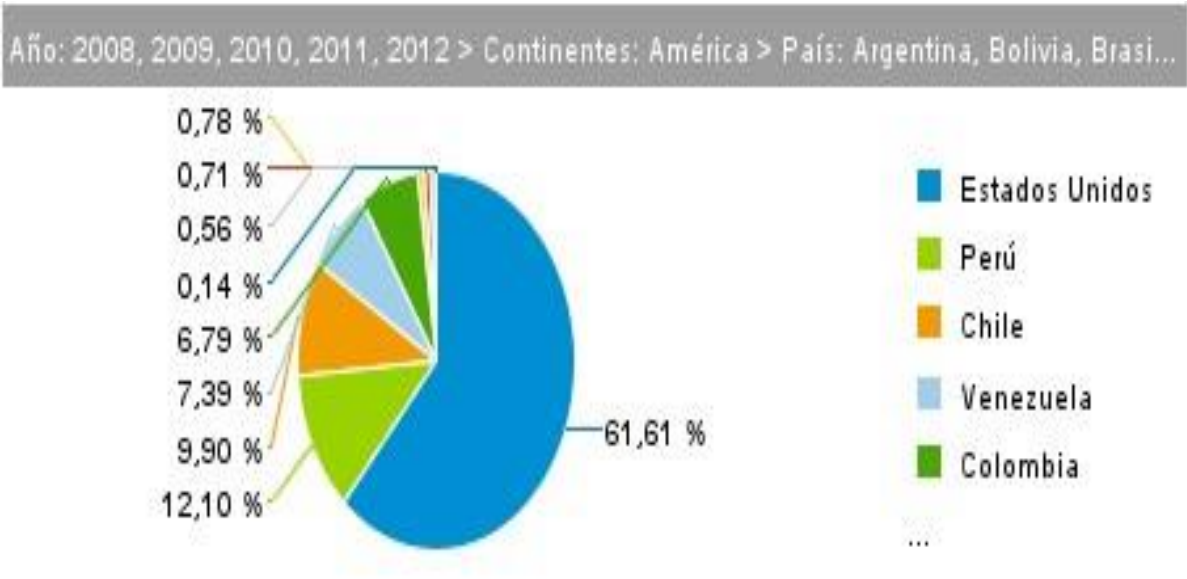


Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Sistema de información macroeconómica SP.

La exportación de productos manufactureros durante los años 2012 - 2015 ha caído considerablemente. Para diciembre del año 2015 las exportaciones cayeron el 23.70% en relación a las exportaciones del año 2014, cuyas exportaciones fueron -5.43% las exportaciones del año 2013. En el 2013 las exportaciones crecieron 2.04% en relación a las exportaciones del año 2012. En el año 2012 las exportaciones fueron -23.25% que las registradas en el 2011.

Ilustración 19: Montó de exportaciones por países 2008-2012



Fuente: Banco Central del Ecuador

Autor: Sistema de información macroeconómica SP.

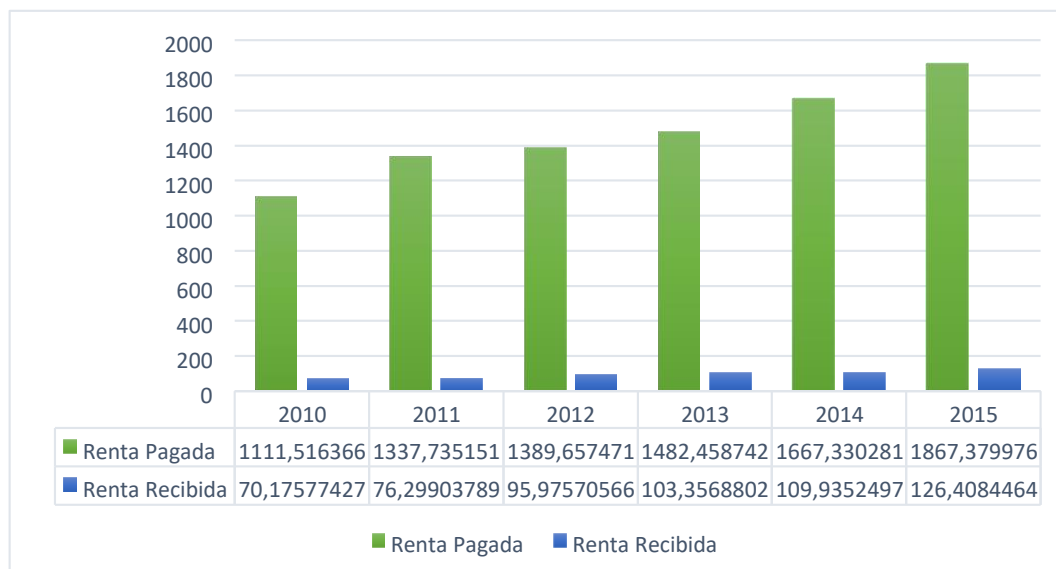
Durante el periodo 2008-2012 el Ecuador tuvo mayores exportaciones hacia Perú con un 12,10% en promedio. Las exportaciones hacia Venezuela fueron del 7,39% en promedio que es el tercer país destino de las exportaciones ecuatorianas. El segundo lugar lo lleva Chile con un 9,90% en promedio.

2.5.2 Balanza de rentas.

Es el registro de los ingresos y pagos realizados por concepto de las rentas generadas por el trabajo y capital realizado fuera del país o por residentes en el país.

En la Ilustración 20 se puede ver el balance de rentas generado durante el periodo de tiempo 2010-2015.

Ilustración 20: Balanza de Rentas Total 2010-2015. Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE.

La balanza de rentas presenta un déficit acumulado durante los años de estudio. La renta pagada durante el periodo considerado ha experimentado un leve crecimiento. En el año 2015 la renta pagada fue de USD 1867,379976 millones de dólares, esto es el 12% más que la renta pagada en el año 2014. La variación del año 2014 fue de 12,47% más que el año 2013.

Por su lado, la renta recibida al igual que la renta pagada ha experimentado un crecimiento. El mayor crecimiento se registró durante los años 2012 y 2015, al tener tasas de variación de 25.79% y 14.98% respectivamente. La renta recibida del año 2012 fue de USD 95,97570566 millones de dólares y del 2015 fue de USD 126,4084464 millones de dólares. En conclusión, el Ecuador tiene que pagar una renta mucho mayor que la que recibe.

2.5.3 Balanza de transferencias corrientes.

Corresponde al registro de operaciones de traspaso de propiedad de recursos reales o financieros que se realiza a título gratuito entre residentes y no residentes. Está compuesto por las remesas de los trabajadores, otras transferencias corrientes y las transferencias envidas.

En esta investigación es de interés conocer la balanza de las remesas de los trabajadores. Esta balanza registra las transacciones corrientes realizadas por personas domiciliadas en una nueva economía y que permanecen en ella más de un año. En la tabla 15 se presenta las transferencias

corrientes de las remesas enviadas y recibidas durante el periodo 2010-2015 en miles de dólares.

Tabla 15: Balanza de remesas 2010-2015

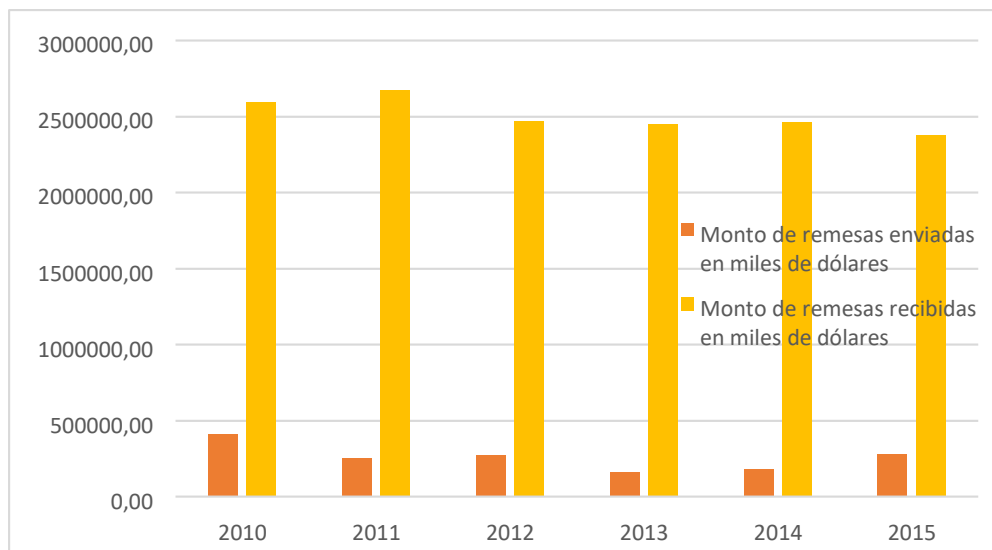
AÑO	REMESAS ENVIADAS			REMESAS RECIBIDAS		
	Suma de Monto en Miles de Dólares	Suma N° DE GIROS	Suma de Promedio (Miles de dólares por Giro)	Suma de Monto en Miles de Dólares	Suma N° DE GIROS	Suma de Promedio (Miles de dólares por Giro)
2010	410336,87	1940951	367,30	2591484,42	7783168	185,36
2011	258633,78	701192	323,43	2672430,51	7849793	237,73
2012	275656,38	702134	324,50	2466893,62	7548682	272,22
2013	157476,39	516515	50,35	2449517,23	7509412	283,45
2014	184488,63	606267	54,85	2461742,15	7878972	269,44
2015	278076,94	894034	49,66	2377818,89	7913529	266,29

Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

En el año 2010 se registró el mayor número de giros enviados durante el periodo de estudio. En este año se enviaron 63.87% más giros que el año 2011. Para los años 2014-2015 el número de giros enviados tienden a incrementarse después del decrecimiento del año 2013 y 2011. Pasando a ser en el 2015 el 47.46% más que el año 2014 que fue 17.38% más que el año 2013.

El mayor número de remesas recibidas se dio durante el año 2015. Este año se incrementaron el número de remesas en 0.44% en relación a las remesas recibidas durante el año 2014, año que experimento un crecimiento en 4.92% de remesas después de la leve caída del año 2013. En la Ilustración 21 puede visualizar el monto en miles de dólares de remesas enviadas y recibidas durante el periodo de estudios.

Ilustración 21: Balanza de Remesas Total 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCE

El monto de remesas recibidas es mayor al número de remesas enviadas. En el año 2011 el país recibió un monto de USD 2672430,51 miles de dólares en remesas y transfirió un montón de USD 258633,78 miles de dólares bajo este mismo concepto. El año 2015 entraron USD 2377818,89 miles de dólares por remesas frente a la salida USD 278076,94 miles de dólares por el mismo concepto.

2.6. Entorno Político

La política comercial del Ecuador está regida por el modelo de sustitución de importaciones. Con dicha política, el gobierno busca promover las exportaciones e impedir la competencia extranjera. La Constitución de la República del Ecuador, 2008 en su Art 306 de la Sección Séptima sobre Política Comercial establece que; el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. Además, el Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Como instrumento de política comercial, el gobierno busca disminuir las importaciones a través del incremento de aranceles. La creación de aranceles y la fijación de sus niveles son competencia exclusiva de la Función Ejecutiva (Art 305, Constitución de la República del Ecuador, 2008)

2.6.1 Objetivos de la Política Comercial

El Art 304 de la Constitución Política del Ecuador, 2008 establece que la política comercial tendrá los siguientes objetivos:

- Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
- Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
- Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
- Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
- Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
- Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

2.6.2 Lineamientos para la elaboración de Política Comercial

Conforme al Art 3 de (Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)), el Estado diseñará y ejecutará sus políticas en esta materia conforme a los siguientes lineamientos:

- Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia;
- Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo;
- Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnología y servicios para beneficio de la producción exportable del País;
- Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente;
- Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología;
- Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio. Para el efecto, el Gobierno

Nacional adoptará acciones concretas que aseguren una efectiva defensa, en concordancia con los convenios y acuerdos internacionales de comercio de los cuales el País es signatario;

- Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;
- Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del País;
- Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

2.7. Normativa legal como afecta a la Industria.

2.7.1 Ley de Comercio Exterior e Inversiones.

La norma que rige la política comercial es la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXIS) aprobada por el Congreso Nacional el 22 de mayo de 1997. Esta ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población (Art 1, LEXIS).

En el Art. 10 y Art. 18, de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones se establece la creación del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI y la Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEL. Esta última como persona jurídica de carácter privado.

La función principal del COMEXI es determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo del país.

Las áreas sobre las cuales tiene competencia el COMEXI son:

- Política Arancelaria
- Negociaciones internacionales
- Políticas para el desarrollo de los regímenes especiales
- Medidas para contrarrestar el comercio desleal

- Definir las políticas tendientes a lograr mayor competitividad de la producción nacional
- Aprobar el plan de promoción de exportaciones

Por otro lado, la función principal del CORPEL es ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones y orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país.

