



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE CHAQUETAS DE CUERO FORRADAS CON LANA REMOVIBLE
HACIA ESTADOS UNIDOS

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Tecnólogo en Exportaciones e Importaciones

Profesora Guía
Ing. Diego Marcelo Salgado Salazar

Autor
Aldrin Aquar León Carvajal

Año
2017

DECLARACIÓN PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas a Aldrin Aquar León Carvajal estudiante de la Universidad de las Américas, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Diego Marcelo Salgado Salazar
Ingeniero en Comercio Exterior
C.I. 100235547-5

DECLARACIÓN DEL PROFESOR CORRECTOR

“Declaro haber revisado este trabajo, dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”.

Henry Santiago Gómez Sarmiento

Economista

C.I. 171725740-4

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi auditoria, que se han citado las fuentes correspondientes y en que su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Aldrin Aquar León Carvajal
C.I. 171143960-2

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a mi familia por todo el apoyo brindado en todos estos años, por su cariño y por esos valores que siempre me inculcaron para ser una persona de bien, también a los docentes que de una u otra manera influyeron en mi decisión de culminar con mi carrera y por supuesto a Dios que siempre me ha protegido y me ha guiado por el camino del bien

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación se lo dedico principalmente a mi familia, ya que siempre estuvo apoyándome de una manera incondicional, al Ing. Diego Salgado que siempre estuvo orientándome y guiándome en este proceso de titulación, al resto de profesores que fueron parte de mi formación académica, también me lo dedico a mí mismo ya que me siento muy orgulloso de haber logrado culminar con este proyecto que comenzó hace algún tiempo atrás

RESUMEN

Estados Unidos es una potencia mundial en cuanto a comercio exterior se refiere, su economía es una de las más fuertes en el mundo y se basa principalmente en las Importaciones y Exportaciones, es por este motivo que ha sido un gran motivador en este desarrollo de tesis que es la exportación de chaquetas de cuero, la empresa "VERSA" que es la productora de dicho producto está ubicada en la ciudad de Cotacachi, la ciudad de destino será Miami, el objetivo será la de cumplir con la entrega de la mercancía y con todo el proceso logístico hasta su arribo al destino final la ciudad de Miami.

En el Capítulo I, se da a conocer los métodos usados en esta investigación para realizar el proceso de exportación de las chaquetas de cuero hacia el exterior, además de los objetivos, es decir hacia donde queremos llegar con este proceso.

En el Capítulo II, se hace referencia a las características y usos del producto, es decir los materiales, la confección, el diseño, quien lo elabora, a quien va dirigido, los usos que puede tener dicho producto para poder cumplir la necesidad o deseo del mercado norteamericano.

El Capítulo III, hace referencia al análisis del mercado meta, es decir hacer un estudio minucioso del mercado en el país meta, también a las relaciones comerciales con otros países, las preferencias comerciales, los requisitos arancelarios, etc.

El Capítulo IV, hace referencia a todo el proceso logístico, que medios de transporte van a ser utilizados en este proceso de exportación, además de todo el seguimiento de requisitos y normas que se tienen que seguir para cumplir con las leyes de los países involucrados en dicho proceso.

En el Capítulo V encontramos las conclusiones y recomendaciones referentes a todo este proyecto de exportación de chaquetas desde Ecuador hacia Estados Unidos.

ABSTRACT

The United States of America's economy is one of the strongest in the world as far foreign trade refers, is for this reason why it has been a motivation to me to do this project, which is the export of leather jackets to the United States, the manufacturing company of this jackets is located in Cotacachi City, the destination city will be Miami, the object of this project will be the delivery of the merchandise and all the logistics process until arrival at their destination Miami city.

Chapter I, the methods used in this research to know the process of exporting the leather jackets to the outside, besides the objectives, that is to say where we want to arrive with the objectives.

Chapter II, refers to the characteristics and uses of the product, the materials, making, design, who created, the uses that can have said product to be able to fulfill the need or desire of the North American market.

Chapter III, refers to analysis of the target market, also trade relations with other countries, trade preferences, tariff requirements.

Chapter IV, refers to all logistics process, what type of transportation is going to be used in this export process, above all the following of the monitoring requirements, standards and rules must be followed to meet with the country laws involved in this process.

Chapter V, conclusions and recommendation referents to the whole process of exporting leather jackets from Ecuador to United States of America.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Tema: Exportación de chaquetas de cuero forradas con lana removible hacia Estados Unidos	1
1.2 Definición Del Problema:	1
1.3 Planteamiento del problema.	1
1.4 Pregunta De Investigación	2
1.5 Formulación De Hipótesis	2
1.6 Objetivos	2
1.6.1 Objetivo General.....	2
1.6.2 Objetivos específicos.....	2
1.7 Justificación.....	3
1.8 Metodología y Métodos De investigación	3
1.8.1 Metodología	3
1.8.1.1 Método Descriptivo.....	3
1.8.1.2 Método Explicativo	3
1.8.2 Métodos de Investigación	3
1.8.2.1 Método Deductivo.	4
1.8.2.2 Método Inductivo	4
1.9 Marco Teórico.	4
2 El producto en el mercado de origen	7
2.1 Características y usos del producto.....	7
2.1.1 Usos de las chompas de cuero.....	8
2.1.2 Modelos de chaquetas de cuero	8
2.2 Código Arancelario	9
2.2.1 Notas Explicativas.....	9
2.3 Producción y oferta en el mercado de origen.....	10
2.3.1 Proceso de producción	11
2.4 Exportaciones del Ecuador al mundo.....	12

2.4.1	Exportación por partida hacia el mundo.....	13
2.4.2	Importaciones por partida desde el mundo.....	14
2.4.3	Balanza Comercial.....	15
3	Análisis del mercado meta.....	16
3.1	Producción local del producto.....	16
3.2	Importaciones del producto a Estados Unidos.....	18
3.3	Importaciones desde Ecuador.....	18
3.4	Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Estados Unidos....	19
3.5	Barreras de entrada.....	19
3.6	Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje.....	20
3.7	Análisis de la competencia.....	22
4-	Proceso de exportación.....	23
4.1	Flujo de proceso de exportación definitiva.....	23
4.2	Requisitos y trámites de exportación.....	24
4.2.1	Requisitos para realizar una exportación.....	24
4.2.2	Trámites para realizar una exportación.....	24
4.3	Incoterm seleccionado.....	25
4.4	Transporte.....	26
4.4.1	Logística Local.....	26
4.4.2	Logística Internacional.....	27
4.4.3	Proceso Antinarcoóticos.....	27
4.4.4	Paletizado.....	28
4.4.5	Cubicaje de cajas, cartones y pallets.....	29
4.4.6	Costos del servicio del transporte aéreo.....	31
4.4.7	Cuadro de utilidad.....	32
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	33
5.1	Conclusiones.....	33
5.2	Recomendaciones.....	34

REFERENCIAS35

ANEXOS37

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Tema:

Exportación de chaquetas de cuero forradas con lana removible hacia Estados Unidos.

1.2 Definición Del Problema:

El precio del cuero en Estados Unidos es muy costoso.

1.3 Planteamiento del problema.

Debido a que la materia prima del cuero en Estados Unidos es demasiado costosa y escasa, se ven con la necesidad de importar desde muchos países del mundo y entre uno de ellos desde Ecuador, ya que nuestro cuero es muy reconocido y apetecido por el mercado americano.

Como todos sabemos Estados Unidos es una potencia mundial en materia de comercio exterior, importa de muchos países del mundo, la mayoría de los productos de importación son de alta calidad, por ende, para llegar a competir con ese mercado que es muy difícil, hay que mantenerse innovando y ofrecer un producto que brinde mejores servicios al cliente, o sea un plus sobre la competencia.

Por ese motivo las chaquetas de cuero forradas de lana removible, son elaboradas en Ecuador por artesanos expertos en la confección de las mismas, cumplen con todas las exigencias de normas de calidad y fácilmente pueden incursionar en el mercado americano, están en la capacidad de competir con cualquier producto que la competencia ofrezca, el cuero es fino, es súper durable, tiene diseños elegantes, diferentes modelos tanto como para damas como para caballeros y lo más importante de todo es que estas chaquetas brindan un doble uso, en el invierno protegen mucho de las temperaturas congelantes, en cambio para la época de primavera y otoño en donde la temperatura es templada y ya no se necesita de la lana, simplemente se la remueve y tenemos una chaqueta ligera justo para este tipo de temporada, es decir que prácticamente estas chaquetas pueden ser usadas en cualquier época del año, además el cuero es muy apreciado en el mercado

norteamericano, otro punto importante acerca de este producto es que el cuero es impermeable, es decir brinda muchos servicios.

