



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TEMA

Plan de importación de prendas de vestir para la empresa “Mundo de la Moda” desde
Colombia

AUTOR:

Marjori Odalys Paspuel Flores

TUTOR:

Ing. Esteban Garrido

IBARRA – ECUADOR

Julio, 2026

Ibarra, 02 de Julio del 2026

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: Plan de importación de prendas de vestir para la empresa “Mundo de la Moda” desde Colombia, presentado por la estudiante Marjori Odalys Paspuel Flores con cédula de ciudadanía N° 1004828024, para obtener el Título de licenciada en Negocios Internacionales.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.

turnitin MARJORI ODALY PASPUEL FLORES PROYECTO_FINAL_ODALYS.docx

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

TEMA

Plan de importación de prendas de vestir para la empresa “Mundo de la Moda” desde Colombia

AUTOR:

Marjori Odalys Paspuel Flores

Resumen de coincidencias

5 %

Número	Origen	Porcentaje
1	dispace.espoeh.edu.ec	1 %
2	repositorio.sangregorio...	1 %
3	repositorio.ult.edu.ec	<1 %
4	repositorio.uchin.edu.ec	<1 %
5	Entregado a Universidad...	<1 %
6	doceez.es	<1 %
7	dispace.unsca.edu.ec	<1 %
8	www.courasheo.com	<1 %
9	dispace.unf.edu.ec	<1 %
10	Entregado a Universidad...	<1 %
11	doceez.net	<1 %
12	elblogdeloscentros...	<1 %

Página: 1 de 105 Número de palabras: 18052 Versión solo texto del informe Alta resolución Actualizado

(f): Esteban Garrido S. Firmado digitalmente por Esteban Garrido S. Fecha: 2026.07.02 10:33:45 -05'00'

Mgs. Esteban Garrido Salazar
TUTOR DE TRABAJO
 C.C.: 1002413852

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

**Esteban
Garrido S.** Firmado digitalmente
por Esteban Garrido S.
Fecha: 2026.07.02
10:34:15 -05'00'
(f):

Mgs. Esteban Garrido Salazar

C.C.: 1002413852

**Yolanda
Bejarano** Firmado digitalmente
por Yolanda Bejarano
Fecha: 2026.07.30
17:24:29 -05'00'
(f):

Msc. Yolanda Bejarano Muñoz

C.C.: 1002006938

**MARCELA
FERNANDA
CORONEL
PINDUISACA** Firmado digitalmente
por MARCELA
FERNANDA CORONEL
PINDUISACA
(f):

Mgs. Marcela Coronel Pinduisaca

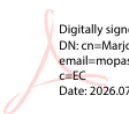
C.C.: 1003002738

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Marjori Odalys Paspuel Flores*, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 02 de julio del 2026

(f): Marjori Paspuel



Digitally signed by Marjori Paspuel
DN: cn=Marjori Paspuel, o, ou,
email=mopaspuel@pucesi.edu.ec,
c=EC
Date: 2026.07.17 13:06:33 -05'00'

Marjori Odalys Paspuel Flores

C.C.:1004828024

AUTORÍA

Yo, *Marjori Odalys Paspuel Flores*, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1004828024, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

**Marjori
Paspuel** Digitally signed by Marjori
Paspuel
DN: cn=Marjori Paspuel, o, ou,
email=mopaspuel@pucesi.edu
.ec, c=EC
Date: 2026.07.17 13:07:07
-05'00'

(f):.....

Marjori Odalys Paspuel Flores

C.C.:1004828024

DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación se lo dedico a todas las personas que estuvieron involucradas en la trayectoria de mi formación para obtener el título de licenciada en Negocios Internacionales, principalmente a mi madre Eva Flores quien fue un pilar fundamental para que mis estudios fueran posibles, ya que, sin su ayuda, nada de esto habría sido posible, también se lo dedico a mi amiga Rebeca Perugachi quien me acompañó durante todos estos años dándome palabras de aliento para seguir adelante.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi tutor de tesis Esteban Garrido por acompañarme en este proceso para la realización del proyecto de investigación, también a todos mis profesores que con mucha sabiduría han sabido guiarme en este camino para convertirme en una buena profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR.....	ii
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	iii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
AUTORÍA	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTOS	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT	xv
1. INTRODUCCIÓN.....	1
Objetivos del trabajo	3
GENERAL.....	3
ESPECÍFICOS.....	3
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	4
2.1. Antecedentes.....	4
2.2. Marco teórico.....	5
2.2.1. Teorías del comercio internacional.....	5
2.2.2. Fundamentos de la importación.....	7
2.2.3. Marco legal y tributario en Ecuador.....	10
2.2.4. Gestión estratégica y logística	11
2.2.5. Análisis del producto: Pantalón Colombiano.....	12
3. MATERIALES Y MÉTODOS.....	14
3.1. Enfoque	14
3.2. Metodología.....	14
3.3. Técnicas e instrumentos.....	14
3.4. Población y muestra.....	15
3.4.1. Población.....	15
3.4.2. Muestra.....	16
3.5. Variables, indicadores y técnicas	16
3.5.1. Matriz	16

3.6.	Instrumentos.....	17
3.7.	Procedimiento de aplicación.....	17
3.8.	Análisis de datos de los instrumentos aplicados	18
3.8.1.	Encuestas	18
3.8.2.	Entrevista.....	20
4.	PROPUESTA.....	23
4.1.	Propuesta administrativa.....	23
4.1.1.	Nombre de la empresa.....	23
4.1.2.	Logo.....	23
4.2.	Propuesta de comercialización	26
4.2.1.	Producto	26
4.2.2.	Precio.....	34
4.2.3.	Plaza.....	34
4.2.4.	Promoción	35
4.3.	Propuesta de importación	36
4.3.1.	Selección de proveedor	36
4.3.2.	Nota de pedido.....	39
4.3.3.	Proforma	42
4.3.4.	Incoterm.....	46
4.3.5.	Requisitos de importación (registro del importador)	46
4.3.6.	Trámites	47
4.3.7.	Desaduanización de la mercancía	55
4.4.	Estudio financiero.....	56
4.4.1.	Datos de entrada.....	56
4.4.2.	Determinación de la inversión inicial.....	57
4.4.3.	Detalle de inversión inicial.....	58
4.4.4.	Determinación del precio de importación	60
4.4.5.	Financiamiento del proyecto	62
4.4.6.	Determinación del costo de capital	63
4.4.7.	Cálculo de la depreciación.....	63
4.4.8.	Determinación de los presupuestos.....	64
4.4.9.	Estados financieros.....	68
4.4.10.	Balance Inicial o de arranque	69
4.4.11.	Evaluación económica financiera del proyecto	70