2.7.2 Código Orgánico de la Producción.

El 29 de diciembre de 2010 bajo Registró Oficial 359 se crea el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). Este código abarca el marco legal que regirá la realización de actividades productivas cuyos beneficios se verán en el mediano y largo plazo.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

Con base al Art 71 del COPCI, el organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX).

El Comité de Comercio Exterior tiene como deberes y obligaciones:

- Formular y aprobar las políticas y estrategias, generales y sectoriales, en materia de comercio exterior, fomento y promoción de las exportaciones, así como asignar a los organismos ejecutores;
- Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias;

- Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano.
- Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben de cumplir, distintos a los trámites aduaneros;
- Aprobar y publicar la nomenclatura para la clasificación y descripción de las mercancías de importación y exportación;
- Promover exportaciones e importaciones ambientalmente responsables; entre otras.

2.7.3 Incentivos del COPCI.

Este código establece tres clases de incentivos fiscales.

1. Generales: De aplicación para las inversiones que se ejecuten en cualquier parte del territorio nacional. Consisten en los siguientes:

- La reducción progresiva de tres puntos porcentuales en el impuesto a la renta;
- Los que se establecen para las zonas económicas de desarrollo especial, siempre y cuando dichas zonas cumplan con los criterios para su conformación;
- Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de productividad, innovación y para la producción eco-eficiente; d. Los beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores;
- Las facilidades de pago en tributos al comercio exterior;
- La deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno;
- La exoneración del impuesto a la salida de divisas para las operaciones de financiamiento externo;
- La exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva; e,
- La reforma al cálculo del anticipo del impuesto a la renta.

2. Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo: Para los sectores que contribuyan al cambio a la matriz energética, a la sustitución estratégica de importaciones, al fomento de las exportaciones, así como para el desarrollo rural de todo el país, y las zonas urbanas según se especifican en la disposición reformativa segunda (2.2), se reconoce la exoneración total del impuesto a la renta por cinco años a las inversiones nuevas que se desarrollen en estos sectores.

Los sectores a los cuales aplica incentivos el Código de Producción son:

- Alimentos frescos, congelados e industrializados
- Cadena agroforestal y productos elaborados
- Metalmecánica
- Petroquímica
- Farmacéutica
- Turismo
- Bioenergía
- Servicios Logísticos de Comercio Exterior
- Biotecnología y Software aplicado a abonos y fertilizantes
- Agroquímicos, pesticidas y fungicidas
- Jabones, detergentes y cosméticos
- Cerámica, azulejos y pisos
- Fabricación de equipos electrónicos en general
- Confección y textil
- Calzado y cuero
- Electrodomésticos

3. Para zonas deprimidas: Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgándole un beneficio fiscal mediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

2.7.4. Medidas arancelarias y no arancelarias para regular el comercio exterior.

1. Medidas Arancelarias: Las tarifas arancelarias se podrán expresar en mecanismos tales como: términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía (avaloren), en términos monetarios por unidad de medida (específicos), o como una combinación de ambos (mixtos).

Se reconocerán también otras modalidades que se acuerden en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por Ecuador. (Art 76)

Los aranceles podrán adoptarse bajo distintas modalidades, tales como:

- **Aranceles fijos:** cuando se establezca una tarifa única para una sub partida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior; o,
- **Contingentes arancelarios:** cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.

Se reconocerá también otras modalidades que se contemplen en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por Ecuador. Los aranceles nacionales deberán respetar los compromisos que Ecuador adquiera en los distintos tratados internacionales debidamente ratificados, sin perjuicio del derecho a aplicar medidas de salvaguardia o de defensa comercial a que hubiere lugar, que superen las tarifas arancelarias establecidas. (Art 77)

2. Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior: El Art 78, del presente código determina que el Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

- Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;
- Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;
- Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;
- Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;
- Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior;
- Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;

- Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas; y,
- Para lograr la observancia de las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos internacionales, en materias tales como controles aduaneros, derechos de propiedad intelectual, defensa de los derechos del consumidor, control de la calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional, entre otras.

Por otro lado, en el Art 79 se establece que además de los casos previstos, se podrán establecer medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación en los siguientes casos:

- Para evitar escasez de productos alimenticios o de otros productos esenciales para el país, así como para controlar el ajuste de precios de este tipo de productos;
- Para asegurar el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, en ejecución de un plan gubernamental de desarrollo industrial;
- Para proteger recursos naturales no renovables del país; para proteger el patrimonio nacional de valor cultural, artístico, histórico o arqueológico; y,
- En los demás casos que establezca el organismo competente en esta materia, por ser conveniente a las políticas comercial y económica de Ecuador, según lo establecido en los acuerdos internacionales debidamente ratificados.

2.7.5 Fomento y Promoción de las Exportaciones.

El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

- Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;
- Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;
- Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;

- Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;
- Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,
- Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes. (Art 93)

El Art 95 de la norma Orgánica de Producción establece la creación del órgano a cargo de la promoción no financiera de exportación, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras. Los objetivos de este instituto son:

- Alcanzar una adecuada promoción de la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados.
- Lograr la diversificación y empoderamiento de la oferta exportable a través de la inversión que genere encadenamiento productivo e innovación tecnológica.
- Alcanzar una adecuada cultura exportadora, con énfasis en los nuevos actores del comercio exterior.
- Lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria.

2.7.6 Obligación Tributaria Aduanera

En los Art 107, 108, 109, 110, 111 del Capítulo II del Código Orgánico de la Producción se establecen los ámbitos de la obligación tributaria aduanera.

La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales. (Art 107)

2.7.6.1 Hecho generador de la obligación tributaria aduanera.

El Hecho Generador de la obligación tributaria aduanera es el ingreso de mercancías extranjeras o la salida de mercancías del territorio aduanero bajo el control de la autoridad aduanera competente.

Sin perjuicio de lo expuesto, no nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí se sujetan al control aduanero, las mercancías que atraviesen el territorio aduanero nacional realizando un tránsito aduanero internacional al amparo de la normativa aplicable a cada caso, o las que ingresen al territorio aduanero como parte de una operación de tráfico internacional de mercancías, con destino a un territorio extranjero, incluido el régimen de transbordo. Tampoco nace la obligación tributaria aduanera, aunque sí la obligación de someterse al control aduanero, respecto de las mercancías que arriben forzosamente, salvo que la persona que tenga el derecho de disponer sobre dichas mercancías exprese mediante la respectiva declaración aduanera su intención de ingresarlas al territorio aduanero nacional. (Art. 109)

2.7.6.2 Los tributos al comercio exterior son:

- Los derechos arancelarios;
- Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- Las tasas por servicios aduaneros. (Art 108)

2.7.6.3 Base imponible.

La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera.

Cuando la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse, conforme al valor de transacción de las mercancías importadas, se determinará de acuerdo a los métodos secundarios de valoración previstos en las normas que regulen el valor en aduana de mercancías.

Para el cálculo de la base imponible, los valores expresados en moneda extranjera, serán convertidos a la moneda de uso legal, al tipo de cambio vigente a la fecha de la presentación de la declaración aduanera. (Art 110).

2.7.6.4 Sujetos de la obligación tributaria aduanera.

Son sujetos de la obligación tributaria: el sujeto activo y el sujeto pasivo:

- Sujeto activo de la obligación tributaria aduanera es el Estado, por intermedio del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Sujeto pasivo de la obligación tributaria aduanera es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable.

La persona natural o jurídica que realice exportaciones o importaciones deberá registrarse en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, conforme las disposiciones que expida para el efecto la Directora o el Director General.

En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignante. (Art 111)

2.7.7 Declaración aduanera y documentos de soporte

La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica, y física en los casos en que determine la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Esta transmisión junto a los documentos de soporte, y los documentos de acompañamiento deberá efectuarse a través del sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en los formatos preestablecidos. (Art 67)

Documentos de soporte. - Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.(Art. 73)

Los documentos de soporte son:

- Documento de transporte: Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP, Ministerio de Defensa, entre otras;

- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial: La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero.
- Certificado de Origen: Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios; y, Documentos que la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

2.7.8 Regímenes aduaneros.

Es el tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente.

2.7.8.1 Régimen de Exportación.

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

2.7.9 Requisitos de etiquetado textil

El etiquetado de textil debe incluir la siguiente información como mínimo:

- Composición de Materiales Textiles.
- Instrucciones de Cuidado y Conservación.
- Identificación del Fabricante y/o Importador.
- País de origen.
- Talla o dimensiones.

- Denominación y contenido porcentual de materiales

Las etiquetas deben informar sobre la denominación genérica de los materiales textiles y el porcentaje de los mismos que se encuentren presentes en el producto - con excepción de los accesorios - en un porcentaje igual o mayor al 5% de la masa total.

La indicación debe realizarse en orden decreciente de composición de masa y empleando la denominación genérica del material textil. Aquellos materiales textiles que individualmente no superen el 5% de la masa total del producto, pueden designarse mediante las frases, “otra fibra” u “otras fibras”, aun cuando en conjunto superen dicho porcentaje.

2.7.9.1 Tolerancias del contenido fibras en las confecciones.

Una confección podrá calificarse de “100% puro” o “todo”, si se compone del mismo material textil en su totalidad. En este caso, es admisible una tolerancia del 2%. En confecciones compuestas de dos o más materiales textiles con participaciones mayores al 5%, se admite una tolerancia de +/- 3% en masa para cada material por separado.

2.7.9.2 Instrucciones de cuidado y conservación.

Las instrucciones de cuidado y conservación deben ser incluidas a través de leyendas, símbolos normalizados o ambos.

2.7.9.3 Identificación del fabricante y/o importador

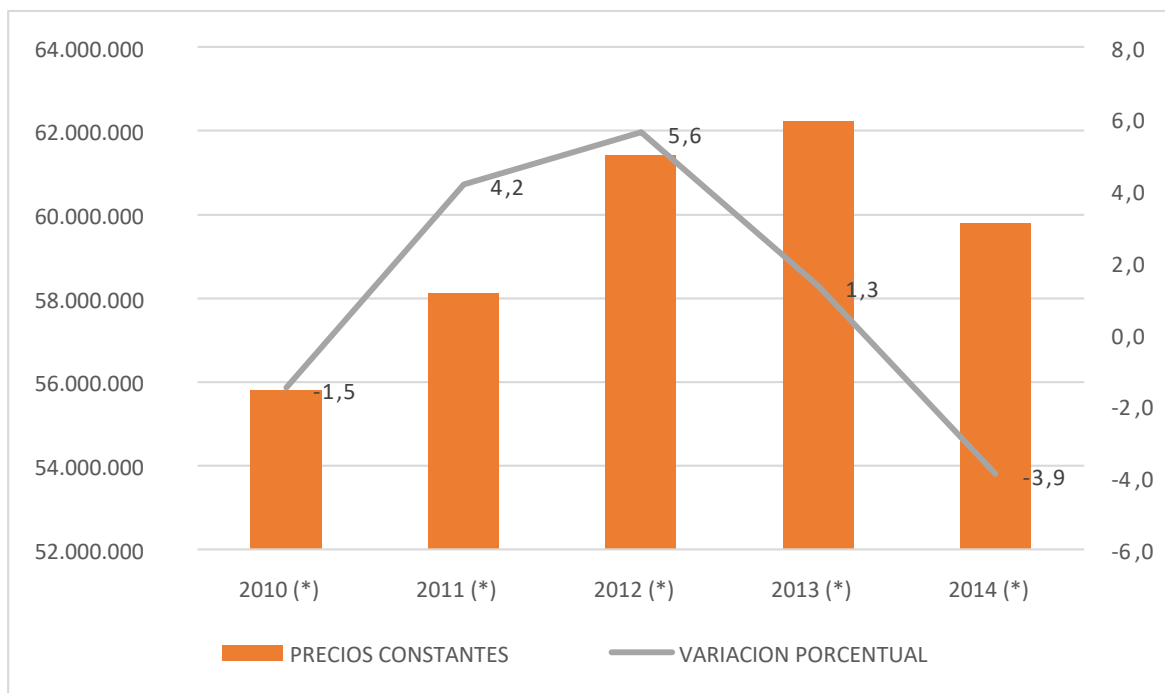
El etiquetado debe consignar el nombre o la razón social, según corresponda, del fabricante y/o importador, incluyendo la identificación tributaria u otros registros de igual índole que resulte exigible en el país de destino. La inclusión de marcas comerciales y logotipos no sustituye la identificación del fabricante y/o importador exigida por el presente Artículo.

2.8. Análisis macroeconómico de Venezuela

2.8.1 PIB

La economía venezolana en los últimos años ha experimentado una recesión en su economía, después del crecimiento económico dado durante los cuatro primeros años del periodo considerado de estudio. En la Ilustración 22 se puede observar el comportamiento económico de la economía venezolana durante el periodo 2010-2014.