1.4 Pregunta De Investigación

¿Se logrará satisfacer las necesidades y gustos del mercado estadounidense al exportar chaquetas de cuero desde Ecuador?

1.5 Formulación De Hipótesis

La exportación de chaquetas de cuero fabricadas en Ecuador permitirá satisfacer las necesidades y gustos del mercado estadounidense.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de la exportación de chaquetas de cuero al mercado norteamericano y causar sensación y deseo de obtener ese producto.

1.6.2 Objetivos específicos

1. Especificar las características y usos de las chaquetas de cuero fabricadas en el Ecuador, además de su partida arancelaria y evaluar la oferta y producción de las chaquetas de cuero en Ecuador.

2. Recolectar y analizar los datos de las exportaciones de chaquetas de cuero desde Ecuador al mundo y analizar las importaciones de chaquetas de cuero en Estados Unidos en los últimos 10 años.

3. Investigación de la existencia de barreras arancelarias y acuerdos preferenciales entre Ecuador y Estados Unidos.

4. Detallar los requisitos de etiquetado y embalaje tanto en Ecuador como en Estados Unidos y realizar un estudio del mercado de chaquetas de cuero tanto en Ecuador como en Estados Unidos.

5. Es muy necesario cumplir con todos estos objetivos para lograr llegar a la meta deseada que es la de poder incursionar en el mercado norteamericano, así mismo cumpliendo con estos objetivos se puede facilitar el proceso de exportación y garantizar que la negociación se realizara de una forma adecuada y conveniente para las partes involucradas.

Como recomendación seria que primeramente se investigue si el producto a exportar pueda tener la acogida esperada, además de estudiar el entorno y la competencia, ya que de esta manera se podrá tener una idea real si estamos en la capacidad o no de cumplir con las necesidades y gustos de los clientes.

1.7 Justificación

Esta investigación se realizará con la finalidad de exportar chaquetas de cuero desde Ecuador hacia Estados Unidos, ofreciendo un producto de calidad que va enfocado a cumplir con las necesidades de los ciudadanos norteamericanos de acuerdo a las estaciones climáticas, además de garantizar un precio justo para que pueda ser accesible para todo tipo de clientes.

1.8 Metodología y Métodos De investigación

1.8.1 Metodología

1.8.1.1 Método Descriptivo.

En este tipo de investigación se aplicará el método descriptivo, ya que mediante este se va a dar a conocer o describir el tipo de producto con el que se pretende incursionar en el mercado norteamericano, además se utilizara el mismo para analizar y describir cada uno de los capítulos de la titulación.

1.8.1.2 Método Explicativo

Se basa en encontrar razones o las causas de un determinado conjunto de fenómenos, su objetivo es explicar porque suceden ciertos hechos y en qué condiciones se dan estos, orientados a la comprobación de hipótesis causales.

1.8.2 Métodos de Investigación

1.8.2.1 Método Deductivo.

Se utiliza el método deductivo para analizar cuáles son las necesidades que los clientes tienen y como saciar esas necesidades a través del producto

1.8.2.2 Método Inductivo.

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales.

1.9 Marco Teórico.

Por el problema del costo del cuero en Estados Unidos, se ha creado la necesidad de importar desde Ecuador las chaquetas hechas de este material, con esto el mercado norteamericano obtiene una mejor rentabilidad, tanto los distribuidores como los clientes se beneficiaran de esto, ya que si se analizan los factores de producción en Estados Unidos son demasiado caros, y ponerse a fabricar los mismos, tendría un impacto negativo, es por esta razón que este producto va a causar sensación y aceptación en dicho mercado.

La industria de las chaquetas de cuero ha venido en un crecimiento en lo que se refiere a la producción de este producto. Ecuador tiene muchas variedades exclusivas de producción y esto se debe a que cada vez se van usando técnicas más avanzadas para su elaboración, siendo las provincias de Tungurahua, Azuay y Pichicha en donde más se ha fomentado el desarrollo de la misma.

Tungurahua es la provincia que más exporta cuero hacia el exterior, siendo los principales compradores: Francia, Italia, China, Estados Unidos, entre otros. Según informaciones indican que esta firma se consagro en el año 2008 y que el año anterior sus ventas llegaron a USD 13.1 millones, esta empresa ambateña se inició como Curtiduría Pizarro en el ano de 1939, después de muchos tiempo de funcionamiento la empresa fue adquirida por la Sociedad Ricardo Callejas y Hermanos, quienes en 1967 adquirieron todas las acciones de esta empresa y fue en el ano de 1983, cuando se realiza todo el tramite

adecuado para que se haga el cambio respectivo de nombre de Curtiduría Pizarro a Curtiduría Tungurahua. (Moreta, 2015)

The United States Leather Company, fue una de las más grandes corporaciones en los Estados Unidos alrededor de 1900, y una de las compañías originales, siempre fue referida por fuentes contemporáneas como combinación de cuero o confianza en el cuero.

Fue capitalizado originalmente con \$130 millones, aproximadamente el equivalente a \$3.1 en el 2009, su sede fue establecida en la ciudad de New York con fuertes lazos en Boston ya que ahí se encontraba un importante centro del cuero. El primer presidente fue Thomas E. Proctor de Boston e inicialmente fue financiado por las firmas de New York y Boston, Edward R Ladew fue el primer vicepresidente. (Wikipedia, 2016)

La formación de la compañía fue vista como reacción al problema de la industria de la curtiduría, y como un movimiento competitivo en contra de los intereses de las empacadoras de carne de Chicago.

En 1905 los esfuerzos empezaron a reconocer a la compañía de cuero de los Estados Unidos como una filial de la compañía central del cuero, esta fusión se llevó a cabo por muchos mandatos de las cortes de New Jersey. El 24 de septiembre de 1909 los accionistas de las compañías votaron a favor de la fusión, reuniendo las objeciones de las cortes y completando dicha fusión. (Wikipedia, 2016)

En 1927 otra organización se fusiona como subsidiaria dentro de la compañía central del cuero y la organización otra vez toma el nombre de The United States Leather Company. (Wikipedia, 2016) . Otra información indica que él envió de ropa de cuero y de estos productos relacionados al mismo fue cercano a los \$18 billones en 2012, cuatro estados: California, New York, Texas y North Carolina representan más de la mitad de la producción en la industria y mientras Estados Unidos importa la mayoría de la vestimenta de cuero y productos similares que son consumidos allá, los productos hechos en estas industrias por fabricantes americanos tienen un nivel muy alto de contenido nacional y son realmente “Hecho en los Estados Unidos”.

Cabe señalar que Estados Unidos importa la mayoría (93%) de las prendas de cuero y sus similares que son consumidas allá, mientras que los productos realizados por los fabricantes americanos representan el (87%), pero claro son artículos de alta calidad y por consiguiente el precio es mucho mayor. (Ryan Bogert, 2016)

2 El producto en el mercado de origen

2.1 Características y usos del producto

Para la fabricación de las chaquetas de cuero se necesitan los siguientes materiales: Cuero, hilo, guincha de medir, máquina de coser, tijeras, y la materia prima de alta calidad que proviene desde Cuenca, Ambato Ibarra y Cotacachi. (EL NORTE Diario Regional Independiente, 2011)

Para elaborar una chaqueta de cuero se puede bosquejar un patrón uno mismo o comprar uno y hacer las alteraciones que sean necesarias, o simplemente encontrar un patrón que esté al gusto y que no requiera alteraciones, además se puede elaborar un patrón de acuerdo con el diseño que el cliente elija.

Las chaquetas de cuero son elaboradas en muchos diseños, colores y en una variedad de tallas, con la finalidad de satisfacer los deseos de los clientes tanto para damas como para caballeros. Una chaqueta de cuero elaborada en Ecuador tiene un precio que va desde los 85 a 100 USD, y la duración de las mismas es de aproximadamente cinco años, luego se las puede pintar y pueden ser utilizadas por unos 10 años más.

