

# UCUENCA

## Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Maestría en Administración y Gestión de Empresas

**Plan de Exportación para la empresa “Ecuadorian Hats” desde Ecuador  
hacia Francia, durante el periodo 2023-2027.**


Trabajo de titulación previo a la obtención del  
título de Magíster en Administración y  
Gestión de Empresas

**Autora:**

María Isabel Lema Uzhca

**Director:**

Pablo Arturo González Loyola

**ORCID:**  0000-0003-4537-5685

**Cuenca, Ecuador**

2023-06-22

## Resumen

Se da a conocer la actividad comercial de la empresa dentro del mercado actual, su ubicación geográfica, así como, el planteamiento de la cultura de la empresa como sus objetivos por alcanzar. Mediante el desarrollo planteamiento de problemas y objetivos se da conocer los problemas que la empresa deberá enfrentar al ingresar a este tipo de mercado. Con la determinación de la matriz SWOT se determinará las estrategias para alcanzar los objetivos planteados.

Mediante un análisis del mercado objetivo, lineamientos y requisitos para la exportación del producto, se realizará un análisis de la oferta y la demanda, en base a los datos obtenidos, se procederá a la determinación de estrategias, para cubrir con la demanda de este tipo de servicios.

Se desarrolla un detalle económico del capital social, tomando en consideración los costos que incurrirá la empresa en cada una de las actividades para llevar adelante su actividad económica dentro del mercado objetivo en donde se va a desenvolver. Para conocer sobre la factibilidad del presente plan de exportación se elaborará estados financieros los cuales tendrán una proyección para cinco años. Además, se hará uso de herramientas financieras se dará a conocer el tiempo de recuperación de la inversión realizada y cuantificar el logro de los objetivos planteados por la empresa.

Por último, se define las conclusiones y recomendaciones, en base a criterios obtenidos con el desarrollo del plan de exportación de la empresa “Ecuadorian Hats”.

*Palabras clave:* oferta y demanda, exportación, arancel, INCOTERM

## Abstract

The commercial activity of the company within the current market, its geographical location, as well as the approach of the company's culture as its objectives to achieved. Through the development of problems and objectives, the problems that the company must face when entering this type of market are known. With the determination of the SWOT matrix, the strategies to achieve the silver objectives will be determined.

Through an analysis of the target market, guidelines and requirements for the export of the product, an analysis of supply and demand will be carried out, based on the data obtained, strategies will be determined to cover the demand of this type of services.

An economic detail of the social capital is developed, taking into consideration the costs that the company will incur in each of the activities to carry out its economic activity within the target market where it will operate. To find out about the feasibility of this export plan, financial statements will be prepared, which will have a projection for five years. In addition, financial tools will be used and the recovery time of the investment made and quantify the achievement of the objectives set by the company.

Finally, the conclusions and recommendations are defined, based on criteria obtained with the development of the export plan of the company "Ecuadorian Hats".

*Keywords:* supply and demand, export, tariff, INCOTERM

## Índice

Dedicatoria .....	9
<b>1. Descripción empresarial .....</b>	<b>11</b>
1.1 Descripción empresarial .....	11
1.2 Delimitación .....	12
1.3 Justificación .....	12
1.4 Descripción del objeto de estudio .....	13
1.5 Recursos que dispone la empresa.....	17
1.6 Objetivos.....	19
1.7 Perspectiva institucional de “Ecuadorian Hats” .....	20
1.8 Detalle de las actividades de “Ecuadorian Hats” .....	21
1.9 Análisis externo.....	25
1.10 Análisis macro ambiente .....	30
1.11 Microambiente Interno.....	37
1.12 Matriz SWOT .....	53
<b>2. Plan de exportación.....</b>	<b>57</b>
2.1 Investigación de mercado.....	57
2.2 Oferta y demanda de sombreros de paja toquilla en Francia .....	59
2.3 Demanda .....	59
2.4 Oferta exportable .....	74
2.5 Demanda satisfecha o insatisfecha .....	76
2.6 Pasos para ser exportador .....	77
2.7 Descripción empresarial y comercialización .....	85
2.8 Planteamiento de la cultura organizacional .....	87
2.9 Pedido mínimo .....	87
2.10 Negociación .....	92
2.11 Mix de marketing.....	94
<b>3. Viabilidad financiera .....</b>	<b>102</b>
3.1 Costos y gastos .....	102
3.2 Precio en Incoterms CIF.....	104
3.3 Inversiones .....	107
3.4 Proyección de ingresos a cinco años .....	111
3.5 Balance general inicial .....	112
3.6 Estados de resultados proyectados .....	113
3.7 VAN, TIR y beneficio costo.....	115
3.8 B/C (Beneficio costo).....	119
<b>4. Conclusiones .....</b>	<b>121</b>
<b>5. Referencias .....</b>	<b>123</b>
<b>6. Anexos .....</b>	<b>126</b>
Anexo A. Ejemplo de declaración de exportación.....	126
Anexo B. Ejemplo de factura comercial.....	127
Anexo C. Ejemplo de lista de empaque .....	128

Anexo D. Ejemplo de certificado de origen para la Unión Europea. ....	129
Anexo E. Ejemplo de cotización de una exportación .....	130
Anexo F. Ejemplo de carta de crédito .....	131

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> Población de Francia .....	14
<b>Figura 2</b> PEA de Francia .....	14
<b>Figura 3</b> Organigrama de la empresa "Ecuadorian Hats" .....	17
<b>Figura 4</b> Distribución del local comercial .....	18
<b>Figura 5</b> Distribución del local de producción .....	18
<b>Figura 6</b> Proceso de compra.....	21
<b>Figura 7</b> Proceso de venta.....	23
<b>Figura 8</b> Exportación de sombrero de paja toquilla a Francia.....	26
<b>Figura 9</b> Exportación de sombreros de paja toquilla desde ecuador hacia otros países.....	27
<b>Figura 10</b> Exportación de sombreros de paja toquilla desde Ecuador hacia otros países .....	28
<b>Figura 11</b> Proceso de elaboración del sombrero de paja toquilla .....	29
<b>Figura 12</b> IPC Francia.....	32
<b>Figura 13</b> Producto interno bruto (PIB) Francia .....	33
<b>Figura 14</b> Tasa de desempleo de Francia al año 2021 .....	34
<b>Figura 15</b> Tasa de inflación de Francia al año 2021 .....	34
<b>Figura 16</b> Porcentaje de participación de exportación.....	44
<b>Figura 17</b> Porcentaje de participación de exportación por país .....	45
<b>Figura 18</b> Porcentaje de participación de empresas importadoras de Francia .....	50
<b>Figura 19</b> Número de unidades importadas por cada empresa .....	52
<b>Figura 20</b> Ciclo de vida del producto .....	53
<b>Figura 21</b> Matriz SWOT .....	54
<b>Figura 22</b> PEA de Francia según grupos de edad .....	58
<b>Figura 23</b> Importación de sombreros de paja toquilla en Francia .....	62
<b>Figura 24</b> Exportación de sombreros de paja toquilla en Francia .....	67
<b>Figura 25</b> Pasos para realizar una exportación.....	77

<b>Figura 26</b> Pasos para realizar una exportación.....	79
<b>Figura 27</b> Pasos para una cotización .....	83
<b>Figura 28</b> Documentos de acompañamiento .....	85
<b>Figura 29</b> Organigrama de la empresa “Ecuadorian Hats” .....	86
<b>Figura 30</b> Empaque primario.....	89
<b>Figura 31</b> Empaque secundario .....	90
<b>Figura 32</b> Contenedor de carga seca .....	90
<b>Figura 33</b> INCOTERMS 2020 .....	92
<b>Figura 34</b> INCOTERMS CIF.....	93
<b>Figura 35</b> INCOTERMS CIF (Costo, Seguro y, Flete) .....	107

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b>	Población económicamente activa (PEA) de Francia según grupos de edad .....	15
<b>Tabla 2</b>	Descripción del procedo de compra. ....	22
<b>Tabla 3</b>	Descripción del proceso de venta. ....	23
<b>Tabla 4</b>	Exportación de sombreros de paja toquilla desde Ecuador hacia otros países .....	28
<b>Tabla 5</b>	IPC Francia .....	32
<b>Tabla 6</b>	Descripción de la partida arancelaria del sombrero de paja toquilla .....	33
<b>Tabla 7</b>	Empresas ecuatorianas exportadoras hacia Francia .....	43
<b>Tabla 8</b>	Países exportadoras hacia Francia .....	44
<b>Tabla 9</b>	Empresas importadoras hacia Francia .....	49
<b>Tabla 10</b>	Unidades de sombreros de paja toquilla por cada empresa importadora .....	51
<b>Tabla 11</b>	Población económicamente activa (PEA) de Francia.....	57
<b>Tabla 12</b>	Población económicamente activa 2021 según grupos de edad .....	58
<b>Tabla 13</b>	Grupos de edad producción de sombreros de paja toquilla en Francia .....	60
<b>Tabla 14</b>	Importación de sombreros de paja toquilla en Francia .....	62
<b>Tabla 15</b>	Coeficiente de correlación de Pearson.....	63
<b>Tabla 16</b>	Aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados .....	65
<b>Tabla 17</b>	Proyección de las importaciones en Francia .....	66
<b>Tabla 18</b>	Exportación de sombreros de paja toquilla en Francia.....	67
<b>Tabla 19</b>	Coeficiente de correlación de Pearson.....	68
<b>Tabla 20</b>	Aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados .....	70
<b>Tabla 21</b>	Proyección de las exportaciones en Francia .....	70
<b>Tabla 22</b>	Proyección del consumo aparente en Francia .....	71
<b>Tabla 23</b>	Consumo aparente per cápita de Francia.....	73
<b>Tabla 24</b>	Consumo aparente de la PEA (24 – 54 Años de Edad) de Francia en unidades .....	74
<b>Tabla 25</b>	Oferta exportable en unidades .....	75



<b>Tabla 26</b> Demanda satisfecha o insatisfecha.....	76
<b>Tabla 27</b> Peso de empaque secundario .....	91
<b>Tabla 28</b> Costo y gastos en forma mensual y anual en la elaboración de los sombreros .....	103
<b>Tabla 29</b> Cálculo de precio CIF por exportación de forma trimestral.....	105
<b>Tabla 30</b> Inversión fija.....	108
<b>Tabla 31</b> Inversión fija - cálculo de depreciaciones .....	109
<b>Tabla 32</b> Cálculo de inversión intangible .....	109
<b>Tabla 33</b> Capital de trabajo .....	110
<b>Tabla 34</b> Proyección de ingreso anual por un periodo de 5 años .....	111
<b>Tabla 35</b> Proyección de la utilidad.....	115
<b>Tabla 36</b> Proyección de ingresos, costos y utilidad .....	117

## **Dedicatoria**

El presente plan de exportación va dedicado principalmente a Dios, mi madre y mi hijo Sebastián Márquez, quienes han sido mi fuente de fortaleza, perseverancia y confianza; a mis hermanas, mis amigos por los consejos y apoyo incondicional; y a la Universidad de Cuenca por la oportunidad de formarme profesionalmente.

A mi tutor y profesor Ing. Pablo González por su guía e impartir sus conocimientos, para ser una profesional de excelencia.

## 1. Descripción empresarial

### 1.1 Descripción empresarial

**Nombre Del Plan De Exportación:** Plan de Exportación para la empresa “Ecuadorian Hats” desde Ecuador hacia Francia, durante el periodo 2023-2027.

#### Características

- 1. Importancia:** El desarrollo del plan de exportación ayudará a vincular de mejor manera los objetivos propuestos con las actividades cotidianas que realizará la empresa, de tal manera que se puedan medir operativamente los avances en la consecución de los objetivos.
- 2. Actualidad:** Existe una variedad de empresas enfocadas a este tipo de bien comercial, razón por la cual, la empresa “Ecuadorian Hats” debe tomar en consideración las oportunidades y amenazas existentes en el entorno en el cual va a desarrollar su actividad, siendo su mercado objetivo Francia debido a su alto consumo de “Sombreros de paja toquilla”, el cual exportara su producto (Sombrero de paja toquilla) hacia Francia. Mediante el estudio del análisis situacional de la organización, análisis macro ambiente y análisis micro ambiente; los cuales son considerados en una herramienta de análisis, control, medición, ayudará a determinar estrategias para posicionarse y tener una buena participación dentro del mercado objetivo en relación a su competencia actual y potencial.
- 3. Proyectos de Calidad-Oportunidad:** La calidad de este tema es necesario y oportuno para la empresa “Ecuadorian Hats” ya que este requiere: de un diagnóstico que considere sus condiciones actuales y con la elaboración de propuestas factibles; un estudio que le permita consolidar sus objetivos y metas.
- 4. Factibilidad:** Se cuenta con base de datos del INEC, Trade map, Banco Mundial de Datos, BCE, Market Access Map, entre otros.

## 1.2 Delimitación

**Contenido:** Exportación de sombreros de paja toquilla de “Ecuadorian Hats” hacia Francia.

**Campo de aplicación:** Estudio de factibilidad dentro del mercado.

**Espacio:** País Francia. Ecuador forma parte del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea.

**Período:** 2023 – 2027.

## 1.3 Justificación

La creación de un plan de exportación para la empresa “Ecuadorian Hats”, el cual exportará su producto (sombrero de paja toquilla) hacia Francia. Este plan de exportación se verá justificado por los siguientes criterios:

- **Criterio Institucional:** Este plan de exportación servirá como una guía para la empresa “ECUADORIAN HATS” que mediante la implementación de este estudio de factibilidad para el mercado objetivo ayudará a determinar los requerimientos de los clientes en cuanto a la exportación de forma directa de sombreros de paja toquilla hacia Francia.
- **Impacto Social:** La exportación de sombreros de paja toquilla permitirá tener un impacto sobre los consumidores al darles la facilidad de adquirir este tipo de producto a precios accesibles con un servicio personalizado, logrando de esta forma cumplir con las expectativas del consumidor final.
- **Criterio de factibilidad y viabilidad:** Para obtener una buena participación en el mercado actual se realizará un análisis sobre la competencia actual y potencial, gustos y preferencias de los consumidores, nivel de ingresos, regulaciones tributarias entre otros. La información relacionada con la exportación de este tipo de producto será facilitada por los datos que dispone las siguientes páginas: INEC, Trade Map, Banco Mundial de Datos, BCE, Market

Access Map. Además, se cuenta con libros relacionados con el tema, internet, revistas y otros.

#### 1.4 Descripción del objeto de estudio

La empresa “Ecuadorian Hats” se encuentra ubicada en la ciudad de Cuenca, en la calle Gran Colombia 6-46 entre Hermano Miguel y Presidente Borrero. Su actividad tuvo inicio en el año 2000, con una trayectoria de 22 años.

La empresa dispone de un local para la venta de sus productos con un patrimonio valorado en \$19.770, Sus productos varían de precio de acuerdo al tipo de tejido y acabado del sombrero. “Ecuadorian Hats” realizará un plan de exportación para conocer la factibilidad financiera de la empresa para la exportación de sombreros de paja toquilla hacia Francia.

##### **Mercado Objetivo:** Francia

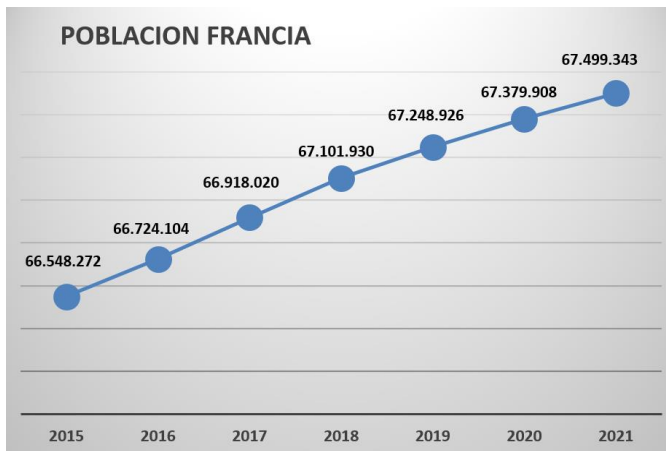
Francia cuenta en el año 2021 con una población de 67´.499.343 habitantes según datos obtenidos en Banco mundial. Al año 2021 la población económicamente activa de Francia cuenta con 30´972.593 habitantes, que corresponde al 45.89% del total de la población. Es importante tomar en consideración que este segmento hace referencia a partir desde los quince años de edad en adelante.

Para el presente estudio se basará en una segunda segmentación, el producto estará dirigido a la población joven de la PEA de Francia comprendido entre los 25 años a 54 años de edad con un total de 13.506.619 habitantes.

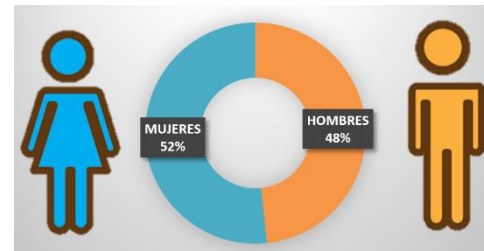
Como se observa en la figura 1, en al año 2021 de la población total de Francia comprendida por 67.499.343 habitantes, el 48% está conformada por hombres y el 52% por mujeres.

**Figura 1**

*Población de Francia*



POBLACION	2021	%
HOMBRES	32.750.940	48%
MUJERES	34.998.692	52%
TOTAL	67.749.632	100%

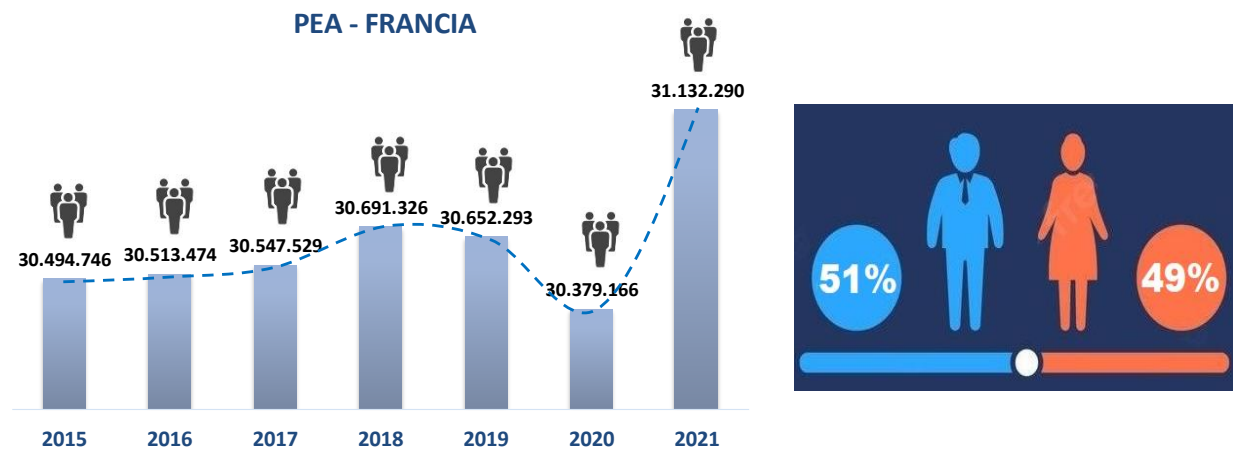


*Nota.* El gráfico representa la población de Francia del año 2021, datos tomados de Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org>). © 2023 Grupo Banco Mundial

Como se observa en la figura 2, en el año 2021 la población económicamente activa de Francia al año 2021 comprende 31.132.290 habitantes, de los cuales, el 51% está conformada por hombres y el 49% por mujeres.

**Figura 2**

*PEA de Francia*



*Nota.* El gráfico representa la población PEA de Francia del año 2021, datos tomados de Banco

Mundial (<https://datos.bancomundial.org>). © 2023 Grupo Banco Mundial

De acuerdo lo que se observa en la tabla 1, la PEA de Francia según los grupos de edad, los 13.506.619 habitantes corresponden al segmento de estudio, es decir, a los grupos de edad entre los 20 a 54 años.

**Tabla 1**

*Población económicamente activa (PEA) de Francia según grupos de edad*

EDAD	Nº HABITANTES	%
Menores de 20 años	13.979.113	45%
Entre 20 y 24 años	9.659.156	31%
Entre 25 y 54 años	3.847.463	12%
Mayores de 54 años	3.646.558	12%
<b>TOTAL</b>	<b>31.132.290</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla representa la población PEA de Francia del año 2021 según grupos de edad, datos tomados de Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org>). © 2023 Grupo Banco Mundial. Elaboración propia.

Francia, está situada en Europa Occidental, con una superficie de 549.087 km<sup>2</sup>. Su capital es París y su moneda es el Euro. Francia es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen PIB, siendo el PIB per cápita en el año 2021 de \$43.659 por persona. Desde el año 2017, Ecuador mantiene en vigencia el Acuerdo Comercial con la Unión Europea (UE), lo que ha permitido que la mayoría de los productos se exporten con 0% de arancel.

En Ecuador existen empresas que se dedican a la exportación de sombreros de paja toquilla, entre los principales competidores se encuentran las siguientes empresas: Homero Ortega Peñafiel E Hijos C Ltda, Artesanías Andino, Asociación De Tejedoras De Sombreros Y Artesanías De Paja Toquilla Sigsig, Compañía E Inmobiliaria En Nombre Colectivo PAMAR y Compañía, Serrano Hat Export Cia. Ltda., Creando Estilos S.A. CRESTILSA, Cooperativa De

Producción Artesanal Puertas Del Cielo “COPROARPU”. entre otros.

Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unidos y Australia son los principales destinos de los sombreros de paja toquilla que exporta desde Ecuador, específicamente desde el austro, que concentra el 90% de la producción nacional.

Cuenca una de las ciudades que se dedica a la producción de sombreros de paja toquilla, la cual, está dentro de la rama artesanal que contribuye al crecimiento económico generando ingresos y empleo. En los inicios de la pandemia del COVID-19 hubo una disminución en cuanto a la producción y comercialización de este producto a nivel nacional e internacional debido a la restricción de consumo, generando desempleo e inestabilidad económica dentro de varios sectores del país.

El sombrero de paja toquilla es una prenda de vestir, que tiene distintos usos sean estos para cubrirse del sol o para llevarlo dentro de un estilo de vestimenta. Este sombrero es una artesanía que se teje de forma manual con fibras que se sacan de una planta llamada paja toquilla. El tiempo para su elaboración depende de la calidad de la paja y la textura, en promedio se requiere de 45 a 60 días dependiendo del tipo de tejido o acabado que se utilice (Palacios, 2012).

“Ecuadorian Hats” obtiene sus sombreros semi-terminados de paja toquilla en el cantón Sigsig, Chordeleg y de Montecristi, ya que mayor parte de la población se dedica a la elaboración de sombreros de paja toquilla. Sus sombreros se venden a nivel nacional y son exportados a través de intermediarios; lo cual, no permite al propietario adquirir conocimientos sobre la exportación, contacto directo con el cliente, conocimiento de nuevos mercados, réditos económicos, entre otros.

En base a lo mencionado la empresa “Ecuadorian Hats” a través da la elaboración del



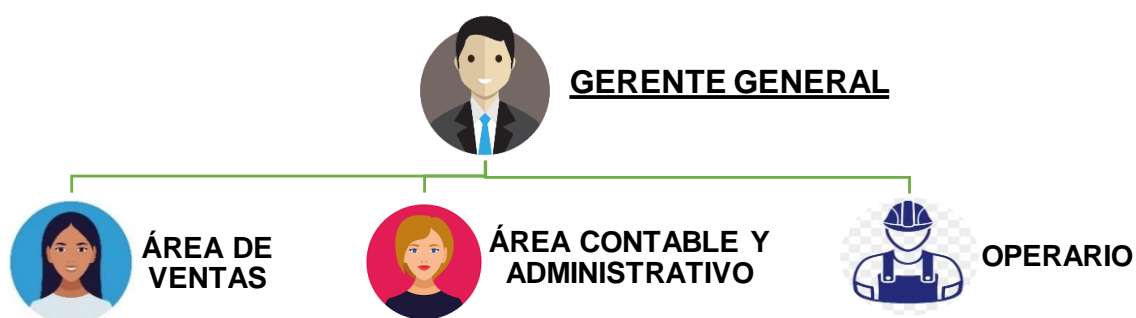
plan de exportación, se plantea como objetivo principal exportar de forma directa sus productos.

## 1.5 Recursos que dispone la empresa

**Recurso Humano.** La empresa está conformada por cuatro personas, desglosadas de la siguiente forma: Gerente, área de Ventas y Contadora, tal como se observa en la figura 3.

**Figura 3**

*Organigrama de la empresa "Ecuadorian Hats"*



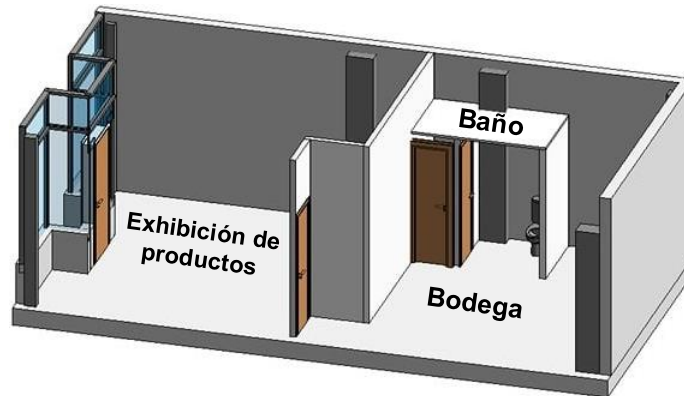
*Nota.* La figura representa el organigrama de la empresa en estudio. Entrevista.

El personal en lo futuro deberá tener una capacitación en cuanto al manejo del sistema ECUAPASS, facturación y firma electrónica, e-commerce, tipos de negociación en mercados internacionales, entre otros; con el objetivo de brindar un servicio personalizado, transmitir una imagen positiva de la empresa, innovación en publicidad y paquetes promocionales, ofrecer un valor agregado al producto y de esta forma prevalecer la imagen de la empresa en la percepción del cliente.

**Infraestructura.** - Las instalaciones de la empresa "Ecuadorian Hats" son las mismas desde que la empresa comenzó sus actividades, no son propias, es decir, arrienda el local. Este es espacioso y cómodo para el desarrollo de las actividades, como se observa en la figura 4 está distribuido de la siguiente manera:

**Figura 4**

*Distribución del local comercial*



*Nota.* La figura representa la distribución del local comercial de la empresa en estudio

**Figura 5**

*Distribución del local de producción*



*Nota.* La figura representa la distribución del local comercial de la empresa en estudio

Para la confección y acabado final del sombrero de paja toquilla lo realizan en el domicilio ubicado en la parroquia El Valle, este inmobiliario pertenece al propietario. La comercialización del producto se realiza en un local arrendado ubicada en la calle Gran Colombia 6-46 entre Hermano Miguel y Presidente Borrero, Cuenca.

**Marketing.** - “Ecuadorian Hats” no cuenta con un plan de marketing ni con estrategias estructuradas, destina recursos muy limitados para marketing, no tiene definido un presupuesto, sin embargo, de manera aislada, realiza algunas publicaciones en redes sociales (Facebook), tarjetas de presentación, WOM (Publicidad de boca en boca). No dispone de una página web ni publicidad pagada en redes sociales.

**Activos.** - La empresa posee activos fijos de gran valor, como: maquinaria y equipo, herramientas, vitrinas muebles y enseres, vehículo, materia prima, etc., que hoy asumen un valor de: \$19,770, que forman parte del capital propio de la empresa.