Ilustración 22: Producto Interno Bruto de Venezuela y tasa de variación 2010-2014



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCV

En el año 2014 la economía venezolana decreció en -3.9% en su economía. Al pasar de 62'233.885 millones de bolívares en 2013 a 59'810.257 millones de bolívares en 2014. Durante el año 2013 la economía creció apenas el 1.3%, esto es 4.3% menos del crecimiento experimentado en el año 2012.

En la tabla 16 se puede observar la composición del PIB por actividad económica: Petroleras y No Petrolera. El conjunto de actividades no petroleras está compuesta por: minería, manufactura, electricidad y agua, construcción, comercio y servicios de reparación, transporte y almacenamiento, comunicaciones, instituciones financieras y seguros, servicios inmobiliarios empresarios y de alquiler, etc.

Tabla 16: PIB por actividad económica Venezuela 2010-2015, millones de bolívares

CLASE DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	% Participación 2010	% Participación 2011	% Participación 2012	% Participación 2013	% Participación 2014	% Participación 2015
Consolidado	55.807.510	58.138.269	61.409.103	62.233.885	59.810.257	41.404.278
Actividad petrolera	11,74%	11,34%	10,88%	10,83%	10,80%	11,75%
Actividad no petrolera	77,28%	77,50%	77,59%	77,96%	78,58%	78,18%
Minería	0,47%	0,48%	0,43%	0,33%	0,32%	0,32%
Manufactura	14,51%	14,46%	13,93%	13,71%	13,23%	13,38%
Electricidad y agua	2,26%	2,27%	2,24%	2,28%	2,35%	2,49%
Construcción	7,20%	7,24%	7,99%	7,70%	7,45%	5,99%
Comercio y servicios de reparación	9,40%	9,61%	9,93%	10,13%	9,39%	8,71%
Transporte y almacenamiento	3,48%	3,53%	3,56%	3,40%	3,28%	3,19%
Comunicaciones	6,38%	6,57%	6,65%	6,99%	7,60%	Área de
Instituciones financieras y seguros	4,07%	4,37%	5,52%	6,63%	7,78%	7,57%
Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	9,83%	9,77%	9,64%	9,74%	9,97%	10,44%
Serv. comunitarios, soc. y personales y produc de serv. púbc no lucrativos	5,81%	5,90%	6,00%	6,19%	6,47%	6,41%
Produc. servicios del Gobierno General	12,18%	12,34%	12,28%	12,50%	13,20%	13,41%
Resto 1/	6,20%	5,87%	5,73%	5,68%	5,63%	5,12%
Menos: Sifmi 2/	4,50%	4,90%	6,31%	7,32%	8,09%	7,42%
Impuestos netos sobre los productos	10,98%	11,16%	11,53%	11,21%	10,63%	10,07%

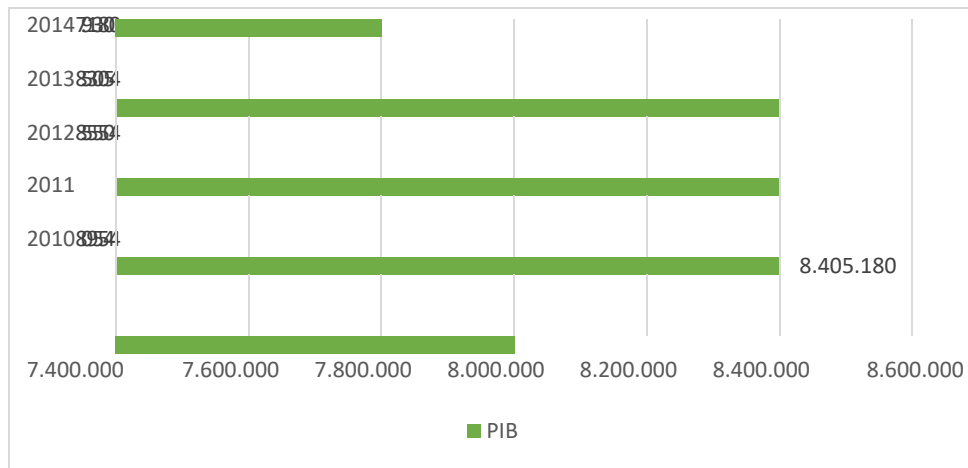
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCV

Considerando el año 2014, la actividad económica que mayor participación tiene dentro del PIB es la manufactura, su participación dentro del PIB es de 13.23% seguido por producción de servicios del Gobierno General con una participación de 13.20%. La actividad minera es la que menor participación tiene dentro del PIB en el año 2014. Su aporte es de apenas del 0.32% en el PIB. ⁵

La participación del sector manufacturero dentro del PIB durante el periodo 2010-2014 puede visualizarse en la ilustración N° 23.

⁵ La información correspondiente del año 2015 está disponible en el Banco Central de Venezuela solamente hasta el tercer trimestre del año 2015, no es considerado en esta investigación.

Ilustración 23: Participación de las Manufacturas dentro del PIB de Venezuela 2010-2014



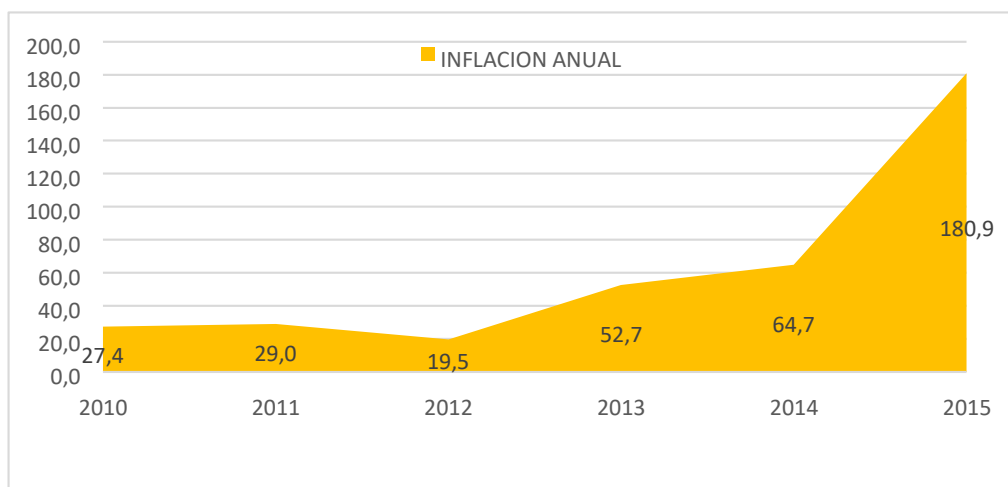
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCV

En el año 2012 se da la mayor participación de las manufacturas sobre el PIB, con una participación de 14.51% sobre el total del PIB, muy seguido por el año 2013 cuya participación es apenas menos 0.05 puntos porcentuales. El año 2014, al contrario, es el año que menor participación tiene, aunque no difiere mucho de los demás años. La participación en este año de las manufacturas cayó al 13.23% sobre el PIB.

2.8.2 Inflación

La inflación de Venezuela en el último año ha sido catalogada como la mayor tasa de inflación del mundo. La tasa inflacionaria y su evolución en los últimos cinco años se presentan en la Ilustración 24.

Ilustración 24: Inflación Anual de Venezuela 2010-2015



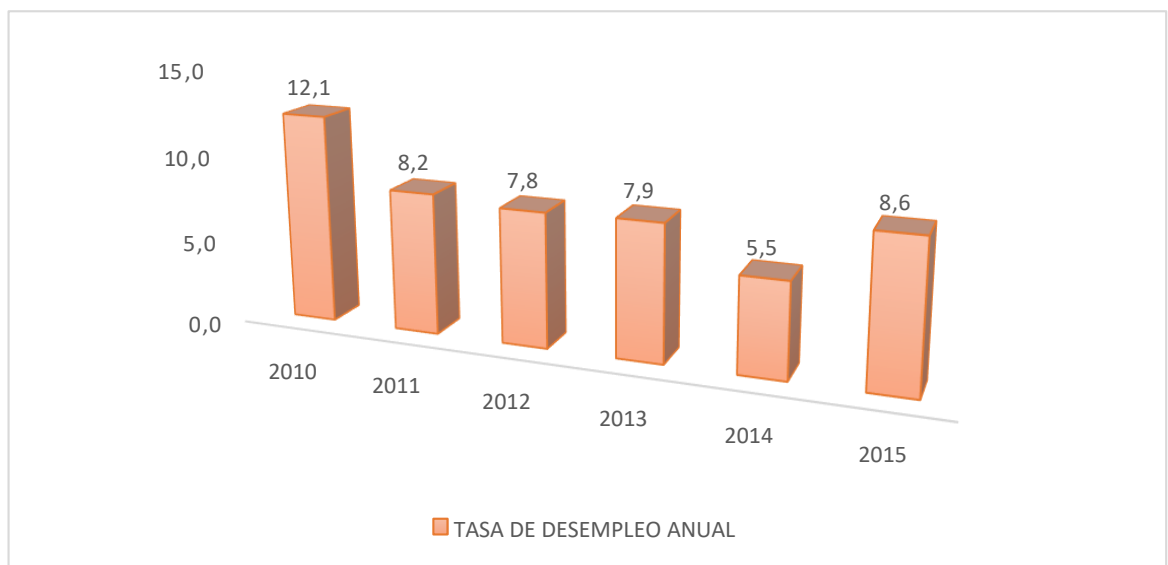
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCV

El año en el que se registró una menor inflación fue durante el año 2012, con una inflación de 19.5%. Para el año 2015 la inflación alcanzó los 180,9 puntos porcentuales, la más alta registrada en la economía Venezolana. Esta situación puede ser explicada por la caída del precio de petróleo en el año 2015, dado que el 90% de sus exportaciones son representadas por el petróleo.

2.8.3 Desempleo

La tasa de desempleo en Venezuela, presentado en el último año es mayor a la tasa presentada en el año 2014 como se puede observar en la Ilustración 25.

Ilustración 25: Tasa de Desempleo Anual de Venezuela 2010-2015



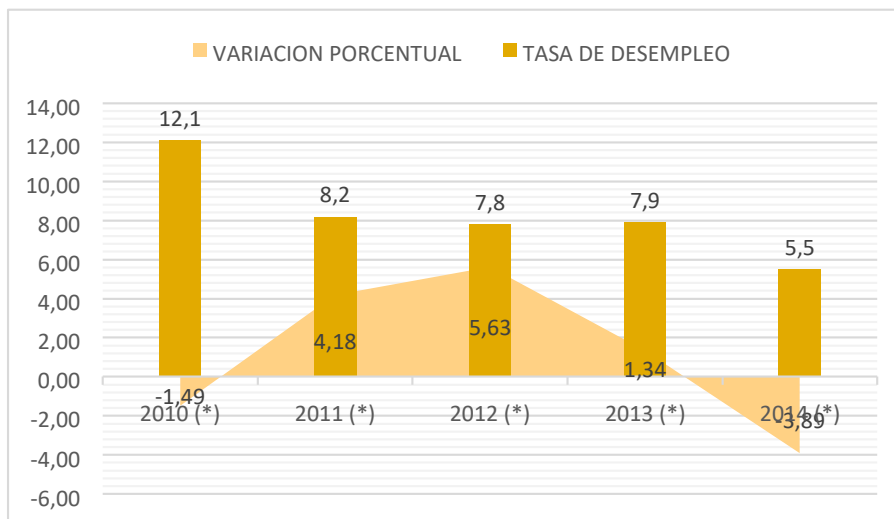
Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del INE

A pesar de que la tasa de desempleo del 2014 al 2015 ha incrementado en 3.1 puntos porcentuales, esta no es la mayor tasa registrada en el periodo de estudio. En el año 2010 se presentó una tasa de 12.1% de desempleo en la económica Venezolana.

2.8.3.1 Relación entre desempleo y PIB

De la misma manera que se realizó el análisis para la economía ecuatoriana, entre la tasa de desempleo y la tasa de variación del PIB, se realiza el análisis para la economía venezolana.