4.4.12.	Evaluación económica del proyecto	71
4.4.13.	Determinación del punto de equilibrio.....	71
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
5.1.	Conclusiones	74
5.2.	Recomendaciones	76
6.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	77
	ANEXOS.....	82
	Datos del GAD municipal de Otavalo	82
	Preguntas para la aplicación de encuestas.....	82
	Entrevista al propietario	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Reglas de Incoterms 2020	8
Tabla 2 Matriz de variables, indicadores y técnicas	16
Tabla 3 Encuestas realizadas a los propietarios de almacenes de jeans en la ciudad de Otavalo.	18
Tabla 4 Entrevista realizada a la propietaria del almacén Mundo de la Moda en la ciudad de Otavalo.....	20
Tabla 5 Especialista en Negocios Internacionales	25
Tabla 6 Ficha Técnica Pantalón jean bota tubo	27
Tabla 7 Ficha Técnica Pantalón jean Palazzo	28
Tabla 8 Ficha Técnica Pantalón baggy jean.....	29
Tabla 9 Ficha Técnica Pantalón jean bota campana	30
Tabla 10 Determinación del Precio Unitario	34
Tabla 11 Ponderación de resultados para la selección del proveedor	37
Tabla 12 Selección de proveedor del pantalón jean bota tubo	37
Tabla 13 Selección de proveedor del pantalón Palazzo	38
Tabla 14 Selección de proveedor del pantalón Baggy	38
Tabla 15 Selección de proveedor del pantalón bota campana.....	39
Tabla 16 Total Inversión Fija	57
Tabla 17 Capital de Trabajo	57
Tabla 18 Resumen de la inversión inicial.....	58
Tabla 19 Detalle de la inversión fija	58
Tabla 20 Detalle de compras.....	58
Tabla 21 Gasto administrativo	59
Tabla 22 Detalle de sueldo del personal	59
Tabla 23 Gastos de importación.....	59
Tabla 24 Determinación del gasto unitario Jean tubo	60
Tabla 25 Determinación del gasto unitario Jean Campana.....	60
Tabla 26 Determinación del gasto unitario Jean Baggy.....	61
Tabla 27 Determinación del gasto unitario Jean Palazzo.....	61
Tabla 28 Determinación del precio unitario Jean bota tubo	61
Tabla 29 Determinación del precio unitario Jean Campana	61
Tabla 30 Determinación del precio unitario Jean Baggy	62
Tabla 31 Determinación del precio unitario Jean Palazzo	62
Tabla 32 Datos del financiamiento.....	62
Tabla 33 Amortización de la deuda	62
Tabla 34 Determinación del costo de capital	63
Tabla 35 determinación de la depreciación	63
Tabla 36 Presupuesto de ingresos del jean bota tubo	64
Tabla 37 Presupuesto de ingresos del Jean bota campana	64
Tabla 38 Presupuesto de ingresos del Jean Baggy	64
Tabla 39 Presupuesto de ingresos del Jean Palazzo	64
Tabla 40 Presupuesto de gastos del Jean bota Tubo.....	65
Tabla 41 Presupuesto de gastos del Jean bota Campana	65
Tabla 42 Presupuesto de gastos del Jean Baggy.....	65
Tabla 43 Presupuesto de gastos del Jean bota Tubo.....	66
Tabla 44 Proyección de Gastos Administrativo	66

Tabla 45 <i>Proyección de Gastos de Importación</i>	66
Tabla 46 <i>Depreciaciones</i>	67
Tabla 47 <i>Total Presupuesto de Gastos</i>	67
Tabla 48 <i>Estado de Resultados</i>	68
Tabla 49 <i>Flujo de Caja</i>	69
Tabla 50 <i>Balance inicial</i>	69
Tabla 51 <i>Valor Actual Neto</i>	70
Tabla 52 <i>Costo Beneficio</i>	70
Tabla 53 <i>Período de Recuperación de la Inversión</i>	70
Tabla 54 <i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	71
Tabla 55 <i>Evaluación Económica del Proyecto con Financiamiento</i>	71
Tabla 56 <i>Determinación del punto de equilibrio</i>	71
Tabla 57 <i>Margen de Contribución</i>	72
Tabla 58 <i>Punto de Equilibrio Unidades Físicas</i>	72
Tabla 59 <i>Punto de Equilibrio Unidades Monetarios</i>	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ciclo de vida del producto	6
Figura 2 Formato del certificado de origen	9
Figura 3 Logo de la empresa	23
Figura 4 Organigrama estructural.....	24
Figura 5 Etiqueta	31
Figura 6 Embalaje Unitario	33
Figura 7 Embalaje Global.....	33
Figura 8 Canal de distribución B2B	34
Figura 9 Nota de pedido para los pantalones bota campana y pantalones Palazzo	40
Figura 10 Nota de pedido para los pantalones jean bota tubo	41
Figura 11 Nota de pedido para el pantalón Baggy	42
Figura 12 Proforma para el pantalón Baggy.....	43
Figura 13 Proforma para el pantalón bota tubo	44
Figura 14 Proforma para el pantalón Palazzo y jean bota campana.....	45
Figura 15 DAI.....	47
Figura 16 DAI.....	48
Figura 17 DAI.....	49
Figura 18 DAI.....	50
Figura 19 DAI.....	51
Figura 20 DAI.....	51
Figura 21 Régimen arancelario	52
Figura 22 Certificado de Origen.....	53
Figura 23 Pasos para desaduanizar una mercancía importada	55

RESUMEN

El presente proyecto tiene como propósito diseñar un plan de importación de prendas de vestir para mujer desde Colombia para el almacén Mundo de la Moda, con el fin de optimizar su proceso de abastecimiento y fortalecer su competitividad en el mercado de jeans de la ciudad de Otavalo. La propuesta nace de la necesidad de establecer un proceso de compra internacional más eficiente, que permita disminuir la dependencia de intermediarios y acceder de manera directa a productos colombianos reconocidos por su calidad, variedad y diseño.