(Agencia Pública de Noticias de Ecuador y Suramérica, 2012)

Estas chaquetas son elaboradas por artesanos que tienen mucho conocimiento en esta materia, más la maquinaria necesaria para la creación y fabricación de las mismas, como dato curioso es que en muchas de las fábricas de las ciudades de Ecuador que se dedican a este oficio, muchas de las chaquetas de cuero son hechas a mano, sin necesidad de maquinaria, lo que le da mayor valor a dichos artículos y a la vez son más cotizados por la gente extranjera que vienen para adquirir dicho producto, además nos sirve de ejemplo y orgullo a nosotros como ecuatorianos de tener este tipo de artesanos que contribuyen al crecimiento económico del país.

2.1.1 Usos de las chompas de cuero

Estas chaquetas son usadas por gran cantidad de personas de todo género, son muy elegantes, livianas, cómodas y son muy apetecidas en el extranjero, se adaptan a cualquier tipo de clima, además los precios de las mismas están al alcance del bolsillo de los clientes.



Figura 1. Características de las chaquetas
Tomado de: (dreamstime, 2017)

2.1.2 Modelos de chaquetas de cuero



Figura 2. Chompas para caballeros y damas

2.2 Código Arancelario

4203.10.00.00

Tabla 1.
Código arancelario

Sección	VIII	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de esta materia, artículos de talabartería o guarnicionería, artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares, manufacturas de tripa
Capítulo	42	Manufacturas de cuero, artículos de talabartería o guarnicionería, artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares, manufacturas de tripa
Página	321	
Partida sistema armonizado	42.03	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de cuero natural o cuero regenerado
Sub partida sistema armonizado	4203.10.00	Prendas de vestir
Sub partida regional	4203.10.00	Prendas de vestir
Sub partida nacional	42.03.10.00.00	Prendas de vestir

2.2.1 Notas Explicativas

En lo que respecta a esta partida 42.03 encontramos todas las prendas y complementos de vestir hechas de cuero natural o artificial, entre algunas de las prendas de vestir que encontramos dentro de esta partida están: chaquetas, guantes, mitones, manoplas, etc. También se encuentran artículos deportivos, de protección, y muchos productos más que están enlistados dentro de esta partida arancelaria. (Arancelar, 2017)

Dentro de esta partida también encontramos un sinnúmero de productos elaborados con los restos de los cortes del cuero con los que se fabrican mucha cantidad de artículos.

Los artículos más elaborados con estos restos son: guantes, mitones y manoplas de cuero entre muchos otros más. (Arancelar, 2017)

Las notas explicativas nos sirven para describir las características de los productos elaborados, también las comerciales de las mercancías que se exportan e importan y para clasificar de una manera correcta los productos.

2.3 Producción y oferta en el mercado de origen.

La fabricación de las chaquetas de cuero se realiza en diferentes lugares de Ecuador, siendo las más importantes: Cotacachi, Quisapincha y Cuenca en menor cantidad.

Según el estudio realizado en la ciudad de Cotacachi existe alrededor de 180 locales comerciales que se enfocan a la producción de artículos de cuero, la mayoría de estos son fabricantes y los otros son distribuidores o revendedores.

Dentro de los principales locales en cuanto a la producción de las chaquetas de cuero encontramos a “Versa” una mediana empresa que se inició en el año de 1999 como comerciantes (compra-venta de artículos de cuero), pero a partir del año 2011 empieza su propia producción, a lo largo de estos años ha logrado situarse en los primeros lugares en la ciudad de Cotacachi en cuanto a la fabricación y exportación de las chaquetas de cuero se refiere y como su dueña la Sra. Jenny Sandoval indica su producto es elaborado con materia prima de muy alta calidad, además todos los productos son hechos a mano por artesanos con mucho conocimiento en esta materia, lo que le da un plus a estos productos.

Esta mediana empresa produce alrededor de 60 chaquetas al mes, unas 720 al año (cabe señalar que esta cantidad de producción es para el consumo nacional), pero para la exportación la empresa produce la cantidad requerida bajo pedido, ya que como se indicó anteriormente al ser este producto fabricado a mano toma un poco más de tiempo y además es necesario contratar más mano de obra para cumplir a tiempo con los pedidos requeridos por los clientes. (Sandoval, 2017)

En cuanto al análisis de las exportaciones de las chaquetas de cuero en los últimos 10 años referente a esta empresa, es muy difícil tener una estadística exacta debido a que en los últimos 10 años ha habido un bajón tremendo en cuando a la cantidad de exportaciones de este producto, haciendo un estimado según la información receptada por la empresa “Versa”, se ha producido más o menos unas 7200 chaquetas en 10 años, es decir 720 por año a un valor de \$85 USD cada una (precio de producción). (Sandoval, 2017)

2.3.1 Proceso de producción

El cuero es el pellejo que cubre la carne de los animales después del curtido, para la obtención del cuero primeramente después de muerto cualquier tipo de animal se procede a separar la piel de la carne.

Para la fabricación del cuero hay que tomar en cuenta algunos pasos a seguir, entre los más importantes están:

- La eliminación de agua que contiene el cuero a través de tratamiento con sal, este procedimiento es muy largo y dura por lo menos 70 días.
- Los frigoríficos y mataderos son los encargados de entregar la materia prima a las fábricas en donde se van a elaborar los artículos de cuero, en este caso las chaquetas de cuero y estas a la vez se encargan de recortar las partes inservibles, si los cueros no son de uso inmediato, se los acondiciona para poder conservarlos para otra ocasión, después de esto el siguiente paso es pasar la piel por una máquina descarnadora dotada de cilindros con cuchillas que sirve para separar la grasa adherida y restos de carne del cuero. (Banvrieke, 2012)
- El siguiente paso es poner en remojo y lavar la piel, este proceso dura un día, en este tiempo el pelo del cuero es eliminado, la piel se infla permitiendo que los productos químicos se introduzcan los cuales serán usados en etapas posteriores, este proceso es uno de los más importantes ya que mediante este se previene que el cuero se pudra, mejora la apariencia física y si se desea obtener cueros finos, delgados suaves y flexibles es muy recomendado aplicar el curtido mineral. (Banvrieke, 2012)
- Después del remojo las máquinas ablandadoras golpean con sus placas dentadas contra el cuero con la finalidad de ablandado y al mismo tiempo estirarlo para darle el uso necesario.

Luego de este procesamiento del cuero, el mismo es entregado a los artesanos calificados que con su conocimiento crean y elaboran los diferentes diseños de chaquetas de cuero, las cuales serán puestas a la venta en los distintos almacenes de la ciudad. (Banvrieke, 2012)

2.4 Exportaciones del Ecuador al mundo

En el siguiente gráfico se da a conocer las exportaciones que Ecuador ha realizado al mundo en los últimos 10 años, las cantidades están expresadas en miles de dólares.

Tabla 2.
Exportaciones de chaquetas de cuero desde Ecuador al mundo

EXPORTACIONES DE CHAQUETAS DE CUERO DESDE ECUADOR AL MUNDO								
Exportaciones	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mundo	USD 182,000,000	USD 87,000,000	USD 147,000,000	USD 109,000,000	USD 174,000,000	USD 113,000,000	USD 181,000,000	USD 139,000,000
Volumen en toneladas	13	5	11	7	10	10	13	11
MAYOR IMPORTADORES DE CHAQUETAS DE CUERO								
Costa Rica	USD 30,000	USD 25,000	USD 30,000	USD 49,000	USD 36,000	USD 62,000	USD 62,000	USD 46,000
Chile	USD 5,000	USD 7,000	USD 27,000	USD 18,000	USD 51,000	USD 11,000	USD 29,000	USD 32,000
Estados Unidos	USD 13,000	USD 9,000	USD 45,000	USD 3,000	USD 61,000	USD 2,000	USD 6,000	USD 29,000
España	USD 2,000	USD 0	USD 1,000	USD 3,000	USD 0	USD 7,000	USD 14,000	USD 11,000
Panamá	USD 5,000	USD 1,000	USD 2,000	USD 4,000	USD 3,000	USD 8,000	USD 7,000	USD 9,000

Tomado de: (Trademap, 2017)

El cuadro nos indica que Ecuador exportó a Costa Rica la mayor cantidad de chaquetas de cuero con un total de (30,000 USD) en el año 2008, seguido de Estados Unidos con un total de (13,000 USD), es decir que la mayor exportación de este producto se lo realizó en dicho año, y como se puede observar en los siguientes años hubo un decrecimiento en cuanto a las exportaciones de dicho producto.