Ilustración 26: Relación entre desempleo y PIB



Fuente: Elaboración propia

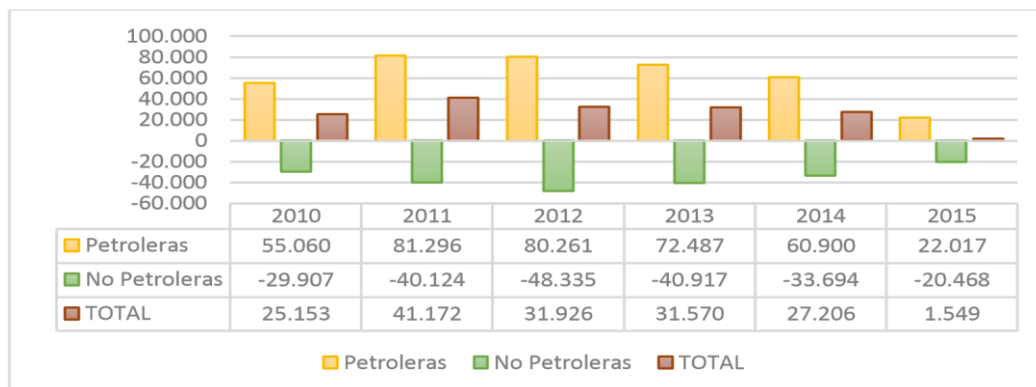
La relación existente entre estos dos indicadores es similar a la presentada en el caso de Ecuador. En el año 2010 cuando la economía presentaba un decrecimiento de 1.48% la tasa de desempleo fue de 12,10%. Situación contraria a la del 2010 se puede ver en los dos próximos años. En el 2013, cuando el crecimiento fue de 1.34% la tasa de desempleo incremento en 0.01 puntos porcentuales. Por su lado, en el año 2015 cuando la economía creció en -3.89% la tasa de desempleo disminuyó a 5,5%.

2.8.4 Balanza de Pagos

2.8.4.1 Balanza de Bienes.

La balanza comercial de Venezuela durante los últimos cinco años muestra un saldo favorable. En la Ilustración 27 se presenta la balanza comercial de bienes petroleros y no petroleros.

Ilustración 27: Balanza Comercial Total 2010-2015



Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCV

Las mercancías petroleras para el año 2015 muestran un saldo a favor, el saldo de la balanza petrolera fue de US\$ 22.017 millones de bolívar esto es mayor al registrado en el año 2014 que registró un saldo a favor de US\$ 60.900 millones de bolívar.

Por su parte las mercancías no petroleras presentan un saldo en contra. Durante el año 2015 el saldo de estas mercancías fue de US\$ -20.468 que es menor al saldo presentado el año 2014, este saldo fue de US\$ -33.694 millones de bolívares.

2.8.4.2 Balanza de Rentas

La balanza a diferencia de la balanza de rentas, durante el periodo de estudio ha presentado un déficit en su balanza. En la Tabla N° 17 se presenta la balanza de rentas de Venezuela.

Tabla 17: Balanza de Rentas Total Venezuela 2010-2015 Millones de US\$

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Saldo en renta	(6.208)	(9.079)	(11.099)	(8.707)	(8.375)	(4.778)
Remuneración de empleados	(20)	(22)	(20)	(24)	(27)	(20)
Renta de la inversión	(6.188)	(9.057)	(11.079)	(8.683)	(8.348)	(4.758)
Inversión directa	(3.756)	(5.027)	(5.415)	(2.761)	(2.226)	(403)
Inversión de cartera	(2.373)	(3.180)	(4.266)	(4.584)	(4.564)	(3.230)
Otra inversión	(59)	(850)	(1.398)	(1.338)	(1.558)	(1.125)

Fuente: Elaboración propia con base a información tomada del BCV

En el año 2012 se presenta el mayor déficit en la balanza de rentas. En este año, el déficit fue de US\$ -11.099 millones de bolívares. Sin embargo durante los años posteriores este déficit ha ido disminuyendo constantemente hasta llegar en el año 2015 a un saldo en contra de US\$ -4.778 millones de bolívares.

2.8.5 Marco Político de Venezuela

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en su Art. 301 determina que, el Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas. No se podrá otorgar a personas, empresas u organismos extranjeros regímenes más beneficiosos que los establecidos para los nacionales. La inversión extranjera está sujeta a las mismas condiciones que la inversión nacional.

Por mandato constitucional, la política comercial de Venezuela está orientada a lograr una mayor diversificación de oferta exportable y la búsqueda de acceso a nuevos mercados internacionales.

De esta manera la política comercial de Venezuela tiene como objetivo principal el fortalecimiento de su economía en el marco internacional a través de la identificación y explotación de nuevos mercados para productos no tradicionales venezolanos; el incremento de asociaciones estratégicas en el sector petrolero para lograr un aumento del valor agregados de las exportaciones; y el apoyo a la Organización de Exportadores de Petróleo (OPEP).

En los últimos años en materia de política comercial, Venezuela ha logrado suscribir o perfeccionar diversos instrumentos jurídicos internacionales, que constituyen el marco legal para regular el intercambio comercial, todo ello bajo los principios y fundamentos que rigen al sistema multilateral de comercio institucionalizado por la OMC.

Además, Venezuela tiene una participación activa en diferentes procesos de negociaciones comerciales, bien sea como bloque de integración o como país autónomo, entre los cuales se pueden nombrar como bloque: el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Comunidad Andina - Mercosur, Comunidad Andina - Unión Europea; y como país Venezuela maneja unilateralmente sus relaciones comerciales con terceros países de Asia, África, Europa, etc. Así mismo, dentro del marco del G-15 y el G-77.

2.8.6 Marco Legal de Venezuela

El organismo responsable de organizar los servicios de control, fiscalización y resguardo de la Administración Aduanera es el Ministerio de Finanzas. El Ministerio de Finanzas además tiene la potestad de elaborar, proponer y dictar normas de carácter aduanero, incluyendo aquellas relativas al arancel, al valor en aduanas de las mercancías, a las liberaciones y exoneraciones de gravámenes arancelarios, a la aplicación de restricciones a la importación y a la realización de operaciones aduaneras en general.(SICE)

2.8.6.1 Resolución sobre el etiquetado de prendas de vestir.

De acuerdo al Art. 2 de la Resolución del Ministerio de Finanzas N° 1182 y del Ministerio de la Producción y Comercio N° 440, entiéndase por etiquetado: marcaje, rótulo o marbete impreso, tejido o estampado, que presente inscripciones o motivos con marcas país de fabricación, nombre o razón social o logotipo del productor o fabricante, materia constitutiva,

talla, entre otros. Además, entiéndase por país de fabricación el país en el cual la mercancía ha sido manufacturada.

Toda prenda de vestir (textil) que se comercialice en el territorio nacional (Venezolano) debe tener un etiquetado que contenga, en idioma castellano, la siguiente información:

- Nombre, denominación o razón social del fabricante nacional o importador.
- Marca comercial.
- La leyenda “Hecho en Venezuela” o en el país de fabricación, en el caso de ser importado.
- Talla de la prenda de vestir (textil).
- Información sobre la composición de la fibra o material usado en la fabricación de la prenda de vestir (textil).
- Instrucciones sobre el cuidado de la prenda de vestir (textil).
- El número de Registro de Información Fiscal (RIF) del fabricante o importador.
- El número de inscripción en el Registro establecido en el Art 13 de esta resolución.
(Art3)

El fabricante o importador deben expresar en la etiqueta, la composición en porcentaje, con relación a la masa, de las diferentes fibras que integran el producto en orden del predominio de dicho porcentaje, hasta completar el cien por ciento (100%), conforme a las siguientes indicaciones:

- La denominación de las fibras, son las establecidas en el Arancel de Aduanas.
- Toda fibra que se encuentre presente en la prenda de vestir (textil), debe expresarse por su nombre genérico.

Cuando los textiles, prendas de vestir o accesorios, hayan sido elaborados o confeccionados con desperdicios, sobrantes, lotes diferentes, subproductos textiles, que sean desconocidos o cuyo origen no se pueda demostrar, debe indicarse el porcentaje de fibras que encuadren en este supuesto, o en su defecto con la leyenda “...(porcentaje) de fibras regeneradas”

Cuando se usen fibras regeneradas o mezclas de estas con otras fibras vírgenes o regeneradas, deben señalarse los porcentajes y los nombres genéricos de cada una de las fibras que integren los productos, anotando las palabras “regenerado o regenerada” después del nombre de la fibra.

Solo puede utilizarse “virgen o nuevo” cuando la totalidad de las fibras integrantes del textil sean nuevas o vírgenes. No se puede utilizar el nombre de animal alguno al referirse a las fibras que integren al textil, a menos que la fibra o el textil estén elaborados con el pelo desprendido de la piel del animal de que se trate. No debe utilizarse la mezcla de palabras que impliquen o tiendan a hacer creer la existencia de componentes derivados de la piel o el pelo o producto de animal alguno.

Se permite una tolerancia de 3% para la composición de los materiales, salvo en el caso en que se utilicen expresiones como “100% Pura...” o “Todo...” al referirse a los materiales del producto. Dicha tolerancia debe considerarse sobre la masa de cada una de las fibras o materiales y no sobre la masa total del producto.

La talla o medidas de las prendas de vestir (textil), deben expresarse en castellano sin detrimento de cualquier otro idioma, conforme a lo establecido en la Ley de Metrología y en la Norma Venezolana COVENIN 288-93 “Sistema Internacional de Unidades SI y Recomendaciones para el Uso de sus Múltiplos y otras Unidades”. Art. 8

El etiquetado debe efectuarse en el proceso de fabricación o producción de la prenda de vestir (textil) mediante impresión directa o colocación de etiqueta adherida de manera permanente (cosido o termofijado), salvo en los productos en los cuales la fijación de la etiqueta en forma directa pudiera perjudicar el uso o estética del mismo u ocasionar pérdida de su valor, tales como: pantimedias, medias, calcetines. Art 4.

2.8.6.2 Requisitos para fabricar o importar prendas de vestir.

De acuerdo al Art. 11 todo fabricante nacional o importador de prendas de vestir (textil) debe inscribirse en el Registro Obligatorio de Fabricantes Nacionales e Importadores que a tal efecto llevará el Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos, SENCAMER.

Para efectos de la inscripción en dicho Registro, el interesado debe presentar conjuntamente con la planilla de solicitud, original y copia de los siguientes documentos (Art 12):

- Acta o documento constitutivo y estatutos sociales de la empresa con su última modificación, debidamente registrados.
- Cédula de Identidad de los socios o del representante legal, de ser el caso.
- Documento autenticado o registrado que acredite la representación legal.

- Comprobante del Registro de Información Fiscal (RIF).
- Declaración jurada notariada del fabricante nacional o importador en la cual conste que las prendas de vestir (textil) a ser comercializadas en el país cumplen con lo establecida en la Resolución conjunta del Ministerio de Finanzas N° 1182 y Ministerio de la Producción y Comercio N° 440.
- Lista de tipos de prendas de vestir (textil) a comercializar, con indicación de la empresa fabricante.
- En el caso de los importadores, estos deberán presentar una constancia emitida por el fabricante, que certifique el país de fabricación.
- Modelos de las etiquetas a ser colocadas en las prendas de vestir (textil) los cuales deben cumplir con lo expuesto anteriormente.

El Registro Obligatorio de Fabricantes Nacionales e Importadores de prendas de vestir (textil) funcionará bajo la supervisión y control del Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos, SENCAMER, el cual podrá efectuar visitas periódicas a las industrias, fábricas, empresas importadoras o establecimientos comerciales.

(Art 14)

2.8.6.3 Partidas Arancelarias de Manufacturas Textiles

En el Art 8 del Decreto N° 3679 de la República Bolivariana de Venezuela se establece que la importación de mercancías procedentes de las Repúblicas de Bolivia, Colombia y Ecuador, Países Miembros de la Comunidad Andina, estará liberada de los impuestos establecidos en el Arancel de Aduanas.

Podrán disfrutar del régimen tarifario preferencial, otorgado por la República Bolivariana de Venezuela en el marco de Tratados, Acuerdos o Convenios Internacionales, aquellas mercancías que estén amparadas por un Certificado de Origen expedido conforme con las normas que a tal efecto se hayan convenido en el respectivo instrumento, siempre que se manifieste expresamente la voluntad de acogerse a dicho tratamiento, al momento de la declaración. Art 9.

Para la declaración de las mercancías en Aduanas, la clasificación arancelaria se ajustará en un todo al ordenamiento previsto en la Ley Orgánica de Aduanas, sus Reglamentos, en este Decreto y sus modificaciones; y estará conformada, principalmente, por:

- El código numérico: estará compuesto por ocho (8) o diez (10) dígitos, según se trate de subpartida NANDINA o subpartidas nacionales. Los dos (2) primeros dígitos identifican el Capítulo; al tener cuatro (4) dígitos se denomina Partida; con seis (6) dígitos subpartida del Sistema Armonizado; con ocho (8) dígitos conforman la subpartida NANDINA y con diez (10) dígitos la subpartida nacional, y será el indicado en la columna uno (1).
- Ninguna mercancía se podrá identificar en el Arancel sin que se haga referencia a los ocho (8) o diez (10) dígitos, del código numérico, según corresponda;
- La descripción arancelaria de las mercancías: identifica el texto de la partida y subpartida, según corresponda, y será la indicada en la columna (2).
- La tarifa: podrá ser de tipo ad valorem, específica o mixta y será indicado en la columna (3).