## 1.6 Objetivos

### Objetivo general

1. Exportar de forma directa sin la intervención de un intermediario.

Para llevar a cabo este objetivo se elabora un plan de exportación como guía para la empresa “Ecuadorian Hats”, dentro del cual se detalla el proceso de exportación, acuerdos vigentes de libre comercio que mantiene Ecuador, beneficios de los exportadores, tendencias consumistas del mercado objetivo, uso del sistema ECUAPASS, tipos de negociación, entre otros.

### Objetivos específicos

Los objetivos específicos de este proyecto son los siguientes:

1. Adquirir experiencia en el proceso de exportación.
2. Incrementar el catálogo de productos según gustos y preferencias.
3. Diseñar estrategias para introducir el producto al mercado objetivo.

4. Incrementar su cartera de clientes y su expansión en mercados internacionales con la razón social de la empresa en estudio.
5. Seleccionar los mejores canales de comercialización.
6. Participar en ferias y exposiciones comerciales dentro y fuera del país.

## 1.7 Perspectiva institucional de “Ecuadorian Hats”

### MISIÓN

“Ser la primera opción para las empresas importadoras de Francia en la compra de sombreros de paja toquilla mediante un servicio personalizado, precios competitivos y, con productos de calidad.”

### VISIÓN

“En el año 2025 ser una de las empresas líderes en exportación de sombreros de paja toquilla dentro del cantón Cuenca, a través de un personal motivado, capacitado y clientes satisfechos”.

### **Valores**

El personal de la empresa “Ecuadorian Hats” tiene como valor principal, servir a los clientes sin distinciones, y entre otros lo siguientes:

- ✓ Ser honestos con los clientes y brindarles la mejor opción en cuanto a precio y de acuerdo a sus necesidades en lo relacionado a sombreros de paja de toquilla.
- ✓ Realizar nuestro trabajo con ética, valores y principios.
- ✓ Asegurar que el personal de la empresa cuente con las normas de bioseguridad e implementar medidas de seguridad para salvaguardar su integridad física.

## 1.8 Detalle de las actividades de “Ecuadorian Hats”

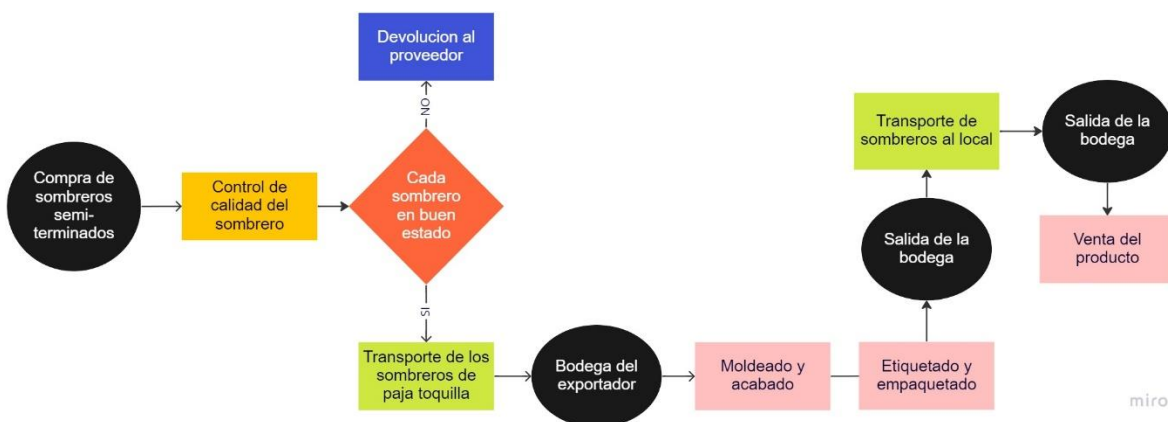
La empresa “Ecuadorian Hats” se dedica a la venta de sombreros de paja toquilla, su mercado objetivo es exportar de forma directa a Francia dirigido al segmento de la población joven de la población económicamente activa (PEA) comprendido en un rango entre 20 a 54 años de edad con una población al año 2021 de 13.506.619 habitantes (Fuente Banco Mundial).

“Ecuadorian Hats” nace en el año 2010, cuya actividad económica es la elaboración y comercialización de sombreros de paja toquilla a nivel nacional en diferentes diseños, tamaños y personalizados, la misma se encuentra ubicada en la calle Gran Colombia 6-46 entre Hermano Miguel y Presidente Borrero. Vende sus productos de forma directa desde sus instalaciones.

A continuación, se describe el proceso de la compra de productos semi-terminados al proveedor hasta la venta del producto en las Instalaciones de la empresa “Ecuadorian Hats”.

**Figura 6**

*Proceso de compra*



*Nota.* En la figura se representa el proceso de compra del sombrero de paja toquilla semi-terminado, Entrevista.

**Tabla 2**

*Descripción del proceso de compra.*

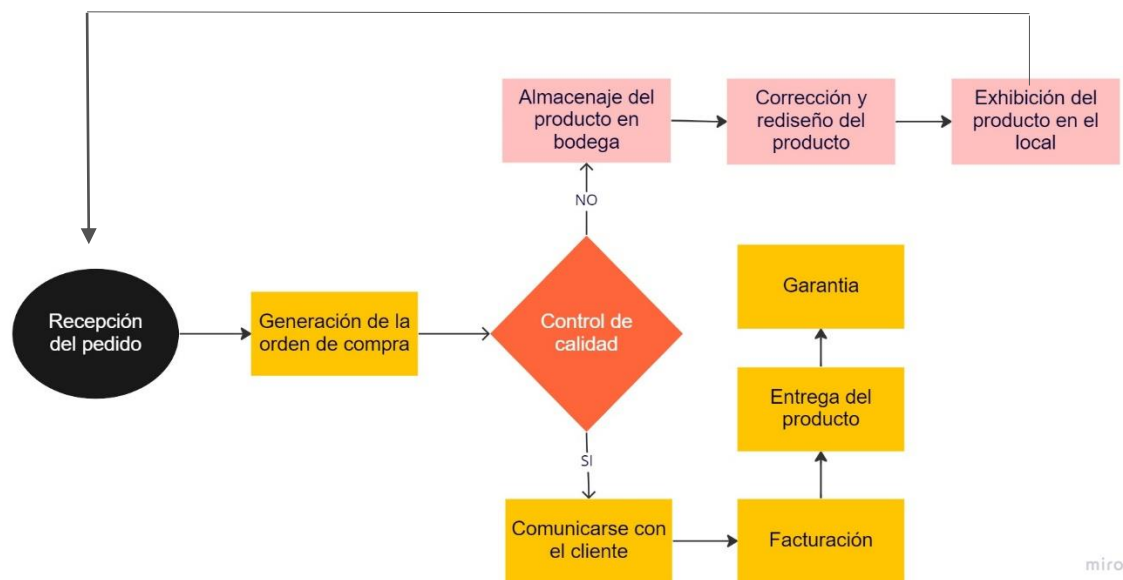
PROCESO	DESCRIPCION	OBJETIVO
Compra de sombreros semi-terminados	Adquirir sombreros semi-terminados en varios tamaños y diseños	Disponer de inventario en diferentes formas y diseños
Control de calidad	Revisión de los productos adquiridos	Ofrecer productos de calidad
	Devolución del producto al proveedor en caso de no cumplir con el control de calidad	
	Descripción de los sombreros adquiridos	Detallar los diferentes modelos de sombreros en inventario
	Pago directo al proveedor	Mantener una buena relación crediticia con el proveedor
Transporte de los sombreros a la bodega	Trasladar en buenas condiciones el producto	Disponer de inventario
Moldeado y acabado	Elaboración del sombrero de acuerdo a las preferencias del consumidor final.	Detallar el números de unidades disponibles para la venta.
Etiquetado y empaquetado	Revisión del producto final en diseño y tamaño	Garantizar calidad tanto en información como en producto
	Colocar etiqueta y empaque a cada producto	
	Descripción en las etiquetas sobre su forma de uso, garantía e información de la empresa	Visualizar información del producto y empresa
Transporte de los sombreros al local	Trasladar el producto en óptimas condiciones	Disponer de inventario
Venta del producto	Colocación del producto en vitrinas y exhibidores en el local	Captar la atención del consumidor final
	Etiquetas sobre promociones	Atraer la acción de compra

*Nota.* En la tabla se describe el proceso de compra del sombrero de paja toquilla semi-terminado, Entrevista.

En la figura 7, se describe el proceso de venta del producto al consumidor final en las instalaciones de la empresa “Ecuadorian Hats”:

**Figura 7**

*Proceso de venta*



*Nota.* En la figura se representa el proceso de venta del sombrero de paja toquilla terminado, Entrevista.

**Tabla 3**

*Descripción del proceso de venta.*

PROCESO	DESCRIPCION	OBJETIVO
Recepción del pedido	Descripción del detalle del tipo de sombrero	Presentar varias opciones del producto
Generación de la orden de compra	Recepción de datos completos del cliente y descripción del producto solicitado	Disponer de datos del cliente para informar sobre promociones
	Cobro del 50% del producto según el tipo de cliente.	Confeccionar el pedido solicitado.
	Verificar inventario del producto solicitado	Entregar el producto en el tiempo pactado

Comunicarse con el cliente	Llamar al cliente para la verificación y entrega del producto	Informar al cliente sobre su pedido
Facturación	Elaboración de la factura de compra	Detallar lo solicitado por parte del cliente
Entrega del producto al cliente según lo acordado	Revisión completa del producto	Verificar su diseño y tamaño
	Comunicar al cliente sobre su uso correcto	Recibir la aprobación del cliente para proceder con la facturación
	Cobro del valor pendiente del producto dependiendo del tipo de cliente.	Garantizar la liquidez de la empresa
	Informar sobre el periodo de garantía	Garantizar al cliente productos de calidad

*Nota.* En la tabla se describe el proceso del sombrero de paja toquilla terminado, Entrevista.

## Políticas de la empresa “Ecuadorian Hats”

**Política de Servicio.** - Empresa “Ecuadorian Hats” posee las políticas de servicio para garantizar la calidad y eficiencia en la venta de sus productos:

1. Servicio personalizado en cuanto asesoría sobre los diferentes tipos de sombreros.
2. Para el diseño de sombreros personalizados se lo realiza en un lapso de 48 horas.
3. En cuanto a ventas a mayoristas se solicita un anticipo del 50%.
4. Para la entrega de pedidos que sobre pasen las 50 unidades se estima un tiempo de entrega de una a dos semanas.

**Política de Garantía.** - Se estima un periodo de garantía de un mes debido a su naturaleza, sin embargo, no aplica la misma bajo las siguientes condiciones:

- Cuando el sombrero ha sido expuesto en zonas húmedas.
- Cuando el producto no ha sido usado de acuerdo a las recomendaciones realizadas.
- Cuando el producto ha sido reparado o alterado por otras personas.
- Cuando ha expirado el periodo de garantía.



**Política de precios actual.** - La empresa tiene definido un templatario de precios de acuerdo al diseño y calidad del sombrero. En cuanto a clientes mayoristas se aplican un descuento del 5%.

**Políticas de Cobranzas.** - Para clientes mayoristas se otorga un crédito por 60 días, y el pago es al contado, cheque o mediante transferencia bancaria. En cuanto a clientes frecuentes se otorga un crédito de 30 días dependiendo del monto de compra y el pago puede ser en efectivo, cheque o transferencia bancaria.

**Política de Pago.** - Los proveedores otorgan un crédito de 30 días y el pago puede ser en efectivo, cheque o transferencias bancarias.

## 1.9 Análisis externo

Se realiza un análisis externo de la empresa “Ecuadorian Hats”, tales como: nivel de exportación del producto de sombreros de paja toquilla, mercado objetivo, tasas arancelarias, entre otros. Para conocer la partida arancelaria se tomará en consideración lo siguiente:

La clasificación arancelaria es un sistema que permite la identificación de una mercancía que se comercializa internacionalmente, a través de un código numérico, se le conoce como Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías. En el Ecuador se usa la nomenclatura arancelaria de la comunidad Andina (NANDINA) y está compuesto por 10 dígitos.

La subpartida arancelaria de un producto será la misma en cualquier país del mundo hasta los (6) seis primeros dígitos. Los últimos cuatro dígitos variarán de acuerdo a la región y al país que será destino de la exportación de su mercancía.

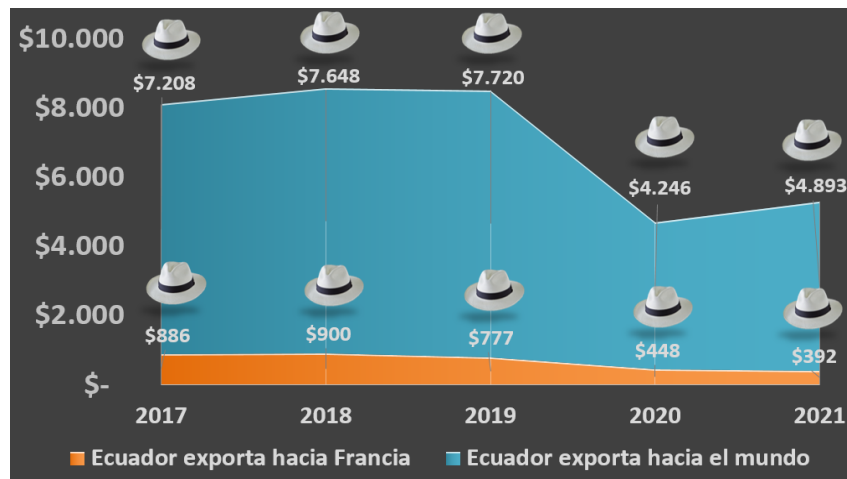
La subpartida arancelaria sugerida: 6504 – Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluido guarnecidos. Se identifica la

subpartida que se utilizará para el presente estudio. A continuación, se detalla el nivel de exportaciones de Ecuador realizadas al mercado objetivo.

En la figura 8 se puede observar que Ecuador en los años 2017 y 2018 tuvo un incremento en sus exportaciones de sombreros de paja toquilla hacia Francia, con un valor de \$886 a \$900 miles de dólares estadounidenses; mientras que en el año 2019 hasta el año 2021, se tiene una disminución de las exportaciones de sombreros de paja toquilla hacia Francia con un valor de \$777 a \$392 miles de dólares estadounidenses, debido a la pandemia COVID 19, que se vive en el mundo.

**Figura 8**

*Exportación de sombrero de paja toquilla a Francia*



*Nota.* En la figura se representa los valores en miles de dólares estadounidenses del nivel de exportaciones que tiene Ecuador hacia Francia y con el resto del mundo, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org>). Elaboración propia.

Así mismo, se puede observar en la figura 9, Ecuador en los años 2017 al año 2019 tuvo un incremento en sus exportaciones de sombreros de paja toquilla hacia el resto del mundo con un valor de \$7.208 a \$7.720 miles de dólares estadounidenses; mientras que en el año 2019 hasta el año 2020, se tiene una disminución de las exportaciones de sombreros de paja toquilla

hacia el resto del mundo con un valor de \$7.720 a \$4.246 miles de dólares estadounidenses, esto debido a la situación sanitaria que se vive actualmente.

**Figura 9**

*Exportación de sombreros de paja toquilla desde Ecuador hacia otros países*



*Nota.* En la figura se representa los valores en miles de dólares estadounidenses de las exportaciones de sombrero de paja toquilla a sus principales importadores, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org>). Copyright © 1999-2019 Centro de Comercio Internacional. Elaboración propia.

Ecuador exporta el sombrero de paja toquilla a diferentes países del mundo, entre sus principales importadores de sombreros de paja toquilla, se tiene los siguientes: Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido y Australia. En la actualidad Francia, de acuerdo al ranking Doing Business, es uno de los países que se tiene la oportunidad para realizar negocios.

Según la tabla 4 y figura 10, se observa los principales exportadores de sombreros de paja toquilla en el mundo, entre ellos se encuentran los países: China, México, Italia, Estados Unidos, y Viet Nam. Ecuador se ubica en el 15avo puesto.

**Tabla 4**

*Exportación de sombreros de paja toquilla desde Ecuador hacia otros países*

AÑO	2019	2020	2021
CHINA	\$ 246.243	\$ 174.786	\$ 202.740
MEXICO	\$ 18.651	\$ 17.275	\$ 28.342
ITALIA	\$ 26.836	\$ 20.897	\$ 18.819
EEUU	\$ 15.584	\$ 11.249	\$ 12.671
VIET NAM	\$ 14.606	\$ 10.889	\$ 11.568
ALEMANIA	\$ 14.606	\$ 10.883	\$ 11.419
FRANCIA	\$ 9.622	\$ 8.210	\$ 8.759
EMIRATOS ARABES	\$ 9.722	\$ 6.500	\$ 7.530
PAISES BAJOS	\$ 4.494	\$ 5.638	\$ 7.328
ESPAÑA	\$ 9.185	\$ 5.581	\$ 7.193
BELGICA	\$ 3.994	\$ 5.323	\$ 7.120
SUECIA	\$ 3.101	\$ 4.553	\$ 6.922
POLOVIA	\$ 3.379	\$ 5.258	\$ 6.175
TURKIYE	\$ 3.164	\$ 3.579	\$ 5.598
ECUADOR	\$ 7.720	\$ 4.246	\$ 4.893
PANAMA	\$ 1.754	\$ 1.174	\$ 4.186
REINO UNIDO	\$ 9.981	\$ 6.518	\$ 3.812
BANGLADESH	\$ 4.202	\$ 3.049	\$ 3.368
INDONESIA	\$ 1.109	\$ 943	\$ 2.988
SRI LANKA	\$ 4.029	\$ 2.876	\$ 2.922

**Figura 10**

*Exportación de sombreros de paja toquilla desde Ecuador hacia otros países*



*Nota.* En la tabla y figura se representa los valores en miles de dólares estadounidenses de los principales exportadores de sombreros de paja toquilla, datos tomados © 1999-2019 Centro de Comercio Internacional. Elaboración propia.

### Elaboración Del Sombrero De Paja Toquilla En El Ecuador

Según la fuente de Montecuator (Montecuator, 2023) para la elaboración de sombreros de paja toquilla se utiliza como materia prima la planta *Carludovica Palmata* o también conocida como planta de paja toquilla, es cultivada en las provincias de Manabí, Guayas, Esmeraldas y Morona Santiago.

La planta de paja toquilla es dividida por fibras muy delgas y separadas por tamaño y grosor, luego se preparan para el periodo de cocción que es donde se coloca la paja en una olla

con agua caliente con una duración de veinticinco minutos tornándose de un color natural beige y para obtener otros colores, se usan tintes naturales con el objetivo de no dañar la materia prima.

Para el secado se procede con la destilación del agua colocando las pajas en cordeles, la misma que debe ser expuesta a rayos solares por varios días para evitar que la misma se torne de color oscuro. Una vez obtenida la paja se procede con el respectivo tejido, la misma que tiene una duración de un mes hasta 1 año dependiendo del tipo de sombrero a elaborarse.

El tejido del sombrero de paja toquilla está compuesto por tres partes: plantilla, copa y falda. Una vez que el sombrero se encuentra tejido se utilizan máquinas para un mejor acabado como las: planchas eléctricas (moldear y fijar el tejido), maceteadora (suavidad del tejido y brillo) y, prensadora (forma y talle del sombrero).

Para el tinturado y decoración del sombrero de paja toquilla, se utilizan tintes naturales y elemento decorativos como: apliques, cintas, entre otros; obteniendo finalmente, le producto final destinado a los consumidores.

## Figura 11

*Proceso de elaboración del sombrero de paja toquilla*





*Nota.* En la figura se observa el proceso de elaboración del sombrero de paja toquilla, Montecuator (<https://montecuatorhats.com>). Copyright 2023 © MontEcuadorSombreros.

La empresa "Ecuadorian Hats" compra los sombreros semi-terminados por un valor de \$10 a \$13 dependiendo de la calidad del sombrero. En las instalaciones de la empresa se realiza el moldeado y acabado del sombrero. El producto terminado se traslada al local ubicada en la Gran Colombia.

## 1.10 Análisis macro ambiente

### Factores Demográficos – Mercado objetivo Francia

Francia cuenta en el año 2021 con una población de 67´.499.343 habitantes, con un crecimiento del 0,3% anual. La población económicamente activa (PEA) cuenta con una población de 31´132.290 habitantes, que corresponde al 46,12% del total de la población. Es importante tomar en consideración que este segmento hace referencia a partir desde los quince años de edad en adelante.

De acuerdo lo que se observa en la tabla 1, la PEA de Francia según los grupos de edad, los 13.506.619 habitantes corresponden al segmento de estudio, es decir, a los grupos de edad comprendidos entre los 20 a 54 años.

### **Factores Económicos**

La variable económica no puede ser controlada por la empresa, pero permite conocer una parte de la situación económica del país, y de esta forma, aprovechar las oportunidades que se puedan presentar, tales como: aumento en el monto del salario mínimo básico, una disminución de la tasa de interés activa para la obtención de préstamos en instituciones bancarias, incremento de la tasa de interés pasiva para el alcance de beneficios adicionales, entre otros. A continuación, se presenta algunas de las variables económicas que pueden incidir en la empresa “Ecuadorian Hats”:

La última tasa de variación anual de índice de precio del consumidor (IPC) a nivel general publicada en Francia en el mes de noviembre de 2022 fue de 6.2%, cabe mencionar, que dentro de los rubros que compone el IPC, el producto en estudio va dirigido al rubro de “Otros bienes y servicios”. En la tabla 5 se observa el IPC mensual desde octubre 2021 hasta octubre 2022, de acuerdo a lo que se observa en la figura 12, existe un incremento mensual en cuanto al consumo del rubro de “Otros bienes y servicios” por parte de la población de Francia, por lo que se puede mencionar que es factible la introducción del producto en el mercado.

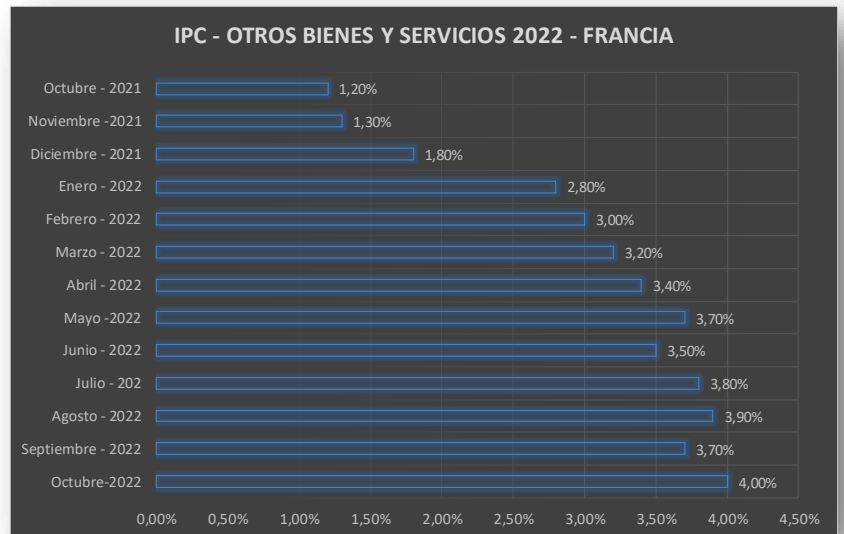
**Tabla 5**

*IPC Francia*

AÑO	IPC
Octubre-2022	4,00%
Septiembre - 2022	3,70%
Agosto - 2022	3,90%
Julio - 202	3,80%
Junio - 2022	3,50%
Mayo -2022	3,70%
Abril - 2022	3,40%
Marzo - 2022	3,20%
Febrero - 2022	3,00%
Enero - 2022	2,80%
Diciembre - 2021	1,80%
Noviembre -2021	1,30%
Octubre - 2021	1,20%

**Figura 12**

*IPC Francia*



*Nota.* En la tabla y figura se representa el índice de precios del consumidor de Francia, datos tomados de Expansión (<https://datosmacro.expansion.com>). Elaboración propia.

En cuando al Índice de Desarrollo Humano o IDH que elabora las Naciones Unidas para el medir el progreso de un país y el nivel de vida de sus habitantes, indican que los franceses tienen una buena calidad de vida. Adicional, Francia se encuentra en el 33° puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que se clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

El importador de Francia aplica la siguiente tarifa en las importaciones con la sub partida 6504000011, procedentes del Ecuador.



**Tabla 6**

*Descripción de la partida arancelaria del sombrero de paja toquilla*

Código de Producto	Descripción del producto	Descripción Regional Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem
6504.00	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos (excluidos los tocados de animales, juguetes y el arnés de carnaval).	Nación más favorecida	0%	0%

Nota. En la tabla se describe la partida arancelaria con la que exportara la empresa, Market Access Map (<https://m.macmap.org>). © 2022 Centro de Comercio Internacional

Como se observa en la figura 12, el PIB al año 2021 es de \$2.6 billones y el per cápita en el año 2021 es de \$43.659 por persona, con un incremento anual del 6,8%, lo que significa un incremento de la actividad económica, tendiendo a reducir el nivel de desempleo y aumentando la renta per cápita.

**Figura 13**

*Producto interno bruto (PIB) Francia*

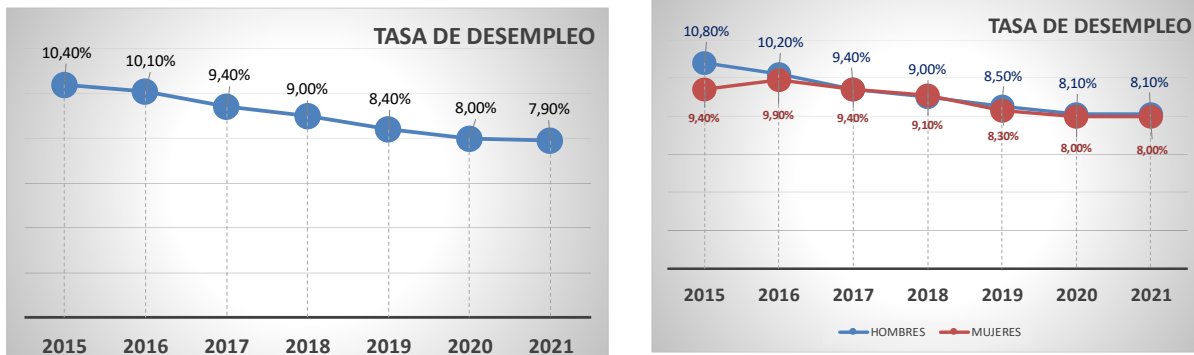


Nota. En la figura se describe los valores en billones de dólares estadounidenses, Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org>). © 2023 Grupo Banco Mundial. Elaboración propia.

En la figura 14 se detalla la tasa de desempleo en Francia al año 2021 es del 7,90%, existiendo una leve disminución en el transcurso de años anteriores.