Cabe señalar que durante este gobierno han disminuido las Importaciones y Exportaciones hacia y desde el mundo, debido a tantas restricciones que este gobierno ha implementado, causando un efecto negativo en cuanto al comercio interior y exterior se refiere. Se espera que los próximos gobiernos tomen conciencia en la importancia de abrir mercados con países que puedan aportar positivamente al crecimiento de nuestro país, tomando en cuenta que en este mundo globalizado es muy importante relacionarse con los mismos para mejorar el crecimiento y por ende tener mejores oportunidades de emprendimiento en cuanto al comercio exterior se refiere.

2.4.1 Exportación por partida hacia el mundo

Tabla 3.

Exportaciones de chaquetas de cuero desde Ecuador al Mundo

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAÍS	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
4203100000	PRENDAS DE VESTIR	ESPAÑA	276.50	751.61	37.47
		ESTADOS UNIDOS	15.28	384.10	19.15
		GUATEMALA	6.18	187.98	9.38
		COSTA RICA	14.26	183.07	9.13
		CHILE	4.94	87.56	4.37
		VENEZUELA	0.71	26.63	1.33
		LIBERIA	0.96	24.34	1.22
		COLOMBIA	0.17	21.93	1.10
		PANAMÁ	0.98	20.03	1.00
		ALEMANIA	0.13	11.10	0.56
		FRANCIA	0.12	2.95	0.15
		ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.19	2.40	0.12
		REPUBLICA DOMINICANA	0.11	2.01	0.10
		BOLIVIA	0.07	1.90	0.10
		REPUBLICA CHECA	0.12	1.61	0.08
		LÍBANO	0.07	1.60	0.08
		BULGARIA	0.08	1.05	0.06
		GRECIA	0.08	1.05	0.06
		RUMANIA	0.12	0.73	0.04
		BÉLGICA	0.05	0.65	0.04
		AUSTRALIA	0.07	0.62	0.04
		JAPÓN	0.10	0.62	0.04
		MÉXICO	0.09	0.55	0.03
		DINAMARCA	0.07	0.55	0.03
		SUIZA	0.05	0.51	0.03
		ITALIA	0.04	0.38	0.02

Tomado de: (BCE, 2017)

Si analizamos el cuadro de exportación por partida, podemos observar que el mayor comprador de chaquetas de cuero es España con 276.50 Toneladas, en segundo lugar se encuentra Estados Unidos con 15.28 Toneladas, es por este motivo que se ha escogido a este segundo país como socio para realizar la exportación de chaquetas de cuero, ya que como todos sabemos Estados Unidos es una potencia mundial en cuanto al comercio exterior se refiere, por tal motivo es muy importante incursionar en este mercado con un producto de alta calidad, ya que esto nos garantizará tener un socio muy rentable por mucho tiempo, claro, siempre y cuando nuestros gobiernos opten por acceder

otra vez al tratado de libre comercio con ese país que puede aportar de forma directa al crecimiento económico, político y social del Ecuador.

2.4.2 Importaciones por partida desde el mundo

Tabla 4.

Importaciones de Chompas de cuero desde el Mundo a Ecuador

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAÍS	TONELADAS	FOB - DÓLAR	CIF - DÓLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
4203100000	PRENDAS DE VESTIR	COLOMBIA	3.01	412.75	416.24	2.85
		ESPAÑA	4.08	256.87	273.91	1.78
		ESTADOS UNIDOS	6.75	232.70	242.27	1.61
		ITALIA	0.69	86.28	89.76	0.60
		CHINA	10.36	65.56	69.93	0.46
		ARGENTINA	0.26	45.19	46.68	0.32
		MÉXICO	0.60	42.48	45.47	0.30
		PANAMÁ	9.51	41.67	43.32	0.29
		ALEMANIA	0.21	27.48	29.13	0.19
		HOLANDA (PAÍSES BAJOS)	0.24	22.88	23.26	0.16
		BÉLGICA	0.16	18.97	19.50	0.14
		CHILE	4.13	17.93	18.52	0.13
		JAPÓN	0.32	11.93	12.09	0.09
		URUGUAY	0.04	7.57	7.64	0.06
		PORTUGAL	0.36	5.75	6.14	0.04
		PAKISTÁN	0.29	5.23	5.89	0.04
		SUIZA	0.02	3.66	3.81	0.03
		PERÚ	1.15	2.80	2.90	0.02
		HONG KONG	0.02	2.38	2.40	0.02
		EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	0.38	1.51	1.62	0.02
		FRANCIA	0.06	0.34	0.40	0.01
		REINO UNIDO	0.04	0.23	0.54	0.01
		VENEZUELA	0.05	0.16	0.18	0.01
		CANADÁ	0.03	0.10	0.19	0.01

Tomado de: (BCE, 2017)

En este cuadro podemos observar que el país que más importa es China con 10.36 Toneladas, en segundo lugar, se encuentra Estados Unidos con 6,75 Toneladas, y en tercer lugar se encuentra España con 4,08 Toneladas respectivamente.

2.4.3 Balanza Comercial

Valores expresados en miles de dólares

Tabla 5.

Datos de la Balanza Comercial entre Estados Unidos-Ecuador

Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos hacia y desde Ecuador							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	5409017	6059785	6690073	7648703	8129379	5871589	4152818
Importaciones	7834763	10033290	9895686	11971956	11296254	7891351	6496867
Balanza Comercial Estados Unidos - Ecuador	-2425746	-3973505	-3205613	-4323253	-3166875	-2019762	-2344049

Tomado de: (trademap, 2017)

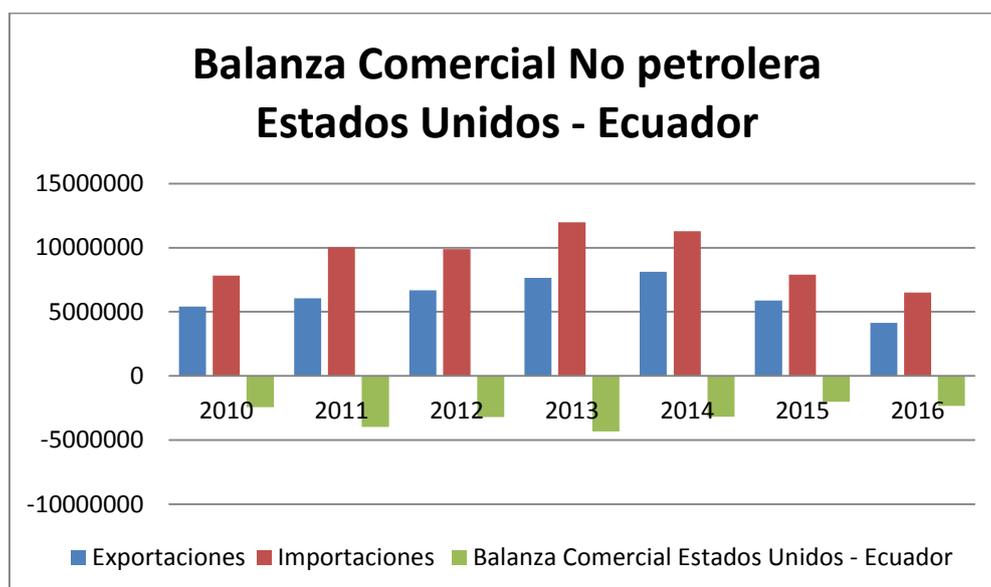


Figura 3. Balanza comercial no petrolera
Tomado de: (trademap, 2017)

3 Análisis del mercado meta

Estados Unidos es considerado como el tercer país más grande del mundo, tiene una superficie de (9.631.420 Km²), limita al Norte con Canadá, al Sur limita con México, al Este con el Océano Atlántico y al Oeste con el Océano Pacífico.