Para el desarrollo de la investigación se empleó una metodología con enfoque mixto. Como parte de la recolección de información, se realizó una entrevista a la propietaria del almacén y se aplicaron encuestas a 40 establecimientos dedicados a la comercialización de jeans en la ciudad de Otavalo. Los resultados obtenidos evidenciaron una oportunidad favorable para el proyecto, ya que el 70 % de los participantes señaló que los jeans para mujer son los productos con mayor demanda, mientras que la calidad y la variedad de diseños fueron los aspectos más valorados al momento de realizar una compra.

Con base en estos resultados, se elaboró una propuesta de importación que contempla la selección de proveedores colombianos, el cumplimiento de los procedimientos aduaneros y la planificación de una estructura logística que garantice un proceso de importación ordenado, seguro y eficiente. Además, el análisis financiero confirmó la viabilidad del proyecto, considerando una inversión inicial de \$45.687,44 para la importación de 2.500 unidades de jeans en el primer mes de operaciones. Los indicadores obtenidos muestran un Valor Presente Neto (VPN) de \$119.686,09, una relación beneficio-costos de 3,62, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 88 % y un período de recuperación de la inversión de aproximadamente 1 año, 7 meses y 2 días. Estos resultados demuestran que la propuesta representa una alternativa rentable y una oportunidad para impulsar el crecimiento y el fortalecimiento comercial del almacén Mundo de la Moda.

Palabras clave: importación, jeans colombianos, comercio internacional, proveedores, competitividad, análisis financiero.

ABSTRACT

This research aims to develop an import plan for apparel from Colombia for the company Mundo de la Moda, with the objective of improving its supply process and strengthening its competitive position in the jeans market in Otavalo, Ecuador. The project was motivated by the company's need to establish a more efficient international sourcing process, reduce its reliance on intermediaries, and gain direct access to Colombian products recognized for their quality, variety, and added value.

A mixed-method research approach was used, combining an interview with the store owner and surveys conducted with 40 jeans retailers in the city of Otavalo. The findings revealed a promising business opportunity, as 70% of the respondents identified women's jeans as the best-selling product category. In addition, product quality and design variety were considered the most important factors when selecting suppliers and purchasing merchandise.

Based on these findings, an import proposal was designed that includes the selection of Colombian suppliers, customs procedures, and a logistics strategy to ensure an efficient and legally compliant import process. The financial evaluation confirmed the project's feasibility, considering an initial investment of USD 45,687.44 for the importation of 2,500 units of jeans. The financial indicators showed a positive Net Present Value (NPV) of USD 119,686.09, a Benefit-Cost Ratio (BCR) of 3.62, an Internal Rate of Return (IRR) of 88%, and a payback period of approximately 1 year, 7 months, and 2 days. These results indicate that the proposed import plan represents a profitable investment and a valuable opportunity to support the sustainable growth and market positioning of Mundo de la Moda.

Keywords: import plan, Colombian jeans, international trade, suppliers, competitiveness, financial analysis.

1. INTRODUCCIÓN

El trabajo de titulación se centrará en tres dimensiones: económico, práctico y teórico académico. Busca profesionalizar los procesos de adquisición de mercancías ya no solo provenientes del Ecuador, sino, de un país vecino como lo es Colombia, dejando de lado la gestión de compras empírica y pasando a una planificación estructurada donde se encuentren analizados de manera estratégica los costos, proveedores y normativa aduanera. En este sentido, por estar en un entorno globalizado se busca imperativamente la perduración de negocios como el Mundo de la Moda y al diseñar el plan de importación se logrará integrarse a la cadena de suministros internacionales.

Desde una perspectiva económica, se evidencia que Ecuador tiene como gran aliado a Colombia dentro del sector textil, es así que el diario El Comercio expone cifras contundentes

Las importaciones desde Colombia alcanzan cerca de 124 millones de dólares, que le consolidan como un proveedor estratégico. Entre los principales productos importados destacan prendas excepto de punto (32%), tejidos de punto (27%) y prendas de punto (19%), lo que demuestra la dependencia de insumos específicos para la producción de vestimenta y confecciones en Ecuador. (párr.9)

Al realizar el análisis de estos datos, se puede inferir que económicamente dentro de la empresa también se vuelve factible al reducir costos gracias a la eliminación de intermediarios locales, mejorando el margen de utilidad y entregando precios más competitivos al consumidor final.

En cuanto a la practicidad de la investigación de tesis cabe señalar que su aporte se aprovechará al máximo, ya que constituirá una guía para la empresa donde se detallará todo el proceso de importación desde la selección de proveedores hasta la

nacionalización del producto, mismo que minimizará el riesgo en ámbitos logísticos o legales frente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) y tendrá una respuesta positiva y práctica en la implementación del almacén Mundo de la Moda.

Dentro del ámbito teórico académico esta investigación de tesis abarcará en gran parte muchas de las materias recibidas durante la carrera de Negocios Internacionales entre ellas se destacan: investigación de mercados, gestión por procesos, international supply chain management, finanzas internacionales, comercio exterior y políticas financieras, entre otras que en conjunto son cruciales para el desarrollo correcto y estratégico de la tesis de investigación.