**Figura 14**

*Tasa de desempleo de Francia al año 2021*

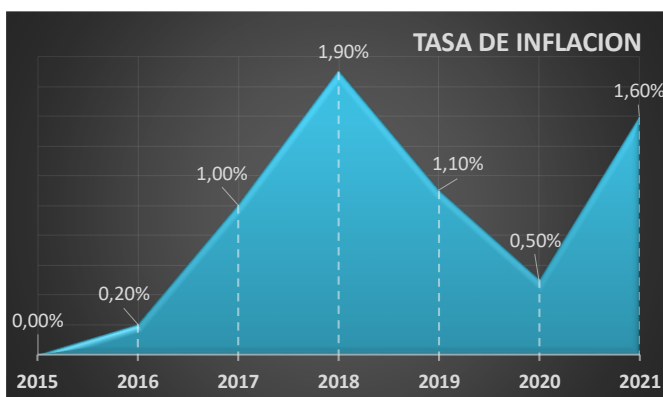


Nota. En la figura se describe la tasa de desempleo de Francia, datos tomados de Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>). © 2023 Grupo Banco Mundial. Elaboración propia.

En la figura 15 se describe la tasa de inflación al año 2021 es de 1.60%, con una variación menor al 2%, lo que implica que se tiene una baja tasa de inflación en Francia.

**Figura 15**

*Tasa de inflación de Francia al año 2021*



Nota. En la figura se describe la tasa de inflación de Francia, datos tomados de Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>). © 2023 Grupo Banco Mundial

## **Factores Tecnológicos**

En la actualidad, Francia tienen entre sus principales fortalezas se relacionan con la tecnología y servicios de movilidad, incluidos vehículos y sistemas de operadores de transporte por aire, ferrocarril o carretera, y su articulación en las ciudades para facilitar la movilidad. También se encuentra la biotecnología, nanotecnología y desarrollo de software y sistemas, este último es de más crecimiento en el sector.

Uno de los objetivos de Francia es centrar su esfuerzo en la energía nuclear, hidrógeno verde para sustituir fósiles y descarbonizar la industria; invertir en una alimentación sana, sostenible y trazable apoyándose en la tecnología digital, la robótica y la genética. (RFI NOTICIAS, 2022)

Francia está a favor de las energías alternativas, una de las medidas es la prohibición del uso de desechables, para poder reducir la contaminación. El consumo de artículos y/o productos de origen orgánico destacan en el comercio de Francia, por lo que resulta factible la exportación de sombreros de paja toquilla hacia el sector de estudio, debido que este producto es realizado de forma artesanal y su forma de producción no genera un impacto negativo al medio ambiente.

## **Fuerzas sociales y culturales**

Hoy en día, existen varios factores socio-culturales que forman parte del entorno de una sociedad, tales como: la evolución demográfica, la movilidad social, los cambios en el estilo de vida, los patrones culturales, las modas, entre otros.

El francés es el idioma oficial y el primer idioma del 88% de la población, según la BBC. Además, la gastronomía es uno de los factores predominantes en el estilo de vida de Francia.

Paris es conocido como el hogar de muchas casas de moda de alta gama, como Dior, Hermes, Louis Vuitton y Chanel. Los atuendos típicos franceses incluyen vestidos sofisticados, trajes, abrigos largos, bufandas y boinas. El termino alta costura se asocia con la moda francesa que significa prendas elegantes que están hechas a mano o por encargo. En base a lo mencionado, es un factor importante para el presente estudio, debido que valoran el estilo al momento de vestir y su apreciación por la elaboración artesanal.

Es importante tomar en consideración, que el sombrero de paja toquilla de Ecuador, fue declarado en el año 2012 como “Patrimonio cultural inmaterial de la Humanidad”, en base a esto, el gobierno de Francia apporto 375 mil dólares en un proyecto para ayudar a los artesanos, y conservar el sombrero de paja toquilla. (Loaiza, 2023)

### **Fuerzas político Legal**

Ecuador, desde noviembre de 2016, el gobierno ecuatoriano suscribió el Protocolo de Adhesión de Ecuador al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, que aseguró la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. (Ministerio de Comercio Exterior, 2023)

Con la entrada en vigencia, el 1 de enero de 2017, de este Acuerdo, para que los productos exportados desde Ecuador hacia Francia ingresen con eliminación de las tasas arancelarias, será necesario utilizar el formulario de “Certificado de Circulación de Mercancías EUR 1”, el cual será emitido a través del Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Industrias y Productividad.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y el Comité de Comercio Exterior (COMEX) son los organismos nacionales que regulan u controlan las actividades de comercio exterior en Ecuador. (SENAE, 2023)

SENAE. - “Persona jurídica de derecho público que se le atribuye competencias técnico administrativas, necesarias para llevar la planificación y ejecución de la política aduanera del País, y para ejercer, de forma regulada, las facultades tributarias de determinación, de resolución, de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con el Código Orgánico de Producción, Comercio e inversiones y sus reglamentos”.



COMEX. - “El Comité de Comercio Exterior es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia. Está conformado por titulares o delegados de las siguientes entidades: Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca>; Ministerio de Industrias y Productividad; Ministerio de Economía y Finanzas y; Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo”. (SENAE, 2023)



## 1.11 Microambiente Interno

A continuación, se realiza un análisis de factores que influyen directamente a la empresa “Ecuadorian Hats”:

**Competencia Nacional:** Los principales competidores a nivel de Ecuador que se encuentran en el entorno de la empresa “Ecuadorian Hats” son los siguientes:

- **Homero Ortega Peñafiel E Hijos C LTDA:** Homero Ortega es una empresa productora de Panama Hats y otros artículos de paja toquilla. Cinco generaciones de la familia Ortega se han dedicado a esta actividad lo coloca como la empresa más antigua y con mayor experiencia en la producción y exportación de Panama Hats. Cuenta con certificación de calidad norma ISO 9001 – 2008 para la actividad de diseño, producción y exportación de sombreros y artículos de paja toquilla. Se encuentra ubicada en la calle Gil Ramírez Dávalos 3-86, Cuenca. En el periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) se tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$67.072, que corresponde a 2.394 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$28,017. Exporta a Francia a las empresas importadoras Gondrand Merignac Pour Wsterdorff Import Export y, Courtois Paris, estos adquieren sombreros terminados de paja toquilla Fedora. A nivel de país es la principal empresa exportadora de sombreros de paja toquilla que exporta hacia Francia, con un porcentaje de participación del 32% en comparación con sus competidores actuales.



Los precios de sus productos se encuentran por encima de nivel de precios que trabaja la empresa “Ecuadorian Hats”, su cobro es al contado, cheque o transferencia bancaria. Esta empresa se da a conocer a través de redes sociales, tarjetas de crédito, página web, catálogos virtuales, páginas amarillas, tarjetas de presentación, WOM (Publicidad de boca en boca).

- **Artesanías Andino:** Fue fundada en 1939. Se dedica a la fabricación de artesanías y prendas de vestir entre ellos: gorros y sombreros (incluido los de piel y paja toquilla), guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redecillas para el cabello, etc, fabricación de partes de productos o prendas textiles, enfocando se en la calidad, responsabilidad social y la sustentabilidad ambiental. Trabaja con empresas mayoristas, minoristas, diseñadores, marcas de moda de lujo. Se encuentra ubicada en Abdón Calderón y Guayaquil (esquina),



Otavaló. En el periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$46.022, que corresponde a 2.642 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$17,419. Exporta a Francia a la empresa importadora Ecua Andino Sarl, este adquiere sombreros terminados de paja toquilla Fedora.

En cuanto a la venta de sombreros de paja toquilla maneja precios similares de la empresa “Ecuadorian Hats” y su forma de cobro es al contado, tarjetas de crédito, cheque o mediante transferencia bancaria. Se da a conocer a través de redes sociales, tarjetas de presentación y WOM (Publicidad de boca en boca).

- **Asociación De Tejedoras De Sombreros Y Artesanías De Paja Toquilla Sigsig:** Fue fundada en el año 2008. Se dedica a la producción y comercialización de sombreros de paja toquilla a nivel nacional y exportación del mismo. Está ubicada en Sigsig. Cuenca. Sus modelos se crean a través de prototipos propios a partir de modelos desarrollados a petición de sus clientes. Dentro del periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$37.988, que corresponde a 2.127 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$17,86. Exporta a las siguientes empresas importadoras de Francia: Panama by Ophelia y Victoria Sanguinetti, estos adquieren los siguientes sombreros: Sombrero Fedora, sombrero Planter, sombrero Italiano y, sombrero Cordovez.



Los precios de sus sombreros de paja toquilla están dentro del rango que maneja “Ecuadorian Hats”, la forma de pago es al contado, transferencia, tarjeta de crédito o cheque.; esta empresa se da a conocer a través de las redes sociales, página web (<http://www.tesya.com.ec/>), tarjetas de presentación, WOM (Publicidad de boca en boca).

- **Compañía E Inmobiliaria En Nombre Colectivo PAMAR Y Compañía:** Fue fundada en el año 1995. Se dedica a la producción y comercialización de sombreros de paja toquilla con partida arancelaria 6504. Adicional, exporta los siguientes productos: Marquetería y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera con partida arancelaria 4420; artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 4601; manufacturas de esponja vegetal (paste o lufa) con partida 4602 y; por último, cascos para sombreros, trenzados o tiras reunidas con partida 6502.



Se encuentra ubicada en vía a Lazareto, Cuenca. Sus modelos se crean acuerdo a la solicitud del consumidor final. En el periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$18.516, que corresponde a 1.043 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$17,753. Exporta a las siguientes empresas importadoras de Francia: Sarl Chapellerie Victor y, Arevalo Orlando, estos adquieren los siguientes sombreros: sombrero Fedora, sombrero San Diego, sombrero Pamela, sombrero forma hombre y mujer y, sombrero Panama Hat.

Los precios de sus sombreros de paja toquilla están dentro del rango que maneja “Ecuadorian Hats”, la forma de pago es al contado, transferencia, tarjeta de crédito o cheque.; esta empresa se da a conocer a través de las redes sociales, tarjetas de presentación, WOM (Publicidad de boca en boca).



- **Serrano Hat:** Fue fundada en 1905, se dedica a la producción y comercialización los tradicionales sombreros de paja toquilla o sombrero Panamá. Sus productos son distribuidos desde pequeñas y exclusivas tiendas a nivel nacional e internacional. Está ubicada en la Calle Vieja 6-38 y Alcabalas. En el periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$14.392, que corresponde a 765 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$18,813. Exporta a la empresa importadora de Francia Sarl Ecuadecor, este adquiere sombreros de paja toquilla terminados Fedora.



La empresa se da a conocer a través de redes sociales, tarjetas de presentación, página web (<https://www.serranohat.com/inicio.html>), WOM (Publicidad de boca en boca. Sus precios están dentro del rango que maneja “Ecuadorian Hats”, la forma de pago es al contado, cheque, transferencia bancaria, tarjeta de crédito o cheque.

- **Creando Estilos S.A. CRESTILSA:** Se dedica a la comercialización a por mayor de bienes no duraderos diversos, entre ellos, se encuentra los sombreros de paja toquilla. Fue fundada en el año 2008. Se encuentra ubicada en la Calle Centro Luque 229 y Chile, Guayaquil. En el periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$14.333, que corresponde a 587 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$24.417. Exporta a las siguientes importadoras de Francia: SCALES, FMR Thomas Jamet, Chapo Rosa, Atelier Autruche, KENZAS y, Le Loup ET La Belette S’Emmelent; estos adquieren sombreros de paja toquilla terminados Fedora.



**Ecu-Andino  
Hats**

La empresa se da a conocer a través de su página web (<https://ecua-andino.com/>), redes sociales, tarjetas de presentación, WOM (Publicidad de boca en boca). Sus precios son similares a los de la empresa “Ecuadorian Hats”.

- **Cooperativa De Producción Artesanal Puertas Del Cielo “COPROARPU”:** Está conformada por 108 socias y socios de tejedores de sombreros y artesanías de paja toquilla de los cantones Azogues, Biblian y Déleg. Fue fundada en el año 2015. Con el objeto social de producción y comercialización de sombreros, bolsos, cestería y accesorios para el hogar y uso personal. Se encuentra ubicada en Cañar. En el periodo Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) tiene un valor de exportación FOB hacia Francia de \$7.331, que corresponde a 270 sombreros de paja toquilla con un valor unitario de \$27,152. Exporta a la empresa importadora de Francia Chapellerie Victor, este adquiere sombreros de paja toquilla terminados Fedora.



La empresa se da a conocer a través de su página web (<https://ecua-andino.com/>), redes sociales, tarjetas de presentación, WOM (Publicidad de boca en boca). Sus precios son similares a los de la empresa “Ecuadorian Hats”.

- **Otros Competidores:** Dentro de estos corresponden a personas y empresas exportadoras, tales como: Jonnathan Ayala, Víctor Ávila y, Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio. Estos suman un nivel de exportaciones de Junio – Agosto 2022 (Fuente Veritrade Business) un total de \$4.939, que corresponde a 964 sombreros de paja toquilla. Exportan a empresas importadoras de Francia, tales como: ASPAL, Belissa Van Palma y, Aurega Sarl. Estos adquieren sombreros terminados de paja toquilla Fedora.

Estos se dan a conocer a través de sus redes sociales, tarjetas de presentación y WOM (Publicidad de boca en boca). Sus precios son similares a los de la empresa “Ecuadorian Hats”.

Como se puede observar en la tabla 7 las empresas Homero Ortega Peñafiel e Hijos C Ltda, artesanías Andina y, la Asociación de tejedoras de sombrero y artesanías de paja toquilla Sigsig, se encuentran con un porcentaje de participación de 32%, 22% y 18% respectivamente;

siendo los principales competidores dentro del mercado actual para la empresa en estudio. A continuación, se detalla el porcentaje de participación de los competidores a nivel Ecuador a sus exportaciones hacia Francia de la partida arancelaria 6504000011:

**Tabla 7**

*Empresas ecuatorianas exportadoras hacia Francia*

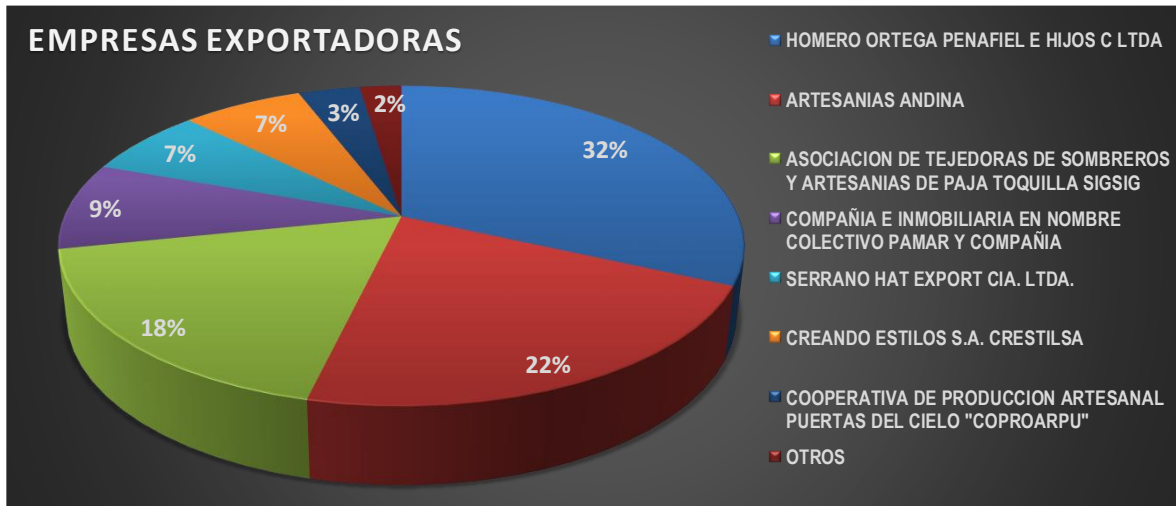
EXPORTADORES	TOTAL FOB EN US\$	%
HOMERO ORTEGA PENAFIEL E HIJOS C LTDA	\$ 67.072	32,00%
ARTESANIAS ANDINA	\$ 46.022	22,00%
ASOCIACION DE TEJEDORAS DE SOMBREROS Y ARTESANIAS DE PAJA TOQUILLA SIGSIG	\$ 37.988	18,00%
COMPAÑIA E INMOBILIARIA EN NOMBRE COLECTIVO PAMAR Y COMPAÑIA	\$ 18.516	9,00%
SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA.	\$ 14.392	7,00%
CREANDO ESTILOS S.A. CRESTILSA	\$ 14.333	7,00%
COOPERATIVA DE PRODUCCION ARTESANAL PUERTAS DEL CIELO "COPROARPU"	\$ 7.331	3,00%
OTROS	\$ 4.939	2,00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 210.593</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En la tabla, los valores se encuentran expresados en dólares estadounidenses, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritradecorp.com/es>). Elaboración propia.

Como se puede observar en la figura 16, las empresas Homero Ortega Peñafiel e Hijos C Ltda, artesanías Andina y, la Asociación de tejedoras de sombrero y artesanías de paja toquilla Sigsig, se encuentran con un porcentaje de participación de 32%, 22% y 18% respectivamente; siendo los principales competidores dentro del mercado actual para la empresa en estudio.

**Figura 16**

*Porcentaje de participación de exportación*



*Nota.* En la figura se muestra el porcentaje de las empresas ecuatorianas según su monto de exportación de sombreros de paja toquilla hacia Francia, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritradecorp.com/es>). ©2015 Veritrade. Elaboración propia.

**Competencia Internacional.** - Entre los principales países competidores a nivel Internacional se tiene: China, Italia, Viet Nam, Países bajos, Madagascar, España, Camboya, Zona Nep y, otros. A continuación, se detalla el porcentaje de participación de cada país, en cuanto a exportación del producto en estudio hacia Francia.

**Tabla 8**

*Países exportadoras hacia Francia*

EXPORTADORES	TOTAL EN US\$ AÑO 2022	%
CHINA	\$ 10.463,00	52%
ITALIA	\$ 3.277,00	16%
ECUADOR	\$ 1.226,00	6%
VIET NAM	\$ 843,00	4%
PAÍSES BAJOS	\$ 731,00	4%
MADAGASCAR	\$ 699,00	3%
ESPAÑA	\$ 441,00	2%

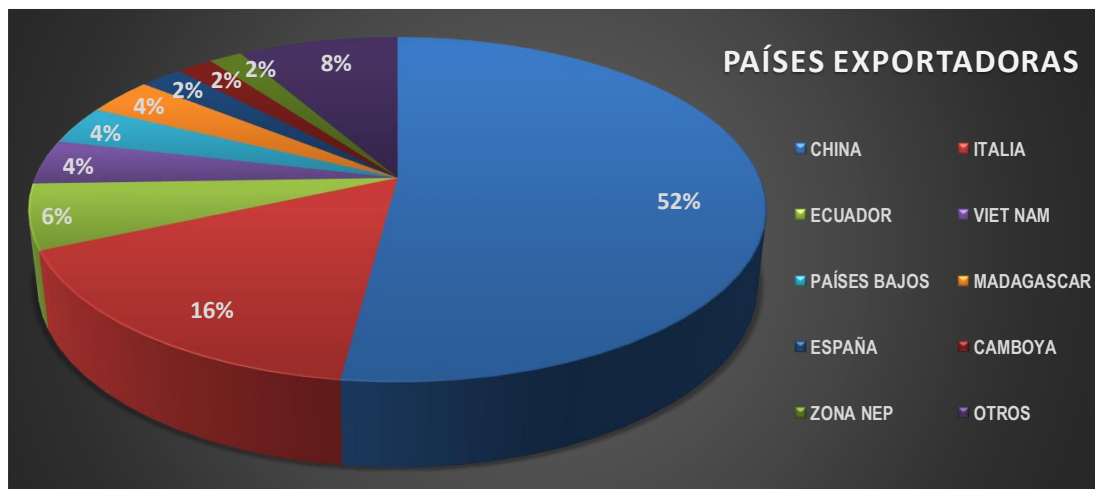
CAMBOYA	\$ 391,00	2%
ZONA NEP	\$ 346,00	2%
OTROS	\$ 1.682,00	8%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.099,00</b>	<b>100%</b>

Nota. En la tabla, los valores se encuentran expresados en dólares estadounidenses, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritradecorp.com/es>). Elaboración propia.

Como se puede observar en la figura 17, Ecuador ocupa el tercer lugar como proveedor de Francia de sombreros de paja toquilla, con un porcentaje de participación del 6%, en relación al resto de países. También, se puede observar que los países China e Italia, tienen un mayor porcentaje de participación con el 52% y 16% respectivamente, siendo los principales competidores a nivel internacional, en cuanto a países proveedores de Francia de la partida arancelaria 6504000011 en relación a Ecuador.

**Figura 17**

*Porcentaje de participación de exportación por país*



Nota. En la figura se muestra el porcentaje de los diferentes países según su monto de exportación de sombreros de paja toquilla hacia Francia, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritradecorp.com/es>). ©2015 Veritrade. Elaboración propia.

## Amenaza de nuevos entrantes

Para su análisis se determinará alguna de las barreras de entrada que actúan para evitar la penetración de nuevos centros de producción y comercialización de sombreros de paja toquilla al mercado actual en el que se desenvuelve la empresa "Ecuadorian Hats", tales como:

### ○ **Requerimiento de capital**

Los nuevos competidores que desean ingresar a este sector, deben contar con una inversión dependiendo de las actividades que va a desempeñar, así como su diversificación, sin embargo, no se considera como una barrera que impida el ingreso puesto que no se necesita una fuerte inversión, y este dependería del tamaño de la empresa, tecnología a utilizar, recurso humano, etc.

### ○ **Políticas Gubernamentales**

Actualmente no existen leyes que prohíban la apertura de este tipo de actividad comercial, sin embargo, se considera que puede llegar a ser una barrera ya que es necesario cumplir con ciertos requisitos legales como:

- ✓ Permiso de funcionamiento municipal.
- ✓ Permiso de cuerpo de bomberos.
- ✓ Registro único de Contribuyente / RISE
- ✓ Cumplimientos con el Instituto de Seguridad Social (Número patronal y afiliación a IESS a empleados).
- ✓ Cumplimiento con el Ministerio de Trabajo.

Dentro de los requisitos legales la obtención de permisos municipales es de vital importancia; se considera que es la parte más crítica del proceso de apertura de una empresa

ya que puede generar problemas y retrasos debido a que el municipio exige cumplir a cabalidad y al detalle las ordenanzas impuestas.

## ○ **Competidores**

Entre los competidores nacionales, se tiene las siguientes empresas: Homero Ortega Peñafiel E Hijos C Ltda, Artesanías Andino, Asociación De Tejedoras De Sombreros Y Artesanías De Paja Toquilla Sigsig, Compañía E Inmobiliaria En Nombre Colectivo PAMAR y Compañía, Serrano Hat Export Cia. Ltda., Creando Estilos S.A. CRESTILSA, Cooperativa De Producción Artesanal Puertas Del Cielo "COPROARPU", entre otros.

Como competencia internacional, se tiene los siguientes países: China, Italia, Viet Nam, Países bajos, Madagascar, España, Camboya, Zona Nep y, otros.

## **Sustitutos**

En el mercado se encuentra como posibles sustitutos a la competencia que optan por adquirir sombreros elaborados con diferente materia prima y acabados, tales como: fieltro, cuero, lana, tela, fibra, entre otros, dependiendo de las preferencias y gustos del consumidor final. Sus costos dependerán del tipo de materia prima utilizada en el producto.

Otro sustituto se puede considerar la introducción de sombreros de otros países, ya que en el mercado se ha visto la aparición de nuevas marcas desconocidas que son más económicas que las marcas reconocidas, como las que exportan de China, ya que su costo y calidad del producto son bajos.

## **Proveedores**

El mercado cuenta con un buen número de proveedores nacionales confiables, lo que garantiza el adecuado flujo de materia prima y accesorios que haga posible la

elaboración del sombrero de paja toquilla, así como los equipos y máquinas necesarios e indispensables a la hora de realizar el acabado del producto.

La empresa “Ecuadorian Hats” ha ido seleccionando a sus proveedores por su experiencia, calidad, recomendación y conocimiento del negocio, quienes ofrecen precios competitivos, garantía y facilidades de pago. Entre sus principales proveedores están: artesanos de Sigsig, Chordeleg, Cuenca y compra directa de sombreros de Montecristi.

## Clientes

En la trayectoria de la empresa “Ecuadorian Hats” ha logrado obtener una cartera de clientes los mismos se clasifican en tres tipos:

- **Clientes Mayoristas:** “Ecuadorian Hats” tiene una venta trimestral con este tipo de clientes, estos adquieren grandes volúmenes de sombreros de diferentes diseños, son quienes solicitan para exportar a Reino Unido y España. Estos clientes tienen un poder de negociación alto, además de que representan el 60% de sus ventas. (Entrevista)
- **Clientes minoristas:** Este tipo de clientes adquieren 50 a 100 unidades para la venta en sus locales a nivel nacional. Estos se concentran en Quito y Cuenca. Estos representan el 20% de sus ventas. (Entrevista)
- **Clientes variables:** consiste en personas que adquieren de forma eventual sombreros de paja toquilla, tanto clientes del sector como turistas. Estos representan el 20% de sus ventas. (Entrevista)

Los clientes se encuentran mayormente en la ciudad de Cuenca y cuentan con varias opciones al momento de adquirir este tipo de producto tales como: Homero Ortega Peñafiel E Hijos C Ltda, Artesanías Andino, Asociación De Tejedoras De Sombreros Y Artesanías De Paja Toquilla Sigsig, Compañía E Inmobiliaria En Nombre Colectivo PAMAR y Compañía, Serrano Hat



Export Cia. Ltda., Creando Estilos S.A. CRESTILSA, Cooperativa De Producción Artesanal Puertas Del Cielo “COPROARPU”, así como pequeños artesanos independientes que ofrecen a precios similares o más bajos.

Para la exportación de sombreros de paja toquilla hacia Francia con la partida arancelaria 6504000011, se realizara a empresas importadoras, el cual se detalla las siguientes: Gondrand Merignac Pour Westerdorff Import Export, Ecu Andino Sarl, Victoria Sanguinetti, Courtois Paris, Panama By Ophelia, Chapellerie Victor, Sarl Ecuadecor, Sarl Chapellerie Victor, Arévalo Orlando, Fmr Thomas Jamet, Belissa Van Palma, Kenzas, Scales, Le Loup Et La Belette S Emmelent, Aurega Sarl, Atelier Autruche, Chapo Rosa y, Aspal. A continuación, se detalla el porcentaje de participación de cada empresa por monto de importación en el periodo Junio – Agosto 2022.