Estados Unidos es un país que basa su crecimiento económico en el comercio internacional, además da una estabilidad social y promueve buenas relaciones internacionales, sin embargo, el comercio representa menos del 30% de su PIB.

Según las estadísticas, en la actualidad la balanza comercial de Estados Unidos es deficitaria, en lo que respecta al año 2015, las estadísticas indican que las exportaciones con relación a las importaciones disminuyeron más rápidamente, lo que produjo el crecimiento del déficit en un 4,6% con respecto al año anterior en 531,3 mil millones USD, durante casi todo el año 2016 el déficit comercial se elevó a unos 454 mil millones USD. Otro aspecto que influyó en esto es que Estados Unidos experimentó el alza del dólar, motivo por el cual mermó la competitividad de las exportaciones. (Santander, 2017)

3.1 Producción local del producto

En 2012, envíos del sector de fabricación estadounidense totalizaron \$5.7 trillones, el enfoque de su perfil es ropa, cuero y productos similares, previos perfiles se enfocaron en maquinaria, comida, bebidas y productos de tabaco, equipo de transportación (excluyendo vehículos de motor) y químicos. (Ryan Bogert, 2016)

Otro reporte indica que combinados envíos de ropa, cuero y productos similares totalizaron cerca a los \$18 billones en 2012. Cuatro estados: California (35%), New York (12%), Texas (5%) y Carolina del Norte (5%) contribuyeron con más de la mitad de la producción en la industria y, mientras Estados Unidos importa la mayoría de vestimenta, cuero y productos similares consumidos aquí, el producto hecho en esta industria por fabricación

americana tiene un alto nivel de contenido doméstico, ellos son verdaderamente “Hecho en Estados Unidos”.

Envíos totales de ropa combinada, cuero, y la industria de productos similares fueron \$17.9 billones en 2012, producción de ropa que representa el 71% (\$12.7 billones) de este total. (Ryan Bogert, 2016)

En la participación de los envíos de esta industria, tuvimos la ropa de damas e infantiles con \$5.0 billones en envíos en el 2012, que representó el 28% del total de los envíos de ropa, cuero y productos similares de esta industria. Vestimenta de hombres y niños solo representaron \$1.4 billones (8%).

La segunda y tercera más grandes industrias fueron respectivamente, calzado y contratistas para elaborar la vestimenta (quienes elaboraron la vestimenta con materiales de otros). Cada una de estas industrias produjeron aproximadamente \$2.2 billones en envíos (12% del total de la industria). (Ryan Bogert, 2016)

La ropa, cuero y la industria de productos similares representaron solo 0.3% del envío de fabricación estadounidense. En este tipo de industrias Estados Unidos compete con los bajos salarios de los países en Asia y de otros países del mundo, el cual puede ayudar a explicar porque se le da un bajo valor al producto elaborado en Estados Unidos. (Ryan Bogert, 2016)

Aunque los Estados Unidos importa la mayoría (93%) de ropa, cuero y productos similares consumidos aquí, el producto en esta industria por fabricación estadounidense tiene un nivel muy alto de contenido doméstico (87%), entonces cuando se dice “Made in U.S.A” estos artículos contienen verdaderamente muy poco material extranjero. Como dato importante se puede recalcar que, en el año 2013, el salario básico relacionado a la fabricación de vestimenta de cuero en Estados Unidos era de \$16.16 por hora de trabajo, comparado con \$23.00 en lo que se refiere a la fabricación en general, lo cual indica que en Estados Unidos no es muy valorada la mano de obra que se dedica a este tipo de producción.

(Ryan Bogert, 2016)

3.2 Importaciones del producto a Estados Unidos

En la siguiente tabla podemos observar las importaciones que Estados Unidos ha realizado desde el mundo.

Tabla 6.
Importaciones de chaquetas de cuero a Estados Unidos

ESTADOS UNIDOS IMPORTA DESDE EL MUNDO									
Importaciones	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Valor en USD	1.793.852	1.359.568	1.503.949	1.567.256	1.633.525	1.746.154	1.744.194	1.762.250	1.456.584
V. Toneladas	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Valores expresados en miles de dólares

Tomado de: (trademap. 2017)

3.3 Importaciones desde Ecuador

En la siguiente tabla podemos observar las importaciones que Estados Unidos ha realizado desde Ecuador.

Tabla 7.
Importaciones de chaquetas de cuero desde Ecuador

ESTADOS UNIDOS IMPORTA DESDE ECUADOR								
Importaciones	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Valor en USD	104.000.000	43.000.000	10.000.000	4.000.000	82.000.000	14.000.000	8.000.000	11.000.000
V. Toneladas	No medida	No medida	0	0	No medida	0	No medida	No medida

Tomado de: (trademap, 2017)

3.4 Acuerdos preferenciales entre Ecuador y Estados Unidos

Dentro de los acuerdos preferenciales que Estados Unidos otorgaba a Ecuador eran las preferencias arancelarias sobre la exportación de determinados productos a ese país, pero debido a medidas públicas del actual gobierno se renunció a dichos beneficios y preferencias, cabe recalcar que a Estados Unidos no le interesaba renovar estos beneficios, ya que el único beneficiado de este acuerdo era Ecuador, esperemos que en un futuro no muy lejano podamos mejorar las relaciones con este país en lo que a comercio exterior se refiere, ya que Estados Unidos ha demostrado ser un ejemplo de crecimiento y desarrollo a nivel mundial.

Estados Unidos todavía mantiene algunos acuerdos, entre los principales están: El Sistema Generalizado de preferencias (GSP) y el de Erradicación de Drogas y Promoción del Comercio Andino. (Washington, 2013)
Cabe señalar que Ecuador no tiene ningún beneficio del GSP.

3.5 Barreras de entrada

Barreras arancelarias: Los importadores y exportadores tienen que pagar tarifas en las aduanas de un país por la entrada y salida de las mercancías, en nuestro país no se cobra por dicha tarifa a la exportación de ningún producto, es decir, cuando sale del territorio nacional. (Comercio Exterior, 2017)

Barreras no arancelarias: Estados Unidos cuenta con una barrera no arancelaria conocida como “Protección de la salud y seguridad alimentaria en alimentos” que es parte de la categoría de obstáculos técnicos y su fecha de inicio fue el 31 de diciembre del 2004. Esta barrera se sustenta en el documento estadounidense FEDERAL FOOD, DRUG, AND COSMETIC ACT. (Lascano, 2014)

Cabe señalar que en muchos casos este tipo de medidas no arancelarias sirven para eludir las normas de libre comercio y muchas veces con estas medidas las favorecidas son las industrias nacionales que se benefician a expensas de las industrias extranjeras, por este motivo se hace muy difícil

distinguir entre una medida no arancelaria legítima y otra proteccionista, especialmente cuando esta puede ser utilizada en diferentes objetivos de acuerdo a los intereses de las empresas. (Centro de Comercio Internacional, 2017)

3.6 Requisitos de etiquetado, empaque y embalaje

Etiquetado: Los requisitos de etiquetado para ingresar los productos textiles a Estados Unidos son:

- Origen del producto
- Talla
- Marca Registrada
- Instrucciones de cuidado y conservación
- Número de identificación registrado
- Símbolo
- Porcentaje de fibra o lana

Empaque: El empaque recomendado para las chaquetas de cuero es de papel o cartón



Figura 4. Ejemplo de etiquetas para prendas textiles para ingresar a Estados Unidos



Figura 5. Ejemplo de caja para empacar chaquetas de cuero

Embalaje: Se utiliza este tipo material para la protección de mercancías en su transporte y distribución, existen diferentes tipos de embalaje, esto depende del tipo de mercancía que se quiere exportar, en el caso de las chaquetas de cuero, es recomendable realizar la exportación en un pallet de madera.

Existen varios tipos de pallets de acuerdo con la necesidad de la transportación de la mercancía: Pallets de madera, de plástico, de aluminio, etc. entre las más usadas



Figura 6. Ejemplo de pallet de madera



Figura 7. Pallet de Metal



Figura 8. Pallet de Plástico

3.7 Análisis de la competencia

Tabla 8.

Principales países exportadores de chaquetas de cuero a Estados Unidos

Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
China	865819	962169	937174	933123	956186	911906	908889	689285
India	65646	72629	91080	107446	147095	176158	170649	158459
Italia	91731	101984	126238	141204	165763	181309	157210	140961
Pakistán	75001	69703	81043	87160	97918	99181	109700	100385
Viet Nam	26029	26100	31235	36406	45896	45703	61063	55511
Indonesia	48127	61393	65431	72209	75114	58401	65363	53740
Francia	15299	19496	26171	30657	30403	36920	39937	31041
Filipinas	30936	40488	39682	47792	39377	31189	38719	29114
México	19137	18118	18505	21406	21880	22967	29229	25354
España	4358	6688	9274	13370	15142	19267	24111	25129

Tomado de:(trademap, 2017)

Entre los principales competidores de Ecuador están: China que es el mayor exportador de chaquetas de cuero a Estados Unidos, seguido de Italia que ocupa el segundo lugar en cuanto a la exportación de dicho producto se refiere, en tercer puesto se encuentra Pakistán.

4- Proceso de exportación

4.1 Flujo de proceso de exportación definitiva

Para realizar una exportación hay que seguir un número de pasos, de tal manera que se cumpla con el proceso y normas en los países tanto de origen como en el de destino, los más importantes pasos son:

1. Negociación entre las partes interesadas
2. Aceptación del tipo de producto que va a ser objeto de exportación
3. Selección del tipo de transporte que se va utilizar (incoterm)
4. Hacer un seguimiento de la mercancía hasta el punto acordado
5. Firma del contrato

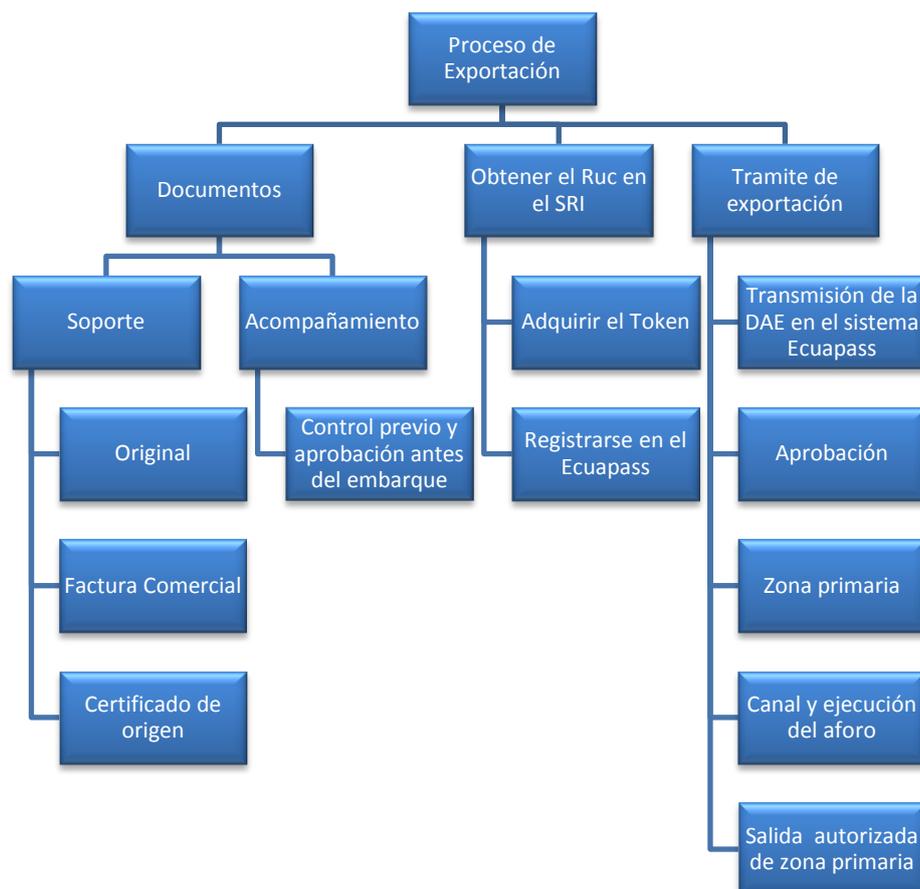


Figura 9. Flujo de proceso de exportaciones

En el cuadro del proceso de exportación se indica los pasos a seguir para realizar el envío de la mercancía hacia el exterior, cabe señalar que es muy importante seguir con estos requisitos, para que el momento del envío no haya ningún tipo de inconveniente y se proceda con éxito a dicha exportación.

4.2 Requisitos y trámites de exportación

4.2.1 Requisitos para realizar una exportación

Los ciudadanos ecuatorianos y extranjeros residentes en el país pueden realizar exportaciones.

Dentro de los requisitos más importantes están:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que se va a realizar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN en las siguientes entidades:
 - Banco Central
 - Security Data
3. Registrarse como Exportador en el Ecuapass, en donde podrá realizar los siguientes trámites:
 - Actualizar datos en la base
 - Crear usuario y contraseña
 - Aceptar las políticas de uso
 - Registrar firma electrónica

(PRO ECUADOR, 2017)

4.2.2 Trámites para realizar una exportación

El primer paso para realizar una exportación es hacer la declaración aduanera (DAE), en el nuevo sistema ECUAPASS, la cual tiene que ser presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo con el procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (Senae).

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

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

(Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2017)

La factura comercial es el documento más importante de este trámite, ya que es en este que se da a conocer toda la información detallada que emite el exportador al importador y además sirve para el despacho aduanero en origen y destino.

El certificado de origen certifica el origen del producto a exportar y en caso de que un producto tenga alguna preferencia en el pago de tributos se informe sobre el mismo para que se cumpla con dichos acuerdos.

4.3 Incoterm seleccionado

Incoterm FCA: Free Carrier to. Bajo este incoterm el exportador llega a un acuerdo con el importador en qué lugar se va a realizar la entrega de la carga, puede ser en las mismas instalaciones del vendedor o en algún lugar específico que requiera el importador o en algún punto acordado por las dos partes y será el momento en que la mercancía esté cargada cuando se transfiera la responsabilidad de la misma de uno a otro.

En este caso el lugar pactado por las dos partes para la entrega de la mercancía por parte del exportador son las bodegas de la aerolínea United en

el país de origen, asumiendo el importador los gastos de flete internacional para la respectiva transportación de la misma hacia el destino final la ciudad de Miami.

4.4 Transporte

4.4.1 Logística Local

El medio de transporte que se utilizará será un camión pequeño, suficiente para el volumen de carga que se necesita transportar, la mercancía será enviada desde la ciudad de Cotacachi hasta el aeropuerto de Tababela (92.7 Km) mediante este tipo de transporte terrestre, el tiempo de viaje será aproximadamente de una 2 horas 10 minutos, a su arribo la mercancía será depositada temporalmente en las bodegas de la empresa de transporte internacional United Airlines, la misma que permanecerá en dicha bodega hasta que se haga el respectivo levantamiento de la misma, luego de cumplir con todas los requisitos, normas y el proceso antinarcóticos establecidas por la Aduana del Ecuador se procederá al embarque de la misma en la aeronave que será el medio de transporte escogido por el importador hacia el Aeropuerto Internacional de la ciudad de destino Miami (2898 Km = 1800 millas), la cual luego del desembarque será transportada a las instalaciones de la tienda Macy's ubicada en la calle 1205 N.W 107th Ave para su venta final a los consumidores

Transporte desde Cotacachi hasta Tababela	Flete	Tiempo
Terrestre	\$120	2h 10 min



Figura 10. Medio de transporte de Cotacachi a Tababela

4.4.2 Logística Internacional

Cabe señalar que la duración del vuelo desde la ciudad de Quito a Miami es de 4 horas con 5 minutos.



Figura 11. Ciudad Quito
Tomado de. (El Comercio ,2016)



Figura 12. Avión United
Airline
Tomado de. (United Airlines, 2016)



Figura 13. Ciudad Miami
Tomado de. (Bevione ,2016)

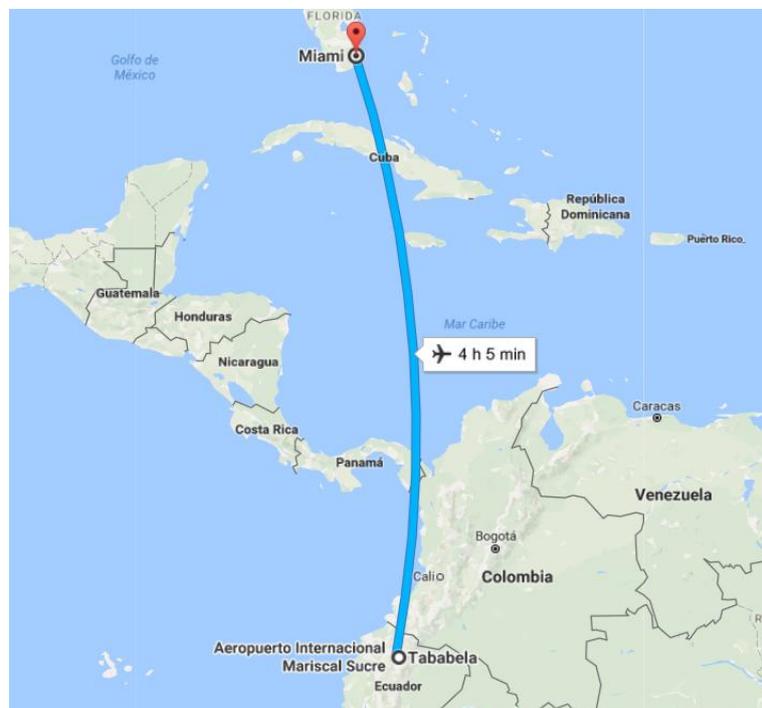


Figura 14. Ruta Quito - Miami vía aérea
Tomado de: (Google Maps, 2017)

4.4.3 Proceso Antinarcoáticos

Los procesos antinarcoáticos más utilizados en la revisión de la mercancía que será objeto de exportación son los siguientes:

- ✓ La Agencia de Aduanas del Ecuador solicita la presencia de la policía antinarcoáticos para realizar el respectivo chequeo de la mercancía que será objeto de exportación. (Ecuador, 2015)

- ✓ Se realiza la revisión documental del producto materia de exportación, a donde va dirigido, el precio de acuerdo con la guía o al documento de viaje, etc. A continuación de esto se procede al chequeo antinarcóticos con la ayuda de los canes se puede detectar cualquier anomalía en la mercancía, en caso de ser así se procede al trabajo manual de verificación física o aforo físico para constatar cual es el problema, en caso de no haber ningún inconveniente, en algunas ocasiones se selecciona diferentes tipos de cajas al azar para su respectiva revisión. (Ecuador, 2015)



Figura 15 Un can adiestrado para la detección de narcóticos
Tomado de: (emol, 2017)

Después de realizar estos procedimientos antinarcóticos, si no hay ninguna anomalía y todo está de acuerdo con lo que estipula la ley, se procede al embalaje de la mercancía y al embarque de la misma que será objeto de exportación hacia la ciudad de destino. (Ecuador, 2015)

4.4.4 Paletizado

Para realizar el respectivo paletizado hay que considerar el empaque y el embalaje sobre el pallet americano (1,20mX1,00m), utilizando grapas, esquineros, zunchos con la finalidad de facilitar la manipulación de la mercancía, su almacenamiento y transporte.

Cada chaqueta de cuero doblada será empacada en una caja de (0,60 cm de largo, 0,40 cm de ancho y 0,10cm de alto)

4.4.5 Cubicaje de cajas, cartones y pallets

En cada caja entra la chaqueta doblada



Base de Pallet

$$Largo = \frac{120}{60} = 2$$

$$Ancho = \frac{100}{40} = 2.5$$

$$2.5 \times 2 = 5$$

Altura de Pallet

$$Altura = 240 - 15 = 225 \text{ cm}$$

$$= \frac{225}{10} = 22.5$$

$$= 22 \text{ cajas a lo alto} \times 10\text{cm c/u:}$$

$$2,20 + 0,15 \text{ pallet} = 2,35 \text{ alto.}$$

Pesos

$$Chompa = 1.5\text{kg}$$

$$Cartón = 0.45\text{kg}$$

Número de Cajas por pallet

$$22 \times 5 = 110$$

$$110 \text{ cajas} \times 1.95 \text{ kg} = 214,5$$

Figura 16. Cubicaje de cajas

El proceso para realizar la respectiva paletización de esta mercancía tomando en cuenta que se van a exportar 220 chaquetas de cuero es la siguiente:

Pallet americano (1,20x1, 00)

Caja:

Largo = 60 cm

Ancho = 40 cm

Base de pallet = 5 cajas

Peso de Chaqueta: 1.5 kg

Peso de Cartón: 0.45 kg

Peso bruto= chaqueta + caja

$1,95\text{kg} \times 220 = 429 \text{ kg}$

Con estos datos se puede establecer que por cada pallet se pueden transportar 110 cajas (110 chaquetas) y como la cantidad a exportar son 220 chaquetas, se necesitarán 2 pallets completas.

4.4.6 Costos del servicio del transporte aéreo

Flete aéreo peso volumen.

PESO VOLUMEN	$\frac{235\text{cm} \times 100\text{cm} \times 120\text{cm}}{6000}$	= 470 Kg c/pallet
2 PALLETS =	$470 \times 2 =$	940 volumen

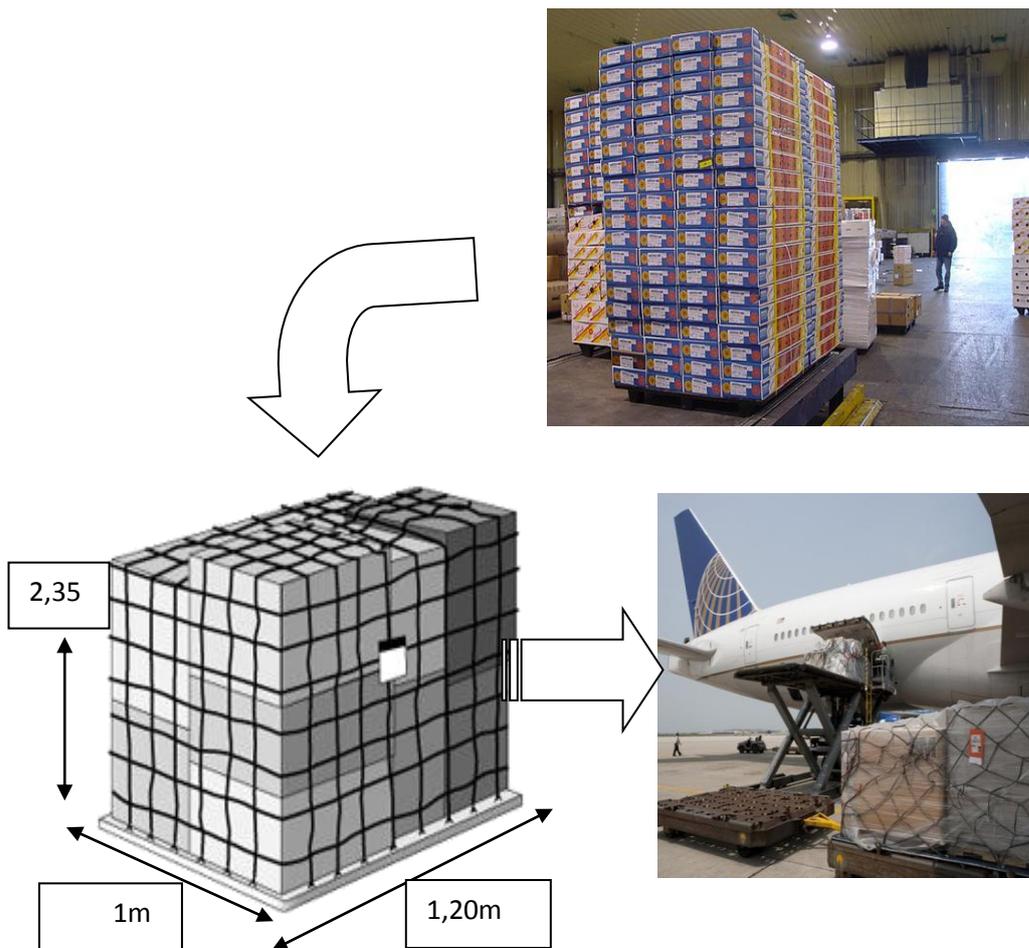


Figura 17. Flete aéreo

Tomado de: (United Cargo, 2017)

Los servicios que la aerolínea United cobra por los servicios de la transportación de la mercancía hacia el extranjero son:

Flete: \$130 aéreo

Pasados los 100Kg \$1,55 c/kg

Tabla 9.