Es así que el presente trabajo de tesis se justifica en el beneficio de las importaciones no solo para el almacén Mundo de la Moda, sino, también para enfrentarse a un mundo totalmente globalizado, como lo explica la Cámara de Importadores de la República Argentina (2022)

Analizar las importaciones con espíritu constructivo permite comprender su importancia en la matriz productiva nacional. El crecimiento de la actividad económica y la recuperación de las importaciones mantienen una relación directa, proyectando sus efectos sobre el crecimiento de la industria nacional – principal cliente de la importación –, mejorando su competitividad y oportunidades de exportación y propiciando condiciones de negociaciones internacionales que podrían expandir la apertura de nuevos mercados, la consolidación de los existentes y el equilibrio de las tan necesitadas divisas. (p.1)

Objetivos del trabajo

GENERAL

- Desarrollar un plan de importación de prendas de vestir para la empresa “Mundo de la Moda” desde Colombia

ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la situación actual del almacén Mundo de la Moda.
- Identificar los centros de fabricación y distribución de textiles más competitivos dentro del mercado colombiano para tener una matriz de selección de proveedores.
- Detallar los procedimientos legales en Aduana para la nacionalización de las mercancías en Ecuador.
- Desarrollar un estudio económico financiero para analizar la viabilidad del proyecto.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Alrededor del año (2009-2011) el Ecuador estaba atravesando un acontecimiento similar a la que hoy en día se ve presente en las importaciones con Colombia que es la imposición de medidas arancelarias con un incremento al 30%. De modo que, Vizuite y Ponce (2015) dentro de su investigación de tesis “Diseño de un plan estratégico de importación de textiles de Colombia a Ecuador para la empresa Sajador S.A.” explica cómo podrían importar prendas desde Colombia a pesar de las barreras arancelarias y medidas no arancelarias

El plan comprende un análisis de las fuerzas externas (oportunidades y amenazas) y de fuerza internas (fortalezas y debilidades) con el fin de encontrar las estrategias acertadas para la elaboración del plan estratégico de importación, tomando en cuenta la selección de proveedores, términos de negociación, logística, cumplimiento de normas exigidas por el Gobierno y necesidades del cliente. Este proceso nos da como resultado un proyecto viable, para que Sajador S. A. continúe en el mercado como una empresa sólida en el mercado ecuatoriano. (Vizuite y Ponce, 2015)

Concluyeron que, para compensar el alto costo del producto, deberían enfocarse en conseguir una calidad superior y realizar una estructura de costos bien definida para poder sostenerse como una empresa sólida en el Ecuador.

Por otra parte, Tobar (2014) dentro de su trabajo de titulación para la importación de ropa de ciclismo desde Colombia hacia Ecuador comenta que

Para la realización del presente trabajo se toman en cuenta factores como: historiales de importación textil al Ecuador, factores económicos que influyeron en el comercio mundial, así como en el bilateral entre Ecuador y Colombia, situaciones políticas y económicas internas de cada país, factores determinantes para el consumo del producto, oferta y demanda del mismo, entre otros que constan en el trabajo.

Lo que se traduce en un plan de negocios bien estructurado donde destacó el comportamiento del mercado quien busca la durabilidad de la costura colombiana y el diseño, la ventaja arancelaria 0% que demuestra que se puede competir en calidad en

comparación de marcas chinas y confirmando que la importación por el puente de rumichaca es el método más rentable para importar volúmenes medianos lo cual ayuda a la reposición de stock rápidamente.

Pacheco Pacheco (2020) en su investigación “Análisis de potencialidades de la importación de prendas de vestir y propuesta de un modelo de negocio en pos del desarrollo empresarial del ecuador” se enfocó en determinar si las importaciones legales de prendas de vestir ayudan a pequeñas y medianas empresas para ser considerados competentes en el mercado nacional. Para ellos realizó un análisis de datos financieros y económicos, utilizando indicadores como el VAN y el TIR y la revisión en el histórico de las importaciones para identificar los picos más importantes de demanda y caídas en las importaciones desde Colombia.

Determinó que las prendas con valor agregado en diseño y tendencia son las más adecuadas para importar hasta el Ecuador, sin embargo, el éxito financiero depende la rotación pronta de modelos, es decir, comprando lotes medianos, de este modo se fortalece el sector comercial en Ecuador desmintiendo que la importación daña la industria local.

2.2.Marco teórico

2.2.1. *Teorías del comercio internacional*

2.2.1.1. Ventaja comparativa.

Para Galán (2015) “La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro”

Colombia es un país que notablemente tiene una mejor producción textil tanto en modelos, calidad y precio a comparación de Ecuador. A pesar de que Ecuador tiene una gran producción textil, no podría competir contra Colombia por la situación política y económica del país, que no permite ofrecer productos competitivos, especialmente en Latinoamérica. Es por ello que lo mejor es que cada país produzca el producto que mejor le convenga y, de esta forma, no se invertirán recursos innecesariamente.

2.2.1.2. Ventaja competitiva.

Twin (2007) menciona que “La ventaja competitiva es aquella característica única que permite a las empresas superar a sus competidores mediante una mayor

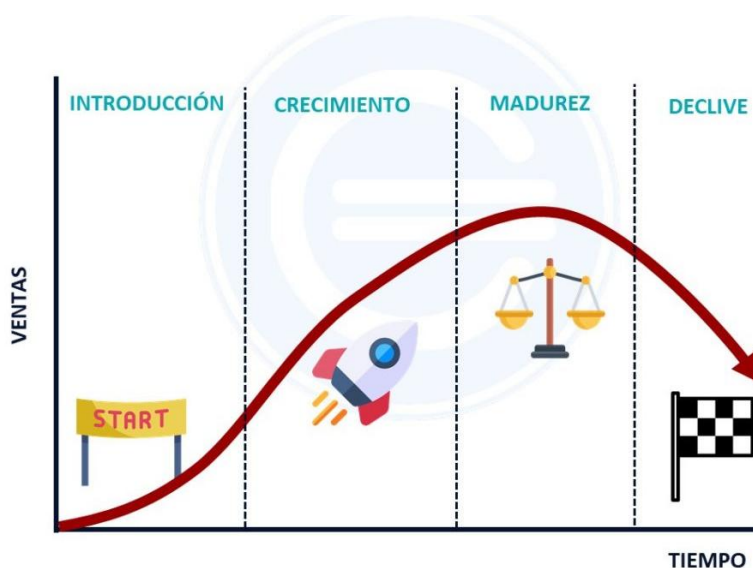
eficiencia, una calidad superior o una oferta distintiva que otros no pueden replicar fácilmente”

Es importante destacar que ninguna nación puede ser competitiva en todas las áreas, es por ello que debe existir una cooperación entre naciones, esto permitirá ofrecer productos a un bajo costo, con productos innovadores ya sea en calidad o servicio, mismo que permitirá aumentar la productividad de la empresa.