**Tabla 9**

*Empresas importadoras hacia Francia*

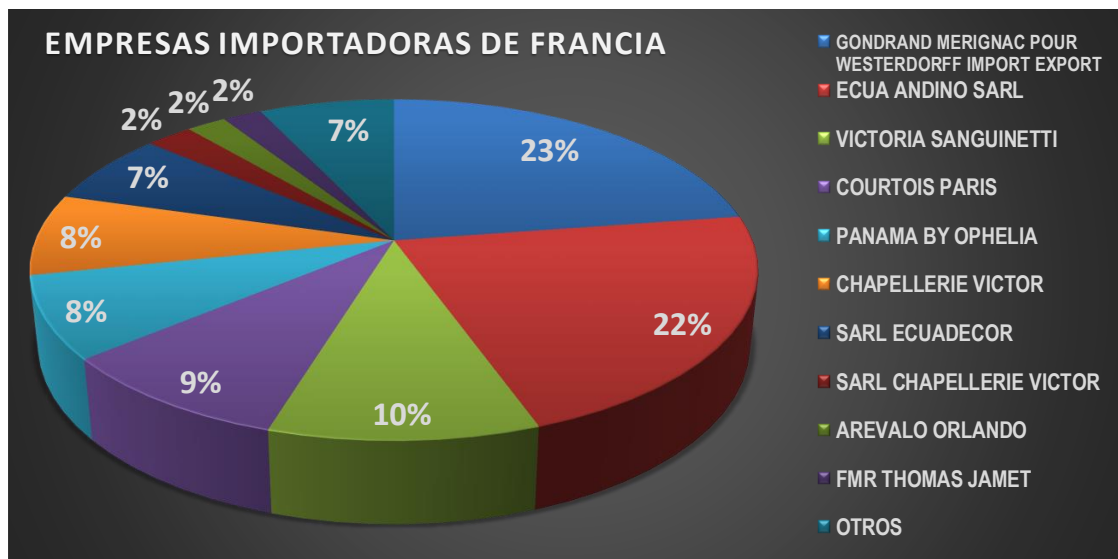
IMPORTADORES	TOTAL FOB US\$	%
GONDRAND MERIGNAC POUR WESTERDORFF IMPORT EXPORT	\$ 47.696,00	22,65%
ECUA ANDINO SARL	\$ 46.022,00	21,85%
VICTORIA SANGUINETTI	\$ 21.567,00	10,24%
COURTOIS PARIS	\$ 19.376,00	9,20%
PANAMA BY OPHELIA	\$ 16.421,00	7,80%
CHAPELLERIE VICTOR	\$ 16.283,00	7,73%
SARL ECUADECOR	\$ 14.392,00	6,83%
SARL CHAPELLERIE VICTOR	\$ 5.200,00	2,47%
AREVALO ORLANDO	\$ 4.364,00	2,07%
FMR THOMAS JAMET	\$ 4.340,00	2,06%
OTROS	\$ 14.932,00	7,09%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 210.593,00</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* En la tabla, los valores se encuentran expresados en dólares estadounidenses, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritrade.com/es>). ©2015 Veritrade

Como se puede observar en el gráfico 18, las cinco empresas importadoras de Francia con mayor participación en el mercado son: Gondrand Merignac Pour Westerdorff Import Export, Ecu Andino Sarl, Victoria Sanguinetti, Courtois Paris y, Panama By Ophelia, que corresponden el 23%, 22%, 10%, 9% y 8% respectivamente. Cabe mencionar que estas empresas adquieren sus productos a personas naturales o jurídicas sean estas pequeñas o grandes empresas. Los precios de compra FOB oscilan entre \$17 a \$30. A continuación, se detalla el número de unidades importadas por las empresas de Francia de la partida arancelaria 6504000011, durante el periodo Junio – Agosto 2022.

**Figura 18**

*Porcentaje de participación de empresas importadoras de Francia*



*Nota.* En la figura se muestra el porcentaje de los diferentes importadores de Francia según su monto de importación, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritrade.com/es>).

@2015 Veritrade

En la tabla 10 y figura 18, se observa que las empresas importadoras de Francia, tales como: Ecu Andino Sarl, Gondrand Merignac Pour Westerdorff Import Export y, Panama By

Ophelia importan un mayor número de sombreros de paja toquilla con un porcentaje de 24,48%, 15,77% y 11,74% respectivamente en comparación con el resto de empresas.

**Tabla 10**

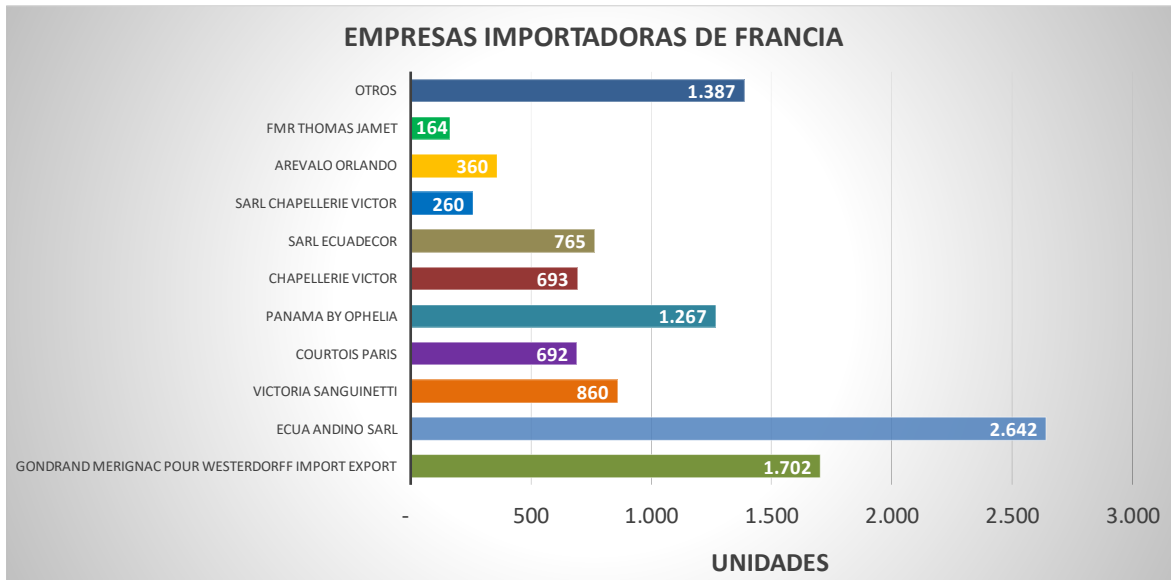
*Unidades de sombreros de paja toquilla por cada empresa importadora*

IMPORTADORES	UNIDADES	%
GONDRAND MERIGNAC POUR WESTERDORFF IMPORT EXPORT	1.702	15,77%
ECUA ANDINO SARL	2.642	24,48%
VICTORIA SANGUINETTI	860	7,97%
COURTOIS PARIS	692	6,41%
PANAMA BY OPHELIA	1.267	11,74%
CHAPELLERIE VICTOR SARL ECUADECOR	693	6,42%
SARL CHAPELLERIE VICTOR	765	7,09%
SARL CHAPELLERIE VICTOR	260	2,41%
AREVALO ORLANDO	360	3,34%
FMR THOMAS JAMET	164	1,52%
OTROS	1.387	12,85%
<b>TOTAL</b>	<b>10.792</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* En la tabla se muestra el número de unidades por cada empresa importadora de Francia de la partida arancelaria 6504000011, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritradecorp.com/es>). ©2015 Veritrade. Elaboración propia.

**Figura 19**

*Número de unidades importadas por cada empresa*



*Nota.* En el gráfico se muestra el número de unidades importadas por cada empresa de Francia, datos tomados de Veritrade Business (<https://www.veritrade.com/es>). @2015 Veritrade. Elaboración propia.

“Ecuadorian Hats” se enfocará su exportación hacia la empresa importadora ECUA ANDINO SARL, debido que esta empresa se encuentra entre las principales empresas importadoras de Francia en cuanto a monto de compra y unidades. Este se encarga de distribuir y comercializar hacia las tiendas a detalle existentes en Francia.

### **Ciclo de vida del producto**

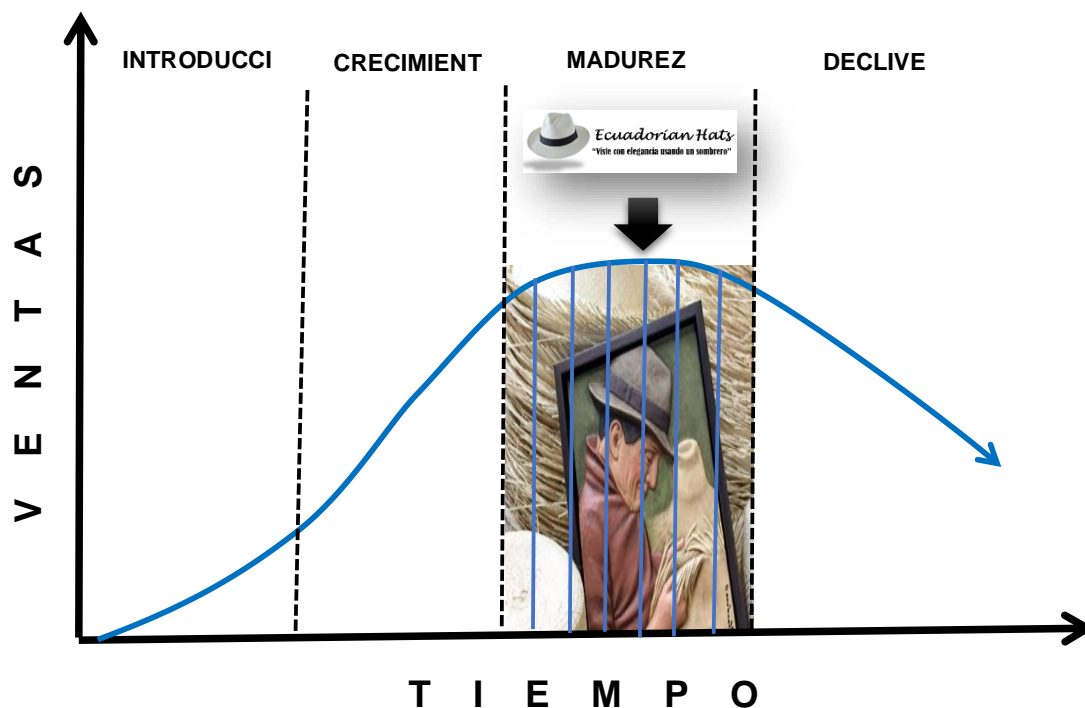
La empresa “Ecuadorian Hats” se dedica a la producción y comercialización de sombreros de paja toquilla y se encuentra en la etapa de madurez (figura 20) debido a que:

- Sus ventas crecen a un ritmo lento.
- Existe mayor importancia hacia la competencia directa por sus precios competitivos.

- Experiencia en el mercado y diversificación de sus productos en diseño, forma y personalización.
- El mercado en el que se encuentra la empresa se encuentra saturado por el crecimiento de la competencia formal y la formación de pequeños grupos de artesanos en la rama artesanal.

**Figura 20**

*Ciclo de vida del producto*



Por lo tanto, el objetivo de “Ecuadorian Hats” es aumentar la cuota de mercado (captar nuevos clientes) mediante la exportación directa de su producto y retener a sus clientes actuales.

### 1.12 Matriz SWOT

El Análisis FODA, es también conocido como DAFO en España y análisis SWOT en otros países. Thompson, menciona que es importante hacer un examen general de los recursos y de la capacidad competitiva de la empresa, para poder así aprovechar las oportunidades

comerciales futuras y prever o anticiparse a las amenazas del ambiente externo; para ello, propone el uso del análisis FODA, en el cuál es posible reunir los elementos internos, como son las Fortalezas y las Debilidades de la organización, y los elementos externos como son, las Amenazas y Oportunidades del mercado. Un completo y correcto análisis permite generar las bases para la creación de estrategias comerciales, basadas en las ventajas de la organización, contrarrestando sus propias desventajas. (Thompson, Peteraf, Gamble, & Strickland III, 2012)

**Figura 21**

*Matriz SWOT*



Por lo expuesto en la matriz SWOT de la empresa “Ecuadorian Hats”, se determina que la empresa pueda aprovechar sus fortalezas para exportar su producto a nuevos clientes, hacer frente a la competencia y de igual manera debe enfocar sus esfuerzos a minimizar las amenazas y eliminar las debilidades.

“Ecuadorian Hats” tiene como una de sus fortalezas que su producto es aceptado a nivel Internacional tales como: Inglaterra, España, Francia, Estados Unidos y, Reino Unido, según entrevista realizada a los Intermediarios de la empresa en estudio. Y Francia al ser uno de los países con mayores facilidades para realizar negocios y al estar vigente el acuerdo comercial con la UE; la empresa debe aprovechar dicha ventaja para la exportación directa del sombrero de paja toquilla hacia su mercado objetivo.

El sombrero de paja toquilla del Ecuador fue reconocido por la UNESCO en el año 2012, como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad, obteniendo una ventaja competitiva con el resto de países, por la que la empresa debe potencializar el uso de sus recursos y ventajas competitivas para su exportación. Además, la empresa optará por la INTERCOM CIF como modelo de negociación de exportación, permitiéndole tener una ventaja sobre aquellos países que exportan con la INTERCOM FOB; mitigando de esta forma el ingreso de nuevos competidores dentro del mercado actual.

PROECUADOR, FEDEXPORT y otras instituciones ofrecen al público en general capacitaciones sobre exportación e importaciones; por la que la empresa accederá a las mismas para la adquisición de conocimientos, asesoramiento y seguimiento técnico para sus actividades de exportación directa hacia su mercado objetivo. Adicional, estas empresas públicas y privadas permiten el acceso para la exposición de productos y/o servicios en ferias internacionales y nacionales, rueda de negocios, charlas informativas, acceso de datos para orientación a

mercados objetivos, entre otros; siendo una oportunidad para la empresa acceder a dichos eventos.



## 2. Plan de exportación

### 2.1 Investigación de mercado

#### Segmentación de mercado:

**Población total:** Francia cuenta al año 2021 con una población de 67'499.343 habitantes. De las cuales, el 51% corresponde a la población masculina con una población de 34.424.665 habitantes, mientras que el 49% corresponde a la población femenina con una población total de 33.074.678 habitantes.

**Primera segmentación:** De la población total de Francia, el 46,12% (31.132.290 habitantes) corresponde a la Población Económicamente Activa, de las cuales 15'970.865 habitantes corresponden a la población masculina que corresponde al 51% de la PEA, y 15'161.425 habitantes a la población femenina que corresponde al porcentaje del 49% restante.

**Tabla 11**

*Población económicamente activa (PEA) de Francia*

AÑO	Nº HABITANTES	PEA
2015	66.548.272	30.494.746
2016	66.724.104	30.513.474
2017	66.918.020	30.547.529
2018	67.101.930	30.691.326
2019	67.248.926	30.652.293
2020	67.379.908	30.379.166
2021	67.499.343	31.132.290



*Nota.* En la tabla se muestra la PEA de Francia, datos tomados de Banco Mundial (<https://datos.bancomundial.org/>). © 2023 Grupo Banco Mundial. Elaboración propia.

**Segunda segmentación:** Para el presente estudio, se tomará en consideración a la población joven de la PEA de Francia, comprendidos entre los 20 años a 54 años de edad. Del

total de la PEA, el 43% (13.506.619 habitantes) corresponde a la población objetivo, como se puede observar en la tabla 12.

**Tabla 12**

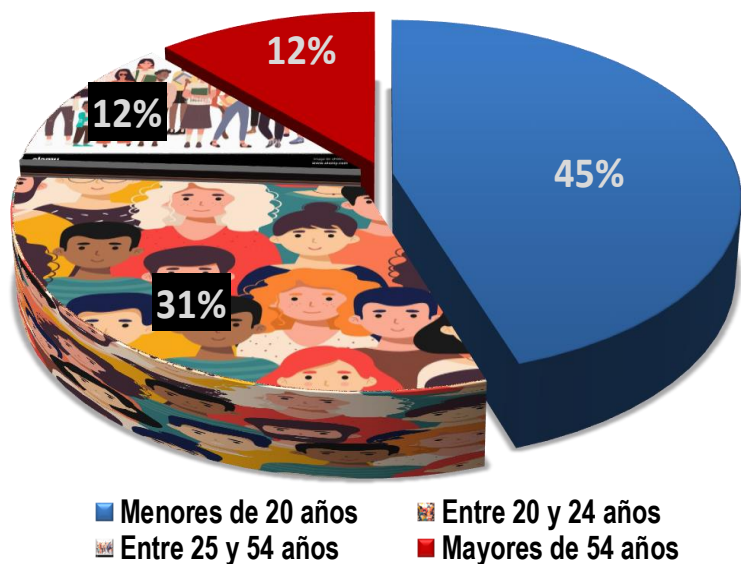
*Población económicamente activa 2021 según grupos de edad*

EDAD	Nº HABITANTES	%
Menores de 20 años	13.979.113	45%
Entre 20 y 24 años	9.659.156	31%
Entre 25 y 54 años	3.847.463	12%
Mayores de 54 años	3.646.558	12%
<b>TOTAL</b>	<b>31.132.290</b>	<b>100%</b>



**Figura 22**

*PEA de Francia según grupos de edad*



*Nota.* En la tabla y figura se muestra la PEA de Francia según grupos de edad, datos tomados de Expansión (<https://datosmacro.expansion.com/>). Elaboración propia.

“Ecuadorian Hats” exportará de forma directa hacia Francia con la partida arancelaria 6504000011, cuyo producto está dirigido a la población joven de la PEA 2021 de Francia

comprendido entre los 24 años a 54 años de edad, que corresponde a una población de 13.506.619 habitantes.

## 2.2 Oferta y demanda de sombreros de paja toquilla en Francia

La oferta y la demanda determinan la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que debe venderse. Y esto lo hacen al interactuar en los mercados, entendiendo por mercado toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian. (McGraw-Hill Connect, 2013)

Los compradores y vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien o un servicio. Al precio acordado se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien o servicio por una cantidad de dinero también determinada. Los precios coordinan las decisiones de los productores y los consumidores en el mercado. Los precios bajos estimulan el consumo y desaniman la producción, mientras que los precios altos tienden a reducir el consumo y estimulan la producción. Los precios actúan como el mecanismo equilibrador del mercado. (McGraw-Hill Connect, 2013)

## 2.3 Demanda

Para cuantificar la demanda de sombreros de paja toquilla en Francia, se aplicará el estudio de “Consumo Aparente”, que está definido por la siguiente fórmula:

$$\text{Fórmula } CA = P + M - X$$

$$\text{Consumo Aparente} = \text{Producción} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

Consumo Aparente permite estimar lo consumido por una población en un tiempo determinado, utilizando para esto los valores de producción nacional y de comercio internacional (importaciones y exportaciones)

Se entiende por producción a la “Actividad que, utilizando factores productivos como mano de obra, capital, bienes y/o servicios obtiene otros bienes y servicios” (Plaza, 2012); por importación a un “Bien o servicio adquirido a no nacionales” y por exportación al “Bien o servicio vendido a no nacionales (extranjeros)” (Larroulet & Mochón, 2003). Para la obtención de los datos de las variables de producción, importaciones y exportaciones se basará en la fórmula de mínimos cuadrados.

- **Producción de sombreros de paja toquilla en Francia**

En Francia no producen sombreros de paja toquilla, por lo que, el valor de producción de este producto será cero, por lo tanto, su proyección a cinco años tendrá un valor cero. Como se observa en la tabla 12, la producción proyectada presenta un valor cero; debido que Francia no produce este tipo de producto en la actualidad, si mantiene las mismas condiciones los valores proyectados será lo más aproximado a la realidad.

**Tabla 13**

*Grupos de edad producción de sombreros de paja toquilla en Francia*

<b>AÑO</b>	<b>PRODUCCION</b>
2012	0
2013	0
2014	0
2015	0
2016	0
2017	0
2018	0
2019	0
2020	0
2021	0
<b>2022</b>	<b>0</b>
<b>2023</b>	<b>0</b>
<b>2024</b>	<b>0</b>
<b>2025</b>	<b>0</b>
<b>2026</b>	<b>0</b>
<b>2027</b>	<b>0</b>

<b>2028</b>	<b>0</b>
<b>2029</b>	<b>0</b>
<b>2030</b>	<b>0</b>
<b>2031</b>	<b>0</b>

---

*Nota.* En la tabla se muestra la producción de sombreros de paja toquilla de Francia, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org/>). Copyright © 1999-2019 Centro de Comercio Internacional. Elaboración propia.

- **Importaciones en Francia del producto 650400**

Según (Kotler & Armstrong, Fundamentos de Marketing, 2013) "la demanda representa a la cantidad de un producto que las personas están dispuestos a adquirir a los posibles precios del mercado". Mientras que para (Rojas, 2013) , la demanda es la "cantidad de productos vendidos o estimados para la venta en un determinado mercado y periodo".

Entonces, la demanda tiene que ver con lo que los consumidores desean adquirir. Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es efectuar realmente la adquisición. La demanda refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción. (McGraw-Hill Connect, 2013)

La demanda del mercado muestra, para cada precio, la cantidad que los demandantes estarán dispuestos a demandar. A precios bajos, las cantidades que los consumidores desearán demandar serán elevadas y conforme el precio va aumentando, la cantidad que desearán demandar será menor. A continuación, se detallará las importaciones históricas de sombreros de paja toquilla en Francia desde el año 2012 al 2021. Se trabajará para la proyección de la demanda como unidad de medida el kilogramo (kg), por lo tanto, los datos obtenidos se encuentran en toneladas (tn), por lo que se realizara la conversión de unidades en Kg.

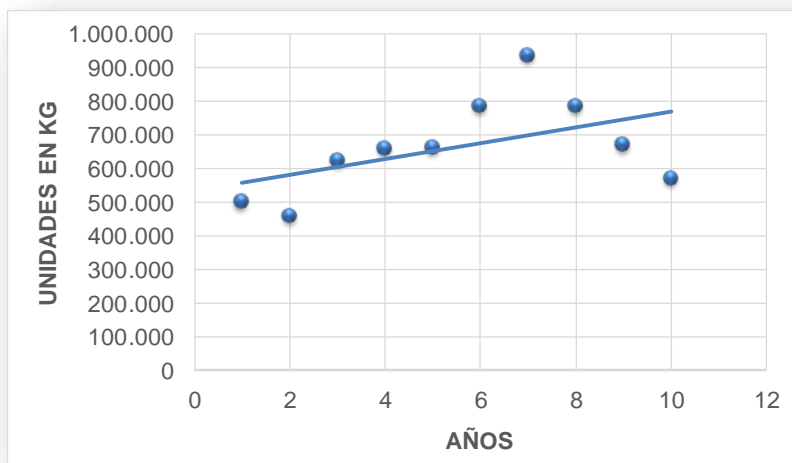
**Tabla 14**

*Importación de sombreros de paja toquilla en Francia*

AÑO	X	Y(TN)	Y (KG)
2012	1	499	499.000
2013	2	455	455.000
2014	3	621	621.000
2015	4	658	658.000
2016	5	660	660.000
2017	6	785	785.000
2018	7	936	936.000
2019	8	785	785.000
2020	9	667	667.000
2021	10	568	568.000
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>		<b>6.634.000</b>

**Figura 23**

*Importación de sombreros de paja toquilla en Francia*



*Nota.* En la tabla y figura se muestra la cantidad importada de sombreros de paja toquilla como unidad de medida en kilogramos, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org/>).

Copyright © 1999-2019 Centro de Comercio Internacional. Elaboración propia.

**Planteamiento de la hipótesis de correlación:** Mientras va transcurriendo los años, existe un incremento de la demanda de sombreros de paja toquilla en Francia.

A continuación, se procederá con una prueba de hipótesis de correlación, la cual, nos basaremos en la aplicación del coeficiente de correlación de Pearson. Para el planteamiento de las hipótesis nos basaremos en Hipótesis nula (Ho) y la Hipótesis alternativa (H1), definida de la siguiente manera:

Ho:  $r = 0$  No existe una relación lineal

H1:  $r \neq 0$  Existe una relación lineal

Para la proyección de datos tanto de la oferta como demanda de sombreros de paja toquilla en Francia, se procederá con el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson, la cual,

es una medida estadística que indica la relación entre dos variables continuas, este puede tomar un rango de valores de +1 a -1.

Un valor de cero indica que no hay relación entre las dos variables, mientras, que un valor mayor a cero, indica una relación positiva, es decir, una variable tiende a incrementar su valor cuando la otra también aumenta. En cambio, un valor menor a cero indica una relación negativa, es decir, a medida que aumenta un valor de una variable, el valor de la otra disminuye.

Para su cálculo se debe dividir la covarianza de dichas variables por la raíz cuadrada del producto de sus varianzas, siendo su fórmula la siguiente:

$$r = \frac{Cov(X, Y)}{\sqrt{Var(X) \cdot Var(Y)}}$$

El valor de r siempre debe estar entre -1 y +1

**Tabla 15**

*Coefficiente de correlación de Pearson*

x	Y	$x - \bar{X}$	$y - \hat{y}$	$(x - \bar{X})(y - \hat{y})$	$(x - \bar{X})^2$	$(y - \hat{y})^2$
1	499.000	-5	-164.400	739.800,00	20	27.027.360.000,00
2	455.000	-4	-208.400	729.400,00	12	43.430.560.000,00
3	621.000	-3	-42.400	106.000,00	6	1.797.760.000,00
4	658.000	-2	-5.400	8.100,00	2	29.160.000,00
5	660.000	-1	-3.400	1.700,00	0	11.560.000,00
6	785.000	1	121.600	60.800,00	0	14.786.560.000,00
7	936.000	2	272.600	408.900,00	2	74.310.760.000,00
8	785.000	3	121.600	304.000,00	6	14.786.560.000,00
9	667.000	4	3.600	12.600,00	12	12.960.000,00
10	568.000	5	-95.400	-429.300,00	20	9.101.160.000,00
<b>55</b>	<b>z6.634.000</b>			<b>1.942.000,00</b>	<b>83</b>	<b>185.294.400.000,00</b>

*Nota.* En la tabla se muestra el cálculo de coeficiente de correlación. Elaboración propia

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{55}{10} = 5,50$$

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} = \frac{6.634.000}{10} = 663.400$$

$$Cov(X, Y) = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n} = \frac{15.653.696,97}{20} = 782.684,85$$

$$Var(X) = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n} = \frac{83}{10} = 8,25$$

$$Var(Y) = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n} = \frac{185.294.400.000}{10} = 18.529.440.000$$

$$\rho_{XY} = \frac{Cov(X, Y)}{\sqrt{Var(X) \cdot Var(Y)}} = \frac{194.200,00}{\sqrt{8,25 * 18.529.440.000}} = 0,50$$

**Coefficiente de correlación de Pearson (r) = 0,50**

El coeficiente de correlación de Pearson tiene un valor mayor a cero, lo que significa que estas dos variables tienen una correlación positiva moderada, es decir, existe una relación entre las dos variables.

En base a lo mencionado, para la proyección de la demanda de sombreros de paja toquilla en un periodo de diez años, se realizará con la fórmula de mínimos cuadrados, que fue creado por el matemático alemán Carl Friedrich Gauss. Este método se utiliza para analizar una serie de datos que se obtienen de algún estudio, con el fin de expresar su comportamiento de manera lineal y así minimizar los errores de la data tomada. Su fórmula se basa en la siguiente ecuación:

**Fórmula  $y = a + bx$ , de donde:**



$$a = \frac{\Sigma y \cdot \Sigma x^2 - \Sigma x \cdot \Sigma(x \cdot y)}{n \cdot \Sigma x^2 - |\Sigma x|^2} \quad b = \frac{n \cdot \Sigma(x \cdot y) - \Sigma x \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma x^2 - |\Sigma x|^2}$$

**Tabla 16**

*Aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados*

AÑO	X	Y (TN)	Y (KG)	X <sup>2</sup>	XY	
2012	1	499	499.000	1	499.000	
2013	2	455	455.000	4	910.000	
2014	3	621	621.000	9	1.863.000	<b>a = 533.933,33 kg</b>
2015	4	658	658.000	16	2632000	
2016	5	660	660.000	25	3300000	<b>b = 23.539,39 kg</b>
2017	6	785	785.000	36	4710000	
2018	7	936	936.000	49	6552000	
2019	8	785	785.000	64	6280000	
2020	9	667	667.000	81	6003000	
2021	10	568	568.000	100	5680000	
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>		<b>6.634.000</b>	<b>385</b>	<b>38429000</b>	

*Nota.* En la tabla se muestra el cálculo de mínimos cuadrados. Elaboración propia.

Según los datos obtenidos en a y b, para la proyección de los datos de la demanda se procederá con la sustitución de valores de la fórmula de mínimos cuadrados, en donde x es el número de periodos que se pretende proyectar.

En la tabla 16, la proyección de las importaciones para los diez años siguientes tiene una tasa de crecimiento ascendente y positiva; por consiguiente, en lo futuro seguirá creciendo la demanda de nuestro producto en estudio si mantiene las mismas condiciones actuales (económico, cultural, político, entre otros).

**Tabla 17**

*Proyección de las importaciones en Francia*

AÑO	X	Y (TN)	Y (KG)
2012	1	499	499000
2013	2	455	455000
2014	3	621	621000
2015	4	658	658000
2016	5	660	660000
2017	6	785	785000
2018	7	936	936000
2019	8	785	785000
2020	9	667	667000
2021	10	568	568000
2022	11	793	792.867
2023	12	816	816.406
2024	13	840	839.945
2025	14	863	863.485
2026	15	887	887.024
2027	16	911	910.564
2028	17	934	934.103
2029	18	958	957.642
2030	19	981	981.182
2031	20	1005	1.004.721

*Nota.* En la tabla se muestra la proyección de la demanda en Francia. Elaboración propia

○ **Exportaciones de Francia del producto 650400**

La oferta es la "cantidad de productos o servicio que los empresarios están dispuestos a producir a un determinado precio (Kotler & Armstrong, Fundamentos de Marketing, 2013). Para (Graue, 2014), la oferta expresa "la cantidad de bienes y servicios que un determinado grupo de oferentes están dispuestas a ofrecer en el mercado". Oferta es la cantidad de bienes que las empresas desean producir y vender sus productos. Ofrecer es tener la intención o estar dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo realidad. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores.

A precios muy bajos, los costes de producción no se cubren y los productores dejarán de producir; conforme los precios van aumentando, se empezarán a vender las unidades al mercado, y a precios más altos, la producción será mayor, obteniendo réditos económicos. Con los precios elevados, nuevas empresas podrán considerar en invertir en producir dicho bien, lo que contribuirá una mayor oferta en el mercado. A continuación, se detallará las exportaciones históricas de sombreros de paja toquilla de Francia desde el año 2012 al 2021. Se trabajará para la proyección de la oferta como unidad de medida el kilogramo (kg), por lo tanto, los datos obtenidos se encuentran en toneladas (tn), por lo que se realizará la conversión de unidades en Kilogramos (kg).

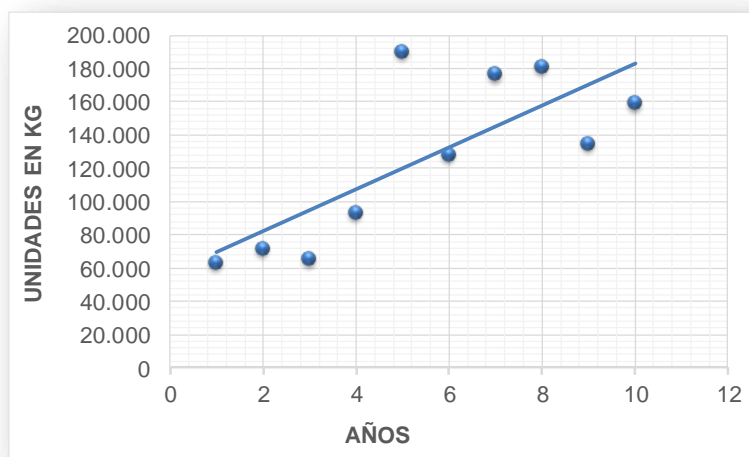
**Tabla 18**

*Exportación de sombreros de paja toquilla en Francia*

AÑO	X	Y (TN)	Y (KG)
2012	1	63	63.000
2013	2	71	71.000
2014	3	65	65.000
2015	4	93	93.000
2016	5	190	190.000
2017	6	128	128.000
2018	7	176	176.000
2019	8	181	181.000
2020	9	135	135.000
2021	10	159	159.000
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>		<b>1.261.000</b>

**Figura 24**

*Exportación de sombreros de paja toquilla en Francia*



*Nota.* En la tabla y figura se muestra la cantidad exportada de sombreros de paja toquilla como unidad de medida en kilogramos, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org/>).

Copyright © 1999-2019 Centro de Comercio Internacional. Elaboración propia.

**Planteamiento de la hipótesis de correlación:** Mientras va transcurriendo los años, existe un incremento de la oferta de sombreros de paja toquilla en Francia. A continuación, se procederá con el planteamiento de las hipótesis y se basará en Hipótesis nula ( $H_0$ ) y la Hipótesis alternativa ( $H_1$ ), definida de la siguiente manera:

$H_0: r = 0$  No existe una relación lineal

$H_1: r \neq 0$  Existe una relación lineal

Para la proyección de datos de la oferta de sombreros de paja toquilla en Francia, se procederá con el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson, para su cálculo se debe dividir la covarianza de dichas variables por la raíz cuadrada del producto de sus varianzas, siendo su fórmula la siguiente:

$$r = \frac{Cov(X, Y)}{\sqrt{Var(X) \cdot Var(Y)}}$$

El valor de  $r$  siempre debe estar entre -1 y +1

**Tabla 19**

*Coeficiente de correlación de Pearson*

x	Y	x - $\bar{x}$	y - $\hat{y}$	(x - $\bar{x}$ ) (y - $\hat{y}$ )	(x - $\bar{x}$ ) <sup>2</sup>	(y - $\hat{y}$ ) <sup>2</sup>
1	63.000	-5	-63.100	283950,00	20	3981610000
2	71.000	-4	-55.100	192850,00	12	3036010000
3	65.000	-3	-61.100	152750,00	6	3733210000
4	93.000	-2	-33.100	49650,00	2	1095610000
5	190.000	-1	63.900	-31950,00	0	4083210000
6	128.000	1	1.900	950,00	0	3610000
7	176.000	2	49.900	74850,00	2	2490010000
8	181.000	3	54.900	137250,00	6	3014010000
9	135.000	4	8.900	31150,00	12	79210000
10	159.000	5	32.900	148050,00	20	1082410000
<b>55</b>	<b>1.261.000</b>			<b>1.039.500,00</b>	<b>83</b>	<b>22.598.900.000</b>

*Nota.* En la tabla se muestra el cálculo de coeficiente de correlación. Elaboración propia

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} = \frac{55}{10} = 5,50$$

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} = \frac{1.261.000}{10} = 126.100$$

$$Cov(X, Y) = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n} = \frac{1.039.500}{10} = 103.950$$

$$Var(X) = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n} = \frac{83}{10} = 8,25$$

$$Var(Y) = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n} = \frac{22.598.900.000}{10} = 2.259.890.000$$

$$\rho_{XY} = \frac{Cov(X, Y)}{\sqrt{Var(X) \cdot Var(Y)}} = \frac{103.950}{\sqrt{8,25 * 2.259.890.000}} = 0,76$$

**Coefficiente de correlación de Pearson (r) = 0,76**

El coeficiente de correlación de Pearson tiene un valor mayor a cero, lo que significa que estas dos variables tienen una correlación positiva significativa, es decir, existe una relación entre las dos variables.

En base a lo mencionado, para proyectar la Oferta de sombreros de paja toquilla se basa en datos obtenidos sobre la exportación del producto en estudio (datos históricos) de Francia. Para el cálculo de la oferta se realizará mediante el método de mínimos cuadrados.

**Fórmula  $y = a + bx$ , de donde:**

$$a = \frac{\Sigma y \cdot \Sigma x^2 - \Sigma x \cdot \Sigma(x \cdot y)}{n \cdot \Sigma x^2 - |\Sigma x|^2} \quad b = \frac{n \cdot \Sigma(x \cdot y) - \Sigma x \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma x^2 - |\Sigma x|^2}$$

**Tabla 20**

*Aplicación de la fórmula de mínimos cuadrados*

AÑO	X	Y (TN)	Y (KG)	X <sup>2</sup>	XY
2012	1	63	63.000	1	63.000
2013	2	71	71.000	4	142.000
2014	3	65	65.000	9	195.000
2015	4	93	93.000	16	372.000
2016	5	190	190.000	25	950.000
2017	6	128	128.000	36	768.000
2018	7	176	176.000	49	1.232.000
2019	8	181	181.000	64	1.448.000
2020	9	135	135.000	81	1.215.000
2021	10	159	159.000	100	1.590.000
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>		<b>1.261.000</b>	<b>385</b>	<b>7.975.000</b>

**a = 56.800 kg**

**b = 12.600 kg**

*Nota.* En la tabla se muestra el cálculo de mínimos cuadrados. Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla 19, la proyección de las exportaciones para los diez años siguientes tiene una tasa de crecimiento ascendente y positiva; por consiguiente, en lo futuro seguirá creciendo la oferta de sombreros de paja toquilla si mantiene las mismas condiciones actuales (económico, cultural, político, entre otros).

**Tabla 21**

*Proyección de las exportaciones en Francia*

AÑO	X	Y (TN)	Y (KG)
2012	1	63	63.000
2013	2	71	71.000
2014	3	65	65.000
2015	4	93	93.000
2016	5	190	190.000
2017	6	128	128.000
2018	7	176	176.000
2019	8	181	181.000
2020	9	135	135.000

2021	10	159	159.000
2022	11	195	<b>195.400</b>
2023	12	208	<b>208.000</b>
2024	13	221	<b>220.600</b>
2025	14	233	<b>233.200</b>
2026	15	246	<b>245.800</b>
2027	16	258	<b>258.400</b>
2028	17	271	<b>271.000</b>
2029	18	284	<b>283.600</b>
2030	19	296	<b>296.200</b>
2031	20	309	<b>308.800</b>

*Nota.* En la tabla se muestra la proyección de la oferta en Francia. Elaboración propia.

○ **Consumo aparente de Francia**

Para la proyección del consumo aparente de Francia se tomará datos proyectados que se ha obtenido anteriormente de las variables de producción, importaciones y exportaciones.

$$CA = P + M - X$$

Según lo que se observa en la tabla 20, el consumo aparente del producto de sombreros de paja toquilla tiene un crecimiento sostenido, siendo un factor viable para el presente estudio.

**Tabla 22**

*Proyección del consumo aparente en Francia*

AÑO	PRODUCCION (KG)	IMPORTACION (KG)	EXPORTACION (KG)	CA (KG)
2012	0	499.000	63.000	436.000
2013	0	455.000	71.000	384.000
2014	0	621.000	65.000	556.000
2015	0	658.000	93.000	565.000
2016	0	660.000	190.000	470.000
2017	0	785.000	128.000	657.000
2018	0	936.000	176.000	760.000
2019	0	785.000	181.000	604.000

2020	0	667.000	135.000	532.000
2021	0	568.000	159.000	409.000
<b>2022</b>	<b>0</b>	<b>792.867</b>	<b>195.400</b>	<b>597.467</b>
<b>2023</b>	<b>0</b>	<b>816.406</b>	<b>208.000</b>	<b>608.406</b>
<b>2024</b>	<b>0</b>	<b>839.945</b>	<b>220.600</b>	<b>619.345</b>
<b>2025</b>	<b>0</b>	<b>863.485</b>	<b>233.200</b>	<b>630.285</b>
<b>2026</b>	<b>0</b>	<b>887.024</b>	<b>245.800</b>	<b>641.224</b>
<b>2027</b>	<b>0</b>	<b>910.564</b>	<b>258.400</b>	<b>652.164</b>
<b>2028</b>	<b>0</b>	<b>934.103</b>	<b>271.000</b>	<b>663.103</b>
<b>2029</b>	<b>0</b>	<b>957.642</b>	<b>283.600</b>	<b>674.042</b>
<b>2030</b>	<b>0</b>	<b>981.182</b>	<b>296.200</b>	<b>684.982</b>
<b>2031</b>	<b>0</b>	<b>1.004.721</b>	<b>308.800</b>	<b>695.921</b>

*Nota.* En la tabla se muestra la proyección del consumo aparente de Francia de sombreros de paja toquilla como unidad de medida en kilogramos. Elaboración propia.

Para el cálculo del consumo aparente per cápita, si a la disponibilidad o consumo aparente total se divide por la población, se obtiene el consumo aparente per cápita (Errea, 2009). Para ellos se basará en la proyección de la población de Francia, por consiguiente, se utiliza la siguiente fórmula:

$$P_t = P_0 (1 + r)^t$$

$P_t$  = Población final

$P_0$  = Población año base

$r$  = Tasa de crecimiento

$t$  = Número de años que se desea proyectar

En la tabla 21 se observa, la proyección de la población de Francia al año 2031, y se obtiene el consumo aparente per cápita de Francia, es decir, que en el año 2022 se tiene un



consumo aparente de 0,0538 kg de unidad de sombrero de paja toquilla por persona; y en el año 2031 se tiene un consumo aparente de 0.3679 kg por persona del producto en mención.

**Tabla 23**

*Consumo aparente per cápita de Francia*

<b>AÑO</b>	<b>CA (KG)</b>	<b>POBLACION TOTAL FRANCIA</b>	<b>CA PER CAPITA (KG) FRANCIA</b>
<b>2017</b>	657.000	66.918.020	0,0326
<b>2018</b>	760.000	67.101.930	0,0413
<b>2019</b>	604.000	67.248.926	0,0328
<b>2020</b>	532.000	67.379.908	0,0324
<b>2021</b>	409.000	67.499.343	0,0303
<b>2022</b>	597.467	67.618.990	0,0538
<b>2023</b>	608.406	67.738.848	0,0667
<b>2024</b>	619.345	67.858.920	0,0827
<b>2025</b>	630.285	67.979.204	0,1024
<b>2026</b>	641.224	68.099.701	0,1269
<b>2027</b>	652.164	68.220.412	0,1571
<b>2028</b>	663.103	68.341.337	0,1944
<b>2029</b>	674.042	68.462.476	0,2405
<b>2030</b>	684.982	68.583.830	0,2975
<b>2031</b>	695.921	68.705.399	0,3679

*Nota.* En la tabla se muestra la proyección de la población de Francia. Elaboración propia.

A continuación, se procederá a calcular el consumo aparente del segmento de estudio, es decir, de los datos proyectados de la Población Económicamente Activa (PEA) comprendido entre 24 años a 54 años de edad de Francia, se multiplicará por el valor del consumo aparente per cápita de la población de Francia, obteniendo el Consumo Aparente en Kg de nuestro segmento en estudio. Finalmente, para la obtención del consumo aparente en unidades de sombreros de paja toquilla por año, se basará en el peso promedio de un sombrero de paja toquilla, el cual oscila entre 80 a 120 gramos, se tomará el promedio de estos valores para el presente análisis, siendo un valor de 100 gramos lo que equivale a 0,1kg.

Como se observa en la tabla 22, en la proyección de los 10 años siguientes se tiene un crecimiento sostenido del consumo aparente de sombreros de paja toquilla de nuestro segmento de estudio.

**Tabla 24**

*Consumo aparente de la PEA (24 – 54 Años de Edad) de Francia en unidades*

AÑO	CA PER CAPITA (KG) FRANCIA	PEA FRANCIA (25 - 54 AÑOS)	CA (KG) PEA FRANCIA	PESO POR SOMBRERO	CA FRANCIA EN UNIDADES
<b>2017</b>	0,0326	20.142.324	657.000	0,1	6.570.000 <i>u</i>
<b>2018</b>	0,0413	18.385.929	760.000	0,1	7.600.000 <i>u</i>
<b>2019</b>	0,0328	18.426.206	604.000	0,1	6.040.000 <i>u</i>
<b>2020</b>	0,0324	16.440.698	532.000	0,1	5.320.000 <i>u</i>
<b>2021</b>	0,0303	13.506.619	409.000	0,1	4.090.000 <i>u</i>
<b>2022</b>	0,0538	11.096.169	597.467	0,1	5.974.667 <i>u</i>
<b>2023</b>	0,0667	9.115.898	608.406	0,1	6.084.061 <i>u</i>
<b>2024</b>	0,0827	7.489.035	619.345	0,1	6.193.455 <i>u</i>
<b>2025</b>	0,1024	6.152.509	630.285	0,1	6.302.848 <i>u</i>
<b>2026</b>	0,1269	5.054.506	641.224	0,1	6.412.242 <i>u</i>
<b>2027</b>	0,1571	4.152.457	652.164	0,1	6.521.636 <i>u</i>
<b>2028</b>	0,1944	3.411.391	663.103	0,1	6.631.030 <i>u</i>
<b>2029</b>	0,2405	2.802.579	674.042	0,1	6.740.424 <i>u</i>
<b>2030</b>	0,2975	2.302.419	684.982	0,1	6.849.818 <i>u</i>
<b>2031</b>	0,3679	1.891.519	695.921	0,1	6.959.212 <i>u</i>

*Nota.* En la tabla se muestra el consumo aparente en unidades de sombreros de paja toquilla, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org/>). Elaboración propia.

## 2.4 Oferta exportable

La oferta exportable se puede definir como los productos que se encuentran en condiciones de exportación dentro de un país, ya que al ser elaborados a mayor volumen están en capacidad de cubrir la demanda nacional e internacional (según sea necesario) de forma estable y continúa. La expansión de las exportaciones estará condicionada a la ampliación y

diversificación de mercados, remoción de medidas proteccionistas en los mercados de destino, mejoramiento de calidad y de sistemas de producción, transporte, manejo y comercialización, y diversificación de la producción exportable. (Rozor, 2014)

Para la proyección de la oferta exportable se basará en los datos obtenidos del número de unidades de sombreros de paja toquilla exportadas de Ecuador hacia Francia. A continuación, se detalla la oferta exportable de Ecuador.

Como se puede observar en la tabla 12, en la proyección de los 10 años posteriores se tiene un incremento en las importaciones de sombreros de paja toquilla que realiza Francia a Ecuador, lo que significa, una opción viable para la exportación del producto en estudio.

**Tabla 25**

*Oferta exportable en unidades*

AÑO	X	IMPORTACIONES Y (KG)	PESO POR SOMBRERO	OFERTA EXPORTABLE EN UNIDADES
2017	6	5.068	0,1	50.680 <i>u</i>
2018	7	5.675	0,1	56.750 <i>u</i>
2019	8	6.420	0,1	64.200 <i>u</i>
2020	9	4.736	0,1	47.360 <i>u</i>
2021	10	3.921	0,1	39.210 <i>u</i>
2022	11	5.399	0,1	53.990 <i>u</i>
2023	12	5.714	0,1	57.136 <i>u</i>
2024	13	5.905	0,1	59.049 <i>u</i>
2025	14	6.096	0,1	60.963 <i>u</i>
2026	15	6.288	0,1	62.876 <i>u</i>
2027	16	6.479	0,1	64.790 <i>u</i>
2028	17	6.670	0,1	66.703 <i>u</i>
2029	18	6.862	0,1	68.617 <i>u</i>
2030	19	7.053	0,1	70.530 <i>u</i>
2031	20	7.244	0,1	72.444 <i>u</i>

*Nota.* En la tabla se muestra el número en unidades de sombreros de paja toquilla ofertadas desde Ecuador, datos tomados de Trade Map (<https://www.trademap.org/>). Elaboración propia.

## 2.5 Demanda satisfecha o insatisfecha

De acuerdo a los datos obtenidos del Consumo Aparente de la PEA 2021 de Francia (Demanda) y los datos obtenidos de la Oferta Exportable, se procede a calcular la Demanda Satisfecha o Insatisfecha, que consiste, en restar los valores de Consumo Aparente menos la Oferta Exportable.

Como se puede observar en la tabla 24, la Demanda es mayor a la Oferta, por lo que existe una demanda insatisfecha. En base a los resultados obtenidos, “Ecuadorian Hats” tiene la oportunidad de cubrir parte de la demanda insatisfecha mediante la exportación trimestral de 2.000 a 3.000 unidades.

**Tabla 26**

*Demanda satisfecha o insatisfecha*

AÑO	CA FRANCIA EN UNIDADES	OFERTA EXPORTABLE EN UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA
2017	6.570.000 u	50.680 u	6.519.320 u
2018	7.600.000 u	56.750 u	7.543.250 u
2019	6.040.000 u	64.200 u	5.975.800 u
2020	5.320.000 u	47.360 u	5.272.640 u
2021	4.090.000 u	39.210 u	4.050.790 u
2022	5.974.667 u	53.990 u	5.920.677 u
2023	6.084.061 u	57.136 u	6.026.925 u
2024	6.193.455 u	59.049 u	6.134.405 u
2025	6.302.848 u	60.963 u	6.241.886 u
2026	6.412.242 u	62.876 u	6.349.366 u
2027	6.521.636 u	64.790 u	6.456.847 u
2028	6.631.030 u	66.703 u	6.564.327 u
2029	6.740.424 u	68.617 u	6.671.808 u
2030	6.849.818 u	70.530 u	6.779.288 u
2031	6.959.212 u	72.444 u	6.886.768 u

*Nota.* En la tabla se muestra la demanda insatisfecha de Francia. Elaboración propia.

En la proyección de datos se puede observar que en el transcurso del tiempo existe un crecimiento sostenido de la demanda, por lo que se debe establecer estrategias de venta para formar parte del listado de proveedores de sombreros de paja toquilla para Francia. Otro aspecto a considerar, es el Acuerdo Comercial vigente entre Ecuador y la Unión Europea, siendo una ventaja competitiva sobre el resto de países.

## 2.6 Pasos para ser exportador

Para exportar se debe tomar en consideración los Acuerdos Comerciales con los que cuenta Ecuador, tales como: aranceles, normativa de origen, restricciones, entre otros. Adicional, se debe revisar las estadísticas de comercio exterior, tales como: montos de exportación por partidas arancelarias a diferentes destinos.

**Figura 25**

*Pasos para realizar una exportación*



## 1. Requisitos

**Organismo que intervienen en la operación de exportación.** - Dentro de los organismos que intervienen en una exportación son los siguientes:

- **Importador.** – Es la persona natural o jurídica que acredite su condición de tal, mediante la presentación del original de la factura comercial por la adquisición de bienes y/o servicios producidos en el exterior.
- **Banco comercial.** - Generalmente, en toda operación de comercio exterior, participan dos bancos vinculados en una operación de Crédito Documentario. El banco emisor, que es el banco del comprador, y el banco notificador o avisador, que por lo general está ubicado en el país del vendedor. Este último agrega muchas veces su "confirmación", por lo que pasa a ser el banco confirmador del crédito documentario. (Charles, 2001)
- **Compañía de seguros.** – Son empresas especializadas en ofrecer diferentes tipos de seguros, cuya actividad económica consiste en producir el servicio de seguridad, cubriendo determinados riesgos económicos de empresas y/o personas que se puedan enfrentar ellas mismas, sus bienes o patrimonio.
- **Compañía de transporte.** - (Marítimo, Aéreo o terrestre) Es toda persona natural o jurídica autorizada por la Aduana para realizar operaciones comerciales regulares de transporte internacional marítimo, aéreo o terrestre, de mercancías utilizando uno o más medios o unidades de transporte. (SENAE, 2023)
- **Servicio Nacional de Aduana.** – Es un organismo nacional que regula y controla las actividades de comercio exterior en Ecuador
- **Agente de aduana.** – Es la persona natural o jurídica cuya licencia otorgada por el Gerente General de la Corporación Aduanera lo faculta gestionar de manera habitual, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera. (Fuente: SENAE)
- **Empresas certificadoras.** - Son compañías privadas autorizadas por la Corporación

Aduanera Ecuatoriana que realizan el servicio de aforo físico de las mercancías, verificando naturaleza, cantidad, clasificación, peso, valor, entre otros. (Fuente: SENAE)

- **Exportador.** – Es la persona natural o jurídica que ofrece sus bienes y/o servicios a potenciales compradores en el exterior.

**Figura 26**

*Pasos para realizar una exportación*



*Nota.* En la figura se observa los pasos para exportar, PROECUADOR (<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>)

## ¿Quién puede exportar?

Las personas naturales o jurídicas tanto ecuatorianos como extranjeros residentes en el país están habilitados para ser exportadores. Para calificarse como exportador es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC): Este documento es otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), se debe indicar la actividad a desarrollar. Los requisitos para obtener el RUC son:

### Personal Natural

- Cédula de ciudadanía
- Papeleta de votación actualizada
- Documento que certifique la dirección del domicilio fiscal.

### Representante Legal y Miembro de empresa

- Formulario 01A y 01B
- Constitución de nombramiento del Representante Legal
- Cédula del representante legal
- Papeleta de votación actualizada del Representante Legal
- Documento que certifique la dirección del domicilio fiscal.

2. Obtener el Certificado de firma electrónica, este es otorgado por FEDEXPORT y Security Data. Los requisitos son:

### Personal Natural

- Cédula de ciudadanía
- Papeleta de votación actualizada
- RUC en caso de tenerlo
- Llenar el formulario de solicitud correspondiente.

### Representante Legal y Miembro de empresa

- Cédula de ciudadanía
- Papeleta de votación actualizada
- RUC de la empresa
- Nombramiento del Representante Legal con el documento del Registro Mercantil
- Certificado de cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías o Constitución de la empresa solicitante
- Carta de autorización para los miembros de la empresa firmada por el representante legal (si aplica)
- Llenar el formulario de solicitud correspondiente.

3. Registro ECUAPASS: Link de descarga de instalador de ECUAPASS: <https://bit.ly/2IKINPS>, el proceso para registrarse en el sistema es:

1. Ingresar al portal: [www.ecuapass.aduana.gob.ec](http://www.ecuapass.aduana.gob.ec)
2. Clic en solicitud de uso
3. Seleccionar tipo de operador: representante legal, miembro de empresa, etc.
4. Llenar el formulario, creación de usuario y contraseña.
5. Registrarlo con la firma electrónica.

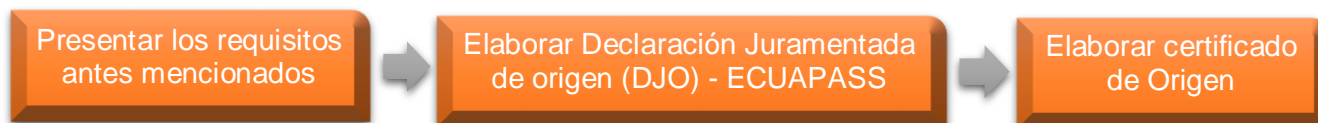


El exportador al cumplir con los requisitos antes mencionados, se encuentran en la capacidad de hacer exportaciones, sin embargo, debe tomar en consideración que debe realizar trámites previos, tales como: Certificado de Origen, permisos sanitarios, entre otros.

## Tramite de declaración juramentada de origen (DJO)

**1. Certificado de Origen:** Es un documento que certifica el origen de la producción y elaboración de un producto y garantiza la liberación de tributos aduaneros en los países de destino con los cuáles se mantiene un trato preferencial. Los Certificados de Origen (CO) se emiten al amparo de un Acuerdo Comercial y su respectiva normativa de origen. A continuación, se detalle los requisitos para la obtención del certificado de origen:

- Copia del RUC.
- Copia de Nombramiento del Representante Legal.
- Carta con detalle del proceso productivo y flujograma.
- Lista de materia prima que interviene en el proceso productivo y origen en las mismas.
- Copias de facturas de proveedores de insumos.
- Carta de autorización a la persona designada para tramitar los certificados de origen firmada por el representante legal y adjunto una copia de cedula de la persona autorizada.



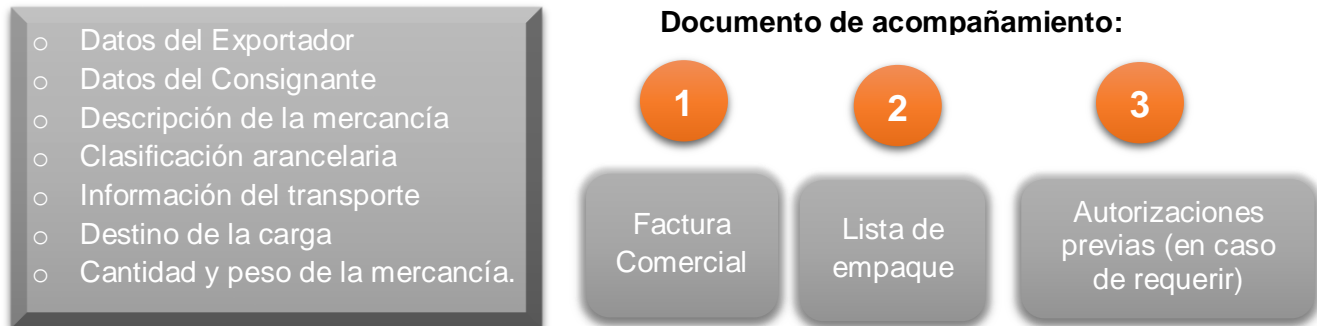
Para exportaciones bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y a la Unión Europea (EUR1) se debe solicitar el certificado de origen en el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) y en la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (AGROCALIDAD). **En nuestro caso EUR 1.**

## 2. Etapa de pre-embarque

**Declaración aduanera de exportación (DAE):** Al registrarse como exportador y obtener los requisitos previos al embarque. El proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica

de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS. La DAE representa un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el SENA E por parte del exportador o declarante.

Los datos que se debe presentar en la DAE son:



En el Anexo A se detalla un ejemplo de la declaración de exportación (SENAE)

En el Anexo B se detalla un ejemplo de una factura comercial (SENAE)

En el Anexo C se detalla un ejemplo de lista de empaque (SENAE)

En el Anexo D se detalla un ejemplo de certificado de origen para la UE

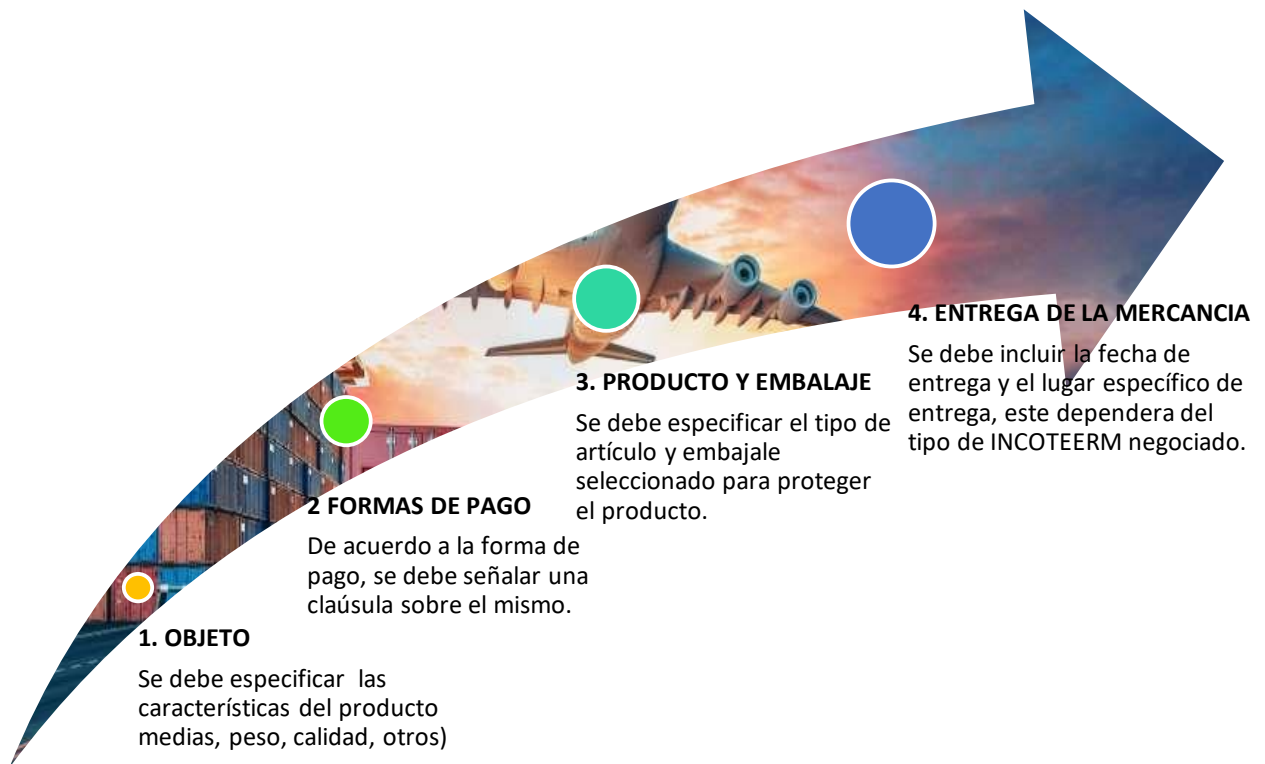
## **Cotización de exportación**

La cotización es un documento en el cual se establecen los derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador, con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial.

En la figura 25 se describe los aspectos que se deben tomar en consideración para la realizar una cotización de exportación.

**Figura 27**

*Pasos para una cotización*



En el Anexo E se detalla un ejemplo de una cotización de exportación.

## **Instrumentos y condiciones de pago**

Para la exportación se puede hacer uso de varios instrumentos financieros y condiciones de pago, entre ellos, se menciona:

**Cartas de crédito:** Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible.

Es la forma de pago más segura y recomendable para un nuevo exportador, se puede

utilizar una carta de crédito documentaria sea este irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

En el Anexo F se detalla un ejemplo de una carta de crédito.

**Cuenta abierta:** El exportador le envía los documentos de embarque directamente al importador. Al tenerlos en su poder, le transfiere el pago correspondiente al exportador, realizando una transferencia bancaria. Esta forma de pago es sólo recomendable cuando se conoce al cliente y se tiene completa seguridad del pago.

**Cobranza bancaria internacional:** Orden que un vendedor gira a su banco para cobrar al comprador una determinada suma, contra la entrega de documentos enviados. Esta forma de pago implica mucho menos costo que la carta de crédito, sin embargo, el banco del comprador no se hace responsable del pago, salvo que reciba la firma del comprador internacional.

### 3. Etapa de post-embarque

**Aprobación de DAE y Aforo:** En caso de no detectar inconsistencias, la DAE será aceptada y la mercancía podrá ingresar a Zona Primaria con un número de validación denominado referendo. Antes del embarque se designará la modalidad de aforo: físico, automático y documental, el cual depende del perfil de riesgo del exportador. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos:

**Figura 28**

*Documentos de acompañamiento*



*Nota.* En la figura se observa los documentos de acompañamiento después del embarque, PROECUADOR (<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>)

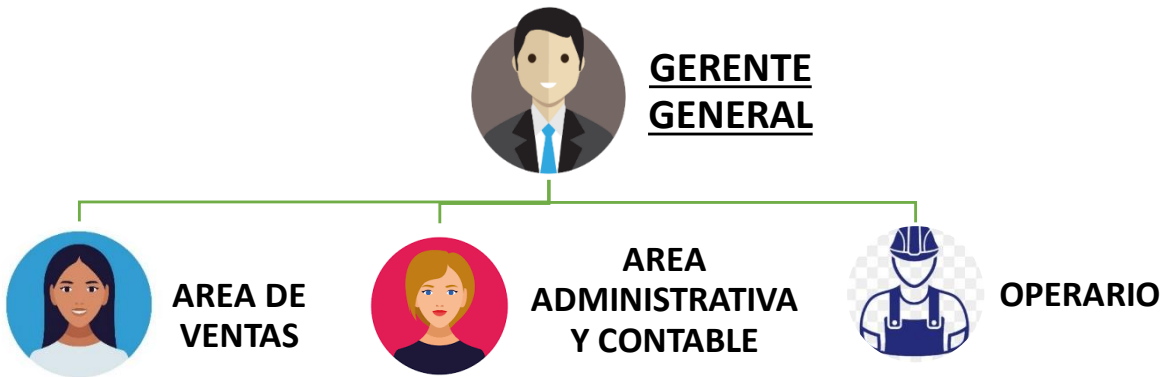
## 2.7 Descripción empresarial y comercialización

La empresa “Ecuadorian Hats” se encuentra ubicada en la ciudad de Cuenca, en la calle Gran Colombia 6-46 entre Hermano Miguel y Presidente Borrero. Su actividad tuvo inicio en el año 2000, con una trayectoria de 22 años. Se dedica a la elaboración y comercialización de sombreros de paja toquilla y artesanías en general. Su portafolio de clientes está compuesto por: clientes mayoristas (intermediarios), minoristas y variables.

La obtención de los sombreros semi-terminados lo realiza a través de artesanos de Chordeleg, Sigsig y Cuenca. El diseño, moldeado y acabado final lo realiza en el domicilio ubicado en la parroquia El Valle A continuación en la figura 27, se detalla la estructura organizacional de la empresa y sus funciones a desempeñar dentro del proceso de exportación del producto en estudio.

**Figura 29**

*Organigrama de la empresa “Ecuadorian Hats”*



*Nota.* La figura representa el organigrama de la empresa en estudio. Entrevista.

### **Dirección General**

- Toma de decisiones para el cumplimiento de los objetivos planteados
- Gestionar las actividades con los proveedores.
- Organizar y controlar los recursos financieros, materiales y humanos de la empresa

### **Área Administrativa**

- Gestionar los trámites documentales, de logística y control de inventario para la exportación del producto.
- Realizar informes contables, actividades relacionadas con el Servicio de Rentas Internas, planilla de trabajo, entre otros.

### **Área de Ventas**

- Gestionar la relación de ventas con los clientes.
- Determinar estrategias para la expansión del producto.
- Empaquetado y etiquetado de la mercancía.

## 2.8 Planteamiento de la cultura organizacional

Se plantea la siguiente cultura organizacional para la empresa “Ecuadorian Hats”:

**MISION:** Satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes en cuanto a sombreros de paja toquilla, ofreciendo productos de calidad a precios accesibles, mediante una asesoría personalizada con personal calificado, obteniendo así réditos para la empresa y contribuyendo al desarrollo económico y social de nuestra comunidad.”.

**VISION:** “Ser para el año 2030 una empresa líder en la venta de sombreros de paja toquilla en el mercado local e Internacional satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, y colaboradores.

**VALORES:** El personal de la empresa “Ecuadorian Hats”, se tiene como valor principal, servir a los clientes sin distinciones, entre otros valores, tales como: responsabilidad, innovación, amabilidad, puntualidad, honestidad y, ética.

## 2.9 Pedido mínimo

En la actualidad “Ecuadorian Hats” exporta sus sombreros de paja toquilla a través de intermediarios; con un volumen de pedido trimestral de 4.000 a 6.000 unidades. De acuerdo a la proyección de la demanda se tiene un crecimiento sostenido durante los 10 años siguientes, por lo que, la empresa “Ecuadorian Hats” estima exportar de forma directa un pedido mínimo de 2.250 unidades trimestrales, para no afectar el nivel de ventas que mantiene actualmente “Ecuadorian Hats”, para ello, tomará en consideración costo, peso y medidas de: empaque primario, empaque secundario y tipo de contenedor.

Para la importación de sombreros de paja toquilla a Francia, el embalaje del producto debe estar de conformidad con la legislación europea en materia de prevención de riesgos para

la salud de los consumidores y protección del medio de ambiente. Los envases hechos con material vegetal o madera podrán verse sometidos con un control fitosanitario. A continuación, se describe lo que toma en consideración la Unión Europea para los envases en sus diferentes productos:

## **DIRECTIVA 94/62/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO DE LA UNION EUROPEA (PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO DE LA UNION EUROPEA, 1994)**

### **ENVASES Y RESIDUOS DE ENVASES**

**Artículo 3: Definiciones.** - Se entenderá por «envase» todo producto fabricado con cualquier material de cualquier naturaleza que se utilice para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías, desde materias primas hasta artículos acabados, y desde el fabricante hasta el usuario o el consumidor. Los envases incluyen únicamente: envase de venta o encase primario, envase colectivo o envase secundario y, envase de transporte o envase terciario.

### **ANEXO II REQUISITOS BÁSICOS SOBRE COMPOSICIÓN DE LOS ENVASES Y SOBRE LA NATURALEZA DE LOS ENVASES REUTILIZABLES Y VALORIZABLES, INCLUIDOS LOS RECICLABLES**

#### 1. Requisitos específicos sobre fabricación y composición de los envases:

Los envases estarán fabricados de forma tal que su volumen y peso sea el mínimo adecuado para mantener el nivel de seguridad, higiene y aceptación necesario para el producto envasado y el consumidor.

Los envases deberán diseñarse, fabricarse y comercializarse de forma tal que se puedan reutilizar o valorizar, incluido el reciclado, y que sus repercusiones en el medio ambiente se



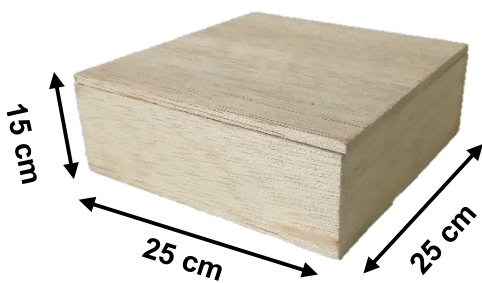
reduzcan al mínimo cuando se eliminen los residuos de envases o los restos que queden de las actividades de gestión de residuos de envases.

En base a lo mencionado, “Ecuadorian Hats” para la exportación del sombrero de paja toquilla hacia Francia utilizara los siguientes tipos de empaque:

**Empaque primario:** Se toma en consideración que es aquel que contiene, guarda y protege el producto, que está en contacto directo con el artículo y sirve para mantenerlo en condiciones óptimas. Este puede ser de diversas formas: latas, sacos, botellas, bolsas, cajas, pallet, canastas etc. El tipo de empaque que utilizara es una caja de madera de balsa que es fácil de manipular y estibar. Su costo aproximado por caja es de \$2,00, Sus dimensiones son 25cm x 15cm x 25cm. Este empaque incluirá el logo y slogan de la empresa y en la parte superior incluirán diseños representativos de la ciudad Cuenca y partes del Ecuador, estos serán realizados a mano.

**Figura 30**

*Empaque primario*



**Caja de balsa (empaque primario):** Esta elaborada por una madera muy fina que procede de un árbol subtropical, es de color claro, casi blanca, se caracteriza por su ligereza. Tiene un peso de neto por unidad de 266 gramos. Este empaque primario

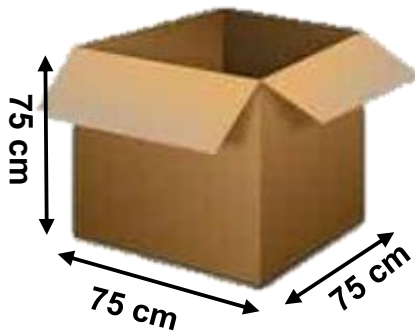
contendrá un sombrero de paja toquilla.

**Empaque secundario:** es aquel que está en contacto con el empaque primario, se utiliza para almacenar, proteger y trasladar los productos en perfectas condiciones. Estos pueden ser cajas, cartón, pallets, entre otros. En este caso se utilizará cajas de cartón ecológicos con

dimensiones 75cm x 75cm x 75cm, con costo unitario de \$2,50. Este empaque incluirá elementos visuales de la marca.

**Figura 31**

*Empaque secundario*



respectivo empaque primario. Este empaque incluirá elementos visuales de la marca.

**Caja de cartón (empaque secundario):** Este tipo de empaque suele ser el más utilizado para las exportaciones, debido a que soportan casi cualquier acondicionamiento. Este tipo de cartón tiene un peso neto de 300 gramos. En este tipo de empaque abarca 45 unidades de sombreros de paja toquilla con su

La empresa “Ecuadorian Hats” utilizará un contenedor de carga seca o Dry Containers de 20 pies, debido que su carga pesa menos de 28.000kg, lo que resulta recomendable exportar su producto bajo la modalidad LCL, es decir, que embarca mercancías de diferentes clientes hasta llenar la capacidad del container.

**Figura 32**

*Contenedor de carga seca*



**Contenedor de carga seca:** Este tipo de contenedor están fabricados con aluminio o acero y son adecuados para todo tipo de mercancía. Sus medidas son 5,90 metros de largo, 2,35 metros de ancho y 2,39 metros de alto, cabe 33,2 metros cúbicos. Este tipo de contenedor vacío tiene un peso de la tara de 2.300kg, por lo que permite una carga alrededor de 28.000kg, cabe 11 europalets (pallet estándar utilizado en toda Europa 0,80 metros x 1,20 metros) por fila. Este tipo de contenedores es el más usado en el mundo.

En el transporte marítimo, existen dos modalidades de envíos de contenedor: LCL (less than container load - menos que una carga de contenedor) y FCL (full container load - carga de contenedor completo). “Ecuadorian Hats” utilizará carga LCL. A continuación, un breve detalle del peso bruto de este tipo de contenedor:

$$\text{Peso Bruto} = \text{Peso Neto} + \text{Peso de la Tara} = 28.000\text{kg} + 2.300\text{kg} = 30.300\text{kg}$$

El peso de la tara es el peso del contenedor vacío y debe estar expresado tanto en libras y kilogramos en el mismo.

El peso Neto y las medidas del container se deben tomar en consideración para calcular el número de cajas a exportar. De acuerdo a las medidas de nuestro empaque secundario se puede exportar un total de 63 cajas con un total de 2.835 unidades (Sombreros de paja toquilla). A continuación, se detalla el cálculo del número de unidades para este tipo de contenedor:

**Tabla 27**

*Peso de empaque secundario*

	CONTENEDOR	EMPAQUE SECUNDARIO	NUMERO DE CAJAS POR FILA	TOTAL DE CAJAS
<b>LARGO</b>	5,90 mts	0,75 mts	7 cajas	
<b>ANCHO</b>	2,35 mts	0,75 mts	3 cajas	63 cajas (100%)
<b>ALTURA</b>	2,39 mts	0,75 mts	3 cajas	

*Nota.* En la figura se observa las medidas del empaque secundario.

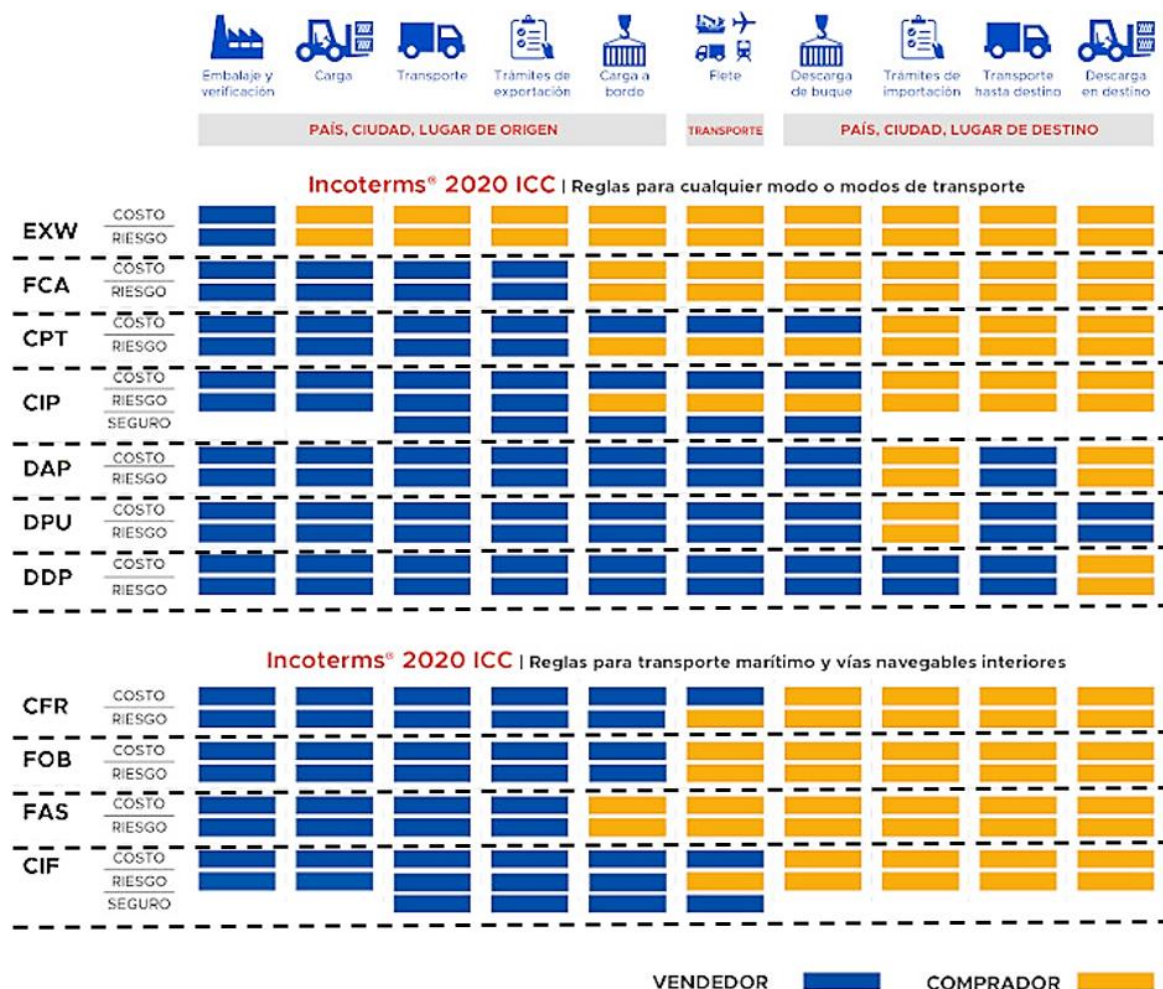
Para el presente estudio se plantea exportar de forma trimestral 2.250 sombreros de paja toquilla, que corresponde un total de 50 cajas de cartón (empaque secundario), ocupando el 79% del espacio total del contenedor.

## 2.10 Negociación

Los INCOTERMS son términos de contratos utilizados para decisiones entre comprador y vendedor, cada uno de los 11 Incoterms tiene sus propias reglas y la elección de cual elegir depende de los requerimientos de ambas partes (vendedor y comprador), su objetivo es definir responsabilidades y riesgos y exportaciones e importaciones, ya sea del vendedor o del comprador. Los términos fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional.

**Figura 33**

INCOTERMS 2020



Nota. En la figura se observa las INCOTERMS 2020, adaptado de FEDEXPOR (<https://www.fedexpor.com/>).

La empresa optará por el término de negociación CIF (Costo, Seguro y Flete). Bajo este tipo de INCOTERM CIF el vendedor es responsable del costo y contratación del transporte marítimo hasta el puerto de destino especificado por el comprador. La transferencia del riesgo en condiciones CIF hacia el comprador tiene lugar cuando la mercancía es cargada al buque.

**Figura 34**

*INCOTERMS CIF*



*Nota.* En la figura se observa las INCOTERMS CIF, adaptado de FEDEXPOR (<https://www.fedexpor.com/>).

**Forma de pago:** “Ecuadorian Hats” al ser su primera exportación optara como medio de pago la Carta de Crédito, ya que es una forma segura y recomendable para nuevos exportadores, ya que cuenta con el compromiso de pago de un banco local en la fecha y términos establecidos en la carta de crédito; en este caso, cuando no se conoce al cliente se puede exigir en la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos. A continuación, se definirá el concepto de carta de crédito:

**Carta de crédito:** “Es una promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existe

diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible” (PROECUADOR, 2023).

**Medio de transporte.** - El medio de transporte que se utilizará para la exportación de sombreros de paja toquilla de la empresa “Ecuadorian Hats” será marítimo, el cual, cubrirá la ruta desde Ecuador a Francia con un tiempo de transito de +/- 30 días.

La carga saldrá del puerto de Guayaquil debido a factores como: es considerado principal puerto marítimo de Ecuador tanto para exportaciones como importaciones, reducción de costos del transporte interno, disponibilidad de horarios de la naviera; cuyos factores viabilizan la exportación del producto en estudio.

El puerto al cual llegará la carga será al de Puerto Le Havre, debido a los siguientes factores: Está ubicada al Norte de Francia, es el primer puerto francés y el más importante en cuanto al tráfico de contenedores para el comercio exterior, dispone de casi 200 ha de parque logístico y 435.000m<sup>2</sup> de naves industriales, disponibilidad de horarios, cuenta con 150 km de rutas y 200km de líneas ferroviarias en la zona, acoge más de 6.000 escalas anuales y 72 millones de toneladas de tráfico.

## 2.11 Mix de marketing

Philip Kotler, menciona que Marketing no debe entenderse únicamente como el acto de “vender” algo; en la era moderna, debe entenderse como la búsqueda de la satisfacción del cliente, es decir, si el comerciante, entiende que es lo que quiere el consumidor, cuanto está dispuesto a pagar por obtener ese producto o servicio, debido a que ya le generó un valor, lo coloca a su alcance y hace la debida promoción del mismo, con eso está garantizando su éxito en el mercado en que se desenvuelve. (Kotler & Armstrong, Marketing, 2012)

También menciona que es importante que el comerciante identifique que es lo que mueve al consumidor, puesto que existen al menos tres tipos de elementos que lo motivan para adquirir un producto o servicio, éstos son: las necesidades o carencias, los deseos debido a la cultura o personalidad del individuo y las demandas respaldadas por el poder de compra.

Philip Kotler propuso implementar las 4P del marketing mix, que son: producto, precio, plaza y promoción, para diseñar las estrategias de campaña. A continuación, se menciona cada una de las estrategias que se deberá implementar para la exportación del producto de la empresa en estudio.

## Producto

**Nombre de la marca:** La empresa en estudio se dará a conocer en el mercado con el nombre de “Ecuadorian Hats”, ya que posteriormente se patentará su nombre comercial en el portal del SENADI [www.derechosintelectuales.gob.ec](http://www.derechosintelectuales.gob.ec).

**Logotipo:** La empresa “Ecuadorian Hats” no dispone de un logotipo, para ello se plantea el siguiente logotipo que le permitirá diferenciarse de la competencia tanto nacional como Internacional.



**Slogan:** La empresa “Ecuadorian Hats” no tiene establecido un slogan, se ha propuesto el siguiente slogan que es fácil de recordar, significativa y acorde a los objetivos de la empresa, tiene como finalidad generar impacto en los clientes actuales y potenciales.

**“Viste con elegancia usando un sombrero”**

La empresa “Ecuadorian Hats” comercializa sombreros de paja toquilla y artesanías en general, en el presente estudio se enfocará en exportar los sombreros de paja toquilla, el modelo será Sombrero Clásico Fedora, su confección se realiza en un periodo de una semana a tres semanas, siendo factible producir a una mayor demanda.



Sombrero clásico Fedora tiene un tejido de 10 grados, con una copa alta de 12cm, medida de falda de 6-7-8 cm dependiendo de la talla: S – X – L - XL, con un peso de 0,065kg por unidad. Este tipo de sombrero se caracteriza por su diseño de las largas o medianas con tres huecos, uno por encima y dos al frente. El color del sombrero es beige uniforme. Son realizados 100% de forma artesanal. La venta de este tipo de sombrero está dentro del mercado nacional está dentro del rango de \$20 a \$25.

### **Elementos de diferenciación**

- Personal capacitado. - “Ecuadorian Hats” ofrece un producto de calidad con asistencia personalizada y con personal con amplia experiencia en el área. La empresa adquiere sus sombreros semi-terminados con artesanos de Chordeleg, Sigsig y Cuenca. Los acabados y personalización se lo realizan de acuerdo a lo solicitado por el consumidor final.
- Precio competitivo. - Precios justos y competitivos en el mercado, debido que sus precios estén dentro de un rango de \$20 a \$25 en relación a sus competidores.
- Entrega del producto a domicilio de forma gratuita a clientes mayoristas.
- Cumplimiento de plazos de entrega. - la empresa tiene como política el cumplimiento a cabalidad del plazo de entrega del producto solicitado de acuerdo a las exigencias del consumidor final.
- Garantía. - Ofrece garantía del producto vendido por un periodo de un mes debido a la naturaleza del mismo.



## Precio

La empresa, para establecer los precios para la exportación del producto estará basado en el costo, de esta manera puede mantener sus clientes actuales, atraer nuevos y ser competitivo en el mercado.

Para establecer el precio de venta se determinará los costos y gastos que se incurrirá desde la elaboración hasta la exportación del sombrero de paja toquilla, al cual se asignará un porcentaje de utilidad esperado, para determinar el precio de venta.

## Promoción

El sombrero de paja toquilla es un producto conocido a nivel nacional e internacional. “Ecuadorian Hats” se dará a conocer mediante las siguientes opciones: ferias internacionales, rueda de negocios, redes sociales, página web, tarjetas de presentación.

“PROEcuador participa continuamente en ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios y eventos de promoción comercial que permiten promover los negocios entre Ecuador y el mundo” (PROEcuador, 2023). Es una entidad pública que brinda asesoría y acompañamiento técnico al público en general para la exportación de un bien o servicio.

“Ecuadorian Hats” optará por la participación en ferias internacionales, ya que permite difundir la imagen de la empresa, captar nuevos clientes, conocer gustos y preferencias que permitirán obtener nuevos diseños, obteniendo a futuro réditos económicos para la empresa. Otra manera de promocionar la empresa será mediante la creación de una página web que tenga acceso a la venta del producto en línea, catálogo virtual y acceso a enlaces de sus redes sociales.

Se otorgarán descuentos a clientes recurrentes de acuerdo a nivel de compras y se establecerá descuentos especiales en fechas tales como: Navidad, Carnaval, Día del Padre y Día de la Madre.

## Publicidad

Como objetivos publicitarios se convencerá al público sobre la disponibilidad de productos de calidad, crear el recuerdo de la marca y beneficios del producto en el público. A continuación, un detalle de las actividades a realizar:

- **Catálogo de productos:** Realizar un catálogo de productos en físico y virtual, que contengan información como: los productos que ofrece la empresa, modo de uso, direcciones electrónicas, slogan, contactos, dirección y horarios de atención. Estos serán entregados al importador de Francia en sus paquetes, así como, en la participación de la empresa en ferias internacionales, rueda de negocios, entre otros. El catálogo virtual se tendrá acceso en la página web
- **Tarjetas del negocio:** Diseñar e imprimir tarjetas de la empresa con toda la información de contacto resaltando el nombre, logotipo y slogan. Las tarjetas serán entregadas a potenciales importadores de sombreros de paja toquilla mediante la participación de la empresa en Ferias nacionales e internacionales, rueda de negocios, entre otros.
- **Crear un sitio Web:** se empleará para dar a conocer la empresa y los productos que ofrece de manera atractiva para los usuarios web. Tendrá un costo en el primer año por el diseño de la página web un valor de \$300 y el costo del dominio \$200, con un total de \$500, adicional un pago anual de \$60 por el uso del Hosting de la página web. La página deberá contener:
  - ✓ Logotipo, slogan.

- ✓ Las categorías de los productos que ofrece la empresa, por ejemplo: Categoría Hombre, Mujer y Niños, dentro de la misma se detalla los diferentes tamaños, modelos y precio.
  - ✓ Motor de Búsqueda
  - ✓ Información corporativa, aviso legal y términos y condiciones de uso.
  - ✓ Contactos: números de teléfono, dirección, ubicación.
  - ✓ Horarios de atención.
  - ✓ Resaltar la trayectoria de la empresa con frases como: “Nuestra empresa, tiene más de 22 años de experiencia en la comercialización de sombreros de paja toquilla”.
  - ✓ Incluir la forma de uso y garantía del producto adquirido.
  - ✓ Deberá incluir la página una sección de cotización.
  - ✓ Experiencias de clientes como: testimonios de clientes satisfechos.
  - ✓ Deberá tener un enlace directo al WhatsApp empresarial.
  - ✓ Incluir un blog de recomendaciones de uso y cuidado.
- **Email marketing:** Mediante la participación de la empresa en ferias internaciones o nacionales, ruedas de negocios y otros, permitirá recopilar correos de importadores potenciales y de las personas que dejan sus correos electrónicos en la página web. Se puede enviar información como: tips, recomendaciones de uso y cuidado del producto, sorteos e información adicional para mantener a los clientes informados sobre cualquier novedad del negocio.
  - **WhatsApp Bussines:** Este medio es un canal de marketing para vender productos y/o servicios. Esta aplicación permitirá para la empresa “Ecuadorian Hats” exhibir un catálogo de los productos, agregar un botón de contacto e información de la empresa, publicación de estados, crear respuestas automáticas, envío de contenido multimedia, documentos entre otros de forma individual y personalizada. Una de las ventajas es que su uso es gratuito.



**Estrategia de medios.** - Se utilizará la estrategia PULL. La promoción se dirige hacia importadores de Francia para capturar su interés y estimular la acción de compra del producto.

- **Atracción de atención:** Anuncio con estímulo musical que provoque la atención e identifique el logo empresarial. La empresa “Ecuadorian Hats” implementara a través de su pagina web.
- **Mantener interés:** La publicidad contará con apartados como imágenes y casos de clientes satisfechos para generar interés sobre el producto, recalcando los beneficios y calidad del producto para los importadores de Francia.
- **Estimulación de deseo:** Con la demostración de la calidad de los productos de la empresa “Ecuadorian Hats”, se dará a conocer la garantía y diversidad de los mismos, y mediante la publicación de experiencias de compradores mediante la página web se motivará al importador potencial el deseo de adquirirlo y formar parte de la experiencia.

## Canales de distribución

“Ecuadorian Hats” dentro de su cadena de distribución manejará el sistema Directo, es decir, del productor al importador de Francia.



**Cobertura geográfica:** En la actualidad presta sus servicios dentro del cantón Cuenca, a clientes mayoristas, minoristas y clientes variables. El presente estudio tiene objetivo exportar los sombreros de paja toquilla de forma directa hacia Francia, dirigido a la PEA de la población joven comprendido entre 20 años a 54 años de edad, que corresponde a una población de 13.506.619 habitantes.

**Logística:** “Ecuadorian Hats” vende sus productos tanto en el local de la empresa como a domicilio, a través de su propio transporte.

El proceso de logística empieza desde la toma de la orden de pedido, es aquí donde se planifica de acuerdo a la solicitud del tipo de diseño del sombrero de paja toquilla del consumidor final, tiempos de entrega y, formas de pago.

### 3. Viabilidad financiera

Para la determinación del precio de venta del sombrero de paja toquilla al mercado francés se determinará los costos fijos, costos variables y los gastos en el que se va incurrir desde la obtención de los sombreros semi-terminados hasta su etiquetado y empaquetado del producto final.

**Producto a exportar:** Sombrero Clásico Fedora, es un sombrero de alas largas o medianas con tres huecos, uno por encima y dos al frente. El color del sombrero es uniforme, son elaborados 100% artesanales.

Se proyecta exportar de forma trimestral un total de 2.250 sombreros de paja toquilla modelo Fedora Clásico, es decir, un mensual de 563 unidades. A continuación, se detalla los gastos de forma mensual que se generarán con la elaboración de un sombrero de paja toquilla, modelo Sombrero Clásico Fedora – Panama Hat.

#### 3.1 Costos y gastos

**Costos:** Son aquellos rubros que son necesarios para la producción y comercialización de bienes o de servicios, los cuales básicamente están compuesto por: materiales o insumos directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. De acuerdo con su identificación pueden ser:

Costos directos: son los que poseen una relación directa con los productos, servicios, actividades, procesos, centro de costos u objetos de costeo. Es aquel que se puede identificar con el producto, actividad, proceso, área de responsabilidad.

Costos indirectos: son los que no poseen una relación directa con el producto, con la actividad, con un centro de costo específico o con el objeto de costeo, difícilmente se asocia a un producto, a una actividad, a un proceso. (Cuervo & Osorio, 2007)

**Gastos:** Los gastos son las erogaciones por parte de la empresa destinadas a mantener la administración de las mismas. Estas erogaciones pueden ser: sueldos administrativos, comisiones por ventas, depreciaciones de los activos, servicios públicos, entre otros. (Cuervo & Osorio, 2007). A continuación, se detalla los diferentes costos y gastos que incurrirá la empresa “Ecuadorian Hats” para la exportación de 9.000 sombreros de paja toquilla Fedora Clásico hacia el segmento de la población joven comprendida entre los 20 años a 54 años de edad de la población económicamente activa de Francia.

Como se observa en la tabla 27, en cuanto a los rubros de costos y gastos se tiene un valor mensual de \$13.811,89 y anual de \$162.939,48. En base a los datos obtenidos se procede a calcular el costo unitario de un sombrero de paja toquilla.

**Tabla 28**

*Costo y gastos en forma mensual y anual en la elaboración de los sombreros*

CUENTA	RUBROS	VALOR	UNID	VALOR MES	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	Sombrero terminado	\$ 15,00	563	\$ 8.445,00	\$ 101.340,00
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 101.340,00</b>
Mano de Obra Directa	Productor	\$ 905,50	12	\$ 905,50	\$ 10.866,00
	Operario	\$ 407,48	12	\$ 407,48	\$ 4.889,70
	Provisiones	\$ 538,76	12	\$ 538,76	\$ 5.800,52
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 21.556,22</b>
Gastos Operativos	Servicios Básicos	\$ 70,00	12	\$ 70,00	\$ 840,00
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 840,00</b>
Materia Prima Indirecta	Etiquetas	\$ 0,25	563	\$ 140,75	\$ 1.689,00
	Caja de balsa	\$ 2,00	563	\$ 1.126,00	\$ 13.512,00
	Embalaje	\$ 0,05	50	\$ 2,50	\$ 30,00
	Empaque secundario	\$ 2,50	50	\$ 125,00	\$ 1.500,00
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 16.731,00</b>
Gastos Administrativos	Sueldos - Contador	\$ 543,30	12	\$ 543,30	\$ 6.519,60
	Provisiones	\$ 197,42	12	\$ 197,42	\$ 2.139,83

	Combustible	\$ 50,00	12	\$ 50,00	\$ 600,00
	Arriendo	\$ 250,00	12	\$ 250,00	\$ 3.000,00
	Útiles de oficina	\$ 15,00	12	\$ 15,00	\$ 180,00
	Servicios Básicos	\$ 80,00	12	\$ 80,00	\$ 960,00
	Imprevistos	\$ 30,00	12	\$ 30,00	\$ 360,00
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 13.459,43</b>
Gastos de Ventas	Sueldo – Vendedor	\$ 407,48	12	\$ 407,48	\$ 4.889,70
	Provisiones	\$ 181,43	12	\$ 181,43	\$ 1.970,85
	Publicidad *	\$ 652,50	12	\$ 652,50	\$ 900,00
	Imprevistos	\$ 30,00	12	\$ 30,00	\$ 360,00
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 9.492,83</b>
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 13.811,89</b>	<b>\$ 162.939,48</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>		<b>\$ 162.939,48</b>	<b>9.000 u</b>	<b>\$</b>	<b>18,10</b>

*Nota.* \* En cuanto a publicidad se invertirá en el diseño de una página web, pago de dominio y un hosting. Adicional se diseñará tarjetas de presentación y hojas volantes. En la tabla los valores se encuentran expresados en dólares estadounidenses.

Se tiene un costo anual de \$162.939,48, se toma este valor y se divide por el total de unidades que se proyecta exportar de forma anual, es decir, 9.000 unidades, obteniendo un costo unitario de \$18,10 por cada sombrero.

### 3.2 Precio en Incoterms CIF

En base a los datos obtenidos en costos y gastos, se procede a detallar los costos que incurrirá para la exportación de los sombreros de paja toquilla hacia Francia, en base a los valores obtenidos se procederá a determinar el precio de venta en términos de negociación CIF, ya que la empresa optará por este tipo de INCOTERM.



Como se observa en la Tabla 28, se detalla los costos de forma trimestral y anual que se incurrirán en términos de negociación CIF más el porcentaje de utilidad del 40%, obteniendo un precio de venta unitario de \$27,50 por cada sombrero.

**Tabla 29**

*Cálculo de precio CIF por exportación de forma trimestral*

RUBROS	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Costo Trimestral	\$ 40.734,87	\$162.939,48
Margen de utilidad 40%	\$ 16.293,95	\$65.175,79
<b>INCOTERM EXW</b>	<b>\$ 57.028,82</b>	<b>\$228.115,28</b>
Flete Interno	\$ 350,00	\$1.400,00
Seguro de exportación	\$ 100,00	\$400,00
<b>INCOTERM FAS</b>	<b>\$ 57.478,82</b>	<b>\$229.915,28</b>
EURO 1 Documentación	\$ 30,00	\$120,00
Gasto bancario	\$ 50,00	\$200,00
Estiba	\$ 30,00	\$120,00
Impuestos	\$ 15,00	\$60,00
Agente aduanero	\$ 250,00	\$1.000,00
Otros gastos	\$ 30,00	\$120,00
<b>INCOTERM FOB</b>	<b>\$ 57.883,82</b>	<b>\$231.535,28</b>
Flete internacional	\$ 3.500,00	\$14.000,00
<b>INCOTERM CFR</b>	<b>\$ 61.383,82</b>	<b>\$245.535,28</b>
Seguro de transporte internacional	\$ 491,07	\$1.964,28
<b>INCOTERM CIF</b>	<b>\$ 61.874,89</b>	<b>\$247.499,56</b>
<b>UNIDADES A EXPORTAR</b>	<b>2.250 <i>u</i></b>	<b>9.000 <i>u</i></b>
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>\$27,50</b>	<b>\$27,50</b>

*Nota.* En la tabla se determina el precio unitario en dólares estadounidenses.

A continuación, se detalla una breve explicación de los diferentes rubros:

El certificado EUR1 es un documento que se utiliza en la exportación de mercancías de la Unión Europea hacia aquellos países con los que la Unión Europea tiene firmados acuerdos

comerciales, se solicita en la aduana de salida, pero hay que presentarlo en la aduana de entrada del país de destino de la mercancía para demostrar el origen comunitario de esta. En España, el certificado EUR1 hay que solicitarlo al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria. Al igual que en otros documentos que se utilizan en la exportación de mercancías, en el certificado EUR1 se solicitan, entre otros, los siguientes datos:

- Nombre y dirección del exportador
- Nombre y dirección del destinatario
- País o territorio originario de la mercancía
- País o territorio de destino
- Marcas, número y naturaleza de los bultos
- Masa bruta
- Información relativa al transporte

**INCOTERM CIF:** La incoterm CIF o Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete), bajo este tipo de incoterm el vendedor es responsable del costo y contratación del transporte marítimo hasta el puerto de destino especificado por el comprador. La transferencia del riesgo en condiciones CIF hacia el comprador tiene lugar cuando la mercancía es cargada al buque. El vendedor está obligado a contratar un seguro que cubra los riesgos del transporte que asume el comprador, este debe tener una cobertura mínima. Esta incoterm permite a la empresa vendedora gestionar la mayor parte de la cadena logística, siendo un elemento de competitividad a su favor; por esta razón, “Ecuadorian Hats” optara por este tipo de incoterm para la exportación de su producto. Se detalla en la figura 34.

**Figura 35**

*INCOTERMS CIF (Costo, Seguro y, Flete)*



*Nota.* En la figura se observa las INCOTERMS CIF, adaptado de FEDEXPOR (<https://www.fedexpor.com/>).

La empresa “Ecuadorian Hats” optara por este tipo de negociación CIF.

### 3.3 Inversiones

**Inversión fija tangible.** - La inversión fija tangible o física son gastos que se reflejan en bienes fácilmente identificables y son objetivos reales, que se utilizan como ayuda en las operaciones regulares de una empresa, por ejemplo: Terrenos, edificios, maquinarias, vehículos, muebles y enseres, entre otros. (Concepto y Definiciones, 2020)

- **Terreno, edificaciones e instalaciones:** La empresa “Ecuadorian Hats” no incurrirán en gastos en la adquisición de terreno o edificación, ya que el acabado del producto se realiza en el domicilio del propietario ubicado en la parroquia El Valle. Para la comercialización se realiza mediante el arriendo de un local ubicado en el centro de la ciudad con un costo mensual de \$250,00.
- **Maquinaria y herramientas:** Para la producción de los sombreros de paja toquilla dispone de la siguiente: Horna de sombrero de aluminio fundido, vaporizador de sombreros, prensa,

maceteadora, máquina de coser y, plancha industrial eléctrica de vapor. Con un costo total de \$2.500,00.

- **Equipos de oficina y computación:** Para la comercialización de los sombreros de paja toquilla, dentro del local se dispone una laptop por un valor de \$700,00. Como equipos de oficina se dispone de una impresora, teléfono, con un costo de \$500.
- **Vehículos:** La empresa “Ecuadorian Hats” dispone de un vehículo propio con un costo \$15.000, para la comercialización de su producto y adquisición de insumos para la elaboración del sombrero de paja toquilla.
- **Muebles y Enseres:** La empresa “Ecuadorian Hats” dentro del local donde se comercializa su producto dispone de muebles y enseres por un valor de \$1.000.
- **Otros gastos:** Se incurre un gasto de materiales de aseo, botiquín de primeros auxilios, entre otros, con un costo mensual de \$30 mensual. Imprevistos \$360.

Inversión Fija Tangible = \$19.700,00

Como se observa en la tabla 28 y 29 se tiene una inversión fija anual de \$19.700, con un valor de depreciación anual de \$3.633,31.

**Tabla 30**

*Inversión fija*

ACTIVO FIJO TANGIBLE	%	VALOR ACTIVO FIJO	VALOR DP
MUEBLES Y ENSERES	10%	\$ 1.000,00	\$ 100,00
MAQUINARIA	10%	\$ 2.500,00	\$ 250,00
EQUIPOS DE OFICINA	10%	\$ 500,00	\$ 50,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33,33%	\$ 700,00	\$ 233,31
VEHÍCULOS	20%	\$ 15.000,00	\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 19.700,00</b>	<b>\$ 3.633,31</b>

**Tabla 31**
*Inversión fija - cálculo de depreciaciones*

ACTIVO FIJO TANGIBLE	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	10%	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
MAQUINARIA	10%	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
EQUIPOS DE OFICINA	10%	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	33,33%	\$ 499,95	\$ 499,95	\$ 499,95		
VEHÍCULOS	20%	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3.633,31</b>	<b>\$ 3.633,31</b>	<b>\$ 3.633,31</b>	<b>\$ 3.400,00</b>	<b>\$ 3.400,00</b>

**Inversión fija intangible.** - La inversión fija intangible es los activos que no tienen existencia física, cuyo valor radica en los derechos conferidos como resultado de la titularidad propiedad de los mismos, tales como: marcas y patentes, programas de informática, exploración minera, literaria o artística, entre otros. (Concepto y Definiciones, 2020)

“Ecuadorian Hats” destina un gasto anual en patentes de \$20, pago de Bomberos un costo anual de \$45. La empresa está dentro del Régimen RIMPE Emprendedor, quien está sujeto a emitir facturas, retenciones, entre otros, en base a los expuesto, sus gastos tributarios se destinan un valor de \$360 anual debido que, sus ingresos anuales oscilan entre los \$45.000 a \$50.000. En la tabla 19 se detalla los valores de la inversión Intangible que incurre la empresa.

**Tabla 32**
*Cálculo de inversión intangible*

RUBRO	VALOS ANUAL
PATENTES	\$ 25,00
BOMBEROS	\$ 45,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 70,00</b>

**INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE = \$70,00**

INVERSION FIJA TOTAL = \$19.770,00

**Capital de trabajo.** - Esta inversión está formada por los recursos monetarios necesarios para el funcionamiento normal del negocio, durante su ciclo o fase operativa. En su estimación se contempla las facilidades requeridas para la compra de materiales, fabricación de productos y para la comercialización en términos competitivos. El capital de trabajo es el dinero circulante que facilitará la operatividad normal de la infraestructura productiva del proyecto. (Saenz, 2004) En la tabla 20 se detalla el capital de trabajo y capital social. En cuanto al capital social está conformado por el propietario de la empresa “Ecuadorian Hats”.

**Tabla 33**

*Capital de trabajo*

RUBRO	VALOR MENSUAL
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 162.939,48
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 162.939,48</b>

INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO = \$162.939,48

**INVERSION TOTAL = INVERSION FIJA + CAPITAL TRABAJO**

**INVERSION TOTAL = \$19.770,00 + \$162.939,48 = \$182.709.48**

La empresa “Ecuadorian Hats” compra sus sombreros semi-terminados para realizar el proceso de diseño, acabado y personalización de los mismos, hasta llegar a su comercialización. El propietario trabaja con capital propio, dispone en la actualidad de su propia maquinaria, herramientas, vehículo, muebles y enseres, equipos de computación y oficina para el normal desarrollo de las actividades diarias de la empresa. Para el proceso de elaboración del sombrero se lo realiza en el domicilio del propietario y su comercialización se lo realiza a través del arriendo de un local comercial ubicada en el centro histórico.

En cuanto a la venta de sombreros de paja toquilla a clientes minorista, no es muy considerable el monto de inversión, sin embargo, para los clientes mayoristas se solicita un anticipo del 50% para cubrir con los gastos en cuanto a materia prima directa e indirecta para la entrega del producto final en el plazo establecido por el cliente.

### 3.4 Proyección de ingresos a cinco años

En base a los datos obtenidos, el precio de venta en términos de negociación CIF es de \$25,77 por cada sombrero. Para la proyección de los datos se basará en la tasa de inflación al 31 de diciembre de 2022, según el Banco Central del Ecuador se tiene una inflación de 0.16% mensual. A continuación, se proyecta los ingresos anuales por un periodo de 5 años.

Como se observa en la tabla 33, se tiene un crecimiento sostenido, ya que su cálculo está basado en el último reporte de la tasa de inflación mensual.

**Tabla 34**

*Proyección de ingreso anual por un periodo de 5 años*

AÑO	UNIDADES	PRECIO DE VENTA	TOTAL INGRESOS
2023	9.000	\$27,50	\$247.499,56
2024	9.000	\$27,54	\$247.895,56
<b>2525</b>	9.000	\$27,59	\$248.292,19
2026	9.000	\$27,63	\$248.689,46
2027	9.000	\$27,68	\$249.087,36
2028	9.000	\$27,72	\$249.485,90
2029	9.000	\$27,77	\$249.885,08
2030	9.000	\$27,81	\$250.284,90
2031	9.000	\$27,85	\$250.685,35
2032	9.000	\$27,90	\$251.086,45

*Nota.* En la tabla se muestra la proyección de ingreso anual por un periodo de 5 años.

## 3.5 Balance general inicial

El Balance General presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y el financiamiento. En él se muestra el monto del activo, pasivo y capital contable en una fecha específica, es decir, se presentan los recursos con que cuenta la empresa, lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los dueños. En dicho estado financiero existen secciones para activo, pasivo y capital. Las cuentas de activo se ordenan de acuerdo con su liquidez, es decir, su facilidad para convertirse en efectivo, por tanto, existen dos categorías: activo circulante y activo no circulante o fijo. (Gujardo & Andrade, 2008, pág. 151)

En la sección de activo circulante se ubican las cuentas de efectivo en caja y bancos, inversiones temporales, cuentas por cobrar, inventarios, entre otras. En el activo no circulante o fijo se incluyen las cuentas de terrenos, edificios, depreciaciones, equipo de transporte, así como mobiliario y equipo. Adicionalmente están los activos intangibles como marcas registradas, franquicias, derechos de autor y otras.

El pasivo se clasifica en: pasivo a corto plazo y pasivo a largo plazo. En el primero se incluyen todas aquellas deudas que tenga un negocio cuyo vencimiento sea en un plazo inferior a un año. Por ejemplo, las cuentas por pagar a proveedores, intereses por pagar, impuestos por pagar, entre otras. La sección de pasivo a largo plazo incluye deudas con vencimiento superior a un año. Por ejemplo, préstamos bancarios y obligaciones por pagar.

En la sección del capital contable se presentan las cuentas del capital social común y preferente, así como las utilidades retenidas, entre otras. A continuación, se detalla el Balance General de la empresa en estudio.



**EMPRESA “ECUADORIAN HATS”  
BALANCE GENERAL INICIAL  
PERIODO 2023.**

	ACTIVO	TOTAL	PASIVO	PAS/PAT	TOTAL
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 162.939,48</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 0,00</b>
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>			DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 0,00	
CAJA	\$ 162.939,48		<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 0,00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 19.700,00</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 182.709,48</b>
<b>ACTIVO FIJO TANGIBLE</b>			CAPITAL	\$ 182.709,48	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.000,00				
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 700,00				
EQUIPO DE OFICINA	\$ 500,00				
VEHICULOS	\$ 15.000,00				
MAQUINARIA	\$ 2.500,00				
<b>ACTIVO FIJO INTANGIBLE</b>		<b>\$ 70,00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 182.709,48</b>
PATENTES Y OTROS	\$ 70,00				
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 182.709,48</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 182.709,48</b>

### 3.6 Estados de resultados proyectados

Los negocios, como parte de su operación, efectúan una gama muy amplia de transacciones, entre las cuales se encuentran las relacionadas con la generación de ingresos y la erogación de gastos. Por lo tanto, es necesario que exista un estado financiero en el que se determine el monto de ingresos y gastos, así como la diferencia entre éstos, a la cual se le llama utilidad o pérdida, para que los usuarios de la información financiera estén en posibilidad de evaluar las decisiones operativas que incidieron en la rentabilidad del negocio. En general, el estado de resultados, como su nombre lo dice, resume los resultados de las operaciones de la compañía referentes a las cuentas de ingresos y gastos de un determinado periodo. Del estado de resultados se obtienen los “resultados” de las operaciones para determinar si se ganó o se perdió en el desarrollo de las mismas. (Gujardo & Andrade, 2008, pág. 149)

## “ECUADORIAN HATS” ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PERIODO 2023 AL 2027.

	AÑO 2023			AÑO 2024			AÑO 2025			AÑO 2026			AÑO 2027		
	PARCIALES	SUBTOTALES	TOTALES	PARCIALES	SUBTOTALES	TOTALES	PARCIALES	SUBTOTAL	TOTALES	PARCIALES	SUBTOTAL	TOTALES	PARCIALES	SUBTOTAL	TOTALES
<b>INGRESOS</b>															
<b>VENTAS</b>			247.499,56			247.895,56			248.292,19			248.689,46			249.087,36
Ventas por Exportacion		247.499,56			247.895,56			248.292,19		248.689,46				249.087,36	
<b>VENTAS NETAS</b>			<b>247.499,56</b>			<b>247.895,56</b>			<b>248.292,19</b>			<b>248.689,46</b>			<b>249.087,36</b>
<b>(-) COSTO DE VENTAS</b>			<b>-140.467,22</b>			<b>-140.691,97</b>			<b>-140.917,07</b>			<b>-141.142,54</b>			<b>-141.368,37</b>
<b>(-) UTILIDAD BRUTA DE VENTAS</b>			<b>107.032,34</b>			<b>107.203,59</b>			<b>107.375,12</b>			<b>107.546,92</b>			<b>107.718,99</b>
<b>- GASTOS OPERACIONALES</b>			<b>-27.015,58</b>			<b>-26.552,08</b>			<b>-27.054,50</b>			<b>-27.225,61</b>			<b>-27.649,06</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>		19.442,74			18.967,13			19.457,41			19.248,67			19.273,27	
Gastos de arriendo	3.000,00			3.004,80			3.009,61		3.014,42			3.019,25			
Gastos de sueldos	8.659,43			8.673,29			8.687,17		8.701,07			8.714,99			
Gastos por combustible	840,00			841,34			842,69		844,04			845,39			
Gastos de materiales de oficina	180,00			180,29			180,58		180,87			181,15			
Gastos por servicios basicos	1.800,00			1.802,88			2.091,34		2.094,69			2.098,04			
Gastos por publicidad	900,00			400,64			401,28		401,28			401,28			
Gastos de Constitución	70,00			70,00			70,00		70,00			70,00			
Gastos por depreciacion	3.633,31			3.633,31			3.633,31		3.400,00			3.400,00			
Gastos por imprevistos	360,00			360,58			541,44		542,31			543,17			
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		7.572,83			7.584,95			7.597,09		7.976,94			8.375,79		
Sueldo de Vendedor	7.572,83			7.584,95			7.597,09		7.976,94			8.375,79			
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>			<b>80.016,77</b>			<b>80.651,51</b>			<b>80.320,62</b>			<b>80.321,31</b>			<b>80.069,93</b>
<b>+/- INGRESOS O GASTOS OPERACIONALES</b>		0,00			0,00			0,00		0,00		0,00		0,00	
- Gastos de intereses	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00		0,00	0,00		0,00	
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>			<b>80.016,77</b>			<b>80.651,51</b>			<b>80.320,62</b>			<b>80.321,31</b>			<b>80.069,93</b>
- 15% Trabajadores			-12002,51			-12097,73			-12048,09			-12048,20			-12010,49
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>68.014,25</b>			<b>68.553,79</b>			<b>68.272,53</b>			<b>68.273,11</b>			<b>68.059,44</b>
Impuesto a la Renta		14.963,14	-14.963,14		15.081,83	-15.081,83		15.019,96	-15.019,96		15.020,08	-15.020,08		14.973,08	-14.973,08
<b>UTILIDAD/PÉRDIDA NETA</b>			<b>53.051,12</b>			<b>53.471,95</b>			<b>53.252,57</b>			<b>53.253,03</b>			<b>53.086,37</b>

La proyección del estado de resultados en un periodo de 5 años, se puede observar un crecimiento en la utilidad, por la que resulta factible la exportación del producto en estudio.

### 3.7 VAN, TIR y beneficio costo

#### PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

La empresa “Ecuadorian Hats” realizará una inversión de un monto de \$182.709,48 para cubrir con los gastos necesarios para la actividad económica de la entidad. Para ello se considerará un incremento anual de acuerdo a la tasa de inflación del mes de diciembre de 2022, con una tasa del 0,16% anual en el total de sus ingresos, costos y gastos. A continuación, en la tabla se detalla la utilidad proyectada en los cinco años posteriores, siendo su vida útil de 50 años que tendrá el presente plan de exportación. Como se observa en la tabla el total de la inversión se recuperaría en el año 2026, obteniendo una utilidad acumulada de \$213.028,67 siendo un valor superior al monto de la inversión.

**Tabla 35**

*Proyección de la utilidad*

AÑOS	UTILIDAD	UTILIDAD ACUMULADA
2023	\$ 53.051,12	\$ 53.051,12
2024	\$ 53.471,95	\$ 106.523,07
2025	\$ 53.252,57	\$ 159.775,64
2026	\$ 53.253,03	\$ 213.028,67
2027	\$ 53.086,37	\$ 266.115,03



*Nota.* En la tabla los valores se encuentran expresados en dólares estadounidenses.

La empresa “Ecuadorian Hats” exportará 2.250 unidades sombreros de paja toquilla Fedora Clásico de forma trimestral, con 9.000 unidades anuales. Está dirigido al segmento de la población económicamente activa de la población de Francia, con la proyección de datos en el año 2023 se tiene una población de 32.521.752 habitantes.

La empresa “Ecuadorian Hats” desea alcanzar un margen de utilidad del 40% anual, con la finalidad de recuperar la inversión destinada para el presente proyecto y aportar con montos para: publicidad, adquisición de nuevos equipos, mejora e innovación en el diseño del producto, expansión hacia a otros mercados, entre otros; con el objetivo de alcanzar una buena participación en el mercado en relación a su competencia actual y/o potencial.

**VAN (VALOR ACTUAL NETO):** Es un indicador financiero que mide los flujos de los ingresos y egresos futuros que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda una ganancia. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros (ingresos menos egresos). El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. También permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso si alguien ofrece comprar un negocio, con este indicador se puede determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de los que se ganaría de no venderlo. (Puga, 2019)

- $VAN > 0$  El proyecto es rentable.
- $VAN = 0$  El proyecto es rentable.
- $VAN < 0$  El proyecto no es rentable.

**Tabla 36**
*Proyección de ingresos, costos y utilidad*

PERIODO	INVERSION	INGRESOS	COSTOS	RESULTADOS
0	\$ 182.709,48			
2023		\$ 247.499,56	\$ 194.448,44	\$ 53.051,12
2024		\$ 247.895,56	\$ 194.423,60	\$ 53.471,95
2025		\$ 248.292,19	\$ 195.039,62	\$ 53.252,57
2026		\$ 248.689,46	\$ 195.436,43	\$ 53.253,03
2027		\$ 249.087,36	\$ 196.001,00	\$ 53.086,37
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.241.464,13</b>	<b>\$ 975.349,10</b>	<b>\$ 266.115.,03</b>

*Nota.* En la tabla los valores se encuentran expresados en dólares estadounidenses.

Para el cálculo de la tasa de interés se tomó en consideración la tasa mensual de inflación vigente la cual es del 0,16% (diciembre 2022) y un costo de oportunidad complementario del 8,78% (referencia bancaria BCE). A continuación, la fórmula del Valor Actual Neto:

R → Ingresos

C → Costos o Egresos

I → Inversión

i → Tasa de interés

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{R}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I}{(1+i)^t} = 967.013,92 + 759.665,19 - 182.709,48 = 24.639,25$$

$$\sum_{t=5}^n \frac{R}{(1+i)^t} = \frac{247.499,56}{(1+0,0894)^1} + \frac{247.895,56}{(1+0,0894)^2} + \frac{248.292,19}{(1+0,0894)^3} + \frac{248.689,46}{(1+0,0894)^4} + \frac{249.087,36}{(1+0,0894)^5} = 967.013,92$$

$$\sum_{t=5}^n \frac{C}{(1+i)^t} = \frac{194.448,44}{(1+0,0894)^1} + \frac{194.423,60}{(1+0,0894)^2} + \frac{195.039,62}{(1+0,0894)^3} + \frac{195.436,43}{(1+0,0894)^4} + \frac{196.001,00}{(1+0,0894)^5} = 759.665,19$$

Los flujos descontados de los ingresos superan en \$24.639,25 a los flujos descontados de los gastos más la inversión. En base a este resultado, el proyecto es rentable porque el VAN > 0.

**TIR (TASA INTERNA DE RETORNO):** “Es una herramienta financiera procedentes de las matemáticas financieras que permiten evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión, entendiéndose por proyectos de inversión no solo como la creación de un nuevo negocio sino también, como inversiones que se puede hacer en un negocio en marcha, tales como: desarrollo de un nuevo producto, el ingreso de un nuevo rubro de negocios, y otros. La TIR es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el VAN sea igual a la Inversión. La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa de descuento ocasionaría que el VAN sea menor que la Inversión (VAN < 0). (Puga, 2019). A continuación, se detalla la fórmula de la tasa interna de retorno:

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{R}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I}{(1+i)^t} = 0$$

## 1. METODO DE TANTEO

### METODO DE TANTEO 15,00%

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{R}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I}{(1+i)^t} = 831.947,26 - 653.528,05 - 182.709,48 = -4.290,27$$

$$\sum_{t=5}^n \frac{R}{(1+i)^t} = \frac{247.499,56}{(1+0,15)^1} + \frac{247.895,56}{(1+0,15)^2} + \frac{248.292,19}{(1+0,15)^3} + \frac{248.689,46}{(1+0,15)^4} + \frac{249.087,36}{(1+0,15)^5} = 831.947,26$$

$$\sum_{t=5}^n \frac{C}{(1+i)^t} = \frac{194.448,44}{(1+0,15)^1} + \frac{194.423,60}{(1+0,15)^2} + \frac{195.039,62}{(1+0,15)^3} + \frac{195.436,43}{(1+0,15)^4} + \frac{196.001,00}{(1+0,15)^5} = 653.528,05$$

### METODO DE TANTEO 14,00%

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{R}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{C}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I}{(1+i)^t} = 852.054,91 - 669.328,48 - 182.709,48 = 16,95$$

$$\sum_{t=5}^n \frac{R}{(1+i)^t} = \frac{247.499,56}{(1+0,14)^1} + \frac{247.895,56}{(1+0,14)^2} + \frac{248.292,19}{(1+0,14)^3} + \frac{248.689,46}{(1+0,14)^4} + \frac{249.087,36}{(1+0,14)^5} = 852.054,91$$

$$\sum_{t=5}^n \frac{C}{(1+i)^t} = \frac{194.448,44}{(1+0,14)^1} + \frac{194.423,60}{(1+0,14)^2} + \frac{195.039,62}{(1+0,14)^3} + \frac{195.436,43}{(1+0,14)^4} + \frac{196.001,00}{(1+0,14)^5} = 669.328,48$$

## 2. METODO DE INTERPOLACION

$$\text{LIMITE SUPERIOR} = 15,00\% = -4.290,27$$

$$\text{LIMITE INFERIOR} = 14,00\% = 16,95$$

$$(16,95-0) / (16,95-(-4.290,27)) = 0.0039352529$$

$$\text{DIFERENCIA} = 15,00\% - 14,00\% = 1\%$$

$$\text{TOTAL} = 0,01 * 0,0039352529 = 0,0000393525$$

$$\text{TIR} = 14,00\% + 0,0000393525\% = 14,00393525\% = 14\%$$

La Tasa Interna de Retorno permite ver que el proyecto tiene un rendimiento del 14,00%; esta tasa es superior a la que normalmente pagan instituciones financieras.

### 3.8 B/C (Beneficio costo)

**Beneficio costo:** “La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. También es considerado un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.” (Váquiro, 2010)

Cuando se mencionan ingresos netos se hace referencia a los ingresos que se recibirá en los años proyectados y; al mencionar egresos netos se toman aquellas partidas que generarán salidas durante los diferentes períodos del proyecto.

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{R}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C}{(1+i)^t} + \sum_{t=0}^n \frac{I}{(1+i)^t}} \quad \rightarrow \quad \frac{B}{C} = \frac{\$1.241.464,13}{\$975.349,10 + \$182.709,48} = \$1,0720218$$

Por cada dólar descontado que se gasta, se obtiene un retorno de \$1,07. El valor obtenido es mayor a 1 por lo que resulta que el presente estudio es financieramente rentable.



#### 4. Conclusiones

En el presente trabajo se ha cumplido con el principal objetivo que es el desarrollo de un plan de exportación directa de la empresa “Ecuadorian Hats” desde Ecuador hacia Francia, cuya vida útil será de 50 años. Para el presente plan se realizará un estudio de la oferta y demanda existente en Francia, el segmento de estudio estará enfocado a la población comprendida entre los 20 a 54 años de edad de la PEA. Una vez realizado este trabajo de investigación se puede mencionar lo siguiente:

- ✓ Francia es uno de los países con mayor ingreso per cápita en el mundo, y según el ranking Doing Business, es uno de los países que se tiene la oportunidad para realizar negocios.
- ✓ El segmento al cual va dirigido el presente estudio es a la población joven de la PEA de Francia, comprendidos entre los 20 años a 54 años de edad. Del total de la PEA, el 43% (13.506.619 habitantes) corresponde a la población objetivo
- ✓ De acuerdo a la proyección de la Oferta-Demanda se observa que se tiene un crecimiento sostenido en cuanto a la demanda, lo que permite que el presente proyecto sea viable.
- ✓ Ecuador forma parte del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, lo que permite que la exportación de sombreros de paja toquilla tenga un 0% de arancel, obteniendo una ventaja competitiva con el resto de países que no mantienen este tipo de acuerdo comercial.
- ✓ La cantidad de sombreros a exportar, está de acuerdo a la capacidad productiva de la empresa, obtención de materia prima en el medio y, capacidad de compra del importador.
- ✓ “Ecuadorian Hats” optara por la INTERCOM CIF como modelo de negociación de exportación, permitiéndole tener una ventaja sobre aquellos países que exportan con la INTERCOM FOB.

- ✓ En la proyección de los Estados de Resultados se pudo observar que la utilidad obtenida en los cinco años, resulta un rendimiento económico aceptable, ya que, en el cuarto año la empresa en estudio recuperará la inversión realizada en cuanto a insumos, infraestructura, terreno, recurso humano, y otros para llevar a cabo la actividad económica de la misma.
- ✓ La existencia de la tasa de inflación incide en forma directa con los precios de los bienes y servicios que ofrecen las empresas a nivel nacional.

## 5. Referencias

- Carranco, R. (2017). La aportación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la economía ecuatoriana. Estudio realizado en Loja-Ecuador; Universidad Internacional del Ecuador - UIDE, Quito - Ecuador. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>
- Charles, W. C. (2001). *Negocios Internacionales*. México: McGraw-Hill.
- Concepto y Definiciones*. (2020). Obtenido de <https://www.inec.gob.pa/archivos/P5711Conceptos%20y%20Definiciones.pdf>
- Contreras, F. (2019). Introducción a los negocios Internacionales. En E. p. eumed.net (Ed.). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/20141394/index.htm>
- Cuervo, J., & Osorio, J. (2007). *Costeo basado en actividades ABC*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- EL COMERCIO. (04 de Enero de 2021). Las PYMES de Ecuador se bren camino en la Unión Europea. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/pymes-ecuador-union-europea-exportaciones.html>
- Errea, E. (2009). Evolucion reciente y perspectivas de los suinos. *Oficina de Política Agropecuaria*, 96-104.
- Graue, A. (2014). *Introducción a la economía*. México: Pearson Education.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. México: McGrawHill.
- Huaman, K. (2015). *Análisis del impacto de los INCOTERMS en el proceso logístico de negociación de mercancías destinadas a la importación o exportación*. Machala.
- Jicavioj. (2012). *SCRIBD*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/91726785/ISC#>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (Vol. Decimocuarta). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Education.
- LA HORA. (26 de Mayo de 2021). Las pymes representan el 63% de las empresas exportadoras ecuatorianas. págs. <https://www.lahora.com.ec/pais/exportacion-pymes-amazon-ecuador/>.
- Larroulet, C., & Mochón, F. (2003). *Economía*. Chile: McGraw Hill.
- Ledesma, C. (1990). *Principios de comercio Internacional*. Buenos Aires, Argentina: Macchi.
- Loaiza, Y. (2023). *INFOBAE*. Obtenido de <https://www.infobae.com/america/america-latina/2022/04/15/buscan-preservar-y-financiar-los-sombreros-mas-finos-y-caros-del-mundo-que-se-fabrican-en-ecuador/#:~:text=La%20Embajada%20de%20Francia%20en,conservaci%C3%B3n%2C%20Francia%20invertir%C3%A1%20USD%20>
- María Alejandra Ruiz. (16 de 06 de 2020). *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/electrodomesticos-tecnologicos-son-tendencia-de-compra-durante-la-pandemia-3018244>

- McGraw-Hill Connect. (2013). *McGraw-Hill Connect*. Recuperado el 02 de 12 de 2022, de <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2023). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (05 de Mayo de 2021). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/comex-emitio-resolucion-que-impulsa-la-internacionalizacion-de-las-mipymes-con-exportacion-de-paqueteria-e-importacion-de-insumos/>
- Montecuator. (2023). *Proceso y Elaboración del Sombrero Panamá Montecristi de paja toquilla hecho en Ecuador*. Obtenido de <https://montecuatorhats.com/es/montecristi-hat-elaboracion-sombrero-process-handmade-factory/>
- Palacios, C. (2012). *Los sombreros de paja toquilla un Producto Artesanal*. Obtenido de <https://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/5084/1/106675.pdf>
- PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO DE LA UNION EUROPEA. (20 de Diciembre de 1994). *EUR-LEX*. Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/1994/62/2015-05-26>
- Plaza, I. (2012). *Temas de investigación en economía de la empresa bancaria*. Madrid: UNED.
- PROECUADOR. (2021). *Guía del Exportador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- PROECUADOR. (2023). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- Puga, M. (24 de Julio de 2019). *Fundamentos Básicos de Finanzas*. Obtenido de [http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir\\_1563977885.pdf](http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/valor-actual-neto-y-tasa-interna-de-retorno-van-y-tir_1563977885.pdf)
- RFI NOTICIAS. (2022). Obtenido de <https://www.rfi.fr/es/francia/20211012-francia-2030-macron-apuesta-por-la-innovaci%C3%B3n-tecnol%C3%B3gica>
- Rodríguez, R., & Aviles, V. (2020). Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario. *593 Digital Publisher CEIT*, 5(5-1), 191-200. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2020.5-1.337>
- Rojas, R. (2013). *La Biblia del Marketing*. España: Lexus Editores.
- Rozor, O. (06 de Abril de 2014). *En que consiste la Oferta Exportable de Asesorías Fijas ANFER*. Obtenido de <http://omairarozor.blogspot.com/2014/04/en-que-consiste-la-oferta-exportable.html>
- Saenz, R. (2004). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de embutidos*. Obtenido de [https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/saenz\\_ar/cap5.pdf](https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/saenz_ar/cap5.pdf)
- Saenz, R. (s.f.). *Tesis digitales UNMSM*. Recuperado el 05 de 12 de 2022, de [https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/saenz\\_ar/cap5.pdf](https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/ingenie/saenz_ar/cap5.pdf)
- Sarango-Lalangui, P., Alvarez-Garcia, J., & Del Rio-Rama, M. (2018). Sustainable Practices in Small and Medium-Sized Enterprises in Ecuador. *Sustainability*, 10(6), 2105. doi:<https://doi.org/10.3390/su10062105>
- SENAE. (Abril de 2017). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

- SENAE. (2021). Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material\\_de\\_estudio\\_SICE.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf)
- SENAE. (2021). *ECUAPASS*. Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs\\_ECUAPASS.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf)
- SENAE. (2023). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/comex/>
- SENAE. (05 de 01 de 2023). Obtenido de [https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material\\_de\\_estudio\\_SICE.pdf](https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/material_de_estudio_SICE.pdf)
- Sevilla, A. (2022). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html>
- Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., & Strickland III, A. (2012). *Administración Estratégica: Teoría y Casos* (Décimo octava ed.). México: McGRAW.HILL/INTERAMERICANA EDITORES.
- Váquiro, J. (23 de Febrero de 2010). *PYMES FUTURO*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html#:~:text=La%20relaci%C3%B3n%20costo%20beneficio%20toma,recibir%C3%A1n%20en%20los%20a%C3%B1os%20proyectos>

## 6. Anexos

### Anexo A. Ejemplo de declaración de exportación

Número de DAE		028-2012-40-00005727	
<b>Información de general</b>			
Código del distrito	GUAYAQUIL - MARÍTIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692
<b>Información de Exportador</b>			
Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUÍZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DÓLAR ESTADOUNIDENSE
<b>Información de carga</b>			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A		
Dirección del	VIII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[05909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		
DOLAR ESTADOUNIDENSE			
<b>Totales</b>			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	662.01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

## Anexo B. Ejemplo de factura comercial

<b>EMPRESA EXPORTADORA</b> Dirección:.....Calle Sur e Intersección Teléfono/Fax:.....593-4-2597980 E-mail:..... <a href="mailto:exportadora@ecuador.com.ec">exportadora@ecuador.com.ec</a>		RUC: <u>120244763001</u> <b>FACTURA</b> Mercado Exportación		
Señores: EMPRESA IMPORTADORA:... GLORI S.A. Dirección:.....VIII / SAN MARTIN Atención:.....SR. CÉSAR ZAMORA INVOICE (FACTURA COMERCIAL)Nº.....001002004954		Nombre de Contacto:..... SR. CÉSAR ZAMORA Nuestra referencia:..... N° de cliente:..... 15180 N° Orden de pedido:..... P/O 720		
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones de Embalaje: Fecha..... Enero / 2013 Peso Bruto: 1,618.25 KG Peso Neto: 1,520.35 KG Marcas: SIN MARCA Vía: MARÍTIMO País de origen: ECUADOR				
			VALOR	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
1604.14.00	ATÚN EN CONSERVAS	67,500 UNDS	US\$ 0,50	US\$ 33,750.00
INCOTERM: FOB			TOTAL FACTURADO: US\$ 33,750.00	

## Anexo C. Ejemplo de lista de empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
<b>EMPRESA EXPORTADORA</b>				
Dirección:.....Calle Sur e Intersección				
Teléfono/Fax:.....593-4-2597980				
E-mail:..... <a href="mailto:exportadora@ecuador.com.ec">exportadora@ecuador.com.ec</a>				
<b>COMPRADOR</b>				
Dirección:.....VIII / SAN MARTIN				
Teléfono/Fax:.....(11)123-45678				
E-mail:..... <a href="mailto:smartin@gloriosa.com">smartin@gloriosa.com</a>				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS:	SIN MARCAS			
EMBALAJE:	3 PALETAS			
VÍA:	MARÍTIMO			
FACTURA COMERCIAL:	001-002-00000XXXX			



## Anexo D. Ejemplo de certificado de origen para la Unión Europea.


2170

ES

Diario Oficial de la Unión Europea

21.12.2012

### CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCIAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	<b>EUR. 1 No A 000.000</b>		
	Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre		
	y		
<i>(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</i>			
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino	
6. Información relativa al transporte (opcional)	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); designación de las mercancías	9. Masa bruta (kg) u otra medida measure (litros, m <sup>3</sup> , etc.)	10. Factura (opcional)	
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA (2)  <i>Declaración certificada conforme</i> Documento de exportación (2) Modelo ..... Nº ..... De ..... Autoridad Competente o Autoridad Aduanera ..... País o territorio de expedición ..... ..... ..... Lugar y fecha ..... ..... ..... (Firma)		  12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR  El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.  Lugar y fecha ..... ..... (Firma)	

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase «a granel», según sea el caso.

(2) Las Partes aceptarán los certificados EUR.1 que no hagan referencia a «autoridad competente» en la casilla 11.

(3) Relléense únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

## Anexo E. Ejemplo de cotización de una exportación



PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 23 DE AGOSTO DE 2013

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

**DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:**

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

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

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TÉRMINOS: CPT (INCOTERMS 2010)

PARTIDA ARANCELARIA: 1604.14.10

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

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DÍAS

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

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

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

ATENTAMENTE,

SR. JOSÉ LÓPEZ  
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR

## Anexo F. Ejemplo de carta de crédito



OVERSEAS BANK

### SOLICITUD Y ACUERDO DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

FECHA: \_\_\_\_\_

FORMA	Irrevocable <input type="checkbox"/>	Transferible <input type="checkbox"/>
SOLICITANTE	Dirección: Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____	
BENEFICIARIO	Dirección: Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____	
BANCO AVISADOR DEL BENEFICIARIO	MONTO Y MONEDA	
LUGAR Y FECHA DE VENCIMIENTO	TOLERANCIA _____ % (+/-)	Cantidad <input type="checkbox"/> Mercancía <input type="checkbox"/>
DISPONIBLE POR	<input type="checkbox"/> A la vista <input type="checkbox"/> Aceptación de letras a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Pago Diferido a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Otros	
EMBARQUES PARCIALES	Transbordos	EMBARQUE
<input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido	<input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido	DESDE _____ HASTA _____
ULTIMO DIA EMBARQUE	PERIODO DE EMBARQUE	
MERCANDISE		
INCOTERM	<input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FAS <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFT <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> DDP <input type="checkbox"/> _____	
DOCUMENTOS REQUERIDOS:		
<input type="checkbox"/> Factura _____ originales y _____ copias <input type="checkbox"/> Conocimiento de Embarque <input type="checkbox"/> Lista de Empeque <input type="checkbox"/> Certificate of Origin <input type="checkbox"/> Certificado de Inspección <input type="checkbox"/> Certificado Calidad <input type="checkbox"/> Poliza o Certificado de Seguro <input type="checkbox"/> Otros _____		
FLETE	SEGURO A SER AFECTADO POR	NOTIFICAR AL COMPRADOR
<input type="checkbox"/> En Destino <input type="checkbox"/> Pre pagado	<input type="checkbox"/> Embarcador <input type="checkbox"/> Comprador	
INSTRUCCIONES ESPECIALES		
Todo cargo bancario que no sea un cargo del Banco Emisor son por cuenta de: <input type="checkbox"/> Beneficiary <input type="checkbox"/> Applicant		
Documentos deben ser presentados dentro de _____ días luego del embarque <input type="checkbox"/> Carta de Crédito <input type="checkbox"/> Confirmada <input type="checkbox"/> No Confirmada		
Comisión por la emisión de la Carta de Crédito: _____ % del monto nominal de la Carta de Crédito. La comisión será pagadera por adelantado. Le autorizamos a debitar nuestra cuenta _____ por concepto de los gastos relacionados con esta Carta de Crédito. El abajo firmante solicita a Santander Overseas Bank, INC. (el Banco) que emita esta Carta de Crédito sustancialmente de acuerdo con las instrucciones aquí vertidas y las prácticas usuales del Banco y autoriza al Banco a emitir una garantía bancaria basándose en sus prácticas regulares. El Banco está autorizado a hacer arreglos para la emisión de la Carta de Crédito solicitada o una garantía en lugar de la misma, por otra institución de su elección, contra la contra-garantía o Carta de Crédito en apoyo emitida por el Banco. El abajo firmante acusa recibo de los Términos y Condiciones aplicables a la Carta de Crédito-garantía y acuerda quedar vinculado por los mismos una vez el Banco emita su Carta de Crédito, garantía bancaria o contra-garantía en apoyo. Nada en este documento obliga al Banco a emitir su Carta de Crédito o garantía bancaria o a llevar a cabo los arreglos para que se emita una Carta de Crédito o garantía emitida por otra institución.		
Fecha	Firma(s) Autorizada del Solicitante	