



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Estudios Internacionales

**LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL DEL CALZADO
GUALACEÑO PARA EXPORTAR A LOS PRINCIPALES PUERTOS DE
HOLANDA: PUERTO DE ROTTERDAM Y PUERTO DE ÁMSTERDAM**

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

Autora:

Graciela Carolina Guncay Bustos

Director:

Ing. Carlos Durazno

Cuenca, Ecuador

2014

DEDICATORIA

Con todo mi cariño y mi amor para esa persona que hizo todo en mi vida para lograr mis sueños, aquella que desde pequeña me enseñó a hablar, me enseñó a reír y me enseñó a nunca rendirme, esa persona que ame incluso antes de saber el significado del amor. Él era mi héroe, mi héroe de la vida real, mi padre que aunque ya no este entre nosotros sigue y seguirá siempre vivo en mi pensamiento, quien mientras vivió fue un apoyo incondicional en mis estudios. A mi abuelito Gonzalo que siempre estuvo apoyándome cuando tú me faltaste y aunque ya no se encuentre con nosotros físicamente, siempre estará presente en mi corazón, por haber creído en mí hasta el último momento.

También se la dedico a mi madre Graciela que además de darme la vida ha estado siempre pendiente de mis luchas diarias, a mis hermanos Amanda, Aarón, Pamela y mi novio quienes en los últimos años me ha apoyado e impulsado a alcanzar la meta que hoy logro, que se han sacrificado junto a mí y han sido mi soporte para no darme por vencida.

Carolina Guncay

AGRADECIMIENTO

Principalmente quiero agradecer a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado y haberme acompañado a lo largo de mi carrera, a la Universidad del Azuay por todo su apoyo brindado para la culminación de esta etapa de mi vida y especialmente a mi director de tesis el Ing. Carlos Durazno que me brindo su tiempo y sabiduría, en varios campos del conocimiento especialmente en comercio exterior y logística y distribución física internacional, ayudándome así en varios aspectos y requerimientos para el desarrollo de mi proyecto, gracias por su apoyo, paciencia y motivación que ha logrado en mí para que pueda terminar mis estudios con éxito.

Además quiero agradecer al Gremio de Confeccionistas de Calzado Primero de Mayo, a su presidente al Ing. Flavio Sarmiento y a todos sus miembros por su tiempo y apoyo, especialmente al Sr. Pedro Lituma socio del gremio anteriormente mencionado, quien fue de mucha ayuda en la fase de investigación y conocimiento del sector del calzado gualaceño. Finalmente, a mi familia, hermanos, novio, tía Soledad y mis abuelitos quienes estuvieron junto a mí a lo largo de esta jornada, muchas gracias a todos desde lo más profundo de mi corazón.

Carolina Guncay

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	2
GUALACEO Y SU MERCADO DE CALZADO	2
1.1 Cantón Gualaceo	2
1.1.1 Perfil Geográfico	2
1.1.2 Perfil económico social	3
1.2 Historia del calzado	4
1.3 Gremio de Calzado Primero de Mayo	4
1.3.1 Reseña histórica del Gremio de Calzado Primero de Mayo	4
1.3.2 Objetivos y fines del Gremio de Calzado Primero de Mayo	5
1.3.3 Deberes de los socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo	6
1.3.4 Derechos de los Socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo	6
1.3.5 Beneficios de los Socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo	6
1.3.6 Análisis de los socios proveedores del producto	6
1.3.7 Socios Gremio de Calzado Primero de Mayo	8
1.4 Oportunidades del producto en el mercado internacional	9
1.5 Balanza comercial del calzado ecuatoriano	10
1.6 Principales mercados de exportaciones de calzado ecuatoriano	11
1.7 Las partidas arancelarias con las que Ecuador exporta calzado	12
1.8 Importaciones de calzado en la Unión Europea	14
CAPÍTULO 2	16

HOLANDA: MERCADO PRINCIPAL PARA LA EXPORTACIÓN DE CALZADO GUALACEÑO	17
2.1 Situación geográfica	17
2.2 Información General	18
2.2.1 Demografía y sociedad	19
2.3 Principales ciudades	19
2.4 PIB per cápita	20
2.5 Población activa y desempleo	21
2.6 Organización político administrativa	21
2.7 Organización territorial del Estado	22
2.8 Información práctica	22
2.8.1 Cultura de negocios	22
2.8.2 Formalidades de entrada y salida	23
2.9 Clima	24
2.10 Moneda evolución del tipo de cambio con respecto al dólar	24
2.11 Infraestructura de transporte	25
2.12 Puertos	26
2.12.1 Puerto de Rotterdam	27
2.12.2 Puerto de Ámsterdam	30
2.12.3 Puerto de Rotterdam VS Puerto de Ámsterdam	32
2.13 Comercio Exterior de Países Bajos	32
2.13.1 Exportaciones e importaciones de Países Bajos al mundo	33
2.13.2 Partidas arancelarias de exportación de calzado	34
2.13.3 Importaciones de calzado de Países Bajos	35
2.14 Mercado de calzado en Países Bajos	37
2.15 Principales proveedores de calzado	37
2.16 Comercio Bilateral (Países Bajos - Ecuador)	38
2.16.1 Principales productos exportados	38
2.16.2 Principales productos importados	38
2.17 Balanza comercial bilateral	39
2.18 Requisitos de acceso de calzado al mercado holandés	40

2.18.1 Información General	40
2.18.2 Requisitos arancelarios.....	40
2.18.3 Certificado de origen	41
2.19 Requisitos Para arancelarios	42
2.19.1 Requisitos sanitarios y fitosanitarios.....	42
2.19.2 Medidas proteccionistas para la introducción del calzado	43
CAPÍTULO 3.....	44
ESTUDIO DE EXPORTACIÓN	44
3.1 Quienes intervienen en una operación comercial	44
3.2 Requisitos para ser Exportador	45
3.3 Proceso de exportación.....	45
3.4 Estudio de los factores para la exportación de un producto	47
3.4.1 Tipos de calzados para la exportación	47
Modelo 1. Zapatos casuales	47
Modelo 2. Botas	51
Modelo 3. Zapatos Oxford.....	53
Modelo 4. Zapatos con taco magnolia	55
Modelo 5. Sandalias artesanales	56
3.4.2 Análisis de la calidad del calzado	57
3.5 Partes del calzado	58
3.5.1 Principales componentes de un zapato de mujer	58
3.6 Pasos para la fabricación de calzado	59
3.6.1 El diseño, ajuste y escalado de patrones	59
3.6.2 El cortado de piezas	59
3.6.3 Preparación y aparado	59
3.6.4 Mecánica de fabricación y fases del montado	59
3.6.5 Control de calidad y embalado	60
3.7 Análisis de la cantidad producción de calzado a ser exportado.....	60
3.8 Marca.....	62
3.9 Especificaciones técnicas del producto para el ingreso a Países Bajos.....	63
3.9.1 Normas de origen GSP +	63

3.10 Requisitos específicos	64
3.10.1 Seguridad General de productos.....	64
3.10.2 Requisitos generales de seguridad.....	64
3.10.3 Obligaciones adicionales de fabricante y distribuidor	65
3.10.4 La vigilancia del mercado	65
3.11 Etiquetado correcto del calzado.....	65
3.11.1 Requisitos de la etiqueta.....	65
3.11.2 Colocación.....	66
3.11.3 Responsabilidad de cumplimiento.....	66
3.11.4 Restricción en el uso de ciertas sustancias químicas en artículos textiles y de cuero.....	66
CAPÍTULO 4.....	68
LOGÍSTICA PARA EL TRANSPORTE	68
4.1 Logística para el transporte.....	68
4.2 Parámetros básicos de una logística	68
4.3 La cadena de suministros.....	69
4.4 Contenerización	69
4.4.1 Contenedor ventilado - Ventilated container	70
4.4.2 Contenedor de techo rígido - Hardtop container.....	70
4.4.3 Contenedor con techo abierto - Open top container	71
4.4.4 Contenedor flat-rack	71
4.4.5 Contenedor Plataforma - Platform container	72
4.4.6 Insulated container	72
4.4.7 Contenedor refrigerado - Reefer Container.....	73
4.4.8 Contenedor tanque -Tank container.....	73
4.4.9 Contenedor estándar - Standard container.....	74
4.5 Tipos contenedor estándar - Standard Container.....	74
4.5.1 Contenedor Dry – Van 20’	75
4.5.2 Contenedor Dry – Van 40’	76
4.5.3 Contenedor Dry – Van 40’ high cube.....	77
4.6 Preparación para el transporte	78

4.6.1 Embalaje	78
4.6.2 Dimensiones y pesos de las cajas	79
4.6.3 Peso del calzado por talla, unidades, docenas y cajas.....	81
4.7 Unitarización.....	84
4.7.1 Cajas tipo 1	86
4.7.2 Cajas tipo 2.....	87
4.7.3 Cajas tipo 3.....	88
4.8 Marcado	90
4.8.1 Ejemplo de marcado.....	90
4.8.2 Ejemplos de marcas de manipulación para embalaje	91
4.9 Calculo de embarque.....	92
4.9.1 Ejemplo de cálculo de embarque.....	92
4.9.2 Cálculo por metros cúbicos.....	93
4.10 Peso total del calzado a ser exportado	95
4.11 Cadena De Transporte	96
4.11.1 Tipos de transporte.....	96
4.12 Transporte marítimo.....	100
4.12.1 Tiempo de tránsito marítimo	100
4.13 Tipos de buques de carga.....	100
4.13.1 Buque de abastecimiento.....	100
4.13.2 Buque de contenedores.....	101
4.13.3 Buque de carga general	103
4.14 Navieras en el Ecuador	104
4.15 Puertos ecuatorianos con terminales para contenedores.....	105
4.15.1 Autoridad Portuaria de Esmeralda.....	106
4.15.2 Autoridad Portuaria de Manta	106
4.15.3 Autoridad Portuaria de Guayaquil	106
4.15.4 Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar	106
4.16 Aseguramiento de la carga	108
CAPÍTULO 5.....	109
ANÁLISIS DE COSTOS, SEGURO Y TRANSPORTE DEL PRODUCTO.....	109

5.1 Obligaciones del comprador	110
5.2 Obligaciones del vendedor	111
5.3 Lista de precios del calzado	112
5.4 Análisis de los costos de seguro de carga.....	115
5.5 Costos puertos – concesionarios privados	116
5.6 Costos de Flete	116
5.7 Liquidación total de exportación en termino CIF (costo, seguro, flete)	117
5.8 Formas de pago.....	117
5.8.1 Crédito Documentario Irrevocable Confirmado:	118
CONCLUSIONES.....	119
SUGERENCIAS	121
ANEXOS	122
Anexo 1. Directiva del Gremio de Calzado Primero de Mayo	122
Anexo 2. Lista de los socios Gremio de Calzado Primero de Mayo.....	123
Anexo 3. Lista de los socios calificados.....	125
Anexo 4. Datos y direcciones importantes.....	126
Anexo 5. Cálculo por pesos en kilogramos.....	127
Anexo 6. INCOTERM 2010.....	128
BIBLIOGRAFÍA.....	129

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1: Balanza comercial del calzado ecuatoriano.....	10
Tabla 1.2: Principales mercados de exportaciones de calzado ecuatoriano.....	11
Tabla 1.3: Tabla de exportaciones de calzado ecuatoriano.....	13
Tabla 1.4: Importaciones de calzado en la Unión Europea.....	15
Tabla 2.1: Exportaciones e importaciones del país al mundo.....	33
Tabla 2.2: Importaciones de calzado de Países Bajos en termino FOB.....	35
Tabla 2.3: Balanza comercial bilateral.....	39
Tabla 4.1: Medidas Contenedor Dry – Van 20’	75
Tabla 4.2: Medidas Contenedor Dry – Van 40’	76
Tabla 4.3: Medidas Contenedor Dry – Van 40’ high cube.....	77
Tabla 4.4: Dimensiones y pesos de la caja número 1.....	79
Tabla 4.5: Dimensiones y pesos de la caja número 2.....	80
Tabla 4.6: Dimensiones y pesos de la caja número 3.....	80
Tabla 4.7: Peso del calzado por talla, unidades docenas y cajas.....	82
Tabla 4.8: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 1.....	86
Tabla 4.9: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 2.....	87
Tabla 4.10: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 3.....	88
Tabla 4.11: Pedido de exportación.....	92
Tabla 4.12: Número de docenas para unitarizar.....	93
Tabla 4.13: Cálculos por m³ de la cantidad de calzado para la exportación.....	93
Tabla 4.14: Capacidad en m³ de los contenedores.....	94
Tabla 4.15: Cálculos por m³ de la cantidad sugerido de calzado para la exportación.....	94
Tabla 4.16: Capacidad de peso de los contenedores.....	95
Tabla 4.17: Carga máxima de mercancías.....	98
Tabla 4.18: Cálculos en kilogramos del transporte terrestre interprovincial.....	99
Tabla 5.1: Lista de precios del calzado.....	113
Tabla 5.2: Ejemplo de lista de pedido.....	114
Tabla 5.3: Análisis de los costos de seguro.....	115

Tabla 5.4: Costos puertos–concesionarios privados.....	116
Tabla 5.5: Costos de flete.....	116
Tabla 5.6: Liquidación total de exportación.....	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Balanza comercial del calzado ecuatoriano.....	10
Gráfico 1.2: Principales mercados de exportaciones de calzado ecuatoriano.....	11
Gráfico 1.3: Tabla de exportaciones de calzado ecuatoriano.....	13
Gráfico 1.4: Importaciones de calzado en la Unión Europea.....	15
Gráfico 2.1: Moneda evolución del tipo de cambio con respecto al dólar.....	24
Gráfico 2.2: Exportaciones e importaciones del país al mundo.....	33
Gráfico 2.3: Importaciones de calzado de Países Bajos.....	36
Gráfico 2.4: Balanza comercial bilateral.....	39
Gráfico 3.1: Quienes intervienen en una operación comercial.....	44
Gráfico 3.2: Partes del calzado femenino.....	58
Gráfico 3.3: Logotipo Santa Bárbara Shoes.....	63
Gráfico 4.1: Cadena de suministros.....	69
Gráfico 4.2: Cajas para el calzado.....	78
Gráfico 4.3:Unitarización de las cajas - Cajas tipo 1.....	87
Gráfico 4.4:Unitarización de las cajas - Cajas tipo 2.....	88
Gráfico 4.5:Unitarización de las cajas - Cajas tipo 3.....	89
Gráfico 4.6: Ejemplo de mercado.....	90
Gráfico 4.7:Ejemplos de marcas de manipulación para embalaje.....	91
Gráfico 5.1: Costo, seguro y flete (CIF).....	112

RESUMEN

La Distribución Física Internacional del Calzado Gualaceño hacia los Puertos de Rotterdam y Ámsterdam, es posible porque el calzado gualaceño cumple con las características necesarias y mano de obra adecuada para la exportación del calzado. Además, de cumplir con la norma ISO 14001 que ayudará con la optimización del sistema de gestión ambiental y es necesaria para que el producto ingrese a Países Bajos sin ningún problema aduanero. Este producto será fabricado por la mayoría de los socios del Gremio de Confeccionista de Calzado Primero de Mayo y será exportada con una marca conjunta que es Santa Bárbara Shoes. La exportación se la realizará en termino CIF (costo, seguro y flete) por lo cual estamos encargados de determinar el modo de embalaje, contenerización, tipos de transporte y tiempos de entrega para incrementar la competitividad del calzado gualaceño. También nos encargaremos de contratar el seguro internacional que tendrá como beneficiario al comprador.

ABSTRACT

The International Physics Distribution of Gualaceño Footwear toward the Ports of Rotterdam and Amsterdam, it is possible because the gualaceño footwear complies with the required characteristics and adequate manpower for the export of footwear. Also, the footwear comply with the ISO 14001 that will help with the optimization of the environmental management system, which it is necessary to make the product to enter to Netherlands without any customs problem. This product will be manufactured by the majority of the members of the Guild of Footwear First of May. It will be exported with a joint brand which it is Santa Barbara Shoes. The export will be with the CIF incoterm (cost, insurance and freight) this means that we are responsible for determining the way of packaging, of choosing: the type of container, the types of transport and delivery times to increase the competitiveness of the Gualaceño footwear. Moreover, we are responsible to hire the international insurance, which will have as beneficiary the buyer.

INTRODUCCIÓN

Gualaceo, denominado “Patrimonio Cultural de la Nación” por el Gobierno Ecuatoriano, el 31 de diciembre del año 2002, conocido por los habitantes del Austro Ecuatoriano como el Jardín del Azuay, se encuentra ubicado en la parte nororiental de la provincia del Azuay, sitio de gran belleza paisajística, productiva y artesanal.

Territorio de sobresaliente producción artesanal de tejidos de lana y telar de cintura, tejido de paja toquilla, cestería, bordado, y sobre todo de calzado. En Gualaceo existen hábiles artesanos que se desarrollan en la rama de calzado, zapatos de modernos diseños que son elaborados hace varias generaciones.

Gualaceo, cumple con las características necesarias y cuenta con excelente mano de obra, facilidad de adquisición del calzado, minimización de costos y una producción adecuada de este producto.

Uno de los objetivos principales es brindar al público en general y especialmente a los socios del Gremio 1ero de Mayo la información necesaria para ubicar al calzado ecuatoriano en el mercado internacional, ofreciendo un producto de buena calidad, competitivo y que brinda sostenibilidad al sector artesanal de Gualaceo; además, proporcionar información sobre los procesos, procedimientos, costos y medios necesarios para exportar bajo una misma marca y colocarlo en el mercado holandés.

En este estudio se analizará desde la adquisición de este producto en el cantón de Gualaceo hasta su entrega en términos CIF (costo, seguro, flete) en los puertos de Rotterdam y Ámsterdam. Considerando desde la consolidación del producto, unitarización, contenerización, transporte local e internacional, así como los procesos aduaneros y de costos que son necesarios para este fin.

CAPÍTULO 1

GUALACEO Y SU MERCADO DE CALZADO

En el presente capítulo analizaré a Gualaceo conjuntamente con su mercado de calzado y sus oportunidades en el mercado internacional, gracias a las importantes transformaciones generadas como consecuencia de acontecimientos sociales, artesanales y turísticos y de las exigencias del mercado, las cuales han influido en la evolución de las estructuras productivas en el cantón Gualaceo.

En este sentido, mi investigación se centra en el sector del calzado, que durante un importante periodo ha estado definiendo el desarrollo del cantón. Además, realizaré un diagnóstico a los socios del Gremio Primero de Mayopara establecer la cantidad y tipos de calzado que están en condiciones de proveer mensualmente para su exportación.

Gualaceo cuenta con excelente mano de obra para la fabricación de calzado, y su producción abarca el mercado local y nacional, teniendo condiciones para proyectarse a los mercados internacionales. Sin embargo, existen deficiencias relacionadas con la distribución física internacional que impide obtener los mejores réditos en el proceso de exportación. Es por eso que con el desarrollo de este trabajo se obtendrán bases sólidas que permitirán optimizar la aplicación de esta cadena logística (LUNA, 2007:98).

1.1 CantónGualaceo

1.1.1 Perfil Geográfico

Gualaceo, tiene una extensión de 346.5 km², está ubicado en la provincia del Azuay, limita al norte con el cantón Paute, al sur con los cantones Chordeleg y Sigsig, al este con el cantón Pan y al oeste con el cantón Cuenca (MARAMBIO, 2009). Se encuentra a treinta y cinco kilómetros de la capital provincial Cuenca, su población es de 38.587 habitantes. Este grandioso valle, se encuentra bañado por los ríos de San

Francisco, Santa Bárbara y Guaymincay(MUNICIPALIDAD DE GUALACEO, 2010).

Al encontrarse en un valle rodeado por hermosas montañas, goza de climas templados y fríos desde los 6 grados centígrados, en las épocas muy frías y los 25 grados centígrados en los días soleados. En las partes altas donde se supera los 3.000 metros sobre el nivel del mar poseen clima frío, propio de las zonas altas de las cordilleras donde se asientan los ecosistemas del Bosque Nublado y los Páramos Andinos (MUNICIPALIDAD DE GUALACEO, 2010).

1.1.2 Perfil económico social

Las principales ocupaciones de los gualaceños son la ganadería y agricultura. Sin embargo, por la habilidad y experiencias de su pueblo las actividades trascendentales que definen a este cantón son la artesanía y la gastronomía que es reconocido hasta nivel internacional. Los productos que se destacan en este cantón son los sombreros de paja toquilla, la carpintería, el tejido de chompas de lana, los bordados, macanas, orfebrería, y principalmente el calzado, el cual en la actualidad por su excelente calidad y demanda ha estado definiendo al cantón Gualaceo (MARAMBIO, 2009:2).

Según Jorge Marambio (2009), la migración es uno de los mayores problemas de este cantón entre los años 1930 y 1940 que han migrado hacia la zona oriental del Ecuador; entre 1950 y 1960 hacia la zona de la costa ecuatoriana; y, desde 1970 hasta los tiempos actuales han emigrado al exterior, principalmente a los Estados Unidos de Norteamérica. Lo que ha ocasionado una fuga de cerebros dedicados especialmente a la artesanía y gastronomía. Sin embargo, la producción del calzado y sus enseñanzas ancestrales continúan definiendo a este cantón y llevándolo hacia el progreso y desarrollo económico y social del mismo.

1.2 Historia del calzado

Como antecedentes, en la década de los setenta los pequeños talleres familiares se convierten en empresas teniendo como característica que al calzado ecuatoriano era reconocido por sus consumidores por su resistencia y durabilidad; y se implementan las Leyes de Fomento Industrial y Artesanal. Más tarde, en la década de los ochenta el proceso de crecimiento empresarial y participación en el mercado se caracteriza por la asistencia y protección de las empresas industriales, que preparan su penetración en el mercado internacional. Posteriormente, en los años 90 empiezan a constituir gremios, corporaciones, agrupaciones, organizaciones para colaborar con el desarrollo e incremento del sector provocando dificultades en los sectores artesanales (ESTRELLA, 2007: 16-19)

En la actualidad, el sector de calzado está pasando por una crisis debido a las economías de escala lo cual son una gran limitante a la hora de fabricar zapatos. Influye también la falta de tecnología, el contrabando y la importación de calzado asiático. Todos estos aspectos están induciendo un problema económico mundial de esta industria. Sin embargo, se puede mejorar la situación de calzado mejorando la cadena de suministros desde la adquisición de las materias primas para la fabricación de los mismos y comercializándolo con excelente calidad y buenos precios en mercados internacionales para que la competencia no se concentre en un solo lugar (ESTRELLA, 2007: 17).

1.3 Gremio de Calzado Primero de Mayo

1.3.1 Reseña histórica del Gremio de Calzado Primero de Mayo

El arte de elaborar calzado viene desde años atrás calificándole al cantón Gualaceo como el centro artesano por sus diseños creativos en la fabricación de los mismos. Por esta razón el 3 de Mayo de 1978 se constituye el GREMIO DE CONFECCIONISTAS DE CALZADO “PRIMERO DE MAYO” con el acuerdo ministerial No. 0602, como una organización con personería jurídica, de derecho privado sin fines de lucro, con número ilimitado de socios y tiempo de duración indefinida, cuyo domicilio es el cantón Gualaceo de la provincia del Azuay, con el

fin de buscar un bien social en la rama artesanal yregida por la Ley de Defensa del Artesano (SARMIENTO, 2013)

En la actualidad se encuentra bajo la dirección del Sr. Flavio Sarmiento Matute con su respectiva directiva y cuarenta y nueve socios. Dicha institución trabaja por la preparación y capacitación de la rama del calzado. Para los artesanos es necesario prepararse con la “Calificación Artesanal”, que el Gremio Primero de Mayo ofrece para la preparación personal en el proceso de elaboración del calzado, de esta manera enseñando nuevas maneras de crear innovados diseños, aportando con la creatividad e ingenio conjuntamente relacionados con el arte, como resultado se pretende elaborar calzado con seguridad, eficiencia y elegancia. Es trascendental, valorar el arte que se ofrece en esta rama, ya que solo así este cantón mantiene vivo un futuro artesanal activo junto a su lema “No desperdiciemos lo nuestro, porque nos estaríamos despreciando nosotros mismo” (SARMIENTO, 2013).

1.3.2 Objetivos y fines del Gremio de Calzado Primero de Mayo

- Propender a la superación de los asociados con cursos de capacitación técnica, artesanal y cultural.
- Colaborar con todos los organismos públicos y privados dedicados a las diferentes ramas artesanales.
- Organizar ferias y exposiciones artesanales, dentro y fuera de la provincia y del país.
- Fomentar la creación de almacenes y talleres artesanales.
- Establecer servicios socio-económicos para sus asociados.
- Acogerse a la Ley de Defensa del Artesano y sus Reglamentos de Aplicación.
- Gestionar el apoyo ante organismos públicos y privados, nacionales o extranjeros, para proyectos que requieran.

1.3.3 Deberes de los socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo

- Cumplir con las disposiciones del Estatuto, del Reglamento Interno.
- Pagar las cuotas de ingreso.
- Pagar y obtener anualmente el carné del Gremio de Calzado Primero de Mayo.
- Asistir cumplidamente a las sesiones de la Asamblea General.
- Participar activamente en los programas y eventos propuestos por la Asamblea General o la Directiva.

1.3.4 Derechos de los Socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo

- Elegir y ser elegido para los cargos directivos.
- Tener voz y voto en las Asambleas Generales.
- Participar en igualdad en todas las actividades realizadas por el gremio.
- Tener derecho a la jubilación y beneficios que otorga la entidad.

1.3.5 Beneficios de los Socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo

- Recibir la ayuda y solidaridad en casos de enfermedad o muerte.
- Participar en los convenios con otras instituciones para el fortalecimiento de los socios activos en capacitación y tecnificación.
- Hacerse acreedor a menciones honoríficas y diplomas.

La directiva del Gremio de Calzado Primero de Mayo, véase en el Anexo 1.

1.3.6 Análisis de los socios proveedores del producto

Gremio de Calzado Primero de Mayo es una organización con personería jurídica, la cual consta con todas las facultades para comercializar su producto a nivel nacional e internacional. Para el análisis del presente trabajo he realizado la técnica de la entrevista a todos los socios del presente gremio que en la actualidad son cuarenta y

nueve, con el fin de determinar aquellos que están en capacidad para la exportación del calzado. También, se ha analizado la producción y los tipos de calzado que necesitaremos de acuerdo a la temporada de exportación.

Este gremio es caracterizado principalmente por la producción artesanal de sus productos. Sin embargo, debido a la gran demanda actual que existe en el mercado de calzado la mayoría de ellos se han visto obligados a incrementar su producción de calzado tecnificando procesos de su producción, mientras que un pequeño porcentaje todavía es netamente artesanal.

Todos los miembros de este gremio están dispuestos a invertir en maquinaria para la producción del calzado si tuvieran una ayuda por parte del gobierno nacional para la adquisición de los respectivos créditos.

Los métodos más utilizados para el diseño de sus productos es la investigación de tendencias de modas es por eso que Gualaceo se ha caracterizado como un destino turístico propiamente dedicado al calzado, igualmente se fabrican modelos obtenidos de revistas y diseños propios de los fabricantes. Sin embargo, una de las debilidades de este gremio es no brindar un apoyo directo a sus socios para patentar sus productos.

Otras de las limitantes que tienen los socios para la fabricación de sus productos es la adquisición de materia prima. Debido a que existe una dependencia externa de ciertos materiales, complementos y materias primas cuyos costos de importación cada vez son más elevados como suelas, plataformas, sintéticos, tacones, corchos, cuero, plantas, forros entre otros.

Uno de los estudios que se debería realizar como gremio sería la importación de materia prima que se necesita para la producción de calzado. De esta manera incrementarían la cantidad de su producción y abaratarían costos por volumen de compra.

Los productos de dependencia externa representan el 65% de la producción del calzado, entre los que encontramos: los cueros, capellada sintética, forros, suelas,

plantillas. Los productos de dependencia nacional representan el 20% de la producción del calzado, entre los que encontramos: clavos, tacones, pegantes. Los productos de dependencia local representan el 15% de la producción de calzado, entre los que encontramos tacones y demás gastos indirectos para la fabricación del calzado(LITUMA, 2013).

1.3.7Socios Gremio de Calzado Primero de Mayo

Gualaceo, cuenta con excelente mano de obra, y su producción es suficiente para abarcar el mercado local y nacional, teniendo condiciones para proyectarse a los mercados internacionales. Sin embargo, es indispensable la colaboración conjunta de los socios del Gremio Primero de Mayo para obtener un mejor resultado en la exportación de sus productos ya que es indispensable unir la producción de los proveedores que se encuentran calificados para el desarrollo de este proyecto y poder enviar su producción a nivel internacional.

La lista completa de los socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo, véase en el anexo 2.

Es relevante recalcar que Gualaceo es uno de los principales lugares de fabricación de calzado en el Ecuador. Sin embargo, el gremio no cuenta con el apoyo total de todos los socios para la realización de un plan de exportación en conjunto, debido a que la competencia entre ellos dificulta una integración total para la realización de una exportación como gremio.

Es por eso que como persona particular he analizado a cada uno de los socios para adquirir sus productos de manera individual y calificar aquellos que tenga la capacidad de producción de mínimo 250 pares de zapatos para la exportación de manera mensual. Además, se establecerá un compromiso para exportar los productos con una sola marca hacia el exterior. En este caso hacia los puertos principales de Holanda: Puerto de Rotterdam y Ámsterdam.

Después de haber realizado las entrevistas a los cuarenta y nueve socios y analizar su capacidad de producción solo veinte y ocho están en capacidad de proveer su

producción de manera mensual a excepción de los meses anteriores al Día de la Madre y Navidad debido a que en esos meses su producción total es solamente para la comercialización local y nacional por su alta demanda.

La lista de los socios calificados para la exportación de calzado gualaceño, véase en el anexo 3.

1.4 Oportunidades del producto en el mercado internacional

Según el Ministerio de Industrias y Productividad (2013), en su boletín de prensa DCS-B2013-047 del 26 de diciembre del 2013 informa que el Ecuador registró un aumento de su producción, de 15 millones de pares de zapatos en el 2008 a 28 millones en el 2011. En el 2012 según el V foro latinoamericano de calzado en Ambato, Diego Proaño (2013), analista económico explicó que durante el año 2012 la producción nacional de calzado fue de alrededor de 32 millones de pares de zapatos. Mientras que en el 2013 alcanzó una cifra de casi 40 millones de pares de calzado. Además, aseguro que Ambato ha exportado 50 % de su producción local hacia el exterior desde el año 2009.

La producción del calzado en el Ecuador aumentó, gracias a los impuestos incrementados en este producto y como consecuencia han disminuido las importaciones de calzado. La medida que se tomó fue la aplicación de un arancel mixto que entró en vigencia el primero de junio del 2010 (EL COMERCIO, 2013). Es decir este impuesto impone un cargo específico de 6 dólares más el 10% de ad-valorem a cada par de zapatos importados. El resultado de la implementación de este gravamen fue eficaz ya que es de gran ayuda para la protección del calzado nacional ante productos con costos más bajos como los chinos, peruanos, colombianos (EL UNIVERSO, 2010).

Según las cifras del Ministerio de Industrias (MIPRO), la venta interna de zapatos nacionales en el 2008 fueron de \$ 165,7 millones de dólares norteamericanos, mientras que para el 2011 aumentó a \$ 318 millones de dólares norteamericanos, con estos datos es evidente que estas medidas han favorecido al sector del calzado.

1.5 Balanza comercial del calzado ecuatoriano

Tabla 1.1: Balanza comercial del calzado ecuatoriano (millones de dólares americanos)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	\$33,50	\$33,65	\$34,938	\$42,98	\$29,88	\$33,08
Importaciones	\$151,98	\$61,25	\$104,46	\$131,59	\$151,17	\$173,64
Saldo comercial	\$-118,48	\$-27,60	\$-69,522	\$-88,61	\$-121,34	\$-140,56

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

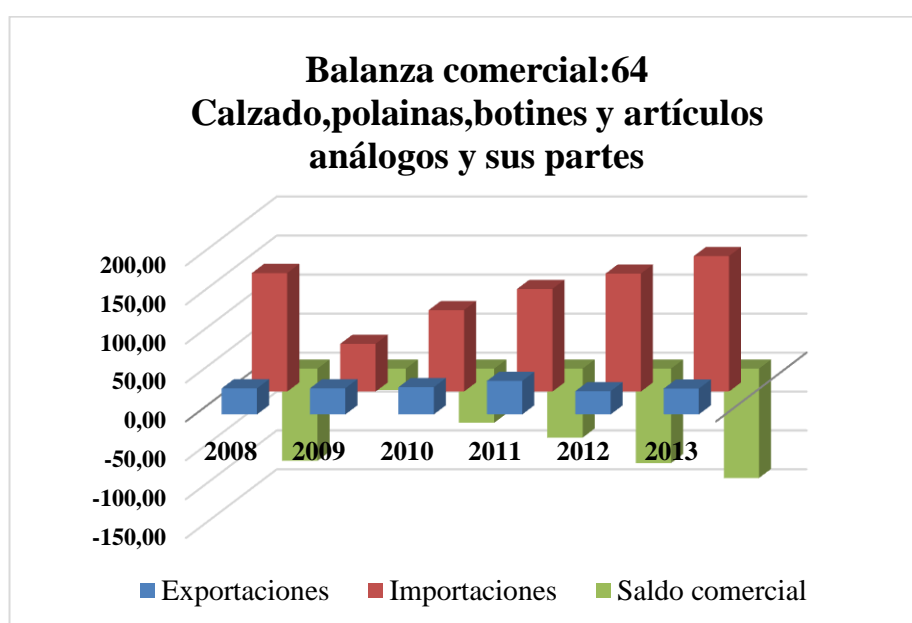


Gráfico 1.1: Balanza comercial del calzado ecuatoriano

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

La balanza comercial del Ecuador en calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes tiene una tendencia negativa en los últimos cinco años, debido a que la cantidad importada por nuestro país es superior a la exportación de nuestros productos. Por ejemplo, en el año 2013 las importaciones de calzado en el Ecuador fueron de \$ 173,64 millones de dólares norteamericanos, mientras que las exportaciones fueron de \$ 33,08 millones de dólares norteamericanos, nuestra balanza comercial del 2013 fue de \$ -140,56 millones de dólares norteamericanos (TRADE MAP, 2014)

Se ha podido mejorar la balanza comercial del Ecuador del capítulo arancelario número 64 con la ayuda de los aranceles impuestos por nuestro gobierno. Sin embargo, el saldo de la balanza comercial con este capítulo continúa en negativo (déficit).

Es trascendental incrementar las exportaciones de este producto en los próximos años para mejorar nuestra balanza comercial ya que contamos con las condiciones adecuadas para la fabricación de este producto en nuestro país y existe una gran demanda de calzado a nivel internacional.

1.6 Principales mercados de exportaciones de calzado ecuatoriano

Tabla 1.2: Principales mercados de exportaciones de calzado ecuatoriano (millones de dólares americanos)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Colombia	\$25,29	\$27,64	\$28,62	\$32,84	\$21,37	\$25,87
Perú	\$7,44	\$5,70	\$5,41	\$7,80	\$7,26	\$6,42
Venezuela	\$0,33	\$0,00	\$0,00	\$1,21	\$0,60	\$0,04
Chile	\$0,11	\$0,06	\$0,10	\$0,10	\$0,16	\$0,12
Estados Unidos de América	\$0,15	\$0,10	\$0,19	\$0,25	\$0,12	\$0,04

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA



Gráfico 1.2: Principales mercados de exportaciones de calzado ecuatoriano

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

El calzado a más de ser un ítem de moda, es un producto utilizado a nivel internacional y su demanda es constante. Ecuador exporta principalmente hacia: Colombia, Perú, Venezuela, Chile y Estados Unidos de Norteamérica. Hasta el 2013 su mejor año fue en el 2011 que exportó a Colombia \$ 32,84 millones de dólares norteamericanos, mientras que en el 2013 ha exportado \$25,87 millones de dólares americanos. Este país es nuestro mayor socio comercial en cuanto a exportación de calzado ecuatoriano (TRADE MAP, 2014).

Además, las exportaciones ecuatorianas de calzado tienen como destino principalmente:

El mercado sudamericano: Colombia, Perú, Venezuela, Bolivia y Chile.

El centroamericano: Costa Rica, Panamá, Guatemala, Nicaragua y República Dominicana.

El norteamericano: Estados Unidos y Canadá.

El europeo: Francia, Italia, España y Alemania.

1.7 Las partidas arancelarias con las que Ecuador exporta calzado

Cuero natural tanto la suela como la parte superior:

64.03.20 Calzado con suela de cuero natural, y parte superior de tiras de cuero natural, que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo.

64.03.51 Los demás calzados, con suela de cuero natural. Que cubran el tobillo.

64.03.59 Los demás.

Cuero natural de la suela y la parte superior de materia textil:

64.04.19 Los demás calzados con suela de caucho o plástico.

Mezcla de cuero natural, o regenerado y Otras Materias Primas:

64.05.10 Con la instancia de parte superior, de cuero natural o regenerado.

64.05.20 Con la instancia de parte superior de materia textil.

64.05.90 Los demás.

Tabla 1.3: Tabla de exportaciones de calzado ecuatoriano con las partidas arancelarias del presente estudio (millones de dólares americanos)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
64.03.20	\$0,01	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0	\$0,004
64.03.51	\$0,12	\$0,11	\$0,19	\$0,27	\$0,069	\$0,009
64.03.59	\$0,01	\$0,00	\$0,02	\$0,00	\$0,015	\$0,092
64.04.19	\$14,23	\$15,18	\$10,02	\$8,73	\$5,737	\$7,38
64.05.10	\$0,01	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,009	\$0,012
64.05.20	\$0,02	\$0,02	\$0,01	\$0,00	\$0,017	\$0,001
64.05.90	\$0,02	\$0,02	\$0,02	\$0,00	\$0,005	\$0,01

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

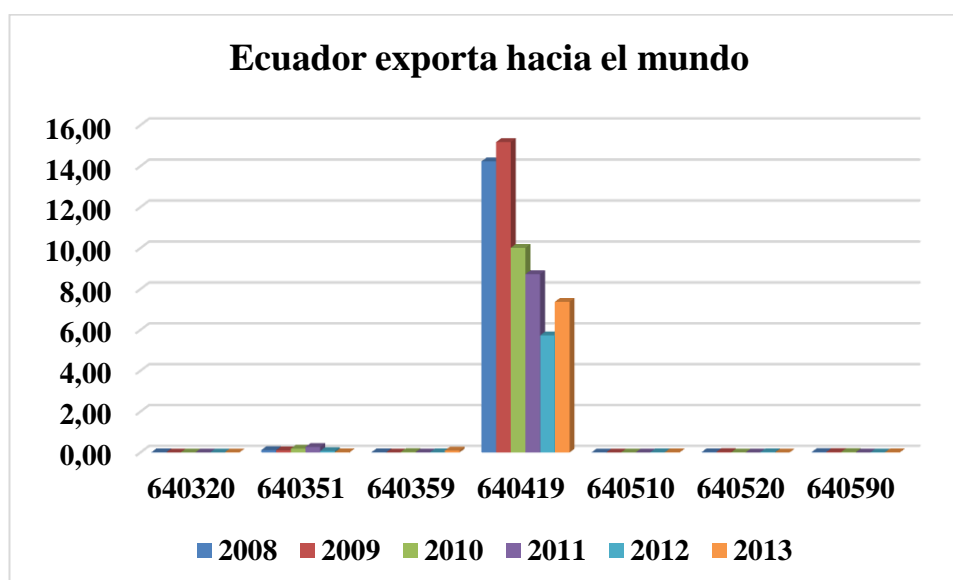


Gráfico 1.3: Tabla de exportaciones de calzado ecuatoriano con las partidas arancelarias del presente estudio

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

El calzado con cuero natural de suela y la parte superior de materia textil perteneciente a la partida arancelaria:

64.04.19 Los demás calzados con suela de caucho o plástico, ha sido de gran relevancia para las exportaciones de calzado ecuatoriano, en el 2009 alcanzó el valor de \$ 15,18 millones de dólares norteamericanos y en el 2013 fue de \$7,38 millones de dólares norteamericanos. Las exportaciones de calzado ecuatoriano en las demás

partidas arancelarias anteriormente mencionadas no han sido de gran importancia(TRADE MAP, 2014).

La falta de emprendimiento hacia proyectos para la exportación de nuestro calzado da como resultado una balanza comercial negativa. Sin embargo, esta tendencia puede cambiar en los próximos años, ya que se pretende exportar estos productos.

En el cantón Gualaceo encontramos calzado con óptimas condiciones para llegar a mercados internacionales. Lo cual favorecería la económica local de Gualaceo por el incremento en la fabricación de calzado y la economía nacional, ya que colaboraríamos con la balanza comercial de nuestro país.

1.8 Importaciones de calzado en la Unión Europea

Tabla 1.4: Importaciones de calzado en la Unión Europea (millones de dólares americanos)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	\$96.793,19	\$86.978,02	\$101.298,65	\$115.475,64	\$116.957,07	\$114.697,99
Unión Europea	\$38.990,22	\$39.722,71	\$43.490,92	\$49.941,33	\$47.041,332	\$49.913,27
Alemania	\$7.005,90	\$7.047,78	\$7.924,35	\$9.492,19	\$8.912,21	\$9.720,99
Francia	\$5.947,43	\$5.565,74	\$5.998,87	\$6.756,99	\$6.442,24	\$7.203,46
Reino Unido	\$5.304,39	\$4.862,22	\$5.645,14	\$6.002,63	\$6.080,71	\$5.520,96
Italia	\$5.820,66	\$5.280,67	\$5.897,85	\$6.759,32	\$5.823,43	\$6.058,10
Países Bajos (Holanda)	\$2.628,91	\$2.529,45	\$2.800,84	\$3.792,78	\$3.473,91	\$3.905,75

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

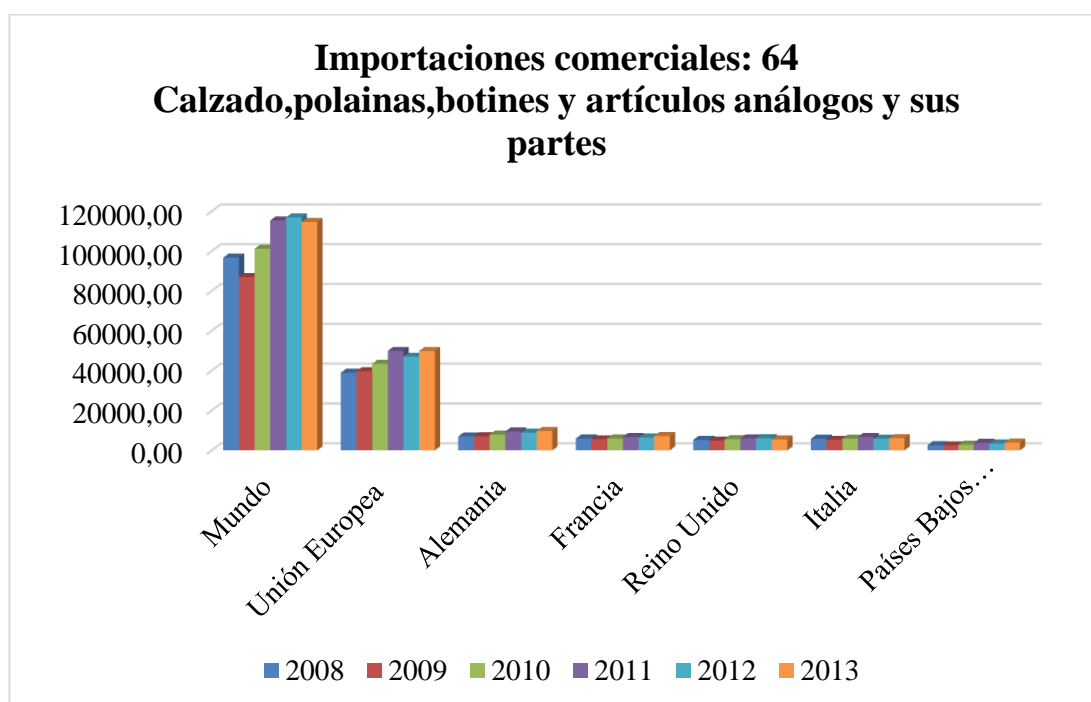


Gráfico 1.4: Importaciones de calzado en la Unión Europea

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

Del total de importaciones mundiales, la Unión Europea representa el 38% de demanda de calzado a nivel internacional siendo Alemania, Francia, Reino Unido,

Italia y Países Bajos los principales mercados que importan calzado en esta región. El mayor importador es Alemania con \$ 9.492,19 millones en el 2011 y \$ 9.720,99 millones de dólares en el 2013(TRADE MAP, 2014).

A pesar de tener grandes productores de calzado en Alemania, Italia, España, Portugal, entre otros países, no es suficiente para abarcar con la demanda de todos los países de la Unión Europea. La competencia de calzado está incrementando día a día, con mejor competitividad en reducción de costos, producción en grandes escalas, mejor tecnología, diseño, óptimas estrategias y canales de distribución.

Ecuador en el mercado internacional tendrá que competir con países como Italia, España, Portugal, China, India, Brasil, Italia, Tailandia, Indonesia, Turquía, Vietnam y México para establecerse como un exportador eficiente en contexto internacional. Países como China, India, Taiwán, Corea del Sur, Indonesia, Vietnam y Tailandia han ingresado en el mercado mundial, por su disponibilidad de mano de obra y utilización de tecnología innovadora. Sin embargo, la calidad de sus productos de los países anteriormente mencionados no es de gran acogida a nivel internacional por el deterioro rápido de sus productos.

En la actualidad el Ecuador para lograr competir en un mercado globalizado ha tenido que mejorar su producción, para optimizar sus procesos e incrementar la competitividad del sector, para ello ha tecnificado gran parte de su producción, para poder cumplir y competir internacionalmente con herramientas esenciales para conquistar los mercados que eran dominio de los países industrializados y ofrecer tanto a sus consumidores nacionales como internacionales un producto económico y durable.

CAPÍTULO 2

HOLANDA: MERCADO PRINCIPAL PARA LA EXPORTACIÓN DE CALZADO GUALACEÑO

Holanda es popular por sus molinos de viento, zapatos de madera, bicicletas, tulipanes, diques, canales y puertos. En Ecuador es usual que se utilice el nombre de "Holanda" al momento de referirse a Países Bajos, esto debido a motivos históricos lo que causa generalmente confusiones cuando nos referimos a este país, ya que, hablando propiamente, el término "Holanda" representa solamente al oeste del país, específicamente a las provincias de Holanda del Norte y Holanda del Sur (OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HAYA, 2013).

Por sus extraordinarias características este país es muy importante en su región. También es un socio comercial significativo con el Ecuador, no solo en productos agrícolas como los que comercializa actualmente con el Ecuador, sino también en productos elaborados(UNIÓN EUROPEA [s.a.]). Por su ubicación geográfica se pretende suplir de calzado tanto al mercado holandés y a sus países vecinos miembros de la Unión Europea. En el presente capítulo mencionaré los motivos por lo que he elegido a Países Bajos de todos los países europeos como destino final y puerta de entrada del calzado gualaceño a Europa.

2.1 Situación geográfica



Mapa 2.1: Mapa geográfico de Países Bajos

Fuente: PERSO.WANADOO. (2013)

Su denominación oficial del estado soberano es Países Bajos, con su capital Ámsterdam, tiene una superficie de 41.526 km². Su nombre de origen es

Nederlanden o tierras bajas porque encontramos una gran extensión de tierras bajas que se encuentran al nivel del mar o por debajo de éste (OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HAYA, 2013). Numerosas zonas están salvaguardadas de las inundaciones provenientes de crecientes, diluvios, etc; mediante diques y malecones con lo que se ha ganado un significativo terreno al mar (UNIÓN EUROPEA, [s.a.]).

Además, este país cuenta con un magnífico y complicado sistema de drenaje de agua desde la época medieval, el cual ha sido de gran ayuda para aumentar la superficie del país en más de un veinte por ciento. Sin este sistema de drenaje de agua que se encuentre siempre funcionando, el cincuenta por ciento de los Países Bajos estaría inundada por el mar y por varios ríos que atraviesan su territorio, como el río Rin que desemboca en Rotterdam (LUQUE, 2013:30).

El Reino de los Países Bajos está constituido, de acuerdo al Estatuto del Reino de 1954 por cuatro países:

1. Países Bajos,
2. Aruba,
3. Curazao y
4. Sint Maarten.

La parte del reino que se encuentra en Europa occidental limitada al norte y al oeste con el Mar del Norte, al este con 577 kilómetros de Alemania y al sur con 450 kilómetros de Bélgica y sobresale porque, a pesar de ser uno de los países más pequeños del mundo tiene gran relevancia a nivel internacional. Este país se fracciona en 12 provincias y 27 Administraciones territoriales de las Aguas (OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HAYA, 2013).

2.2 Información General

2.2.1 Demografía y sociedad

Países bajos, tiene una población de 16.805.037 habitantes en julio del 2013. Alrededorde 3.494.193 de habitantes provienen de un origen étnico extranjero lo que representa un veinte por ciento de la población censada procedente mayormente de países occidentales y noroccidentales (OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HAYA, 2013). En la Unión Europea y a nivel internacional, este país se caracteriza por tener la mayor densidad de habitantes por km² con 494 personas por km²(OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2013). Ubicándose la mayor concentración de los habitantes al Oeste del país, en una pequeña parte entre el Rin, Utrecht y Ámsterdam, en este lugar la densidad se aproxima a los 1.000 habitantes por km² (LUQUE, 2013).

Del total de habitantes en Países Bajos los hombres son 8.447.477 millones, mientras que las mujeres son 8.357.560 millones(OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2013).

2.3 Principales ciudades

Ámsterdam: En el siglo XIX, con el dominio de Luís Napoleón, ha Ámsterdam se la declaró capital del reino y lo continua siendo hasta la actualidad, es el centro económico y cultural de esta región. La capital de Países Bajos, es percibida a nivel internacional como signo de tolerancia, por varias de sus leyes internas. Además, tiene más de 800.000 habitantes y gozade un encanto propio que se caracterizan por sus estrechas fachadas de ladrillo y sus varios canales (LUQUE, 2013:35).

Rotterdam: Es la segunda ciudad más grande de este país, tiene 592.700 habitantes. Se encuentra ubicada en el delta del Rhin y del Mosa, superficialmente es una lugar diferente al resto de ciudades de los Países Bajos. En la actualidad, eje económico y financiero de Europa, principalmente por su puerto el cual es uno de los más trascendentales del mundo (LUQUE, 2013:35).

Delft: Tiene alrededor de 95.000 mil habitantes y se encuentra ubicada en la mitad del camino entre Róterdam y La Haya. Es internacionalmente acreditada por la Porcelana Azul de Delft, La Universidad Tecnológica de Delft y su sociedad con la Familia Real (LUQUE, 2013:36).