2.2.1.3. Teoría del ciclo del producto

Cuando un producto o servicio sale a la venta está destinado a pasar por una serie de etapas desde su comienzo hasta su final. Es por ello que la teoría del ciclo del producto fue creada en 1966 por Raymond Vernon y nos dice que el producto atravesará por 4 etapas: Introducción, crecimiento, madurez y declive, como se observa en la figura 1.

Figura 1 Ciclo de vida del producto



Nota. Tomado de economipedia por Peiro, R (2022)

En la etapa de introducción el producto será una novedad para la gente y muchos decidirán comprarla o no dependiendo del entorno que se encuentre; en el crecimiento el producto ya es más demandado y se puede extender nacional o internacionalmente, sin embargo, existirá copias y réplicas si el producto es bueno; en la madurez el producto pasará por un estancamiento, las ventas ya no subirán, es momento de ofrecer innovación en el producto o ser más competitivo, si no sucede esto aparece el declive cuando el cliente ya ha reemplazado ese producto por otro que se ve mejor.

Muchas empresas confían en que nunca llegarán al declive; sin embargo, la competencia va avanzando cada vez más. Es por ello que se buscan productos innovadores a mejores precios en mercados extranjeros.

2.2.2. Fundamentos de la importación

2.2.2.1. Definición de importación

Según el Servicio de Aduana del Ecuador la importación “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN al que se haya sido declarado” Dichas formalidades y obligaciones tienen que ver directamente con el importador y exportador debido a que en la transacción comercial se negocia el incoterm más conveniente para las dos partes, además de la documentación pertinente como la factura comercial, documento de transporte, packing list, certificados que se necesita para un correcto embarque y por supuesto el pago de las obligaciones tributarias que en conjunto con una obligación aduanera forman parte de la importación.

2.2.2.2. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria es un idioma universal que indica cuál es el producto o servicio específico del que se está hablando, sin errores, a pesar de que la situación geográfica y el idioma sean distintos. Como lo explica Landa (2023)

La Clasificación Arancelaria es un proceso mediante el cual se asigna un código numérico a las mercancías importadas, exportadas o asignadas a otro régimen aduanero.

Su propósito es identificar las mercancías para establecer impuestos, como aranceles y derechos correspondientes, así como aplicar regulaciones no arancelarias específicas a cada producto (párr. 2)

La clasificación arancelaria correcta de las mercancías es indispensable para tener un comercio internacional transparente y eficaz al momento de pagar tributos aduaneros, sin la necesidad de tener correctivas o sanciones por una mala clasificación arancelaria.

2.2.2.3. Incoterms 2020

Los Incoterms son un conjunto de 11 reglas individuales emitidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las responsabilidades de vendedores y compradores en la compraventa de mercancías en transacciones internacionales. Es fundamental que cada regla Incoterms aclare las tareas, los costos y los riesgos que deben asumir compradores y vendedores en estas transacciones.

Tabla 1 Reglas de Incoterms 2020

INCOTERMS			
Incoterm	Significado	Grupo	Entrega en destino
EXW	En fábrica	Polivalente	Comprador
FCA	Franco transportista	Polivalente	Comprador
FAS	Franco al costado del buque	Marítimo- fluvial	Comprador
FCA	Franco a bordo	Marítimo- fluvial	Comprador
CFR	Costo y flete	Marítimo- fluvial	Comprador
CIF	Coste, seguro y flete	Marítimo- fluvial	Comprador
CPT	Transporte pagado hasta	Polivalente	Comprador
CIP	Transporte y seguro pagados hasta	Polivalente	Comprador
DAP	Entregado en el lugar	Polivalente	Vendedor
DPU	Entregado en el lugar de descarga	Polivalente	Vendedor
DDP	Entregado con derechos pagados	Polivalente	Vendedor

Nota. (International Trade Administration, s.f.).

Los Incoterms definen las responsabilidades ya sea del comprador o del vendedor que previamente definirán en un contrato para hacer entrega de la mercancía con las obligaciones que le correspondan a cada quien. Dichas obligaciones pueden ser los trámites de flete, seguro o trámites aduaneros correspondientes, por poner un ejemplo. Los Incoterms más utilizados son CIF y FOB, sin embargo, cada cliente o proveedor puede elegir el Incoterm de su conveniencia, como en este caso que se usa el término FCA (Free Carrier).

2.2.2.4. Certificado de origen

Como lo indica la Cámara de Comercio de Ciudad Real (s.f.), “El certificado de origen es un documento clave que, como exportador, debe presentarse ante la aduana. Este documento sirve para acreditar el país de origen de las mercancías a efectos de satisfacer requisitos aduaneros o comerciales”

Figura 2 Formato del certificado de origen

Certificado de Origen ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CHILE – COLOMBIA				
Número de Certificado:				
1. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Exportador José Arbelaez 458, Calle Berlin, Medellín, Colombia 888.365.999-7				
2. Nombre, dirección y número de registro fiscal (RUT) del Importador Aurora Mornuz Cra 124 N. 633, Santiago de Chile, Chile 478.236.014-6				
3. Descripción de las mercancías	4. Clasificación S.A. 6 dígitos	5. Criterio de Origen	6. Número de Factura Comercial	7. Peso bruto (kg.) u otra medida (opcional)
500 (quinientos) toneladas de azúcar rubia tipo orgánica Azúcares y artículos de confitería Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura en estado sólido	1701.14	La mercancía sea producida en el territorio de una u otra parte, a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios a las disposiciones de este capítulo.	54136	
8. Observaciones:				
9. Declaración del exportador El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado. País de origen..... Colombia Lugar y fecha..... 12 de Abril del 2019 Firma..... José Arbelaez		10. Visado de la autoridad competente o entidad habilitada Certifico la veracidad de la presente declaración Nombre..... Sello Lugar y fecha..... Firma.....		