Sin perjuicio de las demás formalidades y requisitos legales exigidos, el régimen legal aplicable a la importación y el tránsito de mercancías, se ajustará a la siguiente codificación (Art 12):

- Importación Prohibida.
- Importación Reservada al Ejecutivo Nacional.
- Permiso del Ministerio de Salud y Desarrollo Social.
- Permiso del Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio.
- Certificado Sanitario del País de Origen.
- Permiso Sanitario del Ministerio de Agricultura y Tierras.
- Permiso del Ministerio de la Defensa.
- Licencias de Importación administradas por el Ministerio de Alimentación.
- Licencias de Importación administradas por el Ministerio de Industrias Ligeras y Comercio.
- Permiso del Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales.
- Permiso del Ministerio de Energía y Petróleo.
- Registro Sanitario expedido por el Ministerio de Salud y Desarrollo Social.

A efectos de la Resolución del Ministerio de Finanzas N° 1182 y del Ministerio de la Producción y el Comercio N° 440, las partidas arancelarias que identifican las prendas de vestir (textiles), son las contenidas en el Capítulo 61 y 62 del Arancel de Aduanas. Las mismas que pueden ser visualizadas en la Ilustración N° 1

2.9 Análisis microeconómico de la industria manufacturera

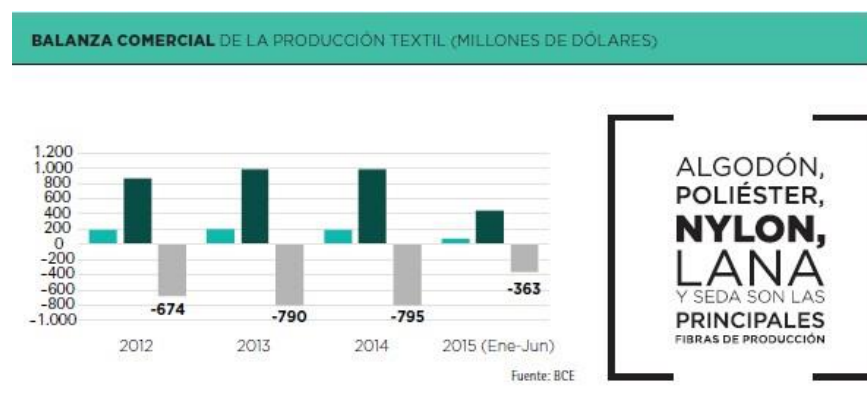
2.9.1 Aspectos generales del sector textil

“La industria textil tiene un peso muy importante en la economía. Los vestidos son bienes de primera necesidad y de consumo masivo como el alimento, pero también pueden bienes de lujo de alto valor agregado” (Tejeduría).

En el Ecuador de acuerdo Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, esta industria genera alrededor de 50.000 plazas de trabajo directas y más de 200.000 indirectas.(Revista Ekosnegocios)

La participación del sector textil dentro de la industria manufacturera en el año 2014 fue de 7.24%, en tanto que la participación dentro del PIB nacional fue de 0.9%.

Ilustración 28: Balanza comercial de la producción textil (millones de dólares)



Fuente:(Revista Ekos)

En la Ilustración 26 se presenta la evolución de la balanza comercial textil durante los años 2012, 2013, 2014 y hasta el tercer trimestre del año 2015. El sector textil ha experimentado un déficit acumulado en su balanza comercial. Se presenta un déficit en más de 670 millones durante los tres años considerados.

2.9.2 Principales empresas textiles Ecuador y Venezuela

Tanto Ecuador como Venezuela disponen de grandes, pequeñas y medianas empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir. La experiencia, la calidad y los precios son importantes a la hora de decisión de un consumidor.

Las empresas nacionales tienen que hacer frente a la competencia internacional, que en la mayoría de las veces su posicionamiento en el mercado se debe a la calidad y precio del producto.

Para posicionar la fábrica Jeans Text Cía. Ltda., dentro del mercado venezolano es importante hacer un análisis comparativo de los principales resultados financieros de las empresas tanto nacionales como empresas de Venezuela, para tener un acercamiento sobre la competencia a la que tendría que hacer frente Jeans Text Cía. Ltda.

En Ecuador, de acuerdo a la Revista Gestión (2016) las principales empresas de manufactura textil son las visualizadas en la Tabla 18. Para realizar la comparación entre éstas empresas con Jeans Text Cía. Ltda., se hará uso del indicador del margen neto.

Tabla 18: Principales Empresas textiles Ecuador

NOMBRE FABRICA	Margen neto
Jeans Text Cía. Ltda.	15,87%
Fabrilfame S.A.	1,24%
Confecciones Recreativas Fibrán Lía. Ltda	9,04%
Royaltex S.A	20,22%
Hilacril S.A	0,69%
Mohatexport S.A	0,13%

Fuente:(Revista Gestion)

Autor: Adriana Guamán

Las empresas mencionadas en la Tabla 18, se caracterizan por ser empresas grandes cuyos productos abastecen tanto el mercado nacional, como el mercado internacional.

Comparando el margen neto entre estas empresas, se puede visualizar que la empresa que genera mayor utilidad después de descontar los costos y gastos es Royaltex S.A, seguido por Confecciones Recreativas Fibrán Lía. Ltda., las más significativas. En promedio el margen neto generado por este conjunto de empresas es de 6,36% que es 9,61 puntos porcentuales menos que lo generado por Jeans Text Cía. Ltda.

La situación anterior puede estar justificado por un alto monto de costos y gastos puesto que en comparación entre los niveles de ventas, cada una de estas empresas generan ventas mayores que la fábrica en estudio, en promedio es 136,40% más el volumen de ventas entre las cinco empresas consideradas que Jeans Text Cía. Ltda.

Por su parte, en Venezuela la información disponible e investigaciones realizadas relacionadas con la manufactura textil son escasas, lo que ha llevado a que la información financiera de las

principales industrias textiles esté fuera del alcance de esta tesis. Sin embargo, en la Tabla N° 19 se presenta las cinco empresas Venezolanas dedicadas a la manufactura textil que de acuerdo a los años de experiencia da indicios de una buena posición en el mercado venezolano.

Tabla 19 Principales Empresas Venezolanas de manufactura textil

NOMBRE FABRICA
Inversiones <u>Curcio</u> , C.A.
<u>Maiker y Gimi</u> - Fábrica de Ropa
<u>Gud Seier</u> , C.A.
Inversiones <u>Samer</u>
Confecciones <u>Code Blue</u> , C.A.

Fuente: Elaboración propia con base a información tomada de <http://www.venezuelasite.com/portal/36/573/578/579/>

2.9.3 Tipo de cambio

El tipo de cambio es un indicador que expresa el número de divisas necesarias para cambiar una moneda por otra. Venezuela actualmente dispone de tres tipos de cambio para el dólar, estas tasas de cambio cubren toda la demanda de divisas que requiere el país. Los tres tipos de cambio vigentes en el país venezolano son:

Tabla 20 Tipo de Cambio Venezuela 2015

Nombre	Tipo de Cambio
Dólar oficial	6,30 Bs./DIV
Dólar <u>Sicad</u>	13,5 Bs./DIV
<u>Simadi</u>	202,94 Bs./DIV

Elaborado por: Adriana Guamán

Los tipos de cambio presentados en la Tabla N° 20 son los que rigen a la economía venezolana. Cada uno de estos indicadores está regido para un determinado marco venezolano.

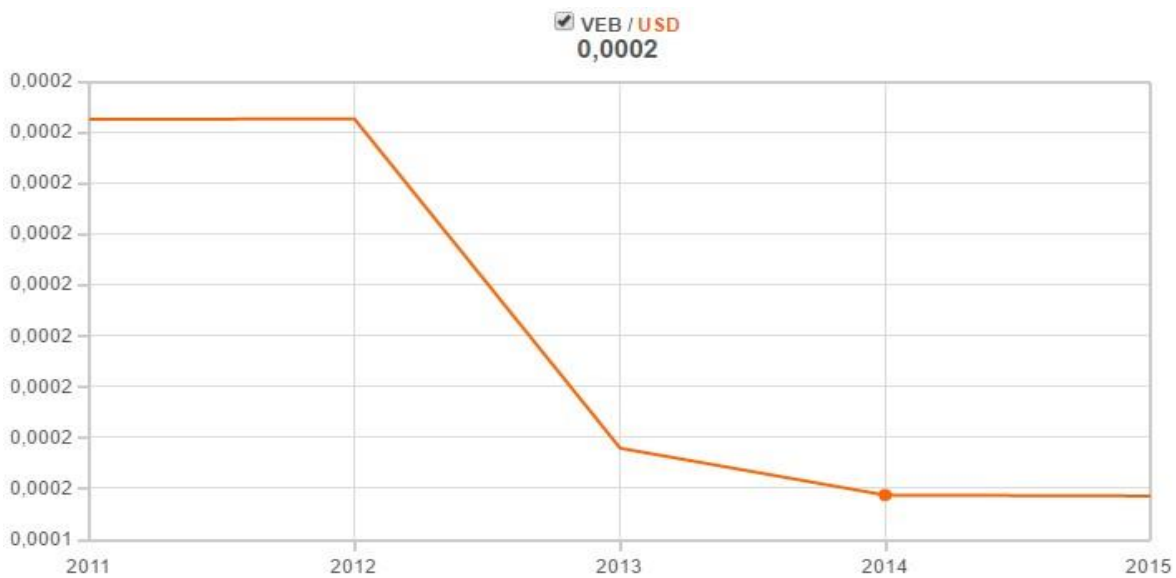
- 1. Dólar oficial:** Aplicado para sectores de salud, medicinas, alimentación, misiones y grandes misiones y áreas vitales de insumos básicos.
- 2. Simadi: (Sistema Marginal de Divisas)** puede ser utilizado por personas naturales y empresas públicas y privadas que realicen transacciones en divisas a través de bonos de deuda y transferencias bancarias.

3. Sicad: (Sistema Complementario de Administración de Divisas) “este tipo de cambio es el que se utiliza para las compras por internet, viajes al exterior, efectivo para viajes de niños y adolescentes y otros conceptos cambiarios (El mundo)”

2.9.3.1 Evolución del tipo de cambio

En la Ilustración 29 se puede visualizar la evolución del bolívar venezolano frente al dólar americano de forma anual, durante los últimos cinco años.

Ilustración 29 Evolución TC VEB/USD



Fuente: <https://www.oanda.com/lang/es/currency/historical-rates/>

Elaborado por: Adriana Guamán

El bolívar venezolano frente al dólar americano en los últimos cinco años ha tenido un comportamiento constante durante el año 2011-2012, al permanecer en 0,000233 VEB/USD , en el año 2013 disminuyó a 0,000168 VEB/USD. Durante el periodo 2014-2015 permanece constante, 0,000159 VEB/USD.

CONCLUSIONES

La economía ecuatoriana en los dos últimos años ha registrado un crecimiento poco favorable en comparación con años anteriores. En el 2015, el crecimiento registrado de 0.29%, como consecuencia de la caída del precio de petróleo de 37,04 (diciembre del 2014) a \$53,27 (diciembre del 2015) conlleva a que la económica disponga de menos recursos para financiamiento, un incremento del desempleo y de la inflación.

El déficit acumulado presentado en la balanza comercial ha conllevado a la toma de medidas gubernamentales, como es la aplicación de salvaguardias, es decir se fijó una sobretasa del 5 a 45% a más de 2800 sub partidas provenientes del exterior, dentro de estas sub partidas se encuentra los bienes de capital requeridos por la industria manufacturera. Además, con esta medida el gobierno pretende hacer frente a la apreciación del dólar y la caída del precio del petróleo.

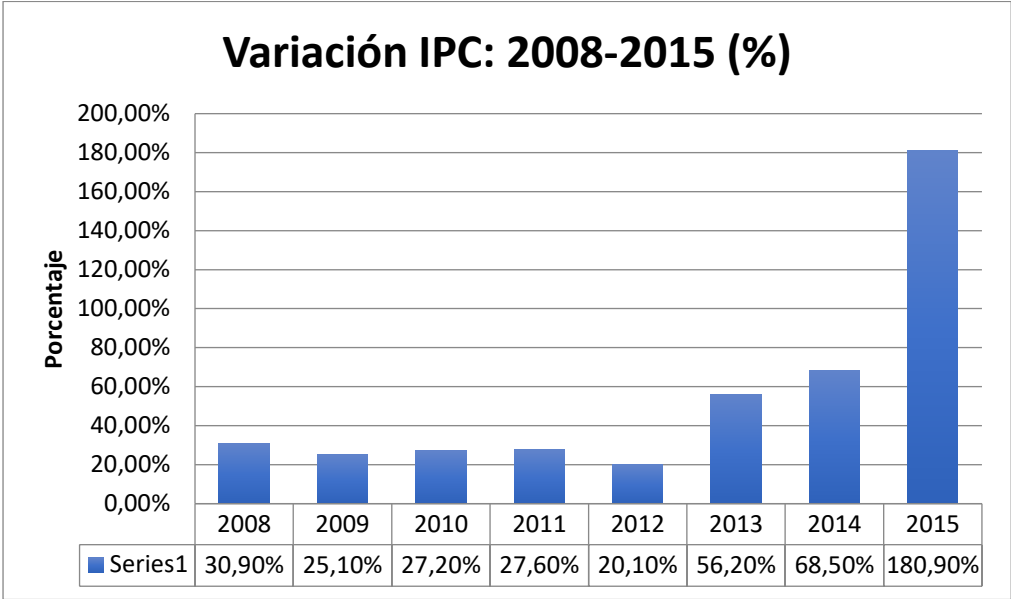
Por su parte, Venezuela al igual que nuestro país fue afectado por la caída del precio del petróleo. El precio del petróleo paso de los 92,38 bolívares en 2014 a 43,57 bolívares en 2015, afectando de esta manera a la inflación ya que registró una variación de 141.5% durante este año. La balanza de pagos de Venezuela, además del precio del petróleo se vio afectada por el contrabando y la desestabilización comercial de bienes y servicios.

En cuanto al sector textil, en Ecuador el sector textil, a pesar de que en los últimos años ha logrado diversificar su producción actualmente está siendo afectado por las restricciones a las importaciones de bienes de capital impuestas por el gobierno. En octubre del 2015 cayo las exportaciones un 27,16% con respecto al año 2014. A pesar de la mala situación económica, para septiembre del 2015 este sector generó 160.000 plazas de trabajo en textiles y confección.

Actualmente, el sector textil en Venezuela está pasando por momentos duros. En el año 2015 el sector textil venezolano presentó un déficit de 50% debido a la falta de materia prima y divisas. Este sector genera en Venezuela 7.000 empleos directos y 20.000 indirectos. Así mismo, esta economía presento una caída en su poder adquisitivo que es medido a través de la variación del IPC.

Tomando como base desde el año 2007 al 2008 la variación fue del 30.9%, en 2009 fue del 25.1%, en 2010 del 27.2%, en 2011 del 27.6%, en 2012 del 20.1% y a partir del 2013 los precios se incrementaron en un 56.2%, en 2014 subió al 68.5% y el gran salto en la variación del IPC fue en 2015 con el 180.9%; esto lo podemos apreciar en la ilustración 30.

Ilustración 30: Variación del IPC 2008-2015 Venezuela



Elaborado por: Adriana Guamán

Claro está que esta variación en los precios tiene una relación inversa con el nivel de poder adquisitivo del salario de los venezolanos, por lo que, los venezolanos necesitan ahora una cantidad de monedas 25 veces más para comprar, lo que se compraba en el año 2008.

CAPITULO III

ANALISIS DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACION

3.1 Antecedentes

Una exportación “es el régimen aduanero que permite la salida de mercancías de libre circulación fuera del territorio ecuatoriano con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador 1).

Las exportaciones contribuyen en gran medida con el crecimiento de una economía, son una fuente de empleo y generan el ingreso de divisas, actualmente el gobierno de turno fomenta las exportaciones a través de programas dirigidos a las pequeñas y medianas empresas especialmente, buscando que estos sectores de la economía tengan mayor facilidad de acceso a mercados extranjero.

Jeans Text Cía. Ltda., es una empresa consolidada en el mercado cuencano, cuenta con una amplia experiencia en la fabricación de pantalones Jeans para hombres y mujeres. Además, ofrece productos complementarios como toallas y sabanas.

Como se mencionó en el capítulo uno, la fábrica hace uso del 60% de su capacidad productiva, dándole así una ventaja de crecimiento, y dado los incentivos del gobierno de turno para la apertura hacia mercados internacionales, es importante realizar la factibilidad de exportar pantalones Jeans hacia el mercado venezolano.

3.2 Target

Antes de iniciar con el análisis de factibilidad, es importante determinar la población o grupo de población a quienes la empresa al exportar su producto hacia el mercado venezolano pretende llegar.

3.2.1 Segmentación

Considerando el mercado venezolano, la segmentación a usarse por parte de la empresa queda definida de la siguiente manera:

□ Macro segmentación

El mercado de consumo, queda definido por todas las personas pertenecientes a la ciudad de Caracas, capital de la República Bolivariana de Venezuela.

Tabla 21: Población de Venezuela por rangos de edad

RANGO DE EDAD	2015
De 10-14 años	75.507
De 15-19 años	74.653
De 20-24 años	69.231
De 25-29 años	60.764
De 30-34 años	48.898
De 35-39 años	42.087
De 40-44 años	36.718
Total	1126250

Fuente: http://www.ine.gov.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=98&Itemid=51

El mercado objetivo en el mercado venezolano son las personas que están en la edad entre los 15-44 años pertenecientes al Distrito Capital (Caracas). De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas (INE) para el año 2015 se prevé una población de 1126.250 habitantes, constituyéndose estos el mercado objetivo de la fábrica Jeans Text.

□ Micro segmentación

Para el micro segmentación, se utilizan los mismos criterios considerados para el mercado nacional, es decir, el mercado venezolano se define de acuerdo al sexo de la persona, grupo de edad y nivel socio económico.

De acuerdo a la AVN (Agencia Venezolana de Noticias) el ingreso promedio de los hogares para el año 2015 fue de 23.000 bolívares, mientras que el promedio de gasto de consumo de los hogares en prendas de vestir y calzado es el 9,6% del ingreso.

El 44,85 de la población se encuentra en el estrato medio, el 27,4% pertenecen a la clase media bajo y el 1,9% a la clase baja, de esta manera, los futuros clientes de Jeans Text es el grupo de personas de ambos sexos, que se encuentran en el estrato medio, medio bajo y bajo; se consideran estos tres estratos debido a que el precio cómodo que se prevé ofrecer de los pantalones, permitirá que personas de estos estratos tengan accesibilidad al mismo.

3.2.2 Posicionamiento

Se pretende que el posicionamiento de la empresa se dé a través del tiempo, puesto que es la primera vez en extender su producto al mercado internacional. Para su posicionamiento en el mercado internacional se harán uso de las siguientes estrategias.

3.2.2.1 Posicionamiento de calidad

Los productos de Jeans Text desde sus inicios han sido de calidad, por lo que la estrategia de la fábrica será continuar produciendo bajo los estándares de calidad utilizados hasta el día de hoy, buscando hacer frente a la competencia.

3.2.2.2 Posicionamiento competitivo

Puesto que el precio es el factor clave a la hora de decisión de compra de una persona frente a diferentes productos que satisfacen la misma necesidad, se pretende que el precio del pantalón jeans será lo más ajustable posible de tal manera que pueda hacer frente a otros productos nacionales e internacionales que ya se encuentran posicionados en el mercado venezolano.

3.3 Partida arancelaria

Una partida arancelaria corresponde al identificador de las mercaderías y se clasifican por grupo de mercaderías (PROECUADOR).

Esta categorización es con base a la NANDINA (Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía), que no es otra cosa que una nomenclatura común para países que integran la comunidad andina, dentro de ellos está Ecuador y Venezuela.

Toda mercadería de comercio exterior cuenta con una partida arancelaria, de esta manera para el caso de Jeans-Text Cía. Ltda., se recomienda utilizar las siguientes partidas arancelarias para la exportación de su producto tanto para hombres y mujeres.

Tabla 22: Partidas arancelarias Jeans

Producto	Material	Partida Arancelaria	Ad-valorem
Pantalones largos para hombres y niños	De algodón tela mezclilla o denim	6203.42.00	20%
Pantalones largos para mujeres y niñas	De algodón tela mezclilla o denim	6204.62.00	20%

Fuente: Elaboración propia con base a información de arancel de aduanas de Venezuela

De acuerdo a la Tabla N° 22 a Jeans Text Cía. Ltda., le corresponde pagar el 20% de impuesto ad-valorem para ingresar su producto al mercado venezolano. Sin embargo, los productos ecuatorianos que ingresen al mercado venezolano gozan del 100% de preferencia arancelaria, beneficio dado y otorgado para los miembros de la CAN (Comunidad Andina) a la cuál Venezuela ya no pertenece pero a pesar de ello la preferencia permanece.

3.4 Proceso de Exportación

3.4.1 Organismos que intervienen el proceso

Todas las personas naturales o jurídicas nacionales o residentes en el país, pueden realizar actividades de exportaciones (Proecuador). Los organismos que intervienen en el proceso de exportación son:

Ilustración 31: Organismos que intervienen en el proceso



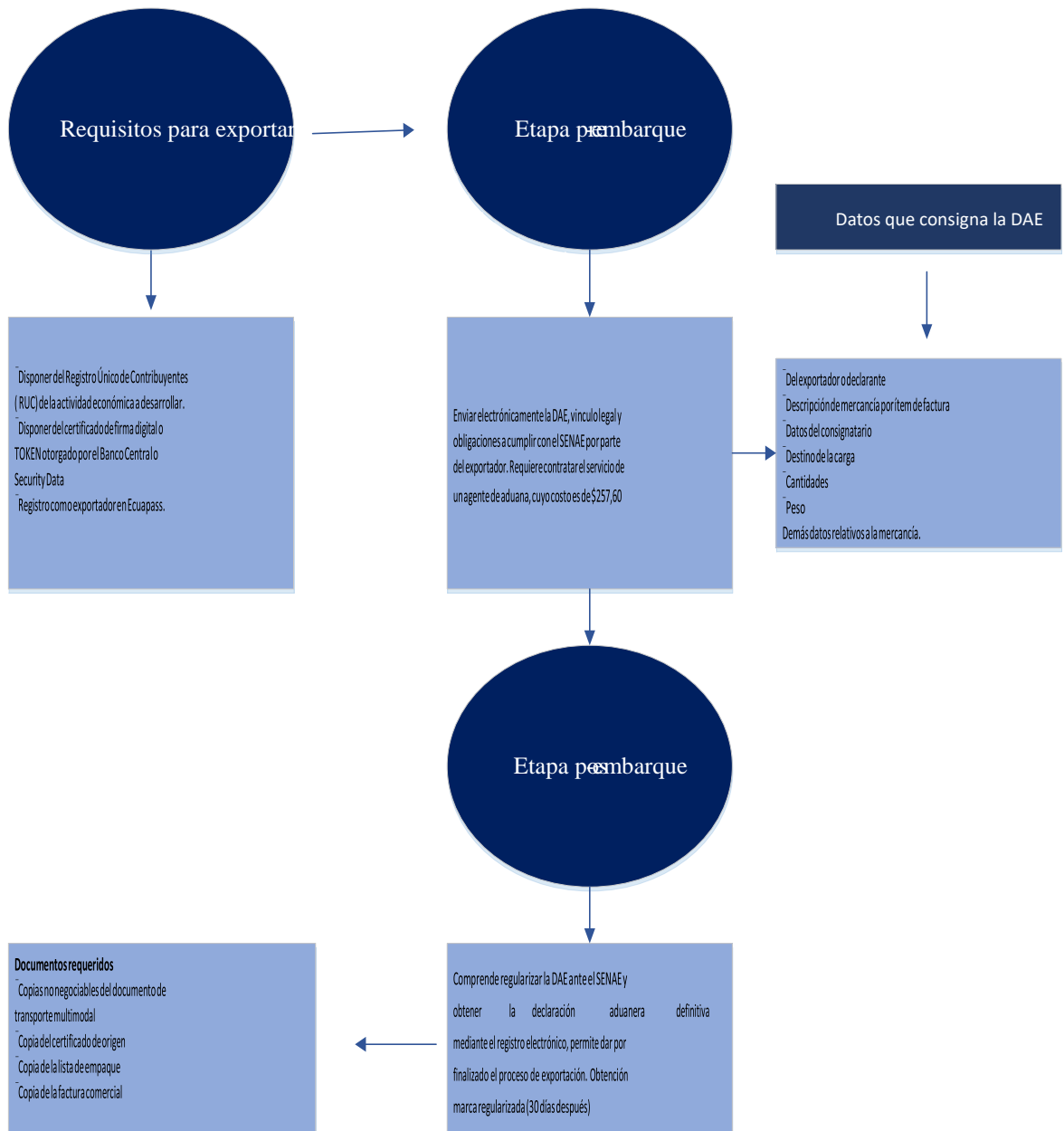
Fuente: Guía del exportador. PROECUADOR (2014)

Elaborado por: Adriana Guamán

3.4.2 Etapas de exportación

El proceso de exportación comprende tres etapas, las mismas que se detallan en la Ilustración 32.

Ilustración 32: Etapas de exportación



Fuente: PROECUADOR, Guía del exportador 2014

Elaborado por: Adriana Guamán

Después de enviar la DAE, se procede a la cotización entre el exportador e importador. Una cotización es el documento que establecen los derechos y obligaciones del exportador e importador con la finalidad de evitar riesgos en la operación comercial (Proecuador)

Los cobros por la exportación se pueden realizar mediante cartas de crédito, cuenta bancaria, cuenta bancaria internación y el sistema único de compensación regional (SUCRE). El SUCRE es un medio de pago virtual entre los bancos centrales por operaciones de comercio entre países miembros: Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicaragua, San Vicente y las Granadina, Uruguay y Venezuela. La liquidación local (pagos a exportadores y cobros a importadores) se efectúa con la moneda respectiva, en el Ecuador con el dólar americano.

3.4.3 Incoterms

La International Commerce Terms, es un conjunto de normas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional, estas normas o reglas tienen como objetivo establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y transmisión de los riesgos entre las dos partes, involucradas en la compra venta internacional.(CGL)

Están orientadas a regular los siguientes problemas:

- Entrega de la mercancía
- Transferencia de riesgos
- Distribución de gastos
- Tramites documentales.

Para las exportaciones por vía marítima se puede utilizar los siguientes términos:

FOB: Franco al bordo (hasta el puerto de carga convenido)

FAS: Franco al costado del buque (hasta el puerto de carga convenido)

CFR: Costo y flete (hasta el puerto de destino convenido)

CIF: Costo, seguro y flete (hasta el puerto del destino convenido)(CGL).

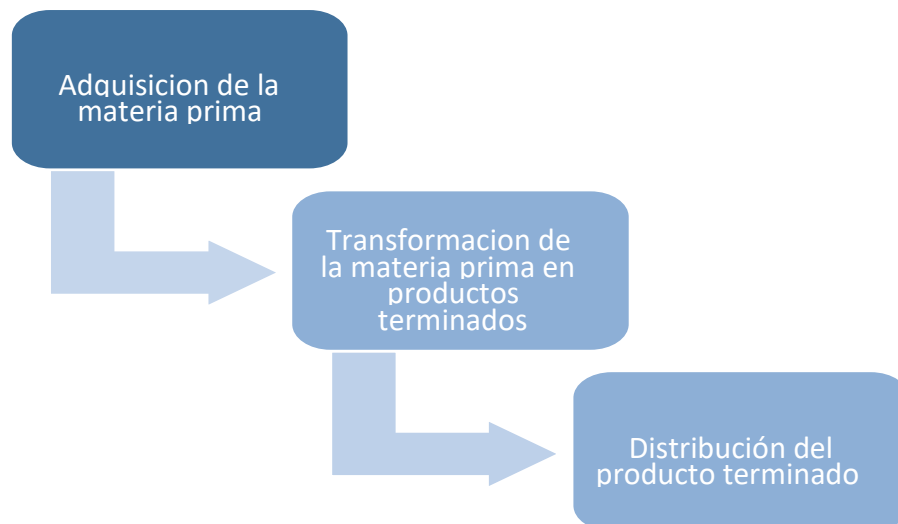
Para la exportación de los pantalones hacia Venezuela se recomienda utilizar el incoterm FOB dado que el costo de transporte de la mercadería se ajusta hasta que ésta se puesto a bordo del barco, excluido el flete

3.4.4 Logística de exportación

Hace referencia al transporte de la mercadería hasta las instalaciones del comprador. Previamente al envío de mercaderías para la elaboración del producto final, en este caso el

pantalón Jeans, la empresa sigue el siguiente proceso, como se mencionó en el capítulo primero:

Ilustración 33: Logística de exportación.



Para poder colocar el producto en otros mercados extranjeros es importante analizar la logística a utilizar. A continuación, se describe cada uno de los elementos que se debe tomar en consideración para realizar el transporte de la mercadería hacia la bodega del comprador:

3.4.4.1 Etiquetado del producto

Su objetivo es mostrar información sobre el nombre, marca y diseño del producto al comprador, así como también indicar el tamaño, peso, componentes, indicaciones para su uso y precaución, nombre del fabricante, leyes y normativas dependiendo de cada industria.

Las etiquetas pueden ser permanentes o no permanentes, y dentro de las prendas de vestir, la norma ecuatoriana de normalización establece que deben estar visibles y de acceso fácil para el consumidor. Debe comprender obligatoriamente la siguiente información.

- “La etiqueta debe contener la información en español.
- Tallas para las prendas de vestir y dimensiones para la ropa del hogar.
- Porcentaje de fibras textiles, es decir la composición de la prenda.
- Razón social e identificación del RUC del fabricante o importador (Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN 1)”.

Por su parte, la norma venezolana establece que toda prenda de vestir (textil) que se comercialice dentro del territorio venezolano debe tener un etiquetado que contenga, en español lo siguiente:

- Nombre, denominación o razón social del fabricante nacional o importador.
- Marca comercial
- La leyenda "Hecho en Venezuela" o en el país de fabricación, en el caso de ser importado.
- Talla de la prenda de vestir (textil).
- Información sobre la composición de la fibra o material usado en la fabricación de la prenda de vestir (textil).
- Instrucciones sobre el cuidado de la prenda de vestir (textil).
- El número de Registro de Información Fiscal (RIF) del fabricante o importador. (Ministerio de la Producción y El Comercio)

3.4.4.2 Empaque del producto

Es el material de envoltura o protección del producto, y otorga al producto la protección desde su fabricación hasta su venta, promoción, mejoramiento de la imagen. En el caso de Jeans Text se utiliza fundas plásticas que protejan al producto, y para su comercialización se recomienda seguir utilizando el mismo empaque con la finalidad de abaratar costos.

3.4.4.3 Embalaje del producto

El embalaje básicamente es un recipiente o material que envuelve o contiene temporalmente a la mercancía o producto, tratando de brindarle protección (Senaintro). Para los Jeans se utilizará del embalaje secundario y terciario.

Para el embalaje secundario se recomienda usar cajas de cartón corrugado de 50x45x30cm, dentro de los cuales se puede depositar seis Jeans, y que sean asegurados con papel película.

En cuanto al embalaje terciario se requiere contratar un contenedor de 20 pies (6x2.4 mts) para carga sólida. Todo esto bajo norma ISO 780 y 7000 cumpliendo con la triple condición del medio de transporte marítimo escogido como es la resistencia, estabilidad e impermeabilidad.

3.4.5 Transporte para exportación

Para el proceso del despacho de la carga para el tránsito marítimo es necesario contar con los servicios de un freightforwarder o consolidador (Avendaño y Peña). Algunos agentes de carga con tránsito a Venezuela son:

- Panalpina
- KrystalLogistics
- Costaline
- Express cargo line

Ilustración 34: Ruta de tránsito internacional: Ecuador-Venezuela



Fuente: www.google.com.ec/maps

Una vez entregada la DAE conjuntamente con los documentos de soporte al agente de aduanas para su correspondiente presentación, se debe tener la mercadería lista para su despacho desde la bodega de Jeans Text Cía. Ltda., para lo cual se debería de contratar el transporte interno que movilice la carga desde la ciudad de Cuenca hacia las bodegas del forwarder en Guayaquil, el mismo que tiene la obligación de consolidar y realizar el despacho en el puerto de Guayaquil.

3.5 Análisis Financiero

3.5.1 Volumen de producción

El volumen de producción de la fábrica actualmente es de 381 pantalones Jeans mensualmente, sin embargo, se debe tomar en cuenta que solamente se hace uso el 60% de su capacidad productiva entre los tres artículos que produce: Jeans, sabanas y toallas. Observando qué si la fábrica hace uso del 100% de su capacidad puede duplicar la producción de Jeans mensualmente, generándose de esta manera una ventaja para que el producto sea exportado.

Es así que el volumen de producción de Jeans actualmente es:

Tabla 23: Volumen de Producción

Talla Jeans	Total
10	95
12	95
14	95
16	95
Total a exportar	381

Fuente: Jeans Text Cía. Ltda.

Elaborado por Adriana Guamán

Cada mes se elaboran el 50% de pantalones para damas y el 50% de pantalones para hombres en las distintas tallas presentadas en la Tabla 23, y el volumen de cada talla mensualmente se elaboran en proporción igual.

3.5.2 Costo de producción

El costo de materia prima directa para damas (\$4.71) es mayor que el costo para caballeros (\$4.49) puesto que esta prenda está elaborada a partir de algodón, poliéster y spandex.

Tabla 24: Costo de mano de obra directa

Descripción	Anual	Mensual	Diario	Hora
MANO DE OBRA DIRECTA+ PRESTACIONES SOCIALES	37392,8	3149,4	140,98	17,62
Costo Mano de obra por hora				17,62
Volumen de producción diario				16,00
Volumen de producción por hora				2,00
Costo MO por pantalón				8,81

Fuente: Investigación propia

Elaborado por Adriana Guamán

Se considera una producción diaria de 16 pantalones, dada que se cuenta solamente con 10 obreros que también tienen la tarea de elaborar las sabanas y toallas.

Tabla 25: Costo de materia prima indirecta

Descripción	Unidad de medida	Costo de Unidad	Unidades Utilizadas	Total Costo Materiales Directos
Marquilla	Unidad	0,20	1	0,20
Etiquetas	Unidad	0,12	1	0,12
Etiquetas de cartón	Unidad	0,20	1	0,20
Funda de plástico	Unidad	0,02	1	0,02
Total CIF				0,54

Fuente: Investigación propia

Elaborado por Adriana Guamán

Tabla 26: Costo unitario de producción.

Descripción	Hombre	Mujer
Costo MPD	4,49	4,71
Costo MOD	8,81	8,81
Costo MPI	0,54	0,54
Costo unitario de producción	13,84	14,06

Fuente: Investigación propia

Elaborado por Adriana Guamán

El costo unitario de producción de hombre difiere en 0,50 centavos dado el uso de materia prima directa diferente en el caso de las mujeres, sin embargo, no tiene mayor significancia.

Para realizar las exportaciones, la empresa tiene que asumir los costos de embalaje de la mercancía y el coste de transporte interno, éstos se presentan en la Tabla 27.

Tabla 27: Costo indirecto para exportación

Descripción	Unidad de medida	Costo de Unidad	Unidades Producidas	CIF por unidad
Embalaje y envoltura	Unidad	95,50	381,00	0,25
Flete interno	Unidad	190,75	381,00	0,50
Total CIF				0,75

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Adriana Guamán

De esta manera, en el costo unitario de producción se debe incluir el costo que implica la exportación de las mercaderías

3.5.3 Precio de venta

El precio de venta está determinado con base al margen de utilidad esperado que se desea obtener. Para este caso se ha considerado el 25% de margen de utilidad, y puesto que los costos de materia prima directa difieren en los Jeans para damas y caballeros, en la tabla 28: se presentan los precios hasta el puerto de Guayaquil de los Jeans.

Tabla 28: Precio de venta para exportación

Descripción	Hombre	Mujer
Costo MPD	4,49	4,71
Costo MOD	8,81	8,81
Costo MPI	0,54	0,54
Costo IF	0,75	0,75
Costo Productos Terminados	14,59	14,82
Margen Utilidad 25%	3,65	3,70
Precio puerto Guayaquil	18,24	18,52

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Adriana Guamán

Los precios presentados de cierta manera son alto pero se debe tomar en cuenta que ésta economía se caracteriza por ser una sociedad consumista, y su producción nacional está siendo poco en cuánto a manufacturas textiles, además es una economía muy sensible al precio. Competir con el mercado nacional venezolano puede no dar resultado por los precios, pero si se puede competir en el ámbito de la calidad a un precio razonable.

3.5.4 Calculo de rentabilidad

A través del cálculo del margen de utilidad bruta se determinará la factibilidad de exportar los pantalones Jeans hacia Venezuela.

$$\text{Margen utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de los Bienes Vendidos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen utilidad Bruta} = \frac{75380,35 - 10918,09}{75380,35}$$

$$\text{Margen utilidad Bruta} = 0,86\%$$

Por cada dólar que vende la empresa, ésta obtiene un 0,86% de ganancia después de cubrir todos los costos de producir dicha mercadería. Esto resulta positivo para la empresa debido a que los costos de producción son menores al precio de venta.

3.6 Análisis de riesgo de la exportación de Jeans

Para cumplir con el objetivo de esta investigación es necesario previamente realizar una comparación del precio del producto en el mercado nacional frente al precio de éste producto en el mercado venezolano.

De acuerdo a fuentes secundarias, el precio de los pantalones Jeans tanto para damas como para caballeros actualmente oscila entre los 520,00 Bs que aplicando el tipo de cambio, el precio en dólares americanos es de 52\$, comparando este precio con el precio al cuál se propone exportar existe una gran diferencia, convirtiéndose por un lado en una ventaja para el producto de Jeans Text ya que el precio al cuál se ofrecería el producto en Venezuela sería menor a los ya existentes en ese país, sin embargo, es menester también considerar la capacidad adquisitiva de los consumidores venezolanos, puesto que a mayor capacidad adquisitiva mayores posibilidades de adquisición del producto.

La capacidad adquisitiva de Venezuela en el año 2015 cayó el 45%, lo cual limita el acceso de las personas a determinados bienes entre ellos vestimenta, generando así una gran desventaja para la ejecución de este proyecto, puesto que existe un riesgo de una baja demanda del producto.

Por otro lado, es importante también considerar el riesgo de la apreciación o devaluación de las monedas parte de esta negociación: dólar americano y bolívar venezolano. La apreciación del dólar americano puede conllevar a una caída de las exportaciones afectando así a la economía en general puesto que valor del dólar americano es mayor, lo que provoca que las exportaciones sean más caras y menos competitivas.

Por su lado, la devaluación del bolívar venezolano significa que ésta moneda pierde valor frente al dólar americano afectando de ésta manera a las importaciones y favoreciendo a las exportaciones del país venezolano, por lo que el riesgo ante una decisión de devaluación por parte del gobierno venezolano o una apreciación del dólar es muy alto y puede incidir negativamente en la exportación de Jeans.

De esta manera se puede concluir que la exportación de los pantalones Jeans no resultar factible puesto que factores como el tipo de cambio y la capacidad adquisitiva del mercado objetivo son desfavorables, y conjuntamente con la apreciación del dólar americano generan un alto riesgo tendiente a pérdidas en caso de realizarse la exportación.

CONCLUSIONES

En este capítulo se analizó la factibilidad de exportar pantalones Jeans hacia el mercado venezolano considerando el gran aporte que tienen éstas sobre la economía ecuatoriana. Todas las personas naturales o jurídicas pueden llevar la actividad económica de exportación, las mismas que tienen que cumplir con una serie de requerimientos.

La determinación de la factibilidad del proyecto se realizó mediante el indicador de margen de utilidad bruta, que resultó positivo; por cada dólar que la fábrica venda sus productos ésta obtiene un 0,86% de margen bruto. Previo a obtener éste indicador, fue necesario obtener los costos de producción por unidad, en este caso se determinó los costos tanto para los pantalones de damas como para los caballeros debido a que los pantalones de las primeras no son del 100% de algodón como lo son de los hombres.

Los costos unitarios de producción para estos diferenciaron solamente en 0,50 centavos por lo que no tiene mayor significancia e incidencia para cumplir con el objetivo de investigación. Además, se incluyó a los costos unitarios de producción los nuevos costos para realizar la exportación que la empresa tendría que cubrir en caso de llevarla a cabo, y se llegó a determinar los precios de venta que son de 18,24 dólares para los hombres y 18,53 dólares para las mujeres.

El gobierno ha intentado contrarrestar estas presiones mediante la implementación de un régimen de tipos de cambio múltiples y de controles cambiarios adicionales. Estas medidas han contribuido a un fuerte ajuste externo debido a una contracción de las importaciones.

CONCLUSIONES GENERALES

Después del desarrollo de esta investigación se llegó a las siguientes conclusiones; Jeans Text Cía. Ltda., es una empresa consolidada en el mercado local, con 25 años de experiencia en ofrecer pantalones Jeans tanto para hombres como para mujeres. En la actualidad, ésta empresa atraviesa por una situación económica financiera saludable por lo que expandir su producto hacia otros mercados puede ser viable.

Por otro lado, está la situación económica de Ecuador y Venezuela, las dos economías se caracterizan por ser economías exportadoras de petróleo, la caída de este producto ha conllevado a que estas economías actualmente atraviesen duros momentos. Medidas como la restricción de importaciones, a través del paquete de salvaguardias, el gobierno ecuatoriano a tratado de contrarrestar la crisis económica fomentando la industria interna, así como también el gobierno ha creado incentivos para el fomento de exportaciones.

Por su lado, el gobierno venezolano, para contrarrestar su crisis ha creado un sistema de divisas que no ha generado los efectos esperados, por lo que las importaciones han sido especialmente afectadas provocando de esta manera que el ingreso de divisas a este país sea menor, afectando de esta manera a industrias, como es la de manufactura textil; probando de esta manera, una demanda no atendida en el mercado venezolano.

En cuanto a la factibilidad de exportación, después del análisis financiero esto resulto ser positiva, la fábrica por cada dólar que invierta ganará USD 0,85 dólares. Sin embargo, la crisis económica que Venezuela viene enfrentado, hace que este proyecto no resulte viable puesto que la restricción a las importaciones se convierte en una barrera para que Jeans Text Cía. Ltda., pueda realizar sus exportaciones.

RECOMENDACIONES

Después del desarrollo de esta investigación se recomienda a la fábrica Jeans Text:

1. Establecer estrategias de marketing, que le permita ser reconocida en el mercado nacional. Si bien su reconocimiento es por los años de experiencia es importante para su crecimiento establecer publicidad, ya sea por medios electrónicos o vallas publicitarias.
2. Aprovechar los incentivos del gobierno para acceder a crédito de inversión e invertir en la empresa con recursos necesarios para su crecimiento productivo.
3. Invertir en la mano de obra y maquinaria para incrementar su nivel de producción haciendo uso del 100% de su capacidad productiva, buscando de esta manera que su producto alcance una cobertura nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Avendaño, Karen y Cristhian Peña. *Estudio de factibilidad y propuesta de plan de exportación de calzado de cuero elaborado en el cantón Guabo, provincia de Chimborazo, para el mercado venezolano*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador, 2014.

Banco Central del Ecuador [BCE]. *Metodología de la Información Estadística Mensual*. 3ra. Quito: Banco Central del Ecuador, 2011.

Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer y Richard Startz. *Macroeconomía*. 9na. Madrid: Mc Graw Hill, 2004.

El Comercio. «La tasa de desempleo del 2015 regresó al nivel del 2007 en Ecuador.» *La tasa de desempleo del 2015 regresó al nivel del 2007 en Ecuador* 2016.

El mundo. *El mundo*. 2016.
<<http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/politicaspUBLICAS/tasa-de-cambio-sicad-subio-a-bs--13-5-por-dolar.aspx>>.

Fondo Monetario Internacional (FMI). «Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional.» *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. Washington DC, 2009.

Infobae América. *infobae América*. 2016.
<<http://www.infobae.com/2014/03/24/1552410venezuela-tiene-cuatro-tipos-cambio-el-dolar/>>.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. «Reporte de Economía Laboral 2016.» 2016.

Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) . «Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE).» 1997. *Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)*.

Misisterio de la Producción y El Comercio. *Resolución 192° y 193°: Normas de etiquetado de prendas de vestir*. Caracas: República Bolivariana de Venezuela, 2002.

Proecuador. «Guía del exportador.» 2014. *Guía del exportador*. <<http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2014/11/GuiaExportador.pdf>>.

PROECUADOR. «PROECUADOR.» 2013. *Partida Arancelaria*.
<http://www.proecuador.gob.ec/glossary/partida-arancelaria/>.

Revista Ekos. «La Industria en Ecuador.» *Ekos* (2015).

Revista Gestion. *Gevista Gestion* . 2016.
<<http://www.revistagestion.ec/wpcontent/uploads/2016/06/Indicadores-sociales-Empleo-Desempleo-264.pdf>>.

Senaintro. «Símbolos de manejo y manipulación de mercancías.» 2012. *Símbolos de manejo y manipulación de mercancías*.<https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/semillas/137126_1_VIRTUAL/contenidos/oaaps/oaap6/oas/oa_simbolosmercancias/pdf/oa_simbolos_y_manejo_de_mercancias.pdf>.

Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN. *Etiquetado prendas de vestir*. 2016.
<<http://www.normalizacion.gob.ec/la-institucion/etiquetado-prendas-de-vestir/>>.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. *Para el exportador*. 2016.
<http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action>.

SICE. 2002.

Tejeduria. *Tejeduria*. 2016. <<http://tejeduria.es.tl/>>.

Velastegui, L.A. «Una estimación de la Ley de Okun para el Ecuador.» 2006.
<<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/lavm-okun.pdf>>.

ANEXOS

Anexo 1: Balance General Jeans Text Cía. Ltda.

BALANCE GENERAL		
JEANS TEXT		
	AÑO 2013	AÑO 2014
ACTIVO	\$ 62.245,33	\$ 59.402,13
ACTIVO CORRIENTE	\$ 26.929,70	\$ 24.086,50
Disponible	\$ 11.815,99	\$ 9.467,87
Deudores	\$ 3.300,00	\$ 2.000,00
Clientes	\$ 1.300,00	\$ 900,00
Anticipo de impuestos	\$ 300,00	\$ 200,00
Cuentas por cobrar	\$ 1.700,00	\$ 900,00
Inventarios	\$ 11.813,71	\$ 12.618,63
Productos terminados	\$ 1.880,90	\$ 2.020,67
Productos en proceso	\$ 4.698,81	\$ 5.100,12
Materias primas	\$ 5.234,00	\$ 5.497,84
ACTIVO FIJO	\$ 35.315,63	\$ 35.315,63
Maquinaria y equipo	\$ 22.000,00	\$ 22.000,00
Equipo de computación	\$ 1.215,63	\$ 1.215,63
Vehículos	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Depreciación	\$ 2.900,00	\$ 2.900,00
PASIVO	\$ 7.456,33	\$ 8.200,13
PASIVO CORRIENTE	\$ 7.456,33	\$ 8.200,13
Cuentas por pagar	\$ 7.456,33	\$ 8.200,13
PATRIMONIO	\$ 54.789,00	\$ 51.202,00
CAPITAL	\$ 39.000,00	\$ 36.548,00
UTILIDAD	\$ 15.789,00	\$ 14.654,00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 62.245,33	\$ 59.402,13


Fuente: Elaboración propia con base a información otorgado por la empresa

Anexo 2: Balance de Resultados Jeans Text Cía. Ltda.


BALANCE RESULTADOS		
JEANS TEXT		
	AÑO 2013	AÑO 2014
VENTAS	97910,02	\$ 96.452,00
COSTO DE VENTAS	\$ 70.372,21	\$ 70.255,48
Costos de fabricación directos	\$ 56.897,00	\$ 58.275,00
Costos de fabricación indirectos	\$ 13.475,21	\$ 11.980,48
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 27.537,81	\$ 26.196,52
GASTOS DE VENTAS	\$ 11.748,81	\$ 11.542,52
GASTOS OPERACIONALES	\$ 1.500,92	\$ 2.034,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 7.861,89	\$ 7.913,52
Suministros de trabajo	\$ 875,00	\$ 800,45
Energía eléctrica, agua potable, teléfono	\$ 1.481,52	\$ 1.356,00
Depreciación Vehículos	\$ 600,00	\$ 600,00
Combustible	\$ 1.044,00	\$ 1.081,44
Repuestos	\$ 187,00	\$ 356,00
Gastos de gestión	\$ 3.467,00	\$ 3.593,00
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 207,37	\$ 126,63
GASTOS DE VENTAS	\$ 2.386,00	\$ 1.595,00
Promoción y publicidad	\$ 154,00	\$ 115,00
Transporte	\$ 2.232,00	\$ 1.480,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 15.789,00	\$ 14.654,00

Fuente: Elaboración propia con base a información otorgado por la empresa

Anexo 3: Formulario de Declaración Aduanera de Exportación DAE



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00005727		
---------------	----------------------	--	--

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A.	Teléfono del exportador	2597960
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A.		
Dirección del	VII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[06909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
Pais de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	662,01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: Procuador

Anexo 4: Proforma de Cotización



PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 23 DE AGOSTO DE 2013

PARA: EMPRESA IMPORTADORA S.A.
ATT: SRTA. ISABEL REYES
BOGOTÁ – COLOMBIA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:
700,000 ENVASES CON PRODUCTO LOMITOS EN ACEITE, REF: CAPACIDAD 180 GRAMOS CON TAPAS ABRE FÁCIL. A US\$ 150 EL MILLAR FCA GUAYAQUIL.

TOTAL VALOR FCA GUAYAQUIL	US\$ 105,000.00
FLETE TERRESTRE (7 CONT. 40' HC)	US\$ 14,000.00
VALOR CPT BOGOTÁ – COLOMBIA	US\$ 119,000.00

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TÉRMINOS: CPT (INCOTERMS 2010)

PARTIDA ARANCELARIA: 1604.14.10

FORMA DE PAGO: EL PAGO SE HARÁ CON TRANSFERENCIA BANCARIA A LA CUENTA CORRIENTE # XXXXX DEL BANCO DEL PACÍFICO ABA # XXXXX BENEFICIARIO: EMPRESA EXPORTADORA S.A.

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DÍAS

EMBARQUES PARCIALES: PERMITIDOS DE ACUERDO A SUS INSTRUCCIONES
TRANSBORDOS: PERMITIDOS

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

SEGURO: POR CUENTA DEL COMPRADOR. EN CASO QUE NO SE ASEGURE LA MERCADERÍA, ÉSTA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR, ENTENDIÉNDOSE QUE EL CUMPLIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA S.A. TERMINA EN LA ENTREGA DE LA MERCADERÍA AL TRANSPORTISTA.

ATENTAMENTE,

SR. JOSÉ LÓPEZ
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR

Fuente: Proecuador