Costos de flete

COSTOS	PESO DE LA MERCANCIA	TOTAL
FLETE		\$130,00
PASADOS LOS 100KG \$1,55 c/kg	940 peso volumen x \$1,55	\$1457,00
		\$1587.00

4.4.7 Cuadro de utilidad:

El costo de producción de cada chaqueta de cuero es de \$85, se va a exportar 220, el costo de la caja para el respectivo empaque es de 0,50 centavos c/u y el papel para envolver la chaqueta dentro de la caja es 0,10 centavos c/u, el transporte interno es \$120, por ser primera exportación se contratará los servicios de un agente de aduana \$180 y la venta de cada chaqueta al exterior será de \$170.

Tabla 10.
Cuadro de utilidad

Costo unitario chaqueta	Cantidad	Total
\$85	220	\$18700
Costo empaque, embalaje		
\$0,50 c/caja	220	\$110
\$0,10 c/papel	220	\$22
Transporte interno		\$120
Agente aduanero		\$180
Costo total		\$19132
Precio de venta en el exterior		
\$170	220	\$37400
Menos costo total local		\$19132
Utilidad		\$18268

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Las chaquetas de cuero fabricadas en Ecuador tienen muy buena acogida en Estados Unidos y en muchos lugares alrededor del mundo, ya que estas son elaboradas con materiales de muy alta calidad, además de sus diferentes diseños que van dirigidas a toda clase de género para satisfacer el gusto de cada uno.

Las chaquetas de cuero elaboradas en Ecuador brindan mucha comodidad, elegancia, además son muy funcionales ya que pueden ser usadas en cualquier estación del año.

Para la temporada de invierno en donde las temperaturas son muy frías se puede adquirir una chaqueta forrada con lana, en cambio para el resto de las estaciones en donde el clima es templado se puede adquirir una chaqueta ligera sin lana.

Los precios de las chaquetas de cuero son relativamente bajos considerando el ingreso per cápita de la población norteamericana, es por este motivo que cualquier persona de cualquier nivel socio económico puede tener acceso a adquirir este producto que va a cumplir con las expectativas requeridas por los clientes.

Durante este gobierno se han reducido las importaciones debido a tantas trabas y aranceles que se han puesto a la mayoría de productos de importación. Otro punto muy importante que hay que recalcar es la renuncia al tratado de libre comercio con Estados Unidos, esto ha traído consecuencias negativas para el comercio exterior de nuestro país.

5.2 Recomendaciones

Para incursionar en cualquier tipo de mercado es necesario primeramente hacer un estudio del país al que se va a exportar, también ver si el producto a exportar puede tener la acogida esperada en el país meta, ya que de esto dependerá que la negociación tenga éxito, también es muy necesario cumplir con todas las normas de calidad y reglas estipuladas por los países que intervendrán en este intercambio comercial.

Se debe actuar de una manera responsable y honesta con nuestros socios, cumpliendo al pie de la letra las cláusulas estipuladas en el contrato por las partes involucradas en el proceso de la negociación, de esto dependerá la confianza y buena relación por mucho tiempo con el cliente.

Es muy importante mantenerse innovando, mejorar la calidad y aspecto de los productos, esto nos permitirá estar siempre un paso delante de la competencia y tener mayores probabilidades de ser aceptados en cualquier mercado nacional o internacional, además es muy importante mantenerse estudiando el mercado, saber qué tipo de productos están a la vanguardia y tratar de mejorarlos para que los clientes estén satisfechos y no necesiten acudir a la competencia.

Siguiendo estos pasos vamos a mejorar las relaciones con nuestros socios y mantener las negociaciones por mucho tiempo, al mismo tiempo esto servirá para incursionar en nuevos mercados a los cuales podamos ofrecer nuestro producto para de esta manera mejorar el crecimiento social y económico de nuestro país.

Esperemos que, en un futuro no muy lejano, gobiernos venideros den importancia a la necesidad de firmar el tratado de libre comercio con Estados Unidos, para que pueda ayudar y aportar de una manera positiva al crecimiento del comercio exterior de nuestro país.

REFERENCIAS

- PRO ECUADOR (2014). Guía del exportador. Recuperado el 13 de abril de 2017 de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/11/GuiaExportador.pdf>
- Agencia Pública de Noticias de Ecuador y Suramérica (2012). Precios de chaquetas de cuero. Recuperado el 25 de marzo de 2017 de <http://www.andes.info.ec/es/turismo-reportajes/2636.html>
- Arancelar (s.f). Código Arancelario. Recuperado el 28 de febrero de 2017 de <http://www.arancelar.com/skint/notasexpver.php?arch=ar&cnt=1&pagi=547&troz0=&lar0=0&cl=2>
- Banvrieke, K. N (2012). El cuero y proceso de fabricación. Recuperado el 15 de abril de 2017 de <https://es.slideshare.net/jadercardoza1/el-cuero-y-procesos>
- Centro de Comercio Internacional (s.f). Medidas arancelarias. Recuperado el 12 de abril de 2017 de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>
- Pro Ecuador (s.f). Barreras arancelarias. Recuperado el 2 de mayo de 2017 de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- EL NORTE Diario Regional Independiente (2011). Ciudades que producen cuero. Recuperado el 12 de febrero de 2017 de <http://elnorte.ec/imbabura/actualidad/1869-cotacachi-la-vitrina-del-cuero.html>
- Pro Ecuador (s.f). Trámites de exportación. Recuperado el 21 de abril de 2017 de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/cual-es-el-tramite-en-aduana-que-debo-hacer-para-realizar-una-exportacion/>
- Lascano, D. (2014). Barreras no arancelarias. Recuperado el 13 de abril de 2017 de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/barreras-no-arancelarias-de-eeuu-a-ecuador>
- Moreta, M. (2015). Cuero ecuatoriano de exportación. Recuperado el 22 de marzo de 2017 de <http://www.revistalideres.ec/lideres/cuero-ecuatoriano-exportacion.html>
- Ryan Bogert, J. R. (2016). Estadísticas económicas. Recuperado el 7 de febrero de 2017 de

<http://www.esa.doc.gov/sites/default/files/ApparelAndLeatherIndustryProfile.pdf>

Santander (s.f). Cifras de comercio exterior. Recuperado el 28 de marzo de 2017 de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>

Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S.A. (2011). Procedimientos documentales. Recuperado el 18 de abril de 2017 de <https://es.slideshare.net/bugaemprende/sociedad-portuaria-de-buenaventura-procedimientos-documentales-para-cargas-de-importacin-y-exportacin-buga-emprende-2011>

Washington (2013). Actualidad internacional. Recuperado el 25 de abril de 2017 de http://internacional.elpais.com/internacional/2013/06/27/actualidad/1372338075_164207.html

ANEXOS

FACTURA
COMERCIAL
COMERCIAL
VERSA

EXPORTADOR/SHIPER	CONSIGNATARIO/CONSIGNEE
Nombre/Name: Aldrin A. León Carvajal Dirección/Address: Av. Luis Tufiño OE3-42 Persona Contacto/Contact Name: Jenny Sandoval Teléfono/Telephone: 993207746 Fecha de Emisión/Emission Date: 15-may-17	Nombre/Name: MACY'S Dirección/Address: 1205 N.W 107ht Ave Zip Code 33172 Persona Contacto/Contact Name: Michael Olsen Teléfono/Telephone: (305) 594-6300 Guía de despacho/AWB: 15-may-17

Datos de contenido del envío/Description of content			
Cant./Qty	Descripción/Description	Valor unitario/ Unit Value	Valor Total/ Tjotal Value
220	Chaquetas de cuero	\$170	\$37400
TOTALES/TOTALS:			\$37400
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACION/REAZON FOR EXPORT			
Firma del Exportador			