Nota. Jiménez (2019)

El certificado de origen además de demostrar dónde se fabricó el producto, ayuda a la liberación de tributos mediante los acuerdos comerciales que cada país tenga,

por ejemplo, Ecuador es miembro de la CAN y Colombia también, por lo tanto, los tributos a pagar serán mínimos, siempre y cuando estos países no estén en una guerra comercial.

2.2.2.5. Packing list

Según explica UNIR Revista (2024), “El packing list es esencial para el envío de mercancías, ya que detalla el contenido, cantidades y peso, facilitando un transporte eficiente y cumpliendo con los requisitos aduaneros” dicho documento es de carácter obligatorio para realizar el comercio internacional. El packing list se encarga del detalle físico y lo emite el exportador.

2.2.3. Marco legal y tributario en Ecuador

2.2.3.1. Importación para el consumo

El Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones (COPCI) explica lo que es la importación para el consumo

Art. 147.- Importación para el consumo. - Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

Una vez pagados todos los tributos correspondientes mencionados anteriormente la mercadería que se importe desde Colombia tendrá plena circulación para poder expendirse legalmente dentro de Ecuador sin cometer ninguna infracción aduanera.

2.2.3.2. Tributos aduaneros

Desde que se firmó el acuerdo de Cartagena con la Comunidad Andina los tributos aduaneros son mínimos con los países que integran la CAN, facilitando el intercambio de bienes y servicios. Para calcular los tributos en primer lugar se debe realizar una clasificación arancelaria correcta que es parte importante para desglosar cuánto se debe pagar, independientemente de cuanto sea, siempre se calculará los siguientes tributos que dicta el SENA (sf).

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y

se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)

IVA (Impuesto al Valor Agregado) Corresponde al 15% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

Sin embargo, con el último gobierno del Ecuador esta realidad se ha visto afectada con la resolución vigente desde el 28 de febrero del 2026 llamada “Tasa por servicio aduanero por concepto de control aduanero a las mercancías que ingresen desde Colombia” mismo que se efectuó para tener un control aduanero con las mercancías provenientes del país colombiano.

SENAE (2026) indica que

Artículo 2. – Sujeto activo. – El sujeto activo de esta tasa es el Estado y lo administrará a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Artículo 4. – Base para cálculo de la tasa. - La tasa del cincuenta por ciento (50%) se calculará sobre el valor en aduana de las mercancías que provengan o que sean originarias de la República de Colombia; la liquidación de la base para el cálculo de la tasa será competencia del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en ejercicio de sus facultades.

Dicho incremento afecta las importaciones con Colombia debido al alto monto de la tasa a pagar, lo que se traduce en menos intercambio comercial porque ya no existiría una competitividad de precios, a pesar de ello se espera llegar a un acuerdo con dicho país para reducir o eliminar la tasa más adelante.

2.2.4. Gestión estratégica y logística

2.2.4.1. Plan de importación

Para Muñoz Carine et al. (2021). El plan de importación se caracteriza por lo siguiente:

Un plan de importación es una guía diseñada para mejorar una propuesta de venta internacional y mostrar los beneficios que se obtendrían con su aplicación en ámbitos indispensables como la logística interna, el transporte internacional, la cadena de suministros e inclusive, en el mismo precio de venta del bien. Así mismo, es una fuente de información de manera estructurada para quien busque involucrarse en el área y sobre todo, una nueva perspectiva acerca de los equipos de detección y diagnóstico. (p.40)

El plan de importación para el presente proyecto es de suma relevancia porque detalla los pasos a seguir que se tomarán en cuenta en la importación de pantalones de mujer, no solo en el traslado de las mercancías sino también en los riesgos que esto supone y en los términos de negociación (Incoterms) mencionados anteriormente ya que determina las responsabilidades y riesgos tanto del exportador como del importador.

2.2.5. *Análisis del producto: Pantalón Colombiano*

2.2.5.1. Pantalón Colombiano

Colombia tiene una gran trayectoria en el sector textil, específicamente en los pantalones de mujer, esto debido a que son muy innovadores al momento de resaltar la figura femenina, haciéndolos reconocidos mundialmente por la calidad de la tela, el molde y por supuesto el precio que lo hace competitivo incluso para iniciar un negocio como reventa de dichos productos, a pesar de que Ecuador también tiene una fuerte presencia en el sector textil la falta de innovación y el alto costo de producción los vuelven menos competitivos.

2.2.5.2. Jeans Push up

Los jeans push up o levanta cola nacen para estilizar la figura femenina y resaltar sus atributos con toques característicos como pinzas en la parte trasera y se caracterizan por no tener bolsillo para que se acople de mejor manera al glúteo. Las primeras empresas que se dedicaron a la fabricación de dicho pantalón, según MEDALLO jeans (2026) son las siguientes:

Stop Jeans: fundada en Medellín, fue una de las primeras marcas en popularizar el diseño "simbol" con canesú corazón, exportando a varios países de Latinoamérica.

Trucco's Jeans: reconocida por sus campañas de publicidad innovadoras en los años 90 y por su expansión a mercados internacionales como Estados Unidos y España.

Gregorio Rivera Jeans: marca pionera en Bogotá, que vendía masivamente en San Victorino y contribuyó a que el diseño se expandiera a toda la capital.