Den Haag: La Haya (Den Haag) La Haya es la sede del gobierno y el lugar de residencia de la Reina Beatriz, la misma que es denominada como centro de vida política, institucional y diplomática. Con una población de 440.000 personas aproximadamente (LUQUE, 2013:36).

Utrecht: Una ciudad de gran relevancia a nivel nacional e internacional, se encuentra ubicada en el eje de los Países Bajos. Su población es de 250.000 habitantes aproximadamente. Esta ciudad, es la cuarta ciudad más grande de Países Bajos. Como todas las ciudades holandesas, se caracteriza por la belleza de sus canales, flores y magnífico casco histórico del siglo XV (LUQUE, 2013:37).

Maastricht: Esta ciudad se encuentra situada al sur de este país, pertenece a la provincia de Limburgo siendo Maastricht su capital provincial. Esta ciudad es de gran importancia para el mundo pero principalmente para esta región porque en ella se firmó el Tratado de Maastricht conocido también como Tratado de la Unión Europea (LUQUE, 2013:38).

2.4 PIB per cápita

Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Banco Mundial, Países Bajos ha registrado un PIB per cápita de \$46.054,00 dólares norteamericanos en 2012, ocupando el décimo tercero lugar en el ranking de países con mayor renta por habitante de los países OCDE. Respecto al año anterior, ocupa la misma posición en el ranking. Sólo Luxemburgo, Noruega y Suiza se sitúan por encima. (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012)

2.5 Población activa y desempleo

El mercado laboral de Países Bajos en los últimos dos años se ha caracterizado por una disminución de la tasa de desempleo, superando la crisis del 2008 que provocó un aumento de la tasa de desempleo. Este país se caracteriza básicamente por tener índices bajos en desempleo conjuntamente con los países de Luxemburgo y Austria. Tiene una población activa aproximadamente de 7,4 millones de personas entre los 15 a 65 años. La población activa tiene trabajos de más de doce horas semanales (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

2.6 Organización político administrativa

Países Bajos es una monarquía constitucional y hereditaria, con un sistema de gobierno parlamentario. La Reina Beatriz sucedió a su madre en 1980, es la delegada para estar a cargo de la presidencia del Consejo de Estado y la jefatura. El Consejo de Ministros está a cargo del poder ejecutivo. Normalmente el gobierno está integrado por una coalición de partidos políticos por que no es común que hayan mayorías absolutas. Este país ha sido criticado a nivel internacional principalmente por sus políticas liberales, principalmente en el ámbito de consumo de drogas, eutanasia y prostitución. Países Bajos es sede de la Corte Internacional de Justicia (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

Los ministros importantes en asuntos internacionales son:

- Secretario de estado de Asuntos Económicos, Agricultura e Innovación: Henk Bleker (CDA). En los contactos con el exterior tiene rango de ministro: Ministro de Agricultura y Comercio Exterior.
- Ministro de Inmigración y Asilo: Gerd Leers (CDA)
- Ministro de Asuntos Exteriores: Uri Rosenthal (VVD)

2.7 Organización territorial del Estado

En la actualidad, este país está integrado por 12 provincias las cuales son: Groninga, Frisia, Drenthe, Overijssel, Güeldres, Utrecht, Holanda Meridional, Holanda Septentrional, Zelanda, Brabante del Norte, Limburgo y Flevoland (LUQUE, 2013). También por 443 municipios y 27 Administraciones Territoriales de Aguas, las mismas que dividen el país para el control de aguas de diferentes territorios su labor es controlar la calidad y asegurar el abastecimiento para los usuarios (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

2.8 Información práctica

Aproximadamente, la mitad de la población de Países Bajos es cristiana históricamente. Según el Departamento central de las estadísticas de este país la población por religión de un 100 (%) en el 2009 se divide en: Católicos romanos 27%, Protestantes 16%, Musulmanes 5%, Hinduistas 1%, Otras religión 3%, Ninguna religión 48% (LUQUE, 2013:11).

Es un país con un alto estándar de seguridad, bienestar y prosperidad adecuado de un país europeo con un nivel de vida alta. La sociedad se caracteriza por ser abierta, sobre todo en el ámbito del comercio internacional, su cultura de negocios y sus formalidades de entrada y salida.

2.8.1 Cultura de negocios

Generalmente los habitantes de Países Bajos prefieren que los temas referentes a negocios sean tratados los más abiertamente posible, dicen lo que piensan y no pierden su tiempo, en otras palabras:

- ¿Qué ofreces?
- ¿Cuánto cuesta?
- ¿Qué características tienen?
- ¿Cuáles son las condiciones para el contrato?

Es una falta de respeto y desinterés de un negocio llegar a una reunión tarde o desviar el tema a otras conversaciones que no se encuentren enfocadas en la negociación. La puntualidad es relevante, es recomendable llegar de 10 a 15 minutos antes de la hora establecida, o comunicar con antelación alguna razón lo suficientemente importante para llegar tarde o cancelar una reunión (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

Es recomendable conservar un modo formal y lentamente pasar a un modo casual; sin embargo, hay que examinar cuidadosamente el estilo y personalidad del posible socio comercial. Es de gran relevancia el intercambio de tarjetas de negocios y preferentemente en el idioma holandés. El holandés es el idioma oficial pero se utiliza el inglés en el ámbito comercial, se debe tener mucho cuidado porque las expresiones y términos pueden tener significados diferentes que el inglés de los Estados Unidos de Norteamérica (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

El mercado holandés es muy competitivo y exigente. Consideran primordial la calidad y el servicio de los negociantes tanto en la cortesía del vendedor y su eficiencia en responder las cotizaciones de los productos, precios de entrega y envíos de los pedidos. Es importante que se cumplan las fechas de entregas establecidas sin ningún contratiempo.

2.8.2 Formalidades de entrada y salida

El consulado de Países Bajos cerró en el año de 2012 en el Ecuador, el ministerio de relaciones exteriores de Países Bajos ha dispuesto que para viajar a este país todos los trámites sean realizados en la embajada de España con sede en Quito y consulado con sede en Guayaquil respectivamente. Las solicitudes de Visa Schengen y la residencia temporal son personales tramitadas ante la Embajada de los Países Bajos en Lima o el consulado de España. Se pueden obtener visas de negocios para negociaciones comerciales con este país (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

Las direcciones útiles para mayor información, véase en el anexo 4.

2.9Clima

El clima es de tipo marítimo oceánico con un calor moderado y templado con vientos frescos y veranos de temperaturas suaves. El invierno suele ser dócil aunque puede haber drásticos declives de temperaturas. Las lluvias se dan generalmente en los meses de primavera (LUQUE, 2013:7).

- Los veranos son habitualmente cálidos y en esta época hay una gran cantidad de turistas principalmente en las playas del norte, las Islas Frisias y las regiones de Drenthe y Limburgo meridional (LUQUE, 2013:7).
- En otoño los días son soleados y con hermosos paisajes como árboles que cambian de color (LUQUE, 2013:7).
- Los inviernos son frescos pero pueden ser muy fríos con lluvia frecuente e incluso nieve y niebla que puede permanecer en la ciudad por varios días (LUQUE, 2013:7).
- En primavera todos los espacios verdes se recubren de flores y adornan las ciudades y pueblos (LUQUE, 2013:7).

2.10 Moneda evolución del tipo de cambio con respecto al dólar

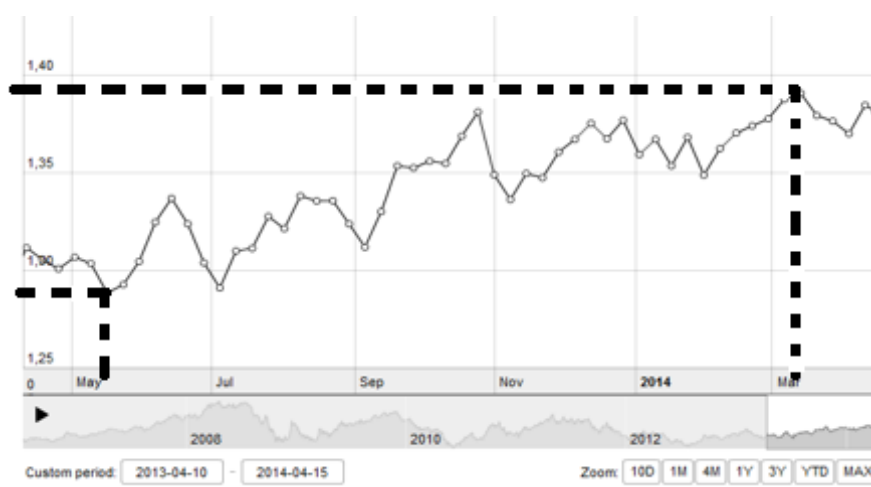


Gráfico 2.1: Moneda evolución del tipo de cambio con respecto al dólar

Fuente: DATOSMACRO (2014)

Países Bajos ha sido miembro de la Unión Europea desde su conformación y el euro es la moneda oficial desde 2002. A pesar de la crisis económica el euro ha evolucionado y en la actualidad el tipo de cambio con respecto al dólar es de 1.36 dólares norteamericanos hasta el 31 de mayo 2014. Como observamos en el cuadro anterior el valor del euro ha variado de una manera significativa con respecto al dólar en el último año, llegado a su punto más bajo en el mes de mayo de 2013, en el cual el tipo de cambio con respecto al dólar fue de 1,28 dólares norteamericanos. Mientras que su punto más alto lo encontramos en el mes de abril del 2014, en el cual el tipo de cambio con respecto al dólar fue de 1,38 dólares norteamericanos.

2.11 Infraestructura de transporte

Países Bajos cuenta con una gran infraestructura de transporte dentro del país y con importantes conexiones a través de Europa. Como el servicio terrestre por carretera y vías ferroviarias. Pronto entrará en funcionamiento la línea de alta velocidad que conectará el país con Bélgica y Francia, estando en construcción una conexión con Alemania. El servicio de transporte aéreo, cuenta con El Aeropuerto de Ámsterdam-Schiphol el mayor aeropuerto de Países Bajos y quinto de Europa, además con varios aeropuertos internacionales situados junto a las ciudades de Róterdam, Maastricht, Groninga y Eindhoven. No podemos olvidar del servicio fluvial en su interior y sus dos puertos de mayor tráfico global en Europa como lo son el Puerto de Róterdam y el Puerto de Ámsterdam los mismos que aportan un porcentaje importante en los rubros relacionados con la balanza de servicios (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2013).

2.12 Puertos

Los puertos son esenciales para el servicio de transporte, desarrollo y competitividad de Europa. Estos son las puertas del continente europeo. El 74 % de las mercancías extracomunitarias se envía a través de estos puertos y también son de vital relevancia para el comercio interior. Existen más de 1.200 puertos comerciales en los 70.000 kilómetros de las costas de la Unión Europea. En 2011, transitaron por los puertos europeos alrededor de 3.700 millones de toneladas de mercancías. Los puertos constituyen igualmente el núcleo de la actividad. Las aportaciones de las actividades portuarias en la economía de este país llegan hasta el 3% del PIB (UNIÓN EUROPEA, 2013).

Los costes y la calidad de los servicios portuarios tienen competitividad a nivel mundial. Los costes portuarios pueden representar una parte significativa de los costes totales de la cadena logística. Los puertos de Amberes, Rotterdam y Hamburgo, amparan una quinta parte de todos los productos que arriba a Europa por mar. Los puertos que se encuentran en Países Bajos son de primordial importancia para la comercialización internacional, ya que gozan de una privilegiada y estratégica situación geográfica para cubrir las necesidades de suministro de la Unión Europea. Tiene tres ríos que desembocan en el mar de mayor tránsito del mundo. El país cuenta además con una extensa red de vías navegables. Alrededor de 5.000 km. entre ríos y canales, por los que transitan hacia Centro-Europa con importantes volúmenes de mercancías (UNIÓN EUROPEA, 2013).



Figura 2.2:Mapa geográfico del Puerto de Rotterdam & Puerto de Ámsterdam
Fuente:ELPAISQUENUNCASEACABA (2013)

2.12.1 Puerto de Rotterdam

Según la página oficial del Puerto de Rotterdam, en su reporte anual del 2013 determinó que aumentó un 4% en su volumen de negocios a comparación del 2012, esto gracias a la inversión del año 2013 que fue de 263 millones de euros con lo que logro una modernización y tecnificación del puerto, como resultado la ganancia neta de este puerto en el 2013 fue de 226 millones de euros(PUERTO DE ROTTERDAM, 2014).

En el año 2013 se manejaron unos 440 millones de toneladas de carga. Arribaron aproximadamente unos 37.000 buques vía marítima y unas 120.000 embarcaciones dirigidas hacia el corazón de Europa a través vía de las vías navegables. El puerto de Rotterdam es lo adecuadamentehondo para albergar los buques más grandes de todo el mundo. El total de TEU (Twenty-footEquivalentUnit) que arribaron por este puerto en el 2013 fue de 11.621.249 TEU (PUERTO DE ROTTERDAM, 2014).

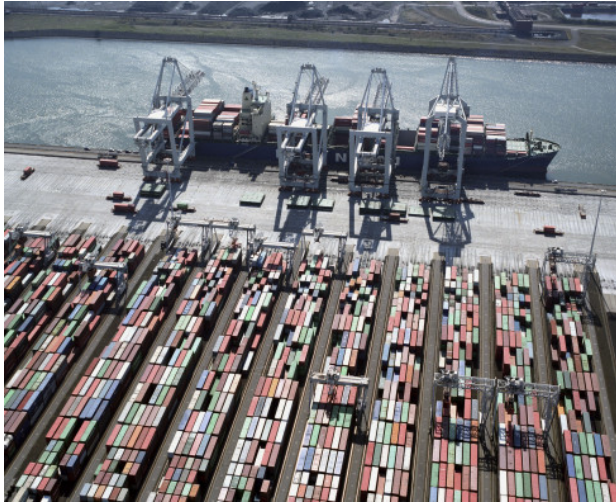
Este puerto, se encuentra situado en el Mar del Norte y es uno de los puertos de entrada al mercado europeo el cual tiene más de 150 millones de consumidores que

viven en un radio de apenas 500 kilómetros desde Rotterdam, y 500 millones de consumidores en toda Europa. Este es un mercado gigantesco y es accesible desde Rotterdam a través de cinco modalidades de transporte: terrestre, ferrocarril, transporte fluvial, de cabotaje y un oleoducto. Las mercancías que llegan a Rotterdam, en una mañana pueden estar, por ejemplo, en Alemania, Bélgica, Francia o Gran Bretaña en la misma tarde.

Para trasladar las mercancías directamente hacia Alemania, se encuentra la Ruta de Betuwe de 160 kilómetros de distancia. Buques nodriza que son los que se encuentra en un lugar determinado rodeado de otros barcos que tienen interrelación de trabajo y los buques para el cabotaje o buques de carga conectan vía marítima al puerto de Rotterdam con más de 200 puertos europeos.

Los buques que realizan navegaciones de corta distancia o alimentadores sirven para el transporte de mercancías a través de las carreteras más transitadas de Europa. A través del tren, Rotterdam tiene vínculos directos con los grandes centros industriales en el noroeste de Europa. Las góndolas o embarcaciones a remosson de vital importancia, principalmente cuando se necesita un transporte de más cortotrayecto.

La “logística de transporte” es un proceso de actividades indispensables para conseguir productos desde la fábrica hasta el consumidor, ya que es uno de los eslabones de la cadena de suministros. En este puerto encontramos todo tipo de mercancías que son cargadas, descargadas y distribuidas a través de los diferentes modos de transporte. Es una amplia área de 10000 hectáreas a lo largo de los 57 kilómetros del canal de navegación. Además, encontramos una asesoría adecuada ya que existe todo tipo de empresas especializadas en el almacenamiento y el manejo adecuado de la carga que arriba a este puerto, así como de transporte, logística y de servicios auxiliares. También proveedores de servicios de negocios tales como bancos, compañías de seguros y casas comerciales (MARYGERENCIA, [s.a.]).



Fotografía 2.1: Puerto de Rotterdam y su almacenamiento de contenedores

Fuente: MARYGERENCIA (2013)



Fotografía 2.2: Vista lateral del Puerto de Rotterdam

Fuente: MARYGERENCIA (2013)



Fotografía 2.3: Vista superior del Puerto de Rotterdam

Fuente: MARYGERENCIA (2013)

2.12.2 Puerto de Ámsterdam

Según la página oficial del Puerto de Ámsterdam, es el segundo puerto de Países Bajos y cuarto de Europa. En su reporte estadístico del 2013 determinó que el volumen total del Puerto de Ámsterdam ascendió a 78,5 millones de toneladas en el 2013. Esto equivale a un incremento del 2% respecto a 2012. En el 2013 arribaron aproximadamente unos 9.500 buques vía marítima y unas 25.000 embarcaciones. El total de TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) que arribaron por este puerto en el 2013 fue de 659.170 TEU, es decir aproximadamente unos 35000 contenedores (PUERTO DE ÁMSTERDAM, 2014).

El Puerto de Ámsterdam está constituido por más de 1.900 hectáreas de puerto y 600 hectáreas de agua. La administración se encarga de la construcción, renovación y mantenimiento de infraestructura como rutas, cables, aguas residuales y ductos y de los bienes inmuebles. Igualmente de las actividades del puerto que incluyen: el control de tráfico desde los distintos puestos de tráfico, supervisión de tráfico por vehículos de patrulla, control de las compuertas, hacer cumplir la ley y reglamentaciones, tareas de ejecución para el medioambiente, y aconsejar a otros servicios y compañías en el área náutica (PUERTO DE ÁMSTERDAM, 2014).

MannesBoelen, ex gerente comercial del Puerto de Ámsterdam aclaró que “el puerto junto con su región circundante intenta atraer a los clientes y se presenta como puerto de entradas internacionales a Europa. Por ello resulta indispensable mantener los estándares más altos de calidad, y su vez anticiparse a los desarrollos en los mercados de logística y distribución. Por esta razón, el puerto de Ámsterdam invierte anualmente en muchas instalaciones incluyendo el fortalecimiento de su red y el desarrollo e innovación de edificios e infraestructura”.

Al igual que el Puerto de Rotterdam aquí encontramos una asesoría adecuada ya que existe todo tipo de empresas especializadas en el almacenamiento y el manejo adecuado de la carga que arriba a este puerto, así como de transporte, logística y de servicios auxiliares. También proveedores de servicios de negocios tales como bancos, compañías de seguros y casas comerciales.



Mapa 2.3: Mapa geográfico del puerto de Ámsterdam

Fuente: NOSVAMOSDECRUCERO (2012)



Fotografía 2.4: Vista lateral del Puerto de Ámsterdam

Fuente: NOTICIASHOLANDA (2010)



Fotografía 2.5: Vista superior del Puerto de Ámsterdam

Fuente: PORTSTRATEGY (2013)

2.12.3 Puerto de Rotterdam VS Puerto de Ámsterdam

Existe una gran rivalidad entre estos dos puertos pero el Puerto de Rotterdam está muy por encima del Puerto de Ámsterdam por sus características de almacenaje, área, buques que arriban anualmente, entre otras cosas más. Los dos puertos se hallan solamente a 80 kilómetros de distancia uno de otro. A pesar de sus dificultades estos dos puertos colaboran en la explotación de la Betuwelijn, una línea ferroviaria para transporte de bienes hacia Alemania inaugurada en 2007.

Estos puertos holandeses mantienen una rivalidad en cuanto al tema de los contenedores. Sin embargo, Ámsterdam ha sido testigo de cómo todas sus exitosas actividades se trasladan a Rotterdam por motivos de la crisis económica mundial, ya que se colocaron las cargas en los buques más grandes para ahorrar transporte, lo que causó que estos gigantescos buques no puedan arribar en Ámsterdam por lo que resulto lógico que se vayan a Rotterdam. A pesar de estas grandes rivalidades estos dos puertos son de gran relevancia para la economía holandesa y europea por la gran cantidad de productos que ingresan por sus fronteras.

Por estas limitaciones, Ámsterdam quiere reconstruir su puerto para albergar los cargueros más grandes del mundo al igual que el Puerto de Rotterdam. En el 2013, el Gobierno de Países Bajos aprobó este proyecto y que debe estar listo en el 2016, este tendrá 100 metros más de longitud, 15 metros más de ancho y tres metros más de profundidad. Debido a que el quinto puerto de Europa debe tener un buen acceso y el Puerto de Ámsterdam que se encuentra actualmente tiene 80 años sin ninguna modificación, es decir necesita ser transformado (NOTICIAS DE HOLANDA, 2010).

2.13 Comercio Exterior de Países Bajos

2.13.1 Exportaciones e importaciones de Países Bajos al mundo

Tabla 2.1: Exportaciones e importaciones del país al mundo (millones dólares norteamericanos)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	\$545.853	\$431.502	\$492.645	\$530.575	\$554.677	\$664.177
Importaciones	\$494.936	\$382.190	\$439.986	\$492.837	\$501.134	\$590.843
Saldo comercial	\$50.916	\$49.312	\$52.659	\$37.738	\$53.543	\$73.333

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

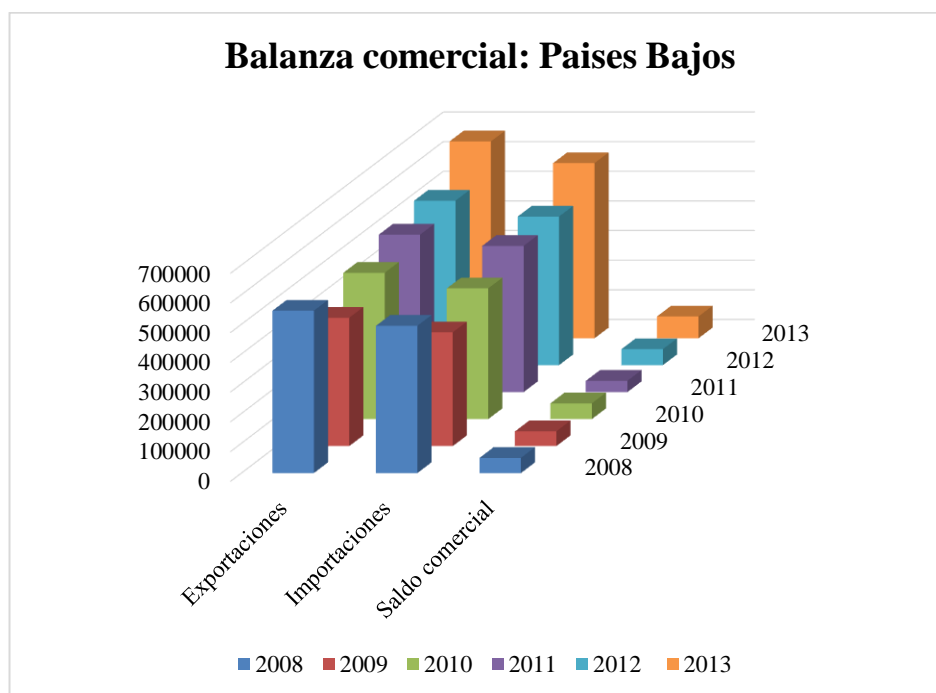


Gráfico 2.2: Exportaciones e importaciones del país al mundo

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

Países Bajos se caracteriza principalmente por tener una economía abierta y goza de un superávit en comercio exterior. Las exportaciones de Países Bajos en el 2013 fueron de \$664.177 millones de dólares norteamericanos (TRADE MAP, 2014). Por la crisis del 2009 las exportaciones se redujeron. Sin embargo, se refleja una creciente en los años posteriores (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2013).

Las importaciones de Países Bajos en el 2013 del mundo fueron de \$590.843 millones de dólares norteamericanos, igualmente estas decrecieron en el 2008, 2009 por la crisis económica pero en el 2013 ha aumentado significativamente. En los últimos cinco años este país se beneficia de un gran superávit en su economía. En el 2013 el superávit de este país fue de \$73.333 millones de dólares americanos, el saldo comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país (TRADE MAP, 2014).

Tradicionalmente, Países Bajos ha sido el hogar preferido de los inversores extranjeros. Además, el país económicamente se encuentra estable y sus principales socios comerciales son en importaciones son: Alemania, Bélgica, China, Reino Unido y Estados Unidos de América. En cuanto a exportaciones tenemos a Alemania, Bélgica, Francia, Reino Unido y Estados Unidos de América.

2.13.2 Partidas arancelarias de exportación de calzado

A continuación se presentan las siete partidas arancelarias que serán analizadas:

Cuero natural tanto la suela como la parte superior

1. **64.03.20** Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo.
2. **64.03.51** Los demás calzados, con suela de cuero natural. Que cubran el tobillo.

3. **64.03.59** Los demás

Cuero natural la suela y la parte superior de materia textil

4. **64.04.19** Los demás calzados con suela de caucho o plástico

Mezcla de cuero natural o regenerado y otras materias primas

5. **64.05.10** Con la parte superior de cuero natural o regenerado

6. **64.05.20** Con la parte superior de materia textil

7. **64.05.90** Los demás

2.13.3 Importaciones de calzado de Países Bajos

Tabla 2.2: Importaciones de calzado de Países Bajos en termino FOB (millones)

Partida	Países Bajos (Holanda) importa desde el mundo					
	Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013
64.03.20	2,602	2,607	5,825	3,120	5,152	2,194
64.03.51	55,478	50,695	52,780	64,089	49,024	46,100
64.03.59	117,790	98,026	96,720	150,771	118,470	90,551
64.04.19	174,600	204,101	222,350	343,570	369,290	418,750
64.05.10	6,139	3,423	6,639	7,087	5,973	3,004
64.05.20	23,434	30,121	40,086	53,757	41,489	34,882
64.05.90	40,273	43,782	51,226	54,799	50,891	34,573

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

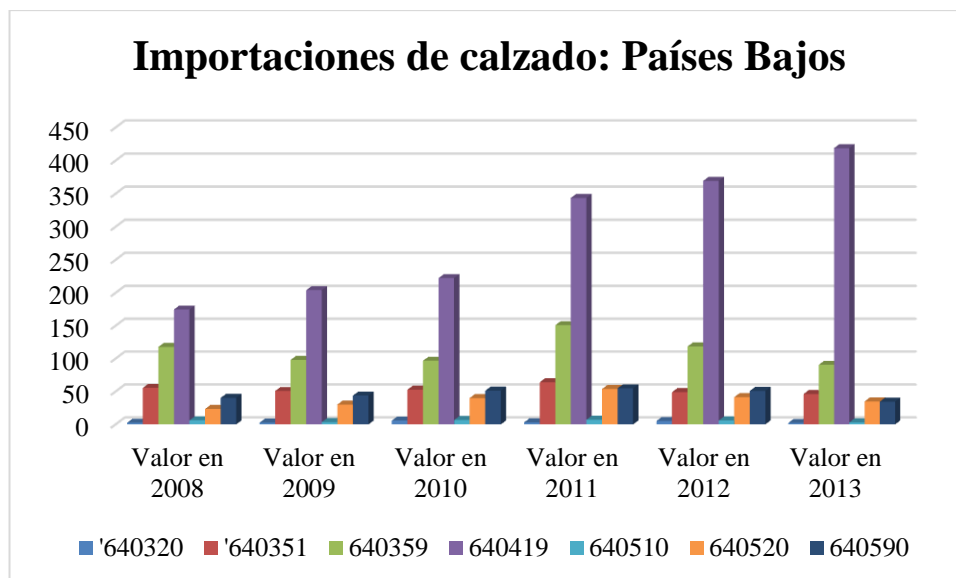


Gráfico 2.3: Importaciones de calzado de Países Bajos

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

Las importaciones de calzado de Países Bajos han tenido una tendencia creciente en los últimos cinco años, principalmente el calzado con cuero natural la suela y la parte superior de materia textil perteneciente a la partida arancelaria (TRADE MAP, 2014): **64.04.19** Los demás calzados con suela de caucho o plástico.

Esta categoría ha incrementado su valor en las importaciones de \$174 millones de dólares norteamericanos en el 2008 a \$418 millones de dólares norteamericanos en el 2013. Este efecto ocurre por el aumento de la demanda de consumidores localizados en Países Bajos, por la necesidad de los consumidores y su elevada capacidad de adquisición de productos de los consumidores gracias a su excelente economía que se refleja con un PIB per cápita de \$46.054,00 dólares norteamericanos en 2012.

2.14 Mercado de calzado en Países Bajos

El mercado del calzado en Países Bajos empieza a mostrar un alejamiento de los productos importados de Asia a pesar de ser el primer proveedor de calzado a este país y una tendencia a buscar productos producidos en Europa y América. En general se busca la calidad, el confort, el diseño y las innovaciones tecnológicas en cuanto a tejidos, materiales y diseños únicos, creativos y actuales (HISPANOHABLANTES, 2013).

El mercado del calzado de Países Bajos crecerá hasta 2015 un 10,7% en volumen y hasta un 11,9% en valor. Por diferentes categorías, en volumen crecerá principalmente el segmento de calzado femenino no deportivo con un 13,2%. Países Bajos tiene una pequeña industria de producción del calzado la cual no es suficiente para la demanda del consumidor (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

A pesar, de que Ecuador no tiene un comercio de calzado con Países Bajos en la actualidad por que básicamente las exportaciones de nuestro país se han enfocado en productos primarios, el calzado es uno de los productos con potencial en este mercado según datos estadísticos proporcionados por PROECUADOR, ya que Países Bajos importa grandes montos de este producto. El calzado ecuatoriano cuenta con las características de bajo costo y durabilidad para ingresar con éxito al mercado de Países Bajos.

2.15 Principales proveedores de calzado

Los principales proveedores de calzado a Países Bajos son:

- ❖ China
- ❖ Vietnam
- ❖ España
- ❖ Italia
- ❖ Bélgica

La Unión Europea es uno de los principales proveedores de calzado de diseño no solo de Países Bajos, sino también a nivel internacional. La calidad de calzado en países como España o Italia en cuanto a producción ha creado una buena reputación a nivel mundial del calzado europeo.

Las grandes empresas españolas de moda son Zara, Mango o Desigual y estas se hacen presentes en Países Bajos. Además, cada vez es más fácil encontrar marcas españolas tanto en las tiendas como en las ferias de moda. El calzado asiático, no es muy apreciado a nivel internacional por su mala calidad ha decaído su demanda. El calzado gualaceño podrá penetrar al mercado holandés principalmente por sus bajos costos de producción(UNIÓN EUROPEA, 2013).

2.16 Comercio Bilateral (Países Bajos - Ecuador)

2.16.1 Principales productos exportados

Los principales productos exportados por Ecuador hacia Países Bajos son:

- Bananas o plátanos, frescos o secos.
- Atunes, listados y bonitos en conserva.
- Flores cortadas para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos
- Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.
- Aceite de palma, en bruto (TRADE MAP, 2013).

2.16.2 Principales productos importados

Los principales productos importados por Ecuador desde Países Bajos son:

- Cortadoras, arrancadoras y máquinas para hacer túneles
- Urea, incluso en disolución acuosa.
- Los demás medicamentos preparados
- Vacunas para la medicina humana

- Partes de máquinas o aparatos de sondeo o de perforación (TRADE MAP, 2013).

2.17 Balanza comercial bilateral

Tabla 2.3: Balanza comercial bilateral (millones de dólares americanos)

	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	\$331,55	\$349,16	\$333,46	\$425,19
Importaciones	\$133,94	\$196,78	\$210,64	\$295,04
Saldo comercial	\$197,61	\$152,39	\$122,82	\$130,16

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

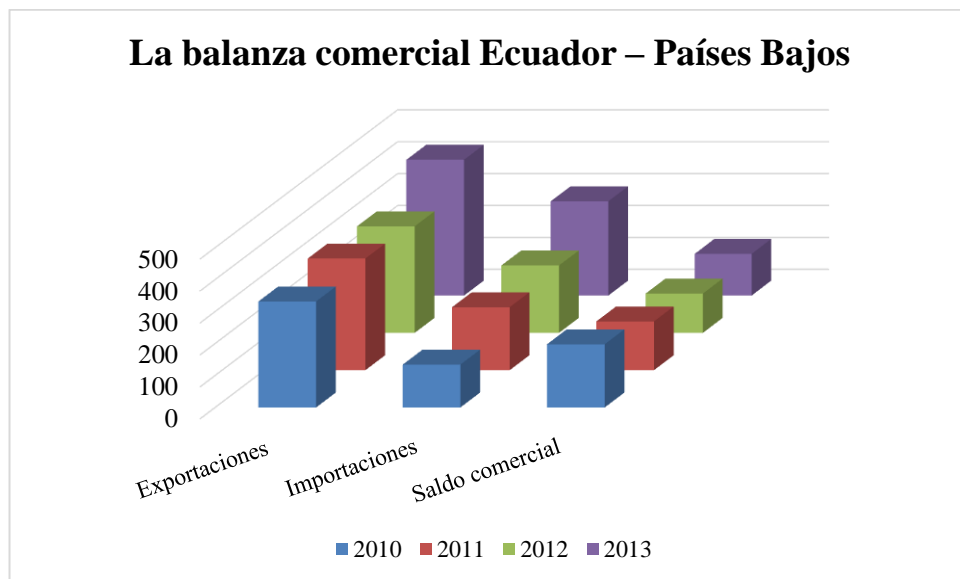


Gráfico 2.4: Balanza comercial bilateral

Fuente: TRADE MAP (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

La balanza comercial entre Ecuador y Países Bajos se ha mantenido favorable para el Ecuador en los últimos tres años. El mejor año fue el 2010 donde la balanza comercial alcanzó los \$197 millones de dólares norteamericanos, mientras que en el 2013 la balanza comercial alcanzó los \$130 millones de dólares norteamericanos(TRADE MAP, 2014).

2.18 Requisitos de acceso de calzado al mercado holandés

2.18.1 Información General

Los requisitos de acceso al mercado del calzado están sometidos al régimen reglamentario de la Unión Europea. También es relevante tener en cuenta aspectos no legislativos como los medioambientales, seguridad y salud de los consumidores y responsabilidad social corporativa. El calzado está gravado con un IVA de 21% (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

Existe una multa del 10% del total de la mercancía si es que se exporta bajo otra partida arancelaria. Si existe una reincidencia la empresa constará en lista negra de todas las aduanas de la Unión Europea. No hay recargos aduaneros y no se paga el IVA ni tasas por almacenamiento cuando los productos están en tránsito (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

2.18.2 Requisitos arancelarios

Todos los países de la Unión Europea aplican tarifas aduaneras comunes a las importaciones de fuera de la Unión. Si no hay ningún acuerdo de intercambio especial en el contexto internacional, el arancel de importación general se aplica.

Ecuador se acoge al beneficio del GSP + que es un régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza que otorga la Unión Europea a países en vías de desarrollo para mejorar su condición económica mediante la importación de productos de los países beneficiarios que ingresan libre de arancel en algunos casos y en otros se beneficia de un descuento. En el caso del calzado que se pretende

exportar ingresan a la Unión Europea con 0% de aranceles, mientras que terceros países ingresan con un 8% de aranceles. Este sistema es renovable y se encuentra vigente hasta el año 2014 (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

2.18.3 Certificado de origen

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones PRO ECUADOR, es un “documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden”.

Tiene como objetivo:

- Certificar el origen de la mercancía.
- Permitir que los productos cumplan las formalidades aduaneras necesarias con el fin de tener acceso a los beneficios arancelarios derivados de los tratados comerciales suscritos por Países Bajos.
- Cubrir un requerimiento exigido por las autoridades aduaneras del país de importación de las mercancías.

Proceso para la obtención del certificado de origen

Para obtener el certificado de origen, explica PROECUADOR, se deben seguir tres pasos básicamente:

1. Registro en el ECUAPASS. El primer paso que debe realizar el exportador para obtener el certificado de origen es registrarse en el ECUAPASS, o registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o en las Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión del documento.

2. Generación de la declaración juramentada de origen DJO. En el ECUAPASS, el exportador debe generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de todo certificado de origen. La DJO tiene como objetivo determinar si el producto cumple con los requisitos para gozar de origen ecuatoriano.
3. Generación de certificado de origen. En el ECUAPASS, el exportador debe llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO, a menos que lo haya hecho a través de FEDEXPOR o alguna Cámara.

Los exportadores deben tomar en cuenta que existen varios tipos de especies o certificados de origen, los cuales difieren según el país de destino al que vaya dirigida la exportación.

2.19 Requisitos Para arancelarios

2.19.1 Requisitos sanitarios y fitosanitarios

Los estados miembros de la Unión Europea son parte de Comisión del Codex Alimentario, Organización Mundial de la Sanidad Animal y de la Convención Internacional de la Protección Fitosanitaria.

Las importaciones de calzado con partes de productos de origen animal están restringidas a menos de que procedan de un país o de una región que ha recibido una autorización previa. Las importaciones de estos productos deben acompañarse de certificados sanitarios en donde se haga constar que cumple las condiciones necesarias para la exportación de esos productos a la Unión Europea y están sujetas a controles oficiales (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

2.19.2 Medidas proteccionistas para la introducción del calzado

Las medidas de protección primordiales, establecidas por los países en el sector del calzado son: las medidas antidumping y la prohibición de importación de calzado usado.

Medidas antidumping

Según la Organización Mundial del Comercio el dumping es, en general, una situación de discriminación internacional de precios. Es decir cuando el precio de un producto que se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador.

Países Bajos aplica medidas antidumping para algunos productos. Por ejemplo en el caso del calzado, inclusive se llega a cobrar tasas de hasta el 49,2% para calzado con capellada de tela originario de China y en el caso de procedente de Indonesia paga una tasa que varía hasta 14,1% (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

Prohibición a la importación de calzado usado

En algunos países en vías de desarrollo se presenta el problema de la importación de calzado usado. Países Bajos prohibió la importación de zapatos usados por razones sanitarias (OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS, 2012).

CAPÍTULO 3

ESTUDIO DE EXPORTACIÓN

En la etapa previa a la exportación, debemos tomar en cuenta varios parámetros relevantes para asegurar la transparencia y solidez en la negociación con nuestro comprador(UNCTAD/OMC, FEDEXPOR, 2005). Para ser competitivos en los mercados internacionales debemos tener conocimiento de los procedimientos que se deben cumplir en las operaciones comerciales (GUIA DEL EXPORTADOR - PRO ECUADOR, 2013)

3.1 Quienes intervienen en una operación comercial



Gráfico 3.1: Quienes intervienen en una operación comercial

Fuente:GUIA DEL EXPORTADOR - PRO ECUADOR(2013)

3.2 Requisitos para ser Exportador

Las exportaciones las pueden realizar los ecuatorianos y los extranjeros residentes en el país, ya sean como personas naturales o jurídicas. Los requisitos que necesitan para exportar son los siguientes(GUIA DEL EXPORTADOR - PRO ECUADOR, 2013):

1. Obtener el Registro Único del Contribuyente (RUC) autorizado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) señalando la actividad económica que va a desarrollar(INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2013).
2. Contar con el certificado de firma digital o TOKEN, en nuestro caso las instituciones que otorgan el certificado son el Banco Central y Security Data y para obtenerla se deberán seguir todos los procedimientos que las mismas explican a través de sus oficinas y páginas web correspondientes (INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2013).
3. Registrarse como Exportador en Ecuapass (<https://portal.aduana.gob.ec/>). Aquí se podrá(INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2013):
 - Actualizar datos en la base
 - Crear usuario y contraseña
 - Aceptar las políticas de uso
 - Registrar firma electrónica

3.3Proceso de exportación

El proceso de exportación comienza con el envío de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, se puede adjuntar una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Esta declaración crea un vínculo legal y obligaciones a efectuar con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador.

Los principales datos que se consignarán en la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades

Los documentos digitales que van conjuntamente con la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

En el proceso de Exportación la intervención del Agente Afianzado de Aduanas no es obligatoria. Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada (SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR 2012).

3.4 Estudio de los factores para la exportación de un producto

3.4.1 Tipos de calzados para la exportación

Los modelos para la exportación del calzado dependerán de la época de exportación y los requerimientos de los compradores. Es por eso que se ofrecen una gran variedad de modelos para todas las necesidades requeridas por los consumidores. Desde sandalias para épocas de gran sol en verano; botas y botines para las bajas temperaturas de invierno. También se ofrece zapatos Oxford para las hermosas tardes de primavera y zapatos casuales únicos y precisos para las maravillosas tardes de otoño.

Para facilitar la exportación y selección de nuestros productos por parte de los compradores se les enviara catálogos electrónicos con nuevos modelos cada dos meses. Entre los principales modelos que se dispone, están:

Modelo 1. Zapatos casuales

El zapato casual es usualmente nombrado zapato semi-formal o formal. El zapato casual destinado a la mujer tiene algunas cualidades: los tipos pueden ser con cordones o lazos; su plataforma es seleccionada de acuerdo a la comodidad del cliente puede ser sin plataforma, con plataforma de 10mm, 20mm o 30mm, lo

transcendental aquí es que no sea demasiado informal, no debemos olvidar que este género de calzado es para todo tipo de eventos tanto formales como clásicos, dependiendo del uso y combinación que le quiera dar el consumidor.

Sin plataforma – simple



Fotografía 3.1: Calzado Z13 (2) – Modelo zapatos casuales sin plataforma - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Plataforma 10mm - simple



Fotografía 3.2: Calzado Z15 (2) – Modelo zapatos casuales plataforma 10mm - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Plataforma 10mm - adorno



Fotografía 3.3: Calzado Z16 (2) – Modelo zapatos casuales plataforma 10mm - adorno

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Plataforma de 20mm - simple



Fotografía 3.4: Calzado Z17 (2) – Modelo zapatos casuales plataforma 20mm - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Plataforma de 20mm – adorno



Fotografía 3.5: Calzado Z18 (2) – Modelo zapatos casuales plataforma 20mm - adorno

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Plataforma de 30mm - simple



Fotografía 3.6: Calzado Z19 (2) – Modelo zapatos casuales plataforma 30mm - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Plataforma de 30mm - adorno



Fotografía 3.7: Calzado Z20 (2) – Modelo zapatos casuales plataforma 30mm - adorno

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Modelo 2. Botas

Una bota es un tipo de calzado que cubre el pie esta puede ser de diferentes dimensiones de largo. Existen una gran cantidad de modelos según altura, tonalidad, material, etc. Por lo general las botas se caracterizan por ser abrigadas unas tienen tacón y otras no.

Las botas por lo general se las utilizan en épocas frías o templadas ya que logran abrigar el pie. Sirven para ser utilizadas con faldas, pantalones o licras de acuerdo a la temporada o periodo de moda.

Las botas han ido evolucionando en su moda, ya que en la actualidad encontramos botas con tacones más gruesos, altas, bajas, con tonalidades fuertes o bajas y con accesorios adecuados para una cómoda manera de caminar.

Botines sin taco – simple



Fotografía 3.8: Calzado Z25 (2) – Modelo botines sin taco - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO(2014)

Botas sin taco - simple



Fotografía 3.9: Calzado Z21 (3) – Modelo botas sin taco - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Botas con taco – simple



Fotografía 3.10: Calzado Z23 (3) – Modelo botas con taco - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Botas con taco - tipo 2



Fotografía 3.11: Calzado Z24 (3) – Botas con taco - tipo 2

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Modelo 3. Zapatos Oxford

Los Zapatos Oxford son zapatos clásicos generalmente son bajos, de colores, con lazos o cualquier tipo de adorno. Se caracterizan principalmente por no tener tacones y ser zapatos casuales y cómodos para el vestir diario. Sus colores y diseños son atractivos para las niñas, adolescentes y personas adultas, ya que su modelo varía de acuerdo a la edad del cliente.

Zapatos Oxford



Fotografía 3.12: Calzado Z1 (1) – Zapatos Oxford- simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO(2014)



Fotografía 3.13: Calzado Z1 (1) – Zapatos Oxford– simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Zapatos de muñeca - adorno



Fotografía 3.14: Calzado Z2 (1) – Zapatos Oxford– adorno

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO(2014)

Modelo 4. Zapatos con taco magnolia

El zapato con taco magnolia es constantemente nombrado zapato informal o semi-formal. Puede ser sin plataforma, con plataforma de 10mm, 20mm o 30mm, igualmente sus diseños y terminados. Su plataforma es seleccionada de acuerdo a la comodidad del cliente

Lo importante aquí es que no sea demasiado formal, no debemos dejar de lado que este género de calzado está reservado a eventos particulares de acuerdo a la moda y estilo del cliente.

Plataforma 10mm - adorno



Fotografía 3.15: Calzado Z8 (2) – ModeloMagnolias 10mm - adorno

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO(2014)

Plataforma de 20mm simple - adorno



Fotografía 3.16: Calzado Z9 (2) y Z10 (2) – Modelo Magnolias de 20mm simple y adorno

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO(2014)

Plataforma de 30mm



Fotografía 3.17: Calzado Z11 (2) – ModeloMagnolias 30mm

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Modelo 5. Sandalias artesanales

La sandalia es un tipo de calzado, que existe desde la antigüedad, son utilizadas usualmente en temporadas cálidas como es el caso del verano o en la playa. Existe un sinnúmero de modelos, estilos y colores según la época o temporada de moda y de acuerdo a la elegancia que requieran.

Sandalias artesanales sin taco - simple



Fotografía 3.18: Calzado Z3 (1) – Modelo Sandalias artesanales sin taco - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Sandalias artesanales con taco - simple



Fotografía 3.19: Calzado Z5 (1) – Modelo Sandalias artesanales con taco - simple

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO(2014)

3.4.2 Análisis de la calidad del calzado

El calzado gualaceño es de excelente calidad según los consumidores locales y nacionales de estos productos. Además, contribuyen al desarrollo del país al producir productos durables y a bajos costos. En general se busca la calidad, el confort, el diseño y las innovaciones tecnológicas en cuanto a tejidos y materiales. Además de esto se pueden observar nuevos nichos de mercado susceptibles de ser cubiertos como calzado reciclado, calzado de tallas grandes o zapatos especiales.

El calzado gualaceño está calificado para lo ambiental por que cumple con la norma ISO 14001:1996, que ayudara con la mejora del sistema de gestión ambiental, para alcanzar una optimización en la práctica ambiental mundial de una manera adecuada con la política ambiental de la Unión Europea, para permitir el ingreso de este tipo de calzado sin que sea perjudicial para el medio ambiente con una política clara, los requisitos legales necesarios y la información relativa a los aspectos ambientales significativos (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ESTANDARIZACIÓN – ©ISO 2004).

3.5 Partes del calzado

- Punta o zona anterior,
- Talón o zona posterior y
- Enfranques que se encuentran entre ambas partes.



Gráfico 3.2: Partes del calzado femenino

Fuente: COMLECURT (2012)

3.5.1 Principales componentes de un zapato de mujer

- El corte, formado por el material de empeine y el forro.
- La planta de montado que puede ser de cuero, cartón o materias sintéticas.
- El piso, de cuero, de plástico o de caucho.
- El tacón, hecho de madera, plástico, metal o cuero.
- El contrafuerte, que es el refuerzo del talón.
- El tope, que es el refuerzo de la punta.
- Además se emplean otras materias auxiliares, como es el caso de adhesivos, clavazón, hilos, fornituras o adornos (AMAT, 2013).

3.6 Pasos para la fabricación de calzado

3.6.1 El diseño, ajuste y escalado de patrones

El proceso de fabricación da inicio con el diseño, el diseño de zapato se lo puede realizar manualmente dibujando al producto en una hoja de papel con lápiz como se lo hacía antiguamente o modernamente con programas de diseños de calzado como DelcamCrispin, PowerSHAPE entre otros. Este diseño se lo realizara de acuerdo al tipo de horma, a la moda y al estilo que se desea (LITUMA, 2013).

3.6.2 El cortado de piezas

En esta sección de la fabricación del calzado, se cortan todas las piezas que componen el modelo, tanto en piel o cueros sintéticos como en lo que respecta al forro (LITUMA, 2013).

3.6.3 Preparación y aparado

El aparado es el cosido de todos los componentes, de las piezas de empeine y forro que se cortaron previamente. El doblado de algunas piezas, la colocación de adornos (LITUMA 2013).

3.6.4 Mecánica de fabricación y fases del montaje

En esta sección es donde tiene lugar el montaje del zapato sobre la horma y las posteriores operaciones para colocar los componentes (LITUMA, 2013).

Tras el moldeado del corte y el montado de la punta, enfranques y talones, con el empleo de sofisticadas máquinas, se coloca la suela y el tacón, lo que conlleva una serie de trabajos adicionales, tales como el vaporizado del corte, el rebatido, el marcado de la caja del tacón o la propia colocación de la suela pegada (AMAT, 2013).

3.6.5 Control de calidad y embalado

Se procederá a su limpieza y mejor presentación, con la corrección de huecos o planchado, la colocación de la plantilla interior, la colocación de adornos, el lavado de restos de ceras, adhesivos y tintas, se procederá al empaque y embalaje del calzado (QUIMINET.COM, 2007).

3.7 Análisis de la cantidad producción de calzado a ser exportado

Del Gremio de Calzado primero de mayo solo veinte y ocho socios están en capacidad de proveer su producción de manera mensual con una variación de los meses anteriores al Día de la Madre y Navidad respectivamente debido a que en esos meses la mayor parte su producción es para la comercialización local y nacional por su alta demanda.

El plazo de crédito para la adquisición de calzado sería de 30, 60 y 90 días ya que el volumen de compra sería de la misma cantidad mensualmente a excepción de los meses anteriormente señalados.

A continuación se presenta la lista de los socios calificados, conjuntamente con su capacidad de producción mensual y el 20% aproximado que estará destinado a la exportación.

Tabla 3.1: Socios calificados y cantidades establecidas para la exportación del calzado

	NOMBRE	No PARES	20% EXPORTACIÓN	TIPO
1	ÁlvarezLuzuriagaIván Patricio	5.600 pares	1.120 pares	Fábrica
2	ArévaloVíctor Manuel	5.300 pares	1.060 pares	Fábrica
3	Argúdo Lucero Marcelo Mariano	1.600 pares	320 pares	Taller
4	BlandínUlloaDanilo Eduardo	1.600 pares	320 pares	Taller
5	Cabrera Becerra Lauro Enrique	5.200 pares	1.040 pares	Fábrica
6	CaleroSolísDerinsYoryi	1.700 pares	340 pares	Taller
7	CriolloLópez Segundo Telmo	2.000 pares	400 pares	Taller
8	Gómez Marca Miguel Ángel	1.500 pares	300 pares	Taller
9	GuaracaQuiroga José Apolinario	1.200 pares	240 pares	Taller
10	Herrera Lojano Jorge Marcelo	5.600 pares	1.120 pares	Fábrica
11	Herrera Tacuri Israel Marcelo	1.500 pares	300 pares	Taller
12	LitumaArgúdo Pedro Enrique	5.200 pares	1.040 pares	Fábrica
13	LitumaOrellanaLauro Enrique	1.200 pares	240 pares	Taller
14	LitumaOrellana Vicente Santiago	1.300 pares	260 pares	Taller
15	Loja Zhicay Fernando Mauricio	5.200 pares	1.040 pares	Fábrica
16	Lucero Yunga José Rigoberto	1.400 pares	280 pares	Taller
17	MatailoÁlvarez David Fabián	1.500 pares	300 pares	Taller
18	OrellanaValverde Carmen Esther	1.700 pares	340 pares	Taller
19	Salazar Salinas Saul Gonzalo	1.800 pares	360 pares	Taller
20	Sarmiento Matute Cesar Leoncio	1.600 pares	320 pares	Taller
21	Sarmiento MatuteFlavioRomán	1.800 pares	360 pares	Taller
22	Sarmiento VintimillaLeoncio	1.500 pares	300 pares	Taller
23	Torres Bueno Segundo Lauro	1.800 pares	360 pares	Taller
24	Vera Hurtado Carlos Efraín	1.800 pares	360 pares	Taller
25	Villa LlivicuraJesúsHeriberto	1.800 pares	360 pares	Taller
26	Villavicencio Córdova Celia Teresa	1.500 pares	300 pares	Taller
27	Villavicencio Córdova Manuel Salvador	1.600 pares	320 pares	Taller
28	ZhicayAngamarcaVíctor Antonio	4.500 pares	900 pares	Fábrica
	Suma:	48.600 pares	14.000pares	

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

Esta cantidad es un promedio mensual y puede incrementar dependiendo la temporada de compra y exportación. El precio varía de 14 a 28 dólares por par dependiendo del modelo y características del producto.

Del Gremio de Calzado Primero de Mayo, 28 socios se encuentran calificados para la exportación de su producto. Siete son empresas grandes que fabrican la mayor parte del calzado de una manera tecnificada, a comparación de los talleres que lo hacen de manera artesanal.

Las fábricas de calzado en Gualaceo producen alrededor de 4.000 a 6.000 pares de zapatos mensualmente y los talleres alrededor de 1.000 a 1.800 pares mensuales. Sin embargo, Álvarez Luzuriaga Iván Patricio, Arévalo Víctor Manuel, Cabrera Becerra Lauro Enrique, Herrera Lojano Jorge Marcelo, LitumaArgúdo Pedro Enrique, Loja Zhicay Fernando Mauricio, ZhicayAngamarca Víctor Antonio son los siete proveedores de calzado que tienen condiciones de proveer de 9.00 a 1.200 pares de calzado de manera mensual para exportación.

Los veintiún socios restantes tienen una producción de 200 a 400 pares mensualmente para la exportación, ya que el resto de su producción es para el mercado local y nacional. En total tendríamos aproximadamente 14.000 pares de zapatos para exportar mensualmente con una variación en los meses anteriores al Día de la Madre y Navidad.

3.8 Marca

Los veintiocho socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo están dispuestos a exportar sus zapatos con una marca conjunta que identifique al cantón Gualaceo. La marca y logotipo que se podrá utilizar para la exportación del calzado gualaceño puede ser Santa Bárbara Shoes.

Santa Bárbara Shoes debido a que Santa Bárbara es el nombre del principal río de Gualaceo, fue importante en el período de la colonización española y precolombina, al ser un trascendental centro de lavado de oro. Además, es el principal atractivo

turístico de este bello cantón por sus espectaculares orillas, que año a año atrae a un sinnúmero de turistas, principalmente en el mes de febrero por las festividades del carnaval. Esta marca fue consultada a los socios calificados para la exportación del calzado y aceptada sin ninguna inconveniencia.

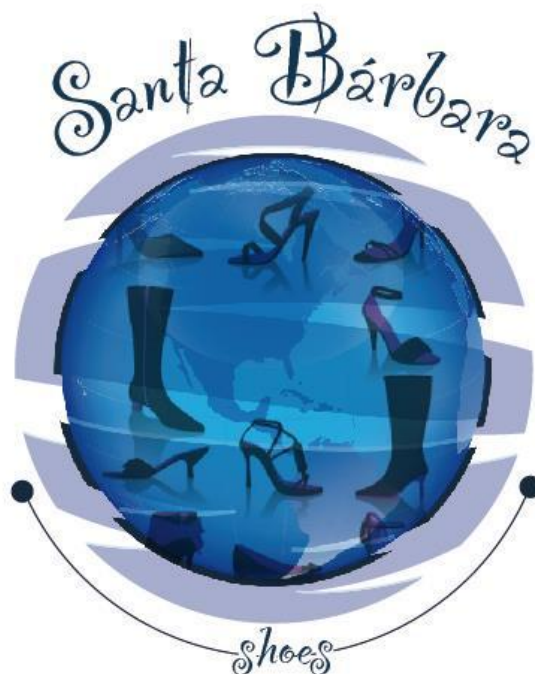


Gráfico 3.3: Logotipo Santa Bárbara Shoes
Elaborado: DISEÑADOR MIGUEL VANEGAS

3.9 Especificaciones técnicas del producto para el ingreso a Países Bajos

3.9.1 Normas de origen GSP +

Ecuador para poder acogerse al beneficio del GSP +, que es un régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza deberán estar acompañados de una prueba de origen. Esta puede ser: **Un formulario A de certificado de origen**. Este debe ser emitido por las autoridades competentes en el país beneficiario. El exportador que solicite el certificado deberá estar preparado para entregar documentación que demuestre el carácter originario de los productos de que se trate. El certificado deberá ponerse a disposición

del exportador tan pronto como se haya efectuado (o garantizado) la exportación (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.10 Requisitos específicos

3.10.1 Seguridad General de productos

Los productos en el mercado de la Unión Europea son susceptibles para los consumidores, se excluyen los productos de segunda mano y los que necesitan ser reparados. Deberán cumplir con las disposiciones establecidas por la Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo diseñado para proteger la salud y seguridad de los consumidores.

La Directiva sobre seguridad general de los productos establece las siguientes disposiciones comunes sobre todo:

- ✓ Requisitos generales de seguridad
- ✓ Obligaciones adicionales de fabricante y distribuidor
- ✓ La vigilancia del mercado (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.10.2 Requisitos generales de seguridad

Los productores tienen la obligación de exportar a los Países Bajos únicamente productos seguros en el mercado. El importador debe representar al exportador en este país. Un producto seguro es uno que no representa amenaza. Debe mantener un alto nivel de protección de la salud y la seguridad de las personas, teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- Las características del producto, entre ellas su composición, embalaje, instrucciones de montaje y de instalación y mantenimiento.
- La presentación del producto, etiquetado, posibles avisos e instrucciones de uso y eliminación, así como cualquier otra indicación o información relativa al producto.

- Las categorías de consumidores que estén en riesgo en la utilización del producto, en particular los niños y los ancianos (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.10.3 Obligaciones adicionales de fabricante y distribuidor

Los fabricantes o los distribuidores no deben suministrar productos que sepan o deberían presumir de ser peligrosos. Si se descubre que un producto es peligroso, se debe notificar a las autoridades competentes y en su caso, cooperar con ellos sobre las medidas adoptadas para evitar los riesgos para los consumidores (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.10.4 La vigilancia del mercado

Autoridades designadas en los Estados miembros son los encargados de verificar que los productos cumplen los requisitos de seguridad aplicables. Pueden tomar las medidas adecuadas para imponer restricciones a la comercialización, exigen la retirada del mercado del producto cuando hay pruebas de que existe algún peligro (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.11 Etiquetado correcto del calzado

3.11.1 Requisitos de la etiqueta

En el etiquetado debe describir los materiales de las tres partes principales del calzado: el forro, la plantilla, y la suela exterior, indicando en cada caso si el material es cuero, cuero sintético, tejido u otros. Si no existe un solo material para al menos el 80 % del producto, la etiqueta debe transmitir información sobre los dos materiales principales que se utilizan (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

Para ello, se puede elegir entre el uso de pictogramas o indicaciones escritas en la lengua o lenguas establecidas por el Estado miembro en el que vayan a comercializarse.

3.11.2 Colocación

El etiquetado debe ser colocado en el calzado. Tiene que ser colocado, al menos, en un artículo de calzado de cada par. Esto puede hacerse mediante impresión, pegado, estampado o el uso de una etiqueta adjunta. El etiquetado deberá ser visible, bien sujeto y ser accesible y las dimensiones de los pictogramas deberán ser lo suficientemente grande para que sea fácil de entender (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.11.3 Responsabilidad de cumplimiento

La persona encargada de suministrar la etiqueta será el fabricante. Cuando esté establecido en la Unión Europea será su agente autorizado, cuando este no esté establecido en la Unión Europea, será la persona responsable de la venta en el mercado. Sin embargo, los zapatos saldrán con el etiquetado correcto desde el Ecuador para facilitar el trabajo de desaduanización (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

3.11.4 Restricción en el uso de ciertas sustancias químicas en artículos textiles y de cuero

No pueden ingresar en el mercado holandés artículos textiles y de cuero que contengan ciertas sustancias químicas que estén prohibidos, esto con el fin de proteger la salud humana y el medio ambiente de la Unión Europea. De acuerdo con este reglamento las principales sustancias químicas que no están permitidos en los artículos textiles y de cuero o calzado son:

- Compuestos dioctilestaño (DOT) en artículos textiles, calzado o partes de calzado que vayan a entrar en contacto con la piel.
- Níquel en objetos destinados a entrar en contacto directo y prolongado con la piel, tales como botones, remaches, hebillas, remaches, cremalleras y etiquetas, cuando éstas se utilizan en la ropa o calzado.

- Todos los fabricantes e importadores de sustancias químicas deben identificar y gestionar los riesgos derivados de las sustancias que fabrican y comercializan en la Unión Europea.

La Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos, gestiona y coordina el registro evaluación, autorización y restricción de sustancias químicas que ingresen a la Unión Europea (COMISIÓN EUROPEA, 2014).

CAPÍTULO 4

LOGÍSTICA PARA EL TRANSPORTE

4.1 Logística para el transporte

En actualidad el tema de la logística es de gran relevancia para las empresas, incluso la mayoría de ellas han creado áreas específicas para su funcionamiento. La logística era conocida solamente por tener el producto justo, en el tiempo determinado, en el sitio elegido al menor costo posible. Sin embargo, ahora todas estas actividades sencillas, han sido redefinidas y ahora son todo un proceso (OSSA, 2010:87).

Este proceso se define a la inclusión de todas las actividades que permiten que los bienes estén disponibles para los clientes cuando y donde desee adquirirlos.

4.2 Parámetros básicos de una logística

Después de varias dificultades serias, contratiempos, debido a un mal dominio del transporte y de sus operaciones conexas, se vio la necesidad de estudiar los medios necesarios para una mayor seguridad y agilidad. De esta manera nace la distribución física internacional (DFI) la misma que se creó para analizar la manera más adecuada para transportar la cantidad correcta del producto de un lugar a otro en el tiempo necesario y al mínimo costo posible con la estrategia de servicio conveniente (SAMDEK, 2010). La logística básicamente se enfocara en (FEDEXPOR, CORPEI, 2007):

- Incrementar la rotación de producto y canal de ventas (mayor inversión en productos estratégicos)
- Acortar los plazos de entrega (disminuye costos y aumenta la confiabilidad de sus clientes)
- Evitar los desplazamientos de “efecto látigo” (mantener parejas las curvas de fabricación y demanda evitando ondulaciones).

4.3 La cadena de suministros

Al referirnos a la logística en este negocio de exportación de calzado con varios proveedores del Gremio de Calzado Primero de Mayo, es muy importante tomar en consideración la llamada Cadena de Suministros (BALLOU, 2004:789).

La cadena de suministros es el conjunto de tareas dentro de una empresa. En este proyecto la cadena de suministros iniciará con la adquisición de los productos para el proceso de etiquetado de toda la mercancía que va a ser exportada, embalaje y unitarización adecuada para el traslado del calzado, sale un producto calificado para la respectiva exportación, venta y listo para que sea adquirido por un cliente o consumidor final, al cual se le entrega el producto en el lugar establecido. En este caso se lo entregara en termino CIF por sus siglas en ingles que significan Costo, Seguro y Flete (Cost, Insurance, &Freight).

Cadena de suministros



Gráfico 4.1: Cadena de suministros

Elaborado: POR LA AUTORA

4.4 Contenerización

Es un método de distribución física que utiliza una unidad de transporte de carga llamada contenedor, la cual permite el acarreo de carga como una unidad indivisible, segura e inviolable, que se llena, vacía y estiba en el lugar de origen y destino del embarque. Este sistema facilita el transporte combinado.

En el caso de los contenedores, vale la pena considerar que desde luego la tarifa que se cobra por un:

- FCL por sus siglas en inglés “full container load” que significa contenedor completo.
- LCL por sus siglas en inglés “lessthancontainer load” que significa contenedor parcial, es más caro por la sencilla razón de que el transportista asegura con camiones o contenedores completos el desplazamiento de un flujo seguro de carga y no desperdicia espacio en sus rutas; ese riesgo de que el camión se vaya a medio llenar es lo que encarece los envíos consolidados(BALLOU, 2004).

Existen varios tipos de contenedores como:

4.4.1 Contenedor ventilado - Ventilatedcontainer

- Es utilizado para el transporte de carga que requiere ventilación



Fotografía 4.1: Contenedor ventilado

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.2 Contenedor de techo rígido - Hardtopcontainer

- Presentan techo removible de acero.
- Es utilizado Especialmente para el transporte de carga pesada, carga alta, carga superior.



Fotografía 4.2: Contenedor de techo rígido

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.3 Contenedor con techo abierto - Open top container

- Presenta una lona removible en la parte superior.
- Se utiliza generalmente para carga alta que se cargue por la parte superior o cargue por la puerta con testeras abiertas.



Fotografía 4.3: Contenedor con techo abierto

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.4 Contenedor flat-rack

- Especial para carga pesada y ancha.



Fotografía 4.4: Contenedor flat-rack

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.5 Contenedor Plataforma - Platformcontainer

- Se utiliza especialmente para cargas pesadas y sobre dimensionada. No Puede sr usado para transportes internos.

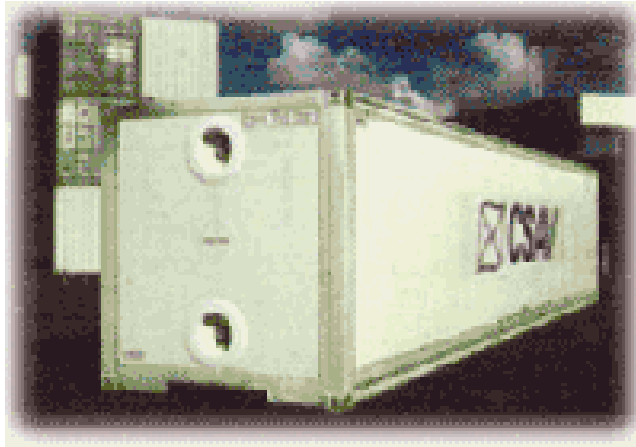


Fotografía 4.5: Contenedor plataforma

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.6 Insulatedcontainer

- Especial para carga que requiere de temperaturas constantes, es para ventilación no refrigeración.



Fotografía 4.6: CONTENEDOR CON AISLACION

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.7 Contenedor refrigerado - ReeferContainer

- Se utiliza generalmente para el transporte de carga que requiere de temperaturas constantes.
- Regulación de la temperatura mediante sistema frigorífico propio del contenedor.



Fotografía 4.7: Contenedor refrigerado

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.4.8 Contenedor tanque -Tankcontainer

- Determinados contenedores de esta serie son usados exclusivamente para el transporte de químicos líquidos.
- Están equipados con una amplia gama de instalaciones técnicas y características adicionales



Fotografía 4.8: Contenedor tanque

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

Sin embargo, para la Distribución Física Internacional del calzado se utilizara el siguiente tipo de contenedor:

4.4.9 Contenedor estándar - Standard container

- Es utilizado para el transporte de todo tipo de carga general.
- Cerrado por los cuatro lados, el calzado es un producto que necesita protección.
- Esta unidad de transporte permitirá el acarreo del calzado como una unidad indivisible, segura e inviolable.
- Es suficiente este tipo de contenedor por nuestra carga no necesita refrigeración, congelación.
- No podemos utilizar tampoco de techo abierto o plataforma porque requerimos mayor seguridad para nuestros productos.

4.5 Tipos contenedor estándar - Standard Container

Los contenedores más comunes y regulados por la Organización Internacional de Regulación son de 20', 40' y 40' high cube, aunque también hay disponibles una amplia variedad de tamaños, como de 10', 30' y 45' y hasta de 53' para proveedores especializados y con permisos especiales de transporte (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).

Sus características son las siguientes:

4.5.1 Contenedor Dry – Van 20’

Tabla 4.1: Medidas Contenedor Dry – Van 20’

CONTENEDOR DRY-VAN 20’			
		KILOGRAMOS	LIBRAS
Peso	Vacío	2.250 kg	4.960,35 lb
	Peso máximo permitido	28.240 kg	62.257,90 lb
Medida	Externo	Interno	Puertas abiertas
	M	m	m
Largo	6,50 m	5,90 m	
Ancho	2,44 m	2,35 m	2,34 m
Alto	2,59 m	2,40 m	2,29 m
Volumen	33,30 m ³		

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

El peso vacío del contenedor de 20’ es de 2250 kg o 4.960,35 lb, y el peso máximo permitido en contenedores de 20 pies que realizarán trayectos marítimos internacionales es de 28.240 kg o 62.257,90lb. Sus dimensiones internas son 5,90 m largo por 2,35 m anchos, por 2,40 m alto los que nos da un volumen de 33,30 m³ para almacenaje de carga (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).



Fotografía 4.9: Contenedor Dry – Van 20’

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.5.2 Contenedor Dry – Van 40’

Tabla 4.2: Medidas Contenedor Dry – Van 40’

CONTENEDOR DRY-VAN 40’			
		KILOGRAMOS	LIBRAS
Peso	Vacío	3.630 kg	8.002,70 lb
	Peso máximo permitido	26.850 kg	59.193,51 lb
Medida	Externo	Interno	Puertas abiertas
	m	m	m
Largo	12,19 m	12,00 m	
Ancho	2,44 m	2,35 m	2,34 m
Alto	2,59 m	2,40 m	2,29 m
Volumen	67,70m ³		

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

El peso vacío del contenedor de 40’ es de 3.630 kg o 8.002,60 lb, y el peso máximo permitido en contenedores de 40 pies que realizarán trayectos marítimos internacionales es de 26.850 kg o 59.193,51 lb. Sus dimensiones son 12 m largo por 2,35 m ancho por 2,40 m alto los que nos da un volumen de 67,70 m³ para almacenaje de carga (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).



Fotografía 4.10: Contenedor Dry – Van 40’

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.5.3 Contenedor Dry – Van 40’ high cube

Tabla 4.3: Medidas Contenedor Dry – Van 40’ high cube

CONTENEDOR DRY-VAN 40’ HIGH CUBE			
		KILOGRAMOS	LIBRAS
Peso	Vacío	3.800 kg	8.377,48 lb
	Peso máximo permitido	26.600 kg	5.8642,36 lb
Medida	Externo	Interno	Puertas abiertas
	m	m	m
Largo	12,19 m	12,00 m	
Ancho	2,44 m	2,35 m	2,34 m
Alto	2,90 m	2,71 m	2,60 m
Volumen	76,50 m ³		

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

El peso vacío del contenedor de 40’ high cube es de 3.800 kg o 8.377,48 lb, y el peso máximo permitido en contenedores de 40 pies high cube que realizarán trayectos marítimos internacionales es de 26.600 kg o 58.642,36 lb. Sus dimensiones son 12 m largo por 2,35 m anchos, por 2,71 m alto los que nos da un volumen de 76,50 m³ para almacenaje de carga (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).



Fotografía 4.11: Contenedor Dry – Van 40’ high cube

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.6 Preparación para el transporte

4.6.1 Embalaje

Es el acondicionamiento de la mercadería para proteger las características y la calidad de los productos que contiene, durante su manipuleo y transporte internacional. Su función principal es proporcionar a los productos la protección del mismo para que pueda soportar sin sufrir daño alguno los diferentes riesgos a los que se ve expuesto durante su almacenamiento, transporte y distribución física hasta su destino final y en condiciones óptimas de venta (BALLOU, 2004).

Por este motivo se cree necesario la utilización de cajas de cartón delgadas para el embalaje del calzado. Esta caja protegerá al producto durante su distribución nacional e internacional.



Gráfico 4.2: Cajas para el calzado

Elaborado: REDISEÑADO POR LA AUTORA

Fuente: 123RF / PHOTO

Estas cajas para el calzado cuentan con las condiciones adecuadas para el embalaje del calzado. En cuanto a su peso y dimensiones disponemos de tres tamaños de cartones que serán utilizados dependiendo de su modelo. Las dimensiones de las cajas de calzado se detallaran a continuación:

4.6.2 Dimensiones y pesos de las cajas

- La caja número 1 es la más pequeña tiene unas dimensiones de 28cm de largo, 12cm de ancho 10 cm de alto, lo que me da como resultado un volumen de 0,00336 m³ y pesa 2 onzas. Esta caja se utilizará para los zapatos de muñecas y las sandalias artesanales.

Tabla 4.4: Dimensiones y pesos de la caja número 1 (pequeña)

Caja 1		
	cm	m
Largo	28 cm	0,28 m
Ancho	12 cm	0,12 m
Alto	10 cm	0,10 m
Volumen m³	0,00336 m ³	
Peso	onza	lb
	2 oz	0,125 lb

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

- La caja número 2 es de tamaño mediano tiene unas dimensiones de 28cm de largo, 18cm de ancho 10 cm de alto, lo que me da como resultado un volumen de 0,00504 m³ y pesa 4 onzas. Esta caja se utilizará para los zapatos casuales, de magnolia y botines.

Tabla 4.5: Dimensiones y pesos de la caja número 2 (mediana)

Caja 2		
	cm	m
Largo	28 cm	0,28 m
Ancho	18 cm	0,18 m
Alto	10 cm	0,10 m
Volumen m³	0,00504 m ³	
Peso	onza	lb
	4 oz	0,25 lb

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

- La caja número 3 es de tamaño grande tiene unas dimensiones de 28cm de largo, 24cm de ancho 10 cm de alto, lo que me da como resultado un volumen de 0,00672 m³ y pesa 5 onzas. Esta caja se utilizará exclusivamente para los zapatos más grandes como las botas o zapatos con plataformas de 40 con adornos extras.

Tabla 4.6: Dimensiones y pesos de la caja número 3 (grande)

Caja 3		
	cm	m
Largo	28 cm	0,28 m
Ancho	24 cm	0,24 m
Alto	10 cm	0,10 m
Volumen m³	0,00672 m ³	
Peso	onza	lb
	5 oz	0,3125 lb

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

4.6.3 Peso del calzado por talla, unidades, docenas y cajas

El peso de calzado bruto y neto es importante para determinar el contenedor que se utilizará para la exportación conjuntamente con el volumen de las cajas ya sean individuales o unitarizadas.

Los zapatos difieren en sus pesos ya sea por su talla, modelo o diseño. Para facilitar un inventario en pesos y volúmenes para una eficaz logística, se ha elaborado una tabla con todos los pesos y volúmenes necesarios para calcular el volumen y peso total de la carga que va a ser exportada.

De esta manera nos evitamos probables inconvenientes en cualquier etapa del proceso de distribución física internacional.

Tabla 4.7: Peso del calzado por talla, unidades docenas y cajas

TIPOS / TALLA Y PESOS DEL CALZADO		Talla 5	Talla 6	Talla 7	Talla 8	Talla 9	Talla 10	P. NETO	P. NETO	P. BRUTO
								CALZADO	CARTÓN	CALZADO
		docenas docenas docenas								
Oxford: Pesos por pares & cartón c/u (2 onzas)										
Z1(1)	Oxford – simple	10 oz	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	180 oz	24 oz	5,78 kg
Z2(1)	Oxford – adorno	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	204 oz	24 oz	6,46 kg
Sandalias artesanales: Pesos por pares & cartón c/u (2 onzas)										
Z3(1)	sin taco – simple	10 oz	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	180 oz	24 oz	5,78 kg
Z4(1)	sin taco - adorno	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	204 oz	24 oz	6,46 kg
Z5(1)	con taco – simple	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	204 oz	24 oz	6,46 kg
Z6(1)	con taco – adorno	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	228 oz	24 oz	7,14 kg
Magnolias: Pesos por pares & cartón c/u (4onzas)										
Z7(2)	magnolias - 10mm	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	204 oz	48 oz	7,14 kg
Z8(2)	magnolias - adorno 10mm	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	228 oz	48 oz	7,82 kg
Z9(2)	magnolias - 20mm	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	252 oz	48 oz	8,50 kg
Z10(2)	magnolias - adorno 20mm	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	276 oz	48 oz	9,19 kg
Z11(2)	magnolias - 30mm	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	30 oz	300 oz	48 oz	9,87 kg
Z12(2)	magnolias - adorno 30mm	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	30 oz	32 oz	324 oz	48 oz	10,55 kg

Zapatos casuales: Pesos por pares & cartón c/u (4 onzas)										
Z13(2)	sin plataforma- simple	8 oz	10 oz	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	156 oz	48 oz	5,78 kg
Z14(2)	sin plataforma – adorno	10 oz	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	180 oz	48 oz	6,46 kg
Z15(2)	plataforma 10mm - simple	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	204 oz	48 oz	7,14 kg
Z16(2)	plataforma 10mm - adorno	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	228 oz	48 oz	7,82 kg
Z17(2)	plataforma 20mm - simple	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	252 oz	48 oz	8,50 kg
Z18(2)	plataforma 20mm - adorno	18 oz	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	276 oz	48 oz	9,19 kg
Z19(2)	plataforma 30mm - simple	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	30 oz	300 oz	48 oz	9,87 kg
Z20(2)	plataforma 30mm - adorno	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	30 oz	32 oz	324 oz	48 oz	10,55 kg
Botas: Pesos por pares & cartón c/u (5 onzas)										
Z21(3)	sin taco – simple	26 oz	28 oz	30 oz	32 oz	34 oz	36 oz	372 oz	60 oz	12,25 kg
Z22(3)	sin taco – adorno	28 oz	30 oz	32 oz	34 oz	36 oz	38 oz	396 oz	60 oz	12,93 kg
Z23(3)	con taco – simple	30 oz	32 oz	34 oz	36 oz	38 oz	40 oz	420 oz	60 oz	13,61 kg
Z24(3)	con taco - tipo 2	32 oz	34 oz	36 oz	38 oz	40 oz	42 oz	444 oz	60 oz	14,29 kg
Botines: Pesos por pares & cartón c/u (4 onzas)										
Z25(2)	sin taco –simple	10 oz	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	180 oz	48 oz	6,46 kg
Z26(2)	sin taco – adorno	12 oz	14 oz	16 oz	18 oz	20 oz	22 oz	204 oz	48 oz	15,75 kg
Z27(2)	con taco – simple	20 oz	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	30 oz	300 oz	48 oz	21,75 kg
Z28(2)	con taco – adorno	22 oz	24 oz	26 oz	28 oz	30 oz	32 oz	324 oz	48 oz	23,25 kg

Elaborado: POR LA AUTORA

4.7 Unitarización

El fácil coger una caja de zapatos y enviarla alrededor del mundo por una agencia de envíos. Sin embargo, enviar un número alto cajas de zapatos a un lugar determinado, en óptimas condiciones y perfectamente protegidas en fechas indicadas sin demoras ni tardíos necesita una logística adecuada. Además, que el costo no afecte drásticamente al producto y pueda seguir siendo competitivo requiere de un importante estudio que es la distribución física nacional e internacional.

La unitarización, es la agrupación de mercaderías en unidades superiores de carga, con la finalidad de facilitar su transporte, por lo que debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización. Para la unitarización del calzado no se utilizaran pallets porque el producto no es demasadamente pesado y queremos ahorrar espacio y volumen al momento de la contenerización(LÓPEZ, 2009).

Las cajas se agruparan dependiendo el modelo de calzado y tamaño de cajas. Los tamaños de las cajas solamente varían por modelo de caja no por tamaño de calzado. Para la unitarización de las cajas se utilizara plástico de embalaje.



Fotografía 4.12: Plástico de embalaje

Fuente: LIMACALLAO.OLX (2013)

Este plástico facilitará la unitarización de las cajas de cartones de calzado y se evitará el uso de cartones más grandes y el uso de pallets. No es común que el peso bruto de calzado supere la capacidad máxima de peso de los contenedores, ya que la mercancía tiene mayor volumen que peso, principalmente los problemas son de acomodo (ALFARO, 2011). Sin embargo, es imprescindible analizar el volumen y peso del calzado para su respectiva distribución física.

Es aconsejable que la empresa piense en la unitarización inclusive antes de presentar ofertas, pedidos mínimos y listas de precios a sus compradores, ya que entonces puede determinar qué cantidad de pares caben por bulto unitarizado y en los contenedores. De esta manera se puede cotizar de antemano el costo de los fletes ya sea hacia el puerto de Rotterdam, Ámsterdam o diversos destinos y establecer en concordancia sus pedidos mínimos y precios escalonados (LÓPEZ, 2009).

Los transportistas, pueden también tener ciertos estándares de preferencia en cuanto a la forma en que está embalada la mercancía que recogerán, algunas incluso rechazan la carga que está agrupada en forma precaria (LÓPEZ, 2009).

Hoy en día, entre 80% y 90% de los envases y embalajes en el sector son de cartón, material que tiene muchas ventajas, siendo entre otras las siguientes:

- Bajo costo y alto beneficio, poco peso (importante para la cuestión del flete)
- Óptimo para unificar productos individuales
- Anclaje y durabilidad de tintas impresas y adhesivos
- No es conductor térmico
- Capaz de recibir recubrimientos de barniz, cera, parafina, asbesto o asfalto, incrementando su resistencia estructural y barrera contra la humedad
- Reciclable 100%.

4.7.1 Cajas tipo 1

Tabla 4.8: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 1

CAJAS TIPO 1 / TIPO DE CONTENEDOR	CAPACIDAD CONTENEDOR m ³	VOLUMEN CAJA m ³	No. CAJAS	No docenas
CONTENEDOR DRY-VAN 20'	33,3m ³	0,00336 m ³	9.910,71u	825,9 doc.
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	67,7 m ³	0,00336 m ³	20.148,81u	1.679,1 doc.
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	76,5 m ³	0,00336 m ³	22.767,86u	1.897,3 doc.

CAJAS TIPO 1 UNITARIZADAS / TIPO DE CONTENEDOR	CAPACIDAD CONTENEDOR R m ³	8 docenas (96 pares) m ³	No Bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 20'	33,3 m ³	0,32256 m ³	103,24 bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	67,7 m ³	0,32256 m ³	209,88 bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	76,5 m ³	0,32256 m ³	237,17 bultos

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

Las cajas tipo 1 individuales tienen un volumen de 0,00336 m³, estas cajas se agruparían en 8 docenas que representan 96 cajas individuales o pares. Estas cajas serán ubicadas 4 cajas de largo por 4 cajas de ancho y 6 filas de alto. El volumen de estas 96 cajas es de 0,32256m³. Ejemplo, aproximadamente de 9910 cajas tipo 1 individuales que teníamos que enviar, se reducen a 103 bultos en un contenedor de 20' si enviáramos solo este tipo de cajas.

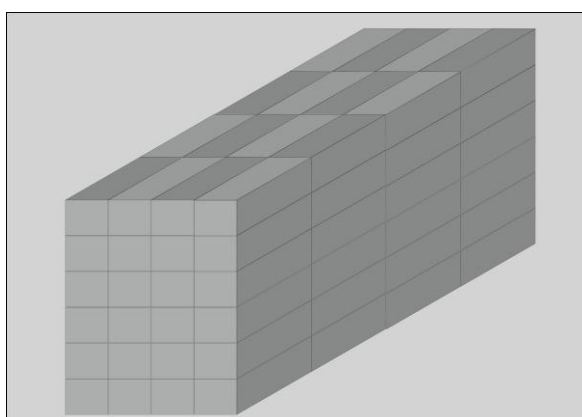


Gráfico 4.3:Unitarización de las cajas - Cajas tipo 1

Elaborado: POR LA AUTORA

4.7.2 Cajas tipo 2

Tabla 4.9:Unitarización de las cajas - Cajas tipo 2

CAJAS TIPO 2 / TIPO DE CONTENEDOR	CAPACIDAD CONTENEDOR m ³	VOLUMEN CAJA m ³	No. CAJAS	No docenas
CONTENEDOR DRY-VAN 20'	33,3 m ³	0,00504 m ³	6.607,14u	550,60 doc.
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	67,7 m ³	0,00504 m ³	13.432,54u	1.119,38doc.
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	76,5 m ³	0,00504 m ³	15.178,57u	1.264,88doc.

CAJAS TIPO 2 UNITARIZADAS / TIPO DE CONTENEDOR	CAPACIDAD CONTENEDOR m ³	6 docenas (72 pares) m ³	No. Bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 20'	33,3 m ³	0,36288 m ³	91,77 bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	67,7 m ³	0,36288 m ³	186,56bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	76,5 m ³	0,36288 m ³	210,81bultos

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

Elaborado:POR LA AUTORA

Las cajas tipo 2 individuales tienen un volumen de $0,00504 \text{ m}^3$, estas cajas se agruparían en 6 docenas que representan 72 cajas individuales o pares. Estas cajas serán ubicadas 4 cajas de largo por 3 cajas de ancho y 6 filas de alto. El volumen de estas 72 cajas es de $0,36288 \text{ m}^3$. Ejemplo, aproximadamente de 6607 cajas tipo 2 individuales que teníamos que enviar, se reducen a 91 bultos en un contenedor de 20' si enviáramos solo este tipo de cajas.

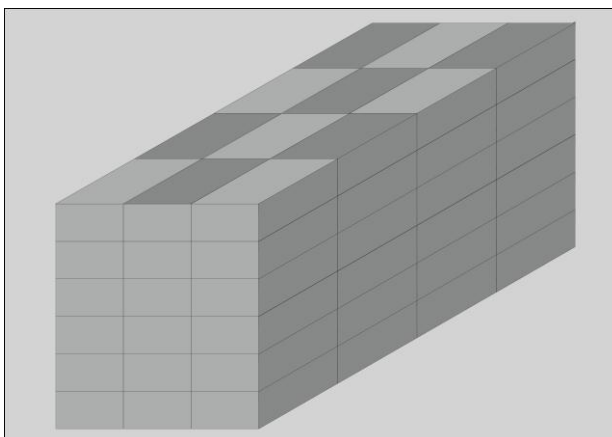


Gráfico 4.4: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 2

Elaborado: POR LA AUTORA

4.7.3 Cajas tipo 3

Tabla 4.10: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 3

CAJAS TIPO 3 / TIPO DE CONTENEDOR	CAPACIDAD CONTENEDOR m^3	VOLUMEN CAJA m^3	No. CAJAS	No docenas
CONTENEDOR DRY-VAN 20'	$33,3 \text{ m}^3$	$0,00672 \text{ m}^3$	4.955,36 u	412,95 doc.
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	$67,7 \text{ m}^3$	$0,00672 \text{ m}^3$	10.074,40 u	839,53 doc.
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	$76,5 \text{ m}^3$	$0,00672 \text{ m}^3$	11.383,93 u	948,66 doc.

CAJAS TIPO 3 UNITARIZADAS/ TIPO DE CONTENEDOR	CAPACIDAD CONTENEDOR m³	5 docenas (60 pares) m³	No. Bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 20'	33,3 m ³	0,40320 m ³	82,59 bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	67,7 m ³	0,40320 m ³	167,91 bultos
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	76,5 m ³	0,40320 m ³	189,73 bultos

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

Elaborado: POR LA AUTORA

Las cajas tipo 3 individuales tienen un volumen de 0,00672 m³, estas cajas se agruparían en 5 docenas que representan 60 cajas individuales o pares. Estas cajas serán ubicadas 4 cajas de largo por 3 cajas de ancho y 5 filas de alto. El volumen de estas 60 cajas es de 0,40320m³. Ejemplo, aproximadamente de 4955 cajas tipo 3 individuales que teníamos que enviar, se reducen a 82 bultos en un contenedor de 20' si enviáramos solo este tipo de cajas.

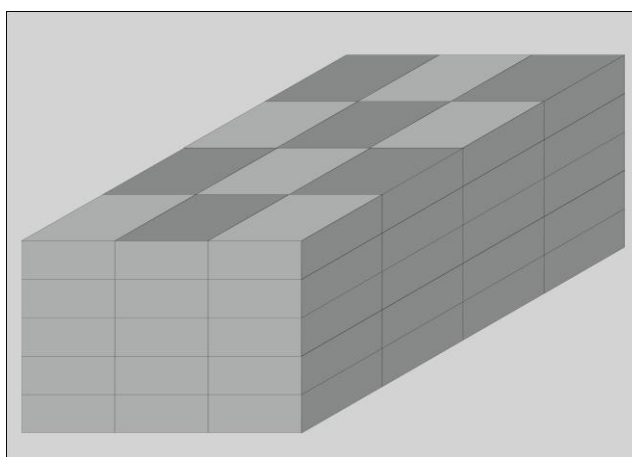


Gráfico 4.5: Unitarización de las cajas - Cajas tipo 3

Elaborado: POR LA AUTORA

4.8 Mercado

El marcado es la forma de identificar la carga, de manera que ésta llegue al destino correcto en condiciones óptimas. Para marcado de los bultos se deberá incluir los siguientes datos (RUIBAL, 2006):

- Nombre del remitente
- País de origen
- Marcas de manejo
- Marcas de precaución si aplican
- Datos del destinatario
- Número de embalaje y número de bulto
- Marcas de peso en kg
- Medidas del bulto (cajas unitarizadas, largo x ancho x alto (ALFARO, 2011).

Las marcas deberán ser escritas con letras grandes, gruesas y claras, de fácil reconocimiento. Se utilizará tinta durable, signos internacionales en inglés y en el idioma del país de destino, y se preferirá la utilización de gráficos (ALFARO, 2011).

4.8.1 Ejemplo de marcado

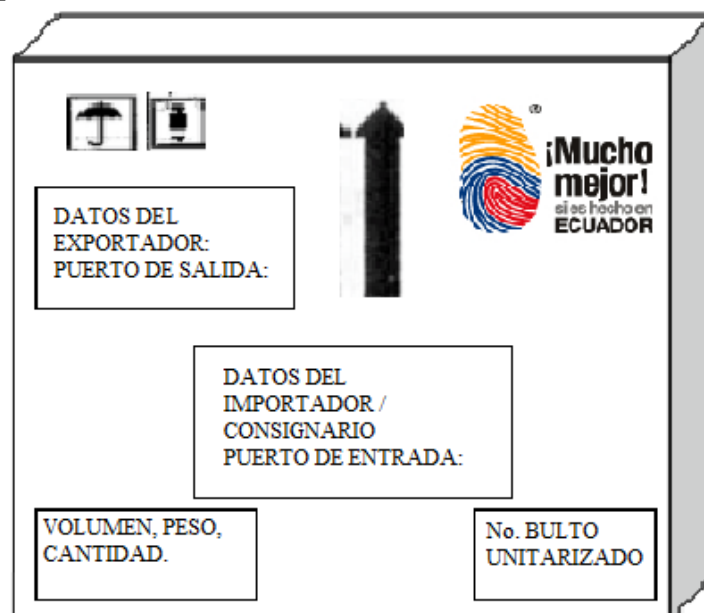


Gráfico 4.6: Ejemplo de marcado

Fuente: GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (2010)

En calzado, las marcas de manejo de la carga son las más trascendentales; estas deberán encontrarse impresas en tinta de color oscuro en la parte superior izquierda de la unitarización y su tamaño debe superar los 10 centímetros cada una (ALFARO, 2011).

4.8.2 Ejemplos de marcas de manipulación para embalaje



Gráfico 4.7: Ejemplos de marcas de manipulación para embalaje

Fuente: GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

En general, se recomienda que estos paquetes unitarizados vayan marcadas en sus lados laterales, para evitar errores u ocultamiento de datos. No se deben poner datos importantes en la parte superior que no estén ya en los laterales, porque se ocultarán cuando se estiben (RUIBAL, 2006).

4.9 Cálculo de embarque

Después de obtener las dimensiones de las cajas individuales, unitarizadas y contenedores. Procedemos a realizar los respectivos cálculos de los pedidos de los clientes. Para determinar qué tipo de contenedor cumple con nuestras necesidades en cuanto a dimensiones y pesos para la distribución física internacional.

4.9.1 Ejemplo de cálculo de embarque

Nuestro cliente holandés nos hace el siguiente pedido:

Tabla 4.11: Pedido de exportación

MODELOS DE CALZADO		PEDIDO No. docenas	
Z1(1)	muñeca – simple	150 doc.	
Z2(1)	muñeca – adorno	100 doc.	
Z3(1)	Sandalias sin taco - simple	50 doc.	
Z4(1)	Sandalias sin taco - adorno	40 doc.	CAJA 1
Z5(1)	Sandalias con taco - simple	40 doc.	380doc.
Z7(2)	magnolias - 10mm	50 doc.	
Z8(2)	magnolias - adorno 10mm	50 doc.	
Z9(2)	magnolias - 20mm	50 doc.	
Z10(2)	magnolias - adorno 20mm	50 doc.	
Z13(2)	Casuales sin plataforma- simple	50 doc.	
Z14(2)	Casuales sin plataforma - adorno	50 doc.	
Z17(2)	Casuales plataforma 20mm - simple	20 doc.	CAJA 2
Z20(2)	Casuales plataforma 30mm - adorno	20 doc.	340doc.
Z21(3)	Botas sin taco – simple	100 doc.	
Z22(3)	Botas sin taco – adorno	100 doc.	
Z23(3)	Botas con taco – simple	100 doc.	CAJA 3
Z24(3)	Botas con taco - tipo 2	120 doc.	420doc.

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

Primeramente debemos determinar cuántos bultos unitarizados completos con las dimensiones anteriormente establecidas necesitamos:

Tabla 4.12: Número de docenas para unitarizar

Tipo de caja	Número de docenas para unitarizar
Caja 1	8 docenas
Caja 2	6 docenas
Caja 3	5 docenas

Elaborado: POR LA AUTORA

4.9.2 Cálculo por metros cúbicos

Tabla 4.13: Cálculos por m³ de la cantidad de calzado para la exportación

Tipos cajas	Pedido por docenas	No cajas individuales	m³ de la caja	m³
1	380 doc.	4560 u	0,00336 m ³	15,32 m ³
2	340 doc.	4080 u	0,00504 m ³	20,56 m ³
3	420 doc.	5040 u	0,00672 m ³	33,87 m ³
Total metros cubitos de la mercadería a exportar				69,75m³

Tipos cajas	Pedido por docenas	No Bultos determinados	Bulto m³	m³
1	380 doc.	47,5 bultos	0,32256 m ³	15,32 m ³
2	340 doc.	56,67 bultos	0,36288 m ³	20,56 m ³
3	420 doc.	84 bultos	0,4032 m ³	33,87 m ³
Total metros cubitos de la mercadería a exportar				69,75m³

Elaborado: POR LA AUTORA

- Para este pedido necesitamos un contenedor con una capacidad de $69,75\text{m}^3$.

Tabla 4.14: Capacidad en m^3 de los contenedores

CONTENEDOR DRY-VAN 20'	$33,30\text{m}^3$
CONTENEDOR DRY-VAN 40'	$67,70\text{m}^3$
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	$76,50\text{m}^3$

Elaborado: POR LA AUTORA

- El contenedor que necesitaríamos sería el: **CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE** que tiene una capacidad de $76,50\text{m}^3$ y para este pedido necesitamos $69,75\text{m}^3$. Nos sobraría un espacio de $6,75\text{m}^3$ que podríamos negociar con nuestro cliente para tratar de ocupar al máximo la capacidad de este contenedor. Sin embargo, las normas internacionales sugieren que el contenedor se llene en un 80% de peso y volumen por su seguridad. Podríamos sugerirle a nuestro cliente el siguiente pedido:

Tabla 4.15: Cálculos por m^3 de la cantidad sugerido de calzado para la exportación

Tipos cajas	Pedido por docenas	Cajas individuales	Caja m^3	m^3
1	419 doc.	5028 u	$0,00336\text{m}^3$	$16,89\text{m}^3$
2	372 doc.	4464 u	$0,00504\text{m}^3$	$22,50\text{m}^3$
3	460 doc.	5520 u	$0,00672\text{m}^3$	$37,09\text{m}^3$
Total metros cubitos de la mercadería				$76,49\text{m}^3$

Tipos cajas	Pedido por docenas	No Bultos determinados	Bulto m^3	m^3
1	419 doc.	52,38 bultos	$0,32256\text{m}^3$	$16,89\text{m}^3$
2	372 doc.	62 bultos	$0,36288\text{m}^3$	$22,50\text{m}^3$
3	460 doc.	92 bultos	$0,4032\text{m}^3$	$37,09\text{m}^3$
Total metros cubitos de la mercadería				$76,49\text{m}^3$

Elaborado: POR LA AUTORA

El cliente pidió 380 docenas de modelos con caja uno, le enviaríamos 419 docenas, los modelos, caja dos de 340 le enviaríamos 372 los modelos con caja tres de 420 le enviaríamos 460 docenas. Esta es una opción para ocupar al máximo capacidad del contenedor. Sin embargo, esto dependerá de la ubicación o colocación de las cajas para que se pueda utilizar hasta el mínimo espacio.

También se podría reducir la cantidad del pedido para ocupar un contenedor de CONTENEDOR DRY-VAN 40' con una capacidad de 67,70m³. Sin embargo la decisión está en el cliente nosotros cumplimos con brindarle asesoría durante la distribución física internacional.

4.10 Peso total del calzado a ser exportado

El peso total del calzado a ser exportado es 11.622,4 kilogramos que representan:

- **Total pares caja 1:** 419
- **Total pares caja 2:** 372
- **Total pares caja 3:** 460

Necesitaríamos un contenedor con una capacidad de 11.622,4 kilogramos

El cálculo por pesos en kilogramos, véase en el anexo 5.

Tabla 4.16: Capacidad de peso de los contenedores

CONTENEDOR DRY-VAN 20'			
		kilogramos	libras
Peso	Vacío	2.250 kg	4.960,35 lb
	Peso máximo permitido	28.240 kg	62.257,90 lb
CONTENEDOR DRY-VAN 40'			
Peso	Vacío	3.630 kg	8.002,70 lb
	Peso máximo permitido	26.850 kg	59.193,51 lb
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE			
Peso	Vacío	3.800 kg	8.377,48 lb
	Peso máximo permitido	26.600 kg	58.642,36 lb

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2014)

El peso del calzado no va a ser un problema para el transporte internacional, ya que se necesita un contenedor para 11.622,4 kilogramos y el **CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE**, el cual es el adecuado para esta carga puede cargar hasta 26.600 kilogramos que es el doble de lo que se necesita.

4.11 Cadena De Transporte

Procedimiento operativo que involucra a todas las personas físicas o jurídicas que intervienen en una operación de movilización de mercaderías desde un origen a un destino. Los participantes habituales de una cadena de transporte son el remitente, destinatario, la empresa de transporte, los auxiliares de comercio, el propietario o tenedor del vehículo y el conductor del mismo (BALLOU, 2004:231).

Transporte: Es el medio en el cual se debe movilizar tanto el calzado de todos los proveedores para la carga completa y toda esta carga hacia el cliente.

4.11.1 Tipos de transporte

Existen varios tipos de transporte como el terrestre, marítimo, aéreo, multimodal. Para el transporte de la mercadería que en este caso es el calzado hacia el destino final que son los puertos de Rotterdam o Ámsterdam vamos a utilizar dos tipos de transporte, el transporte terrestre y el transporte marítimo.

Transporte terrestre

Transporte terrestre cantonal

El transporte terrestre cantonal se utilizará para transportar todos los productos a una sola bodega de almacenamiento para la unificación total de la carga. La mercadería será transportada en camiones y estos rubros serán asumidos por los proveedores del Gremio de Calzado Primero de Mayo que nos proveerán de sus productos.

Transporte terrestre interprovincial

Además, tenemos en transporte terrestre interprovincial que se utilizará para transportar la mercadería hacia el puerto de embarque que es el Puerto de Guayaquil.

De acuerdo al Ministerio de Transporte y Obras Públicas y la Subsecretaría de Transporte Terrestre y Ferroviario para la coordinación de pesos y dimensiones, se ha creado la Ley de Caminos y su Reglamento Aplicativo y el Reglamento Técnico Andino, en vista de que algunos vehículos de carga, incumplen lo tipificado y han causado la destrucción de la red vial nacional, a partir del 20 de junio de 2009, se realizará un estricto control a los vehículos de carga en las estaciones de pesaje.

De acuerdo con los reglamentos legales actuales el análisis de la carga máxima de mercancías se presenta en el cuadro siguiente (BOXTRANS, 2007):

Tabla 4.17: Carga máxima de mercancías

VEHÍCULO	Peso Bruto Vehicular PBV kilogramos	Peso Vehículo Vacío (Promedio)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS		
			LARGO m	ANCHO m	ALTO m
TRACTO CAMIÓN DE 2 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 1 EJES	30.000 kg	14.000 kg	18,50 m	2,60 m	4,10 m
TRACTO CAMIÓN DE 2 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 2 EJES	38.001 kg	15.000 kg	18,50 m	2,60 m	4,10 m
TRACTO CAMIÓN DE 2 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 3 EJES	42.000 kg.	16.000 kg	18,50 m	2,60 m	4,10 m
TRACTO CAMIÓN DE 3 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 1 EJE	38.001 kg	16.000 kg	18,50 m	2,60 m	4,10 m
TRACTO CAMIÓN DE 3 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 2 EJES	46.000 kg	17.000 kg	18,50 m	2,60 m	4,10 m
TRACTO CAMIÓN DE 3 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 3 EJES	48.000 kg	18.000 kg	18,50 m	2,60 m	4,10 m

Elaborado:POR LA AUTORA

Fuente:MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS SUBSECRETARÍA DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FERROVIARIO COORDINACIÓN DE PESOS Y DIMENSIONES (2009)

Para la elaboración de la tabla sobre cargas máximas se toman los pesos más frecuentes de tráiler y contenedor; sin embargo pueden diferir entre marcas, en estas circunstancias se deberá ajustar la cifra de la carga máxima (BOXTRANS, 2007).

Si no se respeta el límite, las navieras o transportistas terrestres, las autoridades bajarán los paquetes del contenedor hasta que tenga el peso correcto. Se debe considerar el peso cuando se carga para no excederse y evitar dificultades, retrasos y pago de almacenajes.

Cálculos de transporte terrestre interprovincial

Formula:

Peso del vehículo neto + peso neto del contenedor + peso neto del pedido = PESO BRUTO TRANSPORTE TERRESTRE

Tabla 4.18: Cálculos en kilogramos del transporte terrestre interprovincial

Cálculo para transporte terrestre interprovincial	PESO KILOGRAMOS
TRACTO CAMIÓN DE 2 EJES Y SEMIREMOLQUE DE 1 EJES	14.000 kg
CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE	3.800 kg
PESO DEL PEDIDO	11.622,4 kg
TOTAL PESO TRANSPORTE KILOGRAMOS	29.422,4 kg

Elaborado:POR LA AUTORA

El peso total de transporte interprovincial es de 29.422,4 kilogramos. Es decir es suficiente con rentar un tracto camión de 2 ejes y semirremolque de 1 ejes, ya que

este tipo de vehículo puede llegar a pesar 30.000 kilogramos según la Ley de Caminos.

El peso es de 29.422,4 kilogramos, de esta manera evitamos tener problemas legales que serían perjudiciales tanto para nosotros como exportadores como para el importador que necesita a tiempo la entrega de la mercadería.

4.12 Transporte marítimo

4.12.1 Tiempo de tránsito marítimo

Según las navieras internacionales, que se encuentran registradas en la Cámara Marítima Ecuatoriana, el tiempo de tránsito marítimo para exportaciones del calzado hacia los puertos de Rotterdam y Ámsterdam es de 26 a 28 días. Este tiempo es aproximado basado en salidas desde puertos marítimos ecuatoriano hacia los destinos anteriormente señalados.

El tiempo de tránsito está expresado en días calendarios. Sin embargo, los exportadores debemos realizar el debido proceso de confirmación con la naviera a cargo de la transportación marítima internacional. Es trascendental realizar esta confirmación ya que pueden existir variaciones en los tiempos de tránsito, ya sea por disponibilidad, tráfico de naves y procesos propios de cada operador de carga internacional marítima (CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR, 2012).

4.13 Tipos de buques de carga

Existen varios tipos de buques de carga.

4.13.1 Buque de abastecimiento

Barco con una cubierta específicamente diseñada para el transporte y carga de equipos, contenedores, máquinas, etc., para abastecer de combustible o gas instalaciones de producción o explotación (GRUPO FIDALEX S.A, 2013).



Fotografía 4.13: Buque de abastecimiento

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.13.2 Buque de contenedores

Los grandes buques que existen son los buques Post-Panamax, estos pueden transportar en un solo viaje más de 9.500 contenedores, incluso hasta 12.000 contenedores. El desarrollo de Mega barcos en la logística ha sido muy importante porque ha permitido la reducción de costos en el transporte internacional (GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL, 2010).



Fotografía 4.14: Buque de contenedores

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)



Fotografía 4.15: Buque de contenedores

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

El portacontenedores Maersk McMoller, es el buque Post-Panamax más grande a nivel internacional. Está impulsado por un motor de 109.000 caballos de fuerza, su peso es superior a las 2.300 toneladas. Puede transportar hasta 18.000 contenedores TEU (Twenty-footEquivalentUnit / Unidad Equivalente a Veinte Pies), específicamente 1.400 más contenedores que cualquier otro buque a nivel mundial(MACHADO, 2013).



Fotografía 4.16: Buque de contenedores Maersk line

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

4.13.3 Buque de carga general

Estructurado con una bahía de carga que contiene un compartimiento o varios entre cubiertas, particularmente para diferentes variedades de carga seca (GRUPO FIDALEX S.A, 2013).



Fotografía 4.17: Buque de carga general

Fuente: GRUPO FIDALEX S.A (2013)

Estos tipos de buques también difieren en tamaño y capacidad de carga de contenedores. Sin embargo, la naviera es la responsable de determinar qué tipo de buque va utilizar para el transporte de la mercadería y se analizará dependiendo del calado del buque respecto al puerto al cual se dirige.

4.14 Navieras en el Ecuador

Las navieras del Ecuador que se encuentran registrados en la Cámara Marítima de Ecuador porque cumplen con todos los requisitos necesarios para el traslado internacional de las mercaderías son las siguientes (CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR, 2012):

Empresa: AGENCIA NAVIERA ZANDERS

Empresa: AGENCIA DE VAPORES INTERNACIONALES - AGVAPINSA

Empresa: ANDINAVE S.A.

Empresa: APL DEL ECUADOR S.A.

Empresa: ATLAS MARINE S.A.

Empresa: BBC ECUADOR

Empresa: BROOM ECUADOR S.A.

Empresa: CITIKOLD S.A.

Empresa: CMA- CGM ECUADOR S.A.

Empresa: DELPAC S.A

Empresa: GEMAR

Empresa: HANSAMARITIME S.A.

Empresa: GREENANDES ECUADOR S.A.

Empresa: HAMBURG SÜD ECUADOR S.A

Empresa: IAN TAYLOR ECUADOR C.A.

Empresa: INCHCAPE SHIPPING SERVICES S.A.

Empresa: J.M. PALAU AGENCIA DE VAPORES

Empresa: MAERSK DEL ECUADOR C.A.

Empresa: MARGLOBAL

Empresa: MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY

Empresa: NAVESUR S.A.

Empresa: NAVISUR

Empresa: NAVIERA DE SERVICIOS MARÍTIMOS - NAVESMAR S.A.

Empresa: NAVIERA MARNIZAM S.A

Empresa: NOE SHIPPING

Empresa: TRANSPORTES PORMAR S.A.

Empresa: REPRESENTACIONES MARÍTIMAS DEL ECUADOR - REMAR S.A.

Empresa: TECNISEA CIA. LTDA.

Empresa: TERMINAVES AGENCIA MARÍTIMA S.A. - TAMSA

Empresa: TRANSPORTES Y REPRESENTACIONES INTERNACIONALES -
TRADINTER S.A.

Empresa: TRANSAVISA S.A.

Empresa: TRANSOCEÁNICA CIA. LTDA.

Empresa: TRANSPORTES MARÍTIMOS Y TERRESTRES S.A. -TMT

Empresa: TRANSNIPPON

Los datos completos de las navieras anteriormente señaladas como su representante principal, dirección, teléfonos fax, email lo podemos encontrar en la siguiente dirección:

http://www.camae.org/Agencias_Navieras.html

4.15 Puertos ecuatorianos con terminales para contenedores

Los puertos marítimos del Ecuador son uno de sus activos logísticos estratégicos primordiales para su participación en el intercambio internacional de bienes (CENTRO DE INNOVACIÓN LOGÍSTICA Y NEGOCIOS, 2011).

De acuerdo con estadísticas de la Organización Mundial de Comercio (OMC, 2012) más del 80% de las mercancías que se comercializan en el mundo se trasladan por vía marítima, siendo los puertos los que nos permiten realizar el intercambio comercial, gracias a su amplia cobertura geográfica, los grandes volúmenes que podemos desplazar por ese medio y su óptima competitividad (CENTRO DE INNOVACIÓN LOGÍSTICA Y NEGOCIOS, 2011).

Función física: Según el Centro de Innovación Logística y Negocios “Los puertos son instalaciones provistas de espacios de aguas tranquilas que permiten la conectividad entre el medio marítimo y el terrestre, mediante la existencia de tres zonas principales: la zona marítima, la zona terrestre y la zona de enlace”.

Principales puertos marítimos que se encuentran registrados en la Cámara Marítima de Ecuador con terminales de contenedores son los siguientes:

4.15.1 Autoridad Portuaria de Esmeralda

La Autoridad Portuaria de Esmeraldas como su nombre lo indica se encuentra localizada en la parte norte del país en la provincia de Esmeraldas(CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR, 2012).

4.15.2 Autoridad Portuaria de Manta

Está ubicada en la provincia de Manabí, a 25 millas de la ruta internacional y su acceso es directo (CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR, 2012).

4.15.3 Autoridad Portuaria de Guayaquil

Guayaquil es el puerto principal de la República del Ecuador, que se encuentra localizada en la provincia del Guayas y a través del cual se moviliza el 70% del comercio exterior. Es de gran importancia para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa Este del continente o hacia Europa y África (AUTORIDAD PORTUARIA DE GUAYAQUIL, 2013).

4.15.4 Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar

Es un puerto marítimo que pertenece al cantón de Machala en la provincia de El Oro, Ecuador. Es uno de los primordiales puertos de embarque de plátanos, su destino transcendental es Europa. Aproximadamente, 80% de la producción bananera de Ecuador se embarca a través de este puerto.

El Ecuador está en un proceso modernización tanto de puertos como de aduanas, creando un alto grado de seguridad para las inversiones que se realizan en el país(CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR, 2012). Por su ubicación estratégica las exportaciones serán desde el Puerto de Guayaquil:

“El puerto de Guayaquil tiene una construcción apropiada para el progreso del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios recomendables para la ejecución de sus operaciones. El puerto suministra todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes, alcanzando alta eficiencia y disminución de costos”(AUTORIDAD PORTUARIA DE GUAYAQUIL, 2013).

Este puerto cuenta con varias terminales concesionadas y privadas. Entre las terminales de contenedores, se encuentran las siguientes:

Terminales Concesionados

- Contecon (Guayaquil)

Carga que maneja: Las terminales de contenedores y multipropósito.

Terminales privados

Afiliados a la CAMAE (Cámara marítima de Ecuador)

- Bananapuerto(Guayaquil)

Carga que maneja: Contenedores y carga general.

- Fertisa(Guayaquil)

Carga que maneja: Carga a granel (fertilizantes), contenedores, carga general y vehículos.

- Terminal Portuario de Guayaquil – TPG (Guayaquil)

Carga que maneja: Contenedores.

4.16 Aseguramiento de la carga

Por la simple razón de que el calzado, se encuentra fuera de contacto con el exportador e importador durante su tiempo de tránsito, siempre es necesario asegurar nuestra carga mediante un correcto proceso de distribución física.

En el caso de las empresas transportistas, la mayoría tienen asegurados sus vehículos, barcos o aviones dependiendo el tipo de transporte, la carga es un asunto distinto, por lo que se debe preguntar expresamente si el transportista otorga o no un seguro para la carga que se transporta, qué cobertura da y hasta que monto de valor de la mercancía puede pagar en casos de siniestros (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).

Los seguros van a depender de qué tipo de transporte utilicen ya sea transporte aéreo, terrestre o marítimo, y cuentan con diversos paquetes según la cobertura deseada, que va de acuerdo a las necesidades de protección como:

- El tipo de calzado a desplazar,
- El modo y medio de transporte,
- El volumen de mercancía,
- La frecuencia de los envíos.

El agente es el encargado de asesorar sobre cual paquete es la mejor opción. Sin embargo, es el contratante quien decide los valores, bienes y riesgos que desea proteger. Generalmente, las primas rondan el 1% del valor de la mercancía. Por otro lado, también influyen en el costo de la prima el sitio de origen, el de destino y la ruta seleccionada, ya que hay rutas con menor siniestralidad que otras, y países que son considerados como de alto riesgo para tránsito de mercancías.

En el Ecuador existen varias aseguradoras encargadas de este tipo de negocios como Coface S.A., Seguros Unidos, Latina Seguros, Seguros Equinoccial, Operadora de Comercio Exterior (Opcomex), Corporación Financiera Internacional (CFI), Seguros Oriente S.A, entre otras.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS DE COSTOS, SEGURO Y TRANSPORTE DEL PRODUCTO

Esta investigación se desarrollará desde el análisis para la adquisición del calzado de los proveedores calificados del Gremio de Calzado Primero de Mayo en el cantón de Gualaceo hasta su entrega en términos CIF por sus siglas en inglés Costo, Seguro, Flete en los puertos de Rotterdam y Ámsterdam.

El valor de la mercadería exportada bajo el termino CIF nace al agregar al valor FOB los costos inland + handling el costo del seguro y el costo del flete(SEKIGUCHI, 2008).

El costo del seguro y el del flete pueden estar anticipadamente estipulados o presupuestados. Sin embargo, todo dependerá del modo de transporte, cantidad, peso y volumen de calzado, así como de su envase y embalaje final que permitan determinar una tarifa de transporte. Todos estas características integrarán los valores que son de responsabilidad del exportador al vender bajo este término de negociación CIF (SEKIGUCHI, 2008:4).

Valor FOB + costos inland + handling (Según factura comercial emitida por el exportador)

+

Valor del Seguro (Valor de la prima que consta en la factura emitida por la empresa aseguradora)

+

Valor del Flete (De acuerdo a la negociación establecida entre exportador y línea o agencia naviera. Valor que deberá constar en el documento de transporte)

Esto quiere decir que el vendedor debe contratar y pagar por el transporte hasta el puerto de destino, adicionalmente debe contratar una póliza de seguro de transporte con cobertura mínima desde la bodega del exportador hasta el puerto de destino.

Definición

Este término es utilizado específicamente para el transporte de la mercancía se realiza por barco. El vendedor debe pagar los gastos y el flete necesario para que la mercancía llegue al puerto destino establecido con el comprador. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía es entregada a borde del buque en el puerto de embarque. Este término es utilizado exclusivamente para transporte en barco ya sea por mar o vías fluviales (CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL, 2013)

5.1 Obligaciones del comprador

- Pagar el precio estipulado en el contrato de compra y venta.
- Conseguir cualquier licencia de importación y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la importación de la mercancía.
- Aceptar la entrega de la mercancía.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos de la mercancía desde el momento en el que haya sido entregada (a borde del buque).
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía en tránsito, hasta su llegada al puerto destino, así como los gastos de descarga.
- Pagar todos los derechos, impuestos y otras cargas oficiales, como son los trámites aduaneros por la importación de la mercancía.
- Aceptar el documento de transporte si el mismo resulta conforme a lo establecido (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).

5.2 Obligaciones del vendedor

- Proveer la mercancía y la factura comercial con lo establecido en el contrato de compra y venta.
- Obtener cualquier licencia de exportación necesaria y llevar a cabo todos los trámites aduaneros para la exportación de la mercancía.
- Realizar en contrato de transporte hasta el puerto de destino convenido.
- Obtener un seguro en el que el comprador sea el beneficiario para reclamar directamente al asegurador, el seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10%, es decir un 110%.
- Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha y tiempo establecido en el contrato.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en el haya sobrepasado la cubierta del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relacionados con la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y descargarla en el puerto destino.
- Asumir los costes del transporte principal y el seguro hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.
- Informar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque. Entregar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía con un embalaje adecuado.
- Ayudar al comprador en lo que necesite para obtener cualquier documento que pueda necesitar para la importación de la mercancía (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, 2014).



Gráfico 5.1: Costo, seguro y flete (CIF)

Fuente: CENTRO DE INNOVACIÓN LOGÍSTICA Y NEGOCIOS (2011)

La flecha celeste hacia abajo indica el momento de la entrega por parte del vendedor de la mercancía, es ahí donde termina sus responsabilidades, ya que el contenedor ha sobrepasado la cubierta. Sin embargo, el vendedor es el responsable de contratar el flete internacional y el seguro internacional.

5.3 Lista de precios del calzado

A continuación se detallaran los precios de exportación del calzado, en los cuales está incluido un 35% de porcentaje de rentabilidad para el exportador.

Tabla 5.1: Lista de precios del calzado - Valor FOB + costos inland + handling (Factura comercial)

MODELOS DE CALZADO		DOCENAS	PAR
Z1(1)	Muñeca – simple	\$162,00	\$13,50
Z2(1)	Muñeca – adorno	\$178,20	\$14,85
Z3(1)	Sandalias sin taco – simple	\$194,40	\$16,20
Z4(1)	Sandalias sin taco - adorno	\$210,60	\$17,55
Z5(1)	Sandalias con taco – simple	\$243,00	\$20,25
Z6(1)	Sandalias con taco – adorno	\$259,20	\$21,60
Z7(2)	Magnolias - 10mm	\$243,00	\$20,25
Z8(2)	Magnolias - adorno 10mm	\$259,20	\$21,60
Z9(2)	Magnolias - 20mm	\$275,40	\$22,95
Z10(2)	Magnolias - adorno 20mm	\$291,60	\$24,30
Z11(2)	Magnolias - 30mm	\$307,80	\$25,65
Z12(2)	Magnolias - adorno 30mm	\$324,00	\$27,00
Z13(2)	Casuales sin plataforma- simple	\$243,00	\$20,25
Z14(2)	Casuales sin plataforma – adorno	\$259,20	\$21,60
Z15(2)	Casuales plataforma 10mm – simple	\$275,40	\$22,95
Z16(2)	Casuales plataforma 10mm – adorno	\$291,60	\$24,30
Z17(2)	Casuales plataforma 20mm – simple	\$307,80	\$25,65
Z18(2)	Casuales plataforma 20mm – adorno	\$324,00	\$27,00
Z19(2)	Casuales plataforma 30mm – simple	\$356,40	\$29,70
Z20(2)	Casuales plataforma 30mm – adorno	\$372,60	\$31,05
Z25(2)	Botines sin taco –simple	\$210,60	\$17,55
Z26(2)	Botines sin taco – adorno	\$226,80	\$18,90
Z27(2)	Botines con taco – simple	\$259,20	\$21,60
Z28(2)	Botines con taco – adorno	\$275,40	\$22,95
Z21(3)	Botas sin taco – simple	\$340,20	\$28,35
Z22(3)	Botas sin taco – adorno	\$356,40	\$29,70
Z23(3)	Botas con taco – simple	\$405,00	\$33,75
Z24(3)	Botas con taco - tipo 2	\$421,20	\$35,10

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

Ejemplo: El señor Bergman Ría un comerciante holandés de una cadena de zapatos muy atractiva de Países Bajos, nos hizo el siguiente pedido y su punto de entrega sería en el Puerto de Rotterdam.

Tabla 5.2: Ejemplo de lista de pedido

Lista de precios del pedido				
MODELOS DE CALZADO		No. docenas	Precio factura comercial docenas	Total venta exportación docenas
Z1(1)	Muñeca – simple	150 doc.	\$162,00	\$24.300,00
Z2(1)	Muñeca – adorno	100 doc.	\$178,20	\$17.820,00
Z3(1)	Sandalias sin taco - simple	50 doc.	\$194,40	\$9.720,00
Z4(1)	Sandalias sin taco - adorno	40 doc.	\$210,60	\$8.424,00
Z5(1)	Sandalias con taco - simple	40 doc.	\$243,00	\$9.720,00
Z6(1)	Sandalias con taco - adorno	39 doc.	\$259,20	\$10.108,80
Z7(2)	Magnolias - 10mm	50 doc.	\$243,00	\$12.150,00
Z8(2)	Magnolias - adorno 10mm	50 doc.	\$259,20	\$12.960,00
Z9(2)	Magnolias - 20mm	50 doc.	\$275,40	\$13.770,00
Z10(2)	Magnolias - adorno 20mm	50 doc.	\$291,60	\$14.580,00
Z13(2)	Casuales sin plataforma- simple	50 doc.	\$243,00	\$12.150,00
Z14(2)	Casuales sin plataforma - adorno	50 doc.	\$259,20	\$12.960,00
Z17(2)	Casuales plataforma 20mm - simple	20 doc.	\$307,80	\$6.156,00
Z18(2)	Casuales plataforma 20mm - adorno	20 doc.	\$324,00	\$6.480,00
Z19(2)	Casuales plataforma 30mm - simple	12 doc.	\$356,40	\$4.276,80
Z20(2)	Casuales plataforma 30mm - adorno	20 doc.	\$372,60	\$7.452,00
Z21(3)	Botas sin taco – simple	120 doc.	\$340,20	\$40.824,00
Z22(3)	Botas sin taco – adorno	120 doc.	\$356,40	\$42.768,00
Z23(3)	Botas con taco – simple	100 doc.	\$405,00	\$40.500,00
Z24(3)	Botas con taco - tipo 2	120 doc.	\$421,20	\$50.544,00
			Total	\$357.663,60

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO (2014)

5.4 Análisis de los costos de seguro de carga

Existen varios paquetes de seguros de carga internacionales. En término CIF la decisión de asegurar la mercadería en un porcentaje mayor y con una cobertura todo riesgo es del comprador ya que el inconterm solo le exige la cobertura mínima. Las primas rondan entre el 1% del valor asegurado y la cobertura mínima es del 110%. En este caso el sitio de origen es Ecuador y el destino el Puerto de Rotterdam en Países Bajos. Por la ruta principal que une a América Central y del Sur y pasan a través del Canal de Panamá y presentan una extensión de más de 11000 km(ECURED, 2012).

Tabla 5.3: Análisis de los costos de seguro

COSTO SEGURO		
Valor de la mercancía	\$357.663,60	
Valor del flete y costos navieros	\$4.200,00	
Suma asegurada		\$361.863,60
Suma asegurada (más 10%)	\$36.186,36	\$398.049,96
Prima		1%
Valor del seguro		\$3.980,50

Elaborado:POR LA AUTORA

Fuente:SEGUROS ORIENTE S.A. (2013)

Este seguro cubrirá la mercancía desde el punto de salida que es Gualaceo hasta el Puerto de Rotterdam. Los riesgos serán transferidos al comprador en el momento en que el contenedor sobrepase la cubierta del buque en el puerto de embarque acordado. El comprador es el beneficiario de la póliza de seguros. El seguro se contratará con la empresa de Seguros Oriente S. A. que se encuentra ubicada en Guayaquil en la Cdla. Kennedy y Norte en el Edificio B de las Torres del Norte, Oficina 102.

5.5 Costos puertos – concesionarios privados

Los precios de los servicios portuarios se encuentran en promedio. A continuación se detallara la lista de precios en el terminal portuario de CONTECON S.A. necesarios para la exportación de un contenedor:

Tabla 5.4: Costos puertos – concesionarios privados

30 mayo 2014

Servicios Básicos	Costo	Unidad
Transferencia de Contenedores Llenos TTC	\$160,83	Por contenedor
Pesaje de contenedores	\$37,11	Por contenedor
Operaciones para Aforo o Inspecciones de Mercancías	\$92,78	Por contenedor
Transporte interno o porteo	\$43,3	Por contenedor
Servicio de recepción de Contenedores:	\$37,11	Por contenedor
Manipuleo de contenedores	\$30,93	Por contenedor
Total	\$402,06	Por contenedor

Elaborado: POR LA AUTORA

Fuente: CONTECON S.A. (2014)

5.6 Costos de Flete

Existe varias navieras se encuentran registrados en la Cámara Marítima de Ecuador porque cumplen con todos los requisitos necesarios para el traslado internacional de las mercaderías como lo detallo en el capítulo IV.

Tabla 5.5: Costos de flete

COSTO FLETE	
Costos de flete internacional - costos navieros	\$4.200,00

Elaborado: POR LA AUTORA

5.7 Liquidación total de exportación en termino CIF (costo, seguro, flete)

El precio para la exportación de esta orden de compra es de \$365.844,10 dólares norteamericanos. Este es el precio que Santa BárbaraShoes como exportadores cotizamos en términos CIF es decir que están calculados un precio por el costo de los bienes, seguro y costo del transporte internacional, así como cargos misceláneos desde el punto de origen al puerto de desembarque de un buque.

Tabla 5.6: Liquidación total de exportación

COSTOS FACTURACIÓN	
Valor FOB + costos inland + handling (Factura comercial)	357.663,60
Flete internacional	4.200,00
Valor de Seguro	3.980,50
TOTAL COSTO CIF	365.844,10

Elaborado: POR LA AUTORA

El Valor FOB o libre a bordo, significa que el vendedor entregara la mercancía a bordodel buque, incluye los costos inland yhandling respectivos (Factura comercial).

El valor CIF o Costo, seguro y flete, determina que el vendedor debe entregar la mercancía a borde del buque, incluidos los costos del flete internacional y el seguro internacional.

5.8 Formas de pago

A pesar de que las formas de pago no son materias de la distribución física internacional, Santa BárbaraShoes al momento de negociar un contrato de compra y venta internacional con un comprador extranjero incluirá los términos y condiciones de la transacción. Se negociara estratégicamente la forma de pago del calzado según el grado de credibilidad del buyer.

Existen varias formas de pago usadas en el comercio exterior que se encuentra reguladas por la Cámara de Comercio Internacional. Santa Bárbara Shoes elegirá una Carta de crédito documentario irrevocable y confirmado en el que el comprador asuma todos los costos bancarios fuera del Ecuador. Esta es una opción segura tanto para nosotros como exportadores como para el importador (INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2011).

5.8.1 Crédito Documentario Irrevocable Confirmado:

Esta forma de pago permite asegurar al exportador que su mercancía le será pagada, tan pronto cumpla con todas las condiciones y términos establecidos previamente en la Carta de Crédito irrevocable y confirmada. Al hablar de una Carta de Crédito irrevocable y confirmada, esta debe ser confirmada por el Banco confirmador (Banco Corresponsal), el cual tendrá las mismas obligaciones que el Banco Emisor (INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES, 2011).

CONCLUSIONES

La producción total de los socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo, es únicamente para el mercado local y nacional. Ninguno de los socios se dedica a la exportación de sus productos. Principalmente, por el desconocimiento del tema y esencialmente por la falta de colaboración y rivalidad que existe entre los socios, lo que dificulta una exportación en conjunto, es decir como gremio. Sin embargo, se puede exportar como persona privada que sería comprando los productos a los socios de manera individual.

El Gremio de Calzado Primero de Mayo, a pesar de estar integrado por 49 socios, 28 están calificados por su capacidad de producción para la exportación del calzado, de estos sólo siete son empresas grandes que fabrican la mayor parte del calzado de una manera tecnificada y pueden proveer 7.000 pares de zapatos de manera mensual para la exportación, los otros 7.000 pares de zapatos se distribuirán entre los 21 socios restantes. Esto representa una desigualdad entre los socios que por falta de dinero no han podido adquirir maquinarias para trabajar de una manera tecnificada y aumentar la capacidad de su producción.

El calzado gualaceño va a cumplir con la norma ISO 14001 que ayudara con la optimización del sistema de gestión ambiental y que es necesaria para que el producto ingrese a Países Bajos sin ningún problema aduanero. Sin embargo, carece de una norma ISO de calidad lo que dificulta un ingreso con credibilidad hacia mercados extranjeros. La ventaja del calzado será principalmente su bajo costo.

El mercado al que se va a dirigir la producción de calzado gualaceño será Países Bajos que tiene una población de 8.357.560 millones de mujeres. Sin embargo, se pretende iniciar el proyecto en este país pero posteriormente el reto es utilizar a este país como puerta de entrada al mercado europeo, por su gran infraestructura y transportes dentro del país y sus importantes conexiones a través de Europa, como el servicio terrestre por carretera y vías ferroviarias que existen en el Continente Europeo que serán de gran ayuda para la Distribución Física Internacional de este producto.

Países Bajos, cuenta con dos puertos principales en Europa, el Puerto de Rotterdam y el Puerto de Ámsterdam, el Puerto de Rotterdam se encuentra situado en el Mar del Norte y es uno de los puertos de entrada al mercado europeo el cual tiene más de 150 millones de consumidores que viven en un radio de apenas 500 kilómetros desde Rotterdam, y 500 millones de consumidores en toda Europa, es decir es un mercado gigantesco.

Finalmente, después de realizar un estudio de Distribución Física Internacional y haber utilizado al máximo todas las herramientas necesarias para lograr que este producto llegue a su destino final con un bajo costo. Se determina que un par de zapatos tipo Z2 (1) Zapatos Oxford – adorno llegarían al mercado holandés a un precio de \$15,58 dólares norteamericanos (CIF), mientras que este mismo tipo de productos vendido en Países Bajos a un precio de 69,00 € es decir \$94,94 dólares norteamericanos aproximadamente (MARTINELLI, 2014), Un par de zapatos tipo Z14 (2) Casuales sin plataforma - adorno llegarían al mercado holandés a un precio de \$22,68 dólares norteamericanos (CIF) este mismo tipo de calzado es vendido en países bajos a un precio de 79,00 € es decir \$108,70 dólares norteamericanos aproximadamente (MARTINELLI, 2014) lo que le da una ventaja competitiva por su bajo costo al calzado gualaceño.

SUGERENCIAS

- El principal problema de los socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo, es la falta de colaboración y rivalidad que existe entre ellos. Para solucionar este problema se pueden crear talleres de integración, conocimiento y aprendizaje para lograr que el calzado gualaceño tenga una producción homogénea y responsable.
- Los socios del Gremio de Calzado Primero de Mayo están calificados artesanalmente y pueden aprovechar de los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal, con esta calificación pueden acceder a créditos en el Banco Nacional de Fomento, para adquirir maquinaria para la tecnificación de sus procesos que representan una desigualdad entre los socios, ya que por falta de dinero no han podido adquirir maquinarias. Con esta gran ayuda por parte del gobierno se aumentaría la producción y como resultado la capacidad de exportación de sus productos también incrementaría.
- El presente estudio se enfoca principalmente en el análisis del mercado holandés. Sin embargo, este país sería de gran importancia como puerta de entrada al mercado europeo.
- Se recomienda mantenerse actualizado o establecer conexiones constantes con el Puerto de Rotterdam y Puerto de Ámsterdam respectivamente, para tener mayor información de servicios o problemas que se prestarán a lo largo de la Distribución Física Internacional.
- Se debe adquirir una norma ISO de calidad para facilitar el ingreso con credibilidad hacia mercados extranjeros.
- Se recomienda utilizar catálogos electrónicos para facilitar el proceso de comercialización, selección y tener tiempo necesario para un estudio adecuado de Distribución Física Internacional tomando en consideración todos sus aspectos desde la adquisición de los productos, su etiquetado, embalaje, contenerización, pesajes, transporte, seguro y todo lo relacionado con el tema.

ANEXOS

Anexo 1. Directiva del Gremio de Calzado Primero de Mayo

Presidente

Sr. Flavio Román Sarmiento Matute.

Vicepresidente

Sr. Danilo Eduardo Blandín Ulloa.

Secretario de Actas

Sr. Fernando Mauricio Loja Zhicay.

Secretario de Comunicaciones

Sr. Leoncio Rigoberto Sarmiento Vintimilla.

Secretario de Finanzas

Sr. Lauro Enrique Cabrera Becerra.

Secretario de Deportes

Sr. Wilson Fernando Ulloa Calderón.

Secretario de Organización y Propaganda

Sr. Segundo Telmo Criollo López.

Secretario de Conflictos

Sr. César Leoncio Sarmiento Matute.

Secretario de Actos Sociales

Sr. Pablo Eloy Espinoza Ulloa.

Secretario de Promoción y Capacitación

Sr. Pedro Enrique Lituma Argúdo.

Anexo 2. Lista de los socios Gremio de Calzado Primero de Mayo

1	Álvarez Brito Ilda Maruja
2	Álvarez Luzuriaga Iván Patricio
3	Arévalo Víctor Manuel
4	Argúdo Lucero Marcelo Mariano
5	Blandín Ulloa Danilo Eduardo
6	Cabrera Becerra Lauro Enrique
7	Calero Solís Derins Yoryi
8	Calero Solís Pilar Juanita
9	Castro Jara Inés Noemí
10	Cortés Albarracín José Gonzalo
11	Criollo López Segundo Telmo
12	Chacón López Carlos Alfonso
13	Espinoza Ulloa Pablo Eloy
14	Gómez Marca Miguel Ángel
15	Guaraca Quiroga José Apolinario
16	Guzmán Guachichulca Mario Mateo
17	Guzmán Mario Máximo
18	Herrera Lojano Jorge Marcelo
19	Herrera Tacuri Israel Marcelo
20	León Castro Félix Ananías
21	Lituma Argúdo Pedro Enrique
22	Lituma Carlos Alberto
23	Lituma Llivicura Carmen Yolanda
24	Lituma Orellana Lauro Enrique
25	Lituma Orellana Vicente Santiago
26	Loja Zhicay Fernando Mauricio
27	Lucero Yunga José Rigoberto
28	Marín Arredondo Wilson
29	Matailo Álvarez David Fabián
30	Matute Salinas Carlos Enrique
31	Orellana Valverde Carmen Esther

32	Pinzón Morales Emilio
33	Salazar Salinas Saúl Gonzalo
34	Sarmiento Matute Cesar Leoncio
35	Sarmiento Matute Flavio Román
36	Sarmiento Vintimilla Leoncio Rigoberto
37	Torres Bueno Segundo Lauro
38	Ulloa Calderón Wilson Fernando
39	Velásquez Luis
40	Vera Hurtado Carlos Efraín
41	Villa Lituma Vinicio Fernando
42	Villa Llivicura Jesús Heriberto
43	Villavicencio Córdova Celia Teresa
44	Villavicencio Córdova Manuel Salvador
45	Villavicencio Córdova Víctor Leónidas
46	Villavicencio Ordóñez Jorge Vinicio
47	ZhicayAngamarca Víctor Antonio
48	ZhicayCabzaca Hernán Rolando
49	Zhicay Villavicencio Johana Alexandra

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Anexo 3. Lista de los socios calificados

	NOMBRE
1	ÁlvarezLuzuriagaIván Patricio
2	ArévaloVíctor Manuel
3	Argúdo Lucero Marcelo Mariano
4	BlandínUlloaDanilo Eduardo
5	Cabrera Becerra Lauro Enrique
6	CaleroSolísDerins Yoryi
7	CriolloLópez Segundo Telmo
8	Gómez Marca Miguel Ángel
9	GuaracaQuiroga José Apolinario
10	Herrera Lojano Jorge Marcelo
11	Herrera Tacuri Israel Marcelo
12	LitumaArgúdo Pedro Enrique
13	LitumaOrellanaLauro Enrique
14	LitumaOrellana Vicente Santiago
15	Loja Zhicay Fernando Mauricio
16	Lucero Yunga José Rigoberto
17	MatailoÁlvarez David Fabián
18	OrellanaValverde Carmen Esther
19	Salazar Salinas Saul Gonzalo
20	Sarmiento Matute Cesar Leoncio
21	Sarmiento MatuteFlavioRomán
22	Sarmiento VintimillaLeoncioRigoberto
23	Torres Bueno Segundo Lauro
24	Vera Hurtado Carlos Efraín
25	Villa LlivicuraJesúsHeriberto
26	Villavicencio Córdova Celia Teresa
27	Villavicencio Córdova Manuel Salvador
28	ZhicayAngamarcaVíctor Antonio

Fuente: GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO GUALACEO (2014)

Anexo 4. Datos y direcciones importantes

A continuación encontrarán direcciones útiles para mayor información:

Embajada Española en Quito:

Cónsul General: Dra. María Dolores Ríos Peset.

Teléfono: 255 57 33

Fax: (593 2) 223 47 18

E mail: cog.quito@maec.es

Dirección: Calle la Pinta 455 y Amazona.

Embajada Española en Guayaquil:

Cónsul General: Dr. Álvaro de Salas Giménez de Azcarate.

Teléfono: 601 74 60

Fax: (593 2) 223 47 18

E mail: cog.guayaquil@maec.es

Dirección: Tungurahua y Vélez.

Embajada de Países Bajos en Lima:

Cónsul General: ArjanHamburger.

Teléfono: 51 12 13 98 00

E mail: lim@minbuza.nl

Dirección: Torre Parque Mar y Av. José Larco 1301, piso 13.

Anexo 5. Cálculo por pesos en kilogramos

MODELOS DE CALZADO		PESO	PEDIDO No.	Peso
		Docenas Kilogramos	Docenas	Kilogramos
Z1(1)	muñeca – simple	5,78 kg	150 doc.	867 kg
Z2(1)	muñeca – adorno	6,46 kg	100 doc.	646 kg
Z3(1)	Sandalias sin taco – simple	5,78 kg	50 doc.	289 kg
Z4(1)	Sandalias sin taco - adorno	6,46 kg	40 doc.	258,4 kg
Z5(1)	Sandalias con taco – simple	6,46 kg	40 doc.	258,4 kg
Z6(1)	Sandalias con taco - adorno	7,14 kg	39 doc.	278,46 kg
Z7(2)	magnolias - 10mm	7,14 kg	50 doc.	357 kg
Z8(2)	magnolias - adorno 10mm	7,82 kg	50 doc.	391 kg
Z9(2)	magnolias - 20mm	8,5 kg	50 doc.	425 kg
Z10(2)	magnolias - adorno 20mm	9,19 kg	50 doc.	459,5 kg
Z13(2)	Casuales sin plataforma- simple	5,78 kg	50 doc.	289 kg
Z14(2)	Casuales sin plataforma - adorno	6,46 kg	50 doc.	323 kg
Z17(2)	Casuales plataforma 20mm – simple	8,5 kg	20 doc.	170 kg
Z18(2)	Casuales plataforma 20mm – adorno	9,19 kg	20 doc.	183,8 kg
Z19(2)	Casuales plataforma 30mm - simple	9,87 kg	12 doc.	118,44 kg
Z20(2)	Casuales plataforma 30mm - adorno	10,55 kg	20 doc.	211 kg
Z21(3)	Botas sin taco – simple	12,25 kg	120 doc.	1.470 kg
Z22(3)	Botas sin taco – adorno	12,93 kg	120 doc.	1.551,6 kg
Z23(3)	Botas con taco – simple	13,61 kg	100 doc.	1.361 kg
Z24(3)	Botas con taco - tipo 2	14,29 kg	120 doc.	1.714,8 kg
			Total	
			Kilogramos	11.622,4 kg

Elaborado: POR LA AUTOR

Anexo 6. INCOTERM 2010

		Modalidad	Embalaje y verificacion	Carga	Transp. Interior	Formalid. Aduana export.	Costes manip. de mercancia	Transp. Principal	Seguro mcia. Seguro transp.	Coste manip.	Formalid. Aduana import	Transp. Interior	Entrega
EXW	Ex-Works		●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
FCA	Free Carrier		●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○
FAS	Free Alongside Ship		●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○
FOB	Free on Board		●	●	●	●	●○	○	○	○	○	○	○
CFR	Cost and freight		●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○
CIF	Cost, Insurance and freight		●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
CPT	Carriage paid to		●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
CIP	Carriage and insurance paid to		●	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○
DAT	Delivered at terminal		●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	○
DAP	Delivery at place		●	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●
DDP	Delivered duty paid		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

FUENTE

●	Coste riesgos vendedor
○	Coste riesgos comprador

INDIAL DEL COMERCIO, 2014

BIBLIOGRAFÍA

- ALFARO, R. «Globalización de la crisis.» 26 de 7 de 2011. Recuperado de <http://globalizaciondelacrisis.blogspot.com/> (último acceso: 25 de 1 de 2014).
- ALFARO, R «Globalización de la Crisis.» 25 de 3 de 2011. Recuperado de <http://globalizaciondelacrisis.blogspot.com/feeds/posts/default?orderby=updated> (último acceso: 30 de 12 de 2013).
- AMAT, JM. *Calzado y mucho más.* 27 de 11 de 2013. Recuperado de <http://tirapie09.blogspot.com.es/> (último acceso: 28 de 12 de 2013).
- ASOCIACIÓN NAVIERA VALENCIA. *Límites de pesos de mercancías en contenedores.* 21 de 11 de 2007. Recuperado de http://www.boxtrans.es/Tool_Limite_peso_contenedores.pdf (último acceso: 18 de 12 de 2013).
- AUTORIDAD PORTUARIA DE GUAYAQUIL. *Autoridad Portuaria de Guayaquil.* 2013. Recuperado de <http://www.apg.gob.ec/institucional/acerca> (último acceso: 20 de 2 de 2014).
- BALLOU, R. *Administración de la Cadena de Suministro.* México: Pearson Educación, 2004.
- BANEGAS, M. *Logotipo Santa Bárbara Shoes.* Gualaceo.

BENAVIDES, J. *¿Cómo exportar?*. Quito: Quinta Edición Dupré Artes Gráficas, 2008.

BOXTRANS. «Límites de peso de mercancías en contenedores.» 21 de 1 de 2007.

Recuperado de http://www.boxtrans.es/Tool_Limite_peso_contenedores.pdf

(último acceso: 20 de 2 de 2014).

CÁMARA MARÍTIMA DEL ECUADOR. *CAMAE*. 2012. Recuperado de

<http://www.camae.org/Puertos.html> (último acceso: 30 de 1 de 2014).

CENTRO DE INNOVACIÓN LOGÍSTICA Y NEGOCIOS . *CILTEC*. 2011.

Recuperado de <http://www.ciltec.com.mx/es/infraestructura-logistica/puertos-maritimos>

(último acceso: 2 de 1 de 2014).

COMISIÓN EUROPEA. *Export Helpdesk*. 20 de 2 de 2014. Recuperado de

<http://www.exporthelp.europa.eu/> (último acceso: 20 de 4 de 2014).

COMLECURT . *COMLECURT* . 2012. Recuperado de <http://www.comlecurt.com>

(último acceso: 2013).

CRONISTA.COM. *CRONISTA.COM*. 2 de 5 de 2006. Recuperado de

<http://www.cronista.com/impresageneral/El-puerto-de-Amsterdam-prepara-nuevos-proyectos-20060503-0073.html>

(último acceso: 12 de 10 de 2013).

DATOSMACRO. *Datosmacro*. s.f. Recuperado de

<http://www.datosmacro/divisas/usa.com> (último acceso: 2014).

ECURED. *ECURED*. 2012. Recuperado de

http://www.ecured.cu/index.php/Canal_de_la_Mancha (último acceso: 20 de 3 de 2014).

EL COMERCIO. *El comercio edición impresa*. 2013. Recuperado de

<http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/24163923da60f3aa-b280-4e61-9690-248ecbf96478> (último acceso: 20 de 9 de 2013).

EL UNIVERSO. *Rigen nuevos aranceles para calzado y textiles*. 1 de 6 de 2010.

Recuperado de <http://www.eluniverso.com/2010/06/01/1/1356/rigen-nuevos-aranceles-calzado-textiles.html> (último acceso: 25 de 10 de 2013).

ELPAISQUENUNCASEACABA. *El país que nunca se acaba*. 2013. Recuperado de

www.elpaisquenuncaseacaba.blogspot.com (último acceso: 2013).

ESTRELLA, C. *"Proyecto de prefactibilidad para la comercialización y exportación de calzado de seguridad hacia el mercado holandés"*. QUITO: Tesis de ingeniería, Universidad Tecnológica Equinoccial, Facultad de Ciencias Económicas y Negocios, Escuela de Comercio Exterior Integración y Aduanas, 2007.

FEDEXPOR, CORPEI. *Logística Internacional*. Ecuador: FEDEXPOR, 2007.

GESTIÓN LOGÍSTICA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL .

«Logística.» 2010. Recuperado de <http://www.logisticainternacional.com> (último acceso: 2013).

GRUPO FIDALEX S.A. *CargaInfo.com*. 2013. Recuperado de http://cargaInfo.com/front_content.php?idart=4400 (último acceso: 23 de 1 de 2014).

GUALACEO, GREMIO DE CALZADO PRIMERO DE MAYO, entrevista de Carolina Guncay. *Calzado* (2 de 2014).

GUIA DEL EXPORTADOR - PRO ECUADOR. *Instituto de Promoción de Exportaciones e inversión - PRO ECUADOR*. 2013. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/GuiaExportador.pdf> (último acceso: 18 de 12 de 2013).

HISPANOHABLANTES. *Centro Cultural de Hispanohablantes*. 2013. Recuperado de <http://www.hispanohablantes.nl/> (último acceso: 30 de 12 de 2013).

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. *PRO ECUADOR*. 2011. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-tipos-de-cobros-en-negociaciones-se-pueden-usar/> (último acceso: 30 de 3 de 2014).

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. *PRO ECUADOR*.» 11 de 2013. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/preguntas-frecuentes/> (último acceso: 20 de 1 de 2014).

INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES. *PRO ECUADOR*. [s.a]. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cuales-son->

los-elementos-mas-importantes-que-el-comprador-extranjero-considera-al-momento-de-la-compra/ (último acceso: 15 de 1 de 2014).

LIMACALLAO. «Limacallao.» 2013. Recuperado de <http://www.limacallao.olx.com> (último acceso: 2013).

LITUMA, P, entrevista de C GUNCAY. *FABRICACIÓN DEL CALZADO* (2 de 10 de 2013).

LÓPEZ, L. *Camara de Industria del Calzado del Estado de Guanajuato - CICEG, Logística para la exportación del calzado*. 2 de 2009. Recuperado por <http://www.ciceg.org/GUIAS%20DE%20EXPORTACION%20DE%20CALZADO/01%20Logistica%20para%20la%20exportaci%C3%B3n%20de%20calzado.pdf> (último acceso: 20 de 12 de 2013).

LUNA, L. *Proyección del Ecuador al Mundo 2007 - 2020*. Ecuador: Primera Edición, Pudeleco Editores S.A, 2007.

LUPICINIO EVERSHEDES. «Icex.» [s.a]. Recuperado por http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO_4907_.pdf (último acceso: 23 de 3 de 2014).

LUQUE, I. *Educarme.es*. 2013. Recuperado por <http://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/secundaria/26/secciones/400/contenidos/6719/paisesbajos.pdf> (último acceso: 12 de 10 de 2013).

MACHADO, A. *El mundo.es*, *El portacontenedores más grande del mundo recalca en Algeciras*. 5 de 11 de 2013. Recuperado por <http://www.elmundo.es/andalucia/2013/11/05/52791cca61fd3d445e8b456b.html> (último acceso: 10 de 1 de 2014).

MARAMBIO, J.P. *Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas*. 2009. Recuperado por http://www.cicad.oas.org/fortalecimiento_institucional/savia/PDF/Cant%C3%B3n%20Gualaceo.pdf (último acceso: 20 de 10 de 2013).

MARTINELLI. «MARTINELLI.» 2014. Recuperado por <http://www.martinelli.es/nl-es/mujer/colecciones/novedades.html> (último acceso: 10 de 5 de 2014).

MARYGERENCIA. *Mar y Gerencia*. [s.a.]. Recuperado por <http://marygerencia.com/2010/05/31/el-puerto-de-rotterdam/> (último acceso: 10 de 1 de 2014).

MARYGERENCIA. 2013. Recuperado de <http://www.marygerencia.com> (último acceso: 2013).

MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD. «boletín de prensa DCS-B2013-047.» 2013.

MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS. «la Ley de Caminos y su Reglamento Aplicativo y el Reglamento Técnico Andino.» Quito - Ecuador, 2014.

MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS SUBSECRETARÍA DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FERROVIARIO COORDINACIÓN DE PESOS Y DIMENSIONES. *Ministerio de Transporte y Obras Públicas*. 20 de 6 de 2009. Recuperado de <http://www.obraspublicas.gob.ec/> (último acceso: 12 de 12 de 2013).

MUNICIPALIDAD DE GUALACEO - ExploreNet. *M.I.Municipalidad de Gualaceo*. 3 de 3 de 2010. Recuperado de <http://www.gualaceo.gob.ec/#> (último acceso: 20 de 11 de 2013).

NOTICIAS DE HOLANDA. *Holanda Latina*. 19 de 8 de 2010. Recuperado de <http://www.noticiasholanda.com/2010/08/19/puerto-de-amsterdam-sigue-enfrentando-obstaculos/#sthash.gN8hHBGu.dpuf> (último acceso: 30 de 10 de 2013).

OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS (HOLANDA). *Instituto de Promoción de Exportaciones e inversión - PRO ECUADOR*. 2013 . Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-paises-bajos-2013/> (último acceso: 13 de 1 de 2014).

OFICINA COMERCIAL DE ECUADOR EN PAÍSES BAJOS (HOLANDA). *Instituto de Promoción de Exportaciones e inversión - PRO ECUADOR*. 2012. Recuperado de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/PROEC_GC2012_PAISES_BAJOS.pdf (último acceso: 28 de 11 de 2013).

OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN LA HAYA. ICEX. 10 de 2013. Recuperado de <http://www.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4714464> (último acceso: 20 de 12 de 2013).

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ESTANDARIZACIÓN – ©ISO 2004. *Sistemas de gestión ambiental - Requisitos con orientación para su uso*. 2004. Recuperado de http://www.umc.edu.ve/umcpro/cgco/joomdocs/NormasISO/Norma_ISO_14001-Version_2004.pdf (último acceso: 13 de 11 de 2013).

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL PARA LA ESTANDARIZACIÓN - ISO. *Sistema de manejo ambiental*. 2012. Recuperado de http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=31807 (último acceso: 13 de 11 de 2013).

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. © *Organización Mundial del Comercio*. 2014. Recuperado de <http://www.wto.org/indexsp.htm> (último acceso: 15 de 1 de 2014).

ORIENTE, SEGUROS, entrevista de C Guncay. *Seguros de carga* (22 de 11 de 2013).

OSSA, Á. *Operaciones de los Procesos de Importación y Exportación*. COLOMBIA, 2010.

PERSO.WANADOO. *Perso*. 2013. www.perso.wanadoo.es.

PORTSTRATEGY. *Portstrategy*. 2013. Recuperado de <http://www.portstrategy.com> (último acceso: 11 de 2013).

PROAÑO, D. «V foro latinoamericano de calzado en Ambato.» análisis económico, Ambato, 2013.

PUERTO DE ÁMSTERDAM. *Estadísticas 2013 del Puerto de Ámsterdam*. 3 de 2014.
Recuperado de
<http://www.portofamsterdam.com/docs/nl/statistieken/Statistische%20folder%202013.pdf> (último acceso: 26 de 6 de 2014).

PUERTO DE ROTTERDAM. *Informe anual del Puerto de Rotterdam 2013*. 2014.
Recuperado de <http://www.portofrotterdam.com/en/Port-authority/finance/annual-report/Documents/Abridged-Annual-Report-2013-Port-of-Rotterdam-Authority.pdf> (último acceso: 26 de 6 de 2014).

QUIMINET.COM. *Información y negocios segundo a segundo*. 1 de 2 de 2007.
Recuperado de <http://www.quiminet.com/articulos/el-proceso-para-fabricar-calzado-18313.htm> (último acceso: 20 de 11 de 2013).

RUIBAL, A. *Gestión logística de la distribución física internacional*. Colombia: Editorial Norma, 2006.

RUIBAL, A. *Logística de la Distribución Física Internacional*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma, 1998.

SAMDEK. «SlideShare.» 29 de 5 de 2010. Recuperado de <http://www.slideshare.net/samdek/distribucion-fisica-internacional> (último acceso: 23 de 12 de 2013).

SARMIENTO, F, entrevista de GUNCAY C. *Entrevista al presidente del Gremio de confeccionistas de calzado "PRIMERO DE MAYO"* (13 de 9 de 2013).

SEGUROS ORIENTE S.A. 2013. Recuperado de <http://www.segurosoriente.com> (último acceso: 22 de 11 de 2013).

SEKIGUCHI, D. *Seguros y Comercio Exterior FEDEX.COM*. 8 de 2008. Recuperado de <http://images.fedex.com/images/ar/pymex/Ar-SegComExt-AC-08.pdf> (último acceso: 20 de 3 de 2014).

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR. *Proceso de exportación* . 12 de 2012. Recuperado de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action (último acceso: 2014 de 6 de 26).

TRADE MAP. *Centro de comercio internacional*. 2014. Recuperado de <http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es> (último acceso: 14 de 3 de 2014).

UNCTAD/OMC, FEDEXPOR. *Gestión de la Calidad de Exportación: Libro de respuestas para pequeños y medianos exportadores*. FEDEXPOR, 2005.

UNIÓN EUROPEA [s.a]. *Europea.EU.*. Recuperado de http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/netherlands/index_es.htm (último acceso: 20 de 11 de 2013).

UNIÓN EUROPEA (2013).*Europea.EU.*23 de 5 de 2013.Recuperado de http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-448_es.htm (último acceso: 28 de 12 de 2013).

WOODBURN, A. *UNIVERSIDAD DE WESTMINSTER.*23 de 1 de 2009. Recuperado de <http://www.westminster.ac.uk/about-us/our-people/directory/woodburn-dr-allan> (último acceso: 20 de 12 de 2013).