Otras marcas locales: pequeñas fábricas en Medellín, Itagüí y Bello que abastecen tanto el mercado mayorista como los almacenes de El Hueco (párr.6)

2.2.5.3.Importación del pantalón colombiano desde Ecuador

Según datos de Trademap en el año 2024 Ecuador importó 7590 miles de dólares teniendo una tasa de crecimiento entre 2020 y 2024 de 14%, lo cual es positivo, sin embargo, se sabe que el contrabando de mercancías desde Colombia a Ecuador es inminente. A pesar de ello esta tesis busca demostrar que importar desde Colombia aprovechando los acuerdos comerciales puede ser rentable tanto para los micro emprendedores, emprendedores y para el país en sí.

2.2.5.4.Expansión del pantalón colombiano a mercados internacionales

El comercio de dicho pantalón no siempre fue formal al inicio se lo realizaba en mercados internacionales de manera ilegal inclusive de puerta a puerta, sin embargo, esto posicionó al país colombiano como uno de los mejores productores en jeans de mujer. Algunos de los países a los que se exportaba en sus inicios fueron “Estados Unidos, España, Venezuela, México y otros países con grandes comunidades latinas. La diáspora colombiana fue un canal fundamental: muchas familias enviaban o llevaban estos jeans como regalos, despertando la curiosidad de consumidores extranjeros” Medallo Jeans (2026)

Según reporta América Retail (2024), el mercado de la moda en este país creció un 6% durante el año 2023, alcanzando un gasto por parte de los consumidores de aproximadamente US \$8.000 millones. Dentro de este ecosistema, los jeans se posicionan como el producto estrella o "motor" de la industria. Datos de Euromonitor citados en el informe indican que en Colombia se comercializan cerca de 100.000 unidades de jeans al día, lo que subraya la escala.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.Enfoque

El enfoque que se aplicó es un enfoque mixto, donde el componente cualitativo es crucial para detallar la realidad operativa de la empresa, desde el contexto de abastecimiento de la empresa hasta los gustos y preferencias de los consumidores otavaleños en cuanto a vestimenta colombiana. Estos datos se complementaron con un enfoque cuantitativo donde se analizó estadísticamente los costos de importación y proyecciones financieras. La combinación de estos enfoques hizo que el proyecto sea no solo técnicamente viable sino también estratégicamente adecuado.

3.2.Metodología

Para el desarrollo del proyecto de investigación se utilizó el método analítico-sintético, de modo que se analizó cada parte del proceso de importación como la logística, costos, flete internacional, flete interno, trámites declarados ante el SENA. Mismos que fueron analizados individualmente para que cada costo o procedimiento operativo sea el correcto antes de adjuntar a lo que posteriormente dará como resultado a la propuesta para el plan de importación para la empresa Mundo de la Moda.

3.3.Técnicas e instrumentos

Finalmente, las técnicas e instrumentos que se utilizaron para sustentar el proyecto de investigación fueron entrevistas a la Señora Eva Flores, propietaria del almacén Mundo de la Moda y encuestas a los propietarios de los almacenes que también venden pantalones en la ciudad de Otavalo para identificar preferencias y tendencias y un análisis documental donde se tome en cuenta acuerdos con Colombia, normativa de COMEX y SENA.

3.4.Población y muestra

3.4.1. Población

Para el desarrollo del proyecto de investigación, se analizó el conjunto de establecimientos situados en la ciudad de Otavalo legalmente constituidos y registrados por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Otavalo. En concordancia con la base legal de los datos de dicha entidad, se identificaron un total de 307 almacenes dedicados a la venta al por menor y mayor de prendas de vestir dentro de la ciudad de Otavalo.

Sin embargo, al realizar un censo en la ciudad de Otavalo se pudo observar que los almacenes identificados bajo la actividad económica de venta al por menor y mayor de prendas de vestir, no se dedican netamente a la venta de jeans, mismo que es la población que el proyecto de investigación necesita aplicar las encuestas. Por lo que se identificó que un 16% son almacenes de prendas de vestir tradicionales (ropa indígena), un 15% se dedican a la venta de camisas, camisetas y chompas para hombre, un 17% son almacenes dedicados a la venta de vestidos y blusas para mujer, 14% son almacenes de ponchos, un 15% corresponde a las prendas de vestir tipo hoodies y ropa deportiva y el 10 % restante son almacenes que se dedican también a la venta de jeans. Sin embargo, son importadores directos por lo cual a dichos establecimientos no se aplicaron las encuestas porque se convierten en competencia directa para el almacén Mundo de la Moda.

Únicamente un 13% son almacenes que se dedican a la venta de jeans para mujer que no son importadores directos, es decir, son almacenes que venden jeans nacionales o a su vez cuentan con intermediarios que les proveen de jeans colombianos, este 13% da como resultado a los 40 almacenes encuestados para la obtención de resultados realistas

y necesarios para este proyecto de investigación. De modo que, fue necesario descartar el 87% de almacenes restantes que no son compatibles con la línea de investigación.

3.4.2. Muestra

La elección del grupo demográfico, corresponde al 13% de almacenes mencionados anteriormente que da un total de 40 almacenes. De esta manera el análisis de dicha población permitió esclarecer las necesidades de abastecimiento que tienen los almacenes de la ciudad de Otavalo, con preferencia en diseños y la frecuencia de compra que tienen los posibles compradores.

3.5. Variables, indicadores y técnicas

3.5.1. Matriz

Tabla 2 Matriz de variables, indicadores y técnicas

Objetivo	Variable	Indicadores	Técnica	Nota.
Diagnosticar la situación actual del almacén Mundo de la Moda.	Situación administrativa y operativa del almacén Mundo de la Moda.	-Nivel de inventarios actuales. -Cantidad de proveedores actuales. -Volumen de ventas mensuales.	Entrevista.	Gerente del almacén Mundo de la Moda.
	Situación comercial	-Preferencias de clientes. -Frecuencia de compras. -Rotación de prendas de vestir (Stock).	-Análisis documental. -Entrevistas.	-Reportes de ventas. -Clientes del almacén mundo de la moda
Identificar los centros de fabricación y distribución de textiles más competitivos dentro del mercado colombiano para tener una matriz de selección de proveedores.	Selección de proveedores	-Ubicación geográfica (Medellín, Bogotá, Cali). -Capacidad de producción. -Calidad de la tela. -Precios. -Modelos. -Tiempo de entrega.	-Investigación de mercado. -Análisis documental. -Análisis comparativo.	-Data Sur. -Cámaras de comercio -Páginas web.

Detallar los procedimientos legales en Aduana para la nacionalización de las mercancías en Ecuador.	Proceso de nacionalización y normativa aduanera.	-Régimen aduanero de importación a consumo. -Requisitos de etiquetado INEN. -Documentos de acompañamiento (certificado de origen, factura, packing list).	-Análisis jurídico documental.	-Código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI) -Reglamento del SENA E.
	Obligaciones tributarias.	-Aranceles. -Salvaguardias. Tasas.	Cálculo arancelario.	-Arancel Nacional del Ecuador. -ECUAPASS.
Desarrollar un estudio económico financiero para analizar la viabilidad del proyecto.	Viabilidad económica y financiera.	-Inversión inicial. -Costos de importación. -Valor actual neto (VAN). -Tasa interna de retorno (TIR). -Período de recuperación de inversión.	-Análisis financiero. -Evaluación de proyectos de inversión.	-Cotización de presupuesto. -Modelos matemáticos financieros.

Elaborado por: Marjori Paspuel

3.6. Instrumentos

Se aplicaron técnicas como encuestas estructuradas a los propietarios de los almacenes de Otavalo cuyo propósito fue evaluar el nivel de aceptación comercial, determinar la intención de compra de los almacenes de Otavalo para validar la viabilidad del plan de importación de jeans desde Colombia. Por otra parte se complementó la investigación mediante una entrevista que ayudó a diagnosticar la situación actual del almacén Mundo de la Moda a través de un diálogo directo con la propietaria Eva Flores.

3.7. Procedimiento de aplicación

La aplicación de los instrumentos se realizó en dos etapas para la obtención de los resultados deseados. En primer lugar se aplicó encuestas estructuradas en 40 almacenes localizados en la ciudad de Otavalo mediante el censo realizado con anterioridad, donde se vio presente preguntas relacionadas con el diagnóstico de mercado, preferencias sobre proveedores, logística y formalidad e importación de jeans procedentes desde Colombia, con el objetivo de recolectar información cuantitativa permitiendo obtener datos directos de los propietarios de los almacenes haciendo una comparativa real y acertada.

En segundo lugar, se aplicó una entrevista semiestructurada a la señora Eva Flores propietaria del almacén Mundo de la Moda quien desde su perspectiva de

Gerente General supo brindar información sobre el análisis del producto y cliente, desafíos en la logística actual, visión estratégica y expectativas. De este modo dio a entender de manera amplia los procesos que se realizan dentro de la empresa y los procesos que faltan mejorar o implementar. Finalmente, la información obtenida fue clave para diagnosticar la situación del almacén Mundo de la Moda y su paso a ser un importador directo de pantalones para mujer en la ciudad de Otavalo.

3.8. Análisis de datos de los instrumentos aplicados

3.8.1. Encuestas

Tabla 3 Encuestas realizadas a los propietarios de almacenes de jeans en la ciudad de Otavalo.

Pregunta	Interpretación	Anexo
¿Cuál es la antigüedad de su establecimiento comercial en el mercado de Otavalo?	El 62.5% afirma que sus establecimientos comerciales se encuentran en funcionamiento de 1 a 5 años, mientras que el 27.5% operan de 6 a 10 años, tan solo el 5 % de almacenes abrieron sus puertas en menos de 1 año y finalmente el 5% restante se ha mantenido en el tiempo con más de 10 años en el mercado otavaleño.	Anexo 4
¿Qué línea de jeans tiene mayor rotación en su local?	El 70% concuerda que la línea de jeans que más tiene rotación en su local es el pantalón de mujer, mientras que el 27.5% constituye a pantalones de hombre y el 2.5% pantalón infantil.	Anexo 4
¿Cómo califica el nivel de ventas de jeans en el último año?	El 57.5% de encuestados afirma que las ventas han sido buenas el último año mientras que el 25% concuerda con que han sido	Anexo 4

	regulares, por último, el 17.5% dicen que han sido excelentes.	
¿Qué tipo de jeans comercializa predominantemente?	Un 37.5% expende tanto jeans nacionales como jeans colombianos, un 32.5% cuenta únicamente con jeans nacionales y un 30% trabaja solo con jeans importados.	Anexo 4
¿Cuál es el precio promedio que usted estaría dispuesto a pagar por un jean de alta calidad proveniente del mercado colombiano?	Un 45% concuerda que \$18 a 22\$ es un precio razonable a pagar, un 35% de \$23 a \$25 y un 20% de \$14 a 17\$.	Anexo 4
¿A través de qué canal adquiere actualmente su mercadería?	El 42.5% lo realizan mediante viajes de compra personal, el 37.5% mediante distribuidores mayoristas, el 15% directo de fábrica y el 5% por otros medios.	Anexo 4
¿Qué ciudad colombiana considera usted que tiene los mejores centros de fabricación textil?	El 55% lo desconoce, el 32.5% concuerda que es Bogotá, el 7.5% Medellín, el 2.5% Cúcuta y el 2.5% Cali.	Anexo 4
¿Qué atributo valora más al elegir un nuevo proveedor de jeans?	El 42.5% opta por la calidad del jean, el 37.5% la variedad de diseños y el 17.5% el precio y el 2.5% los tiempos de entrega.	Anexo 4
¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor actual por un importador directo (Mundo de la Moda) que le entregue producto colombiano en su local?	El 47.5% estuvo completamente de acuerdo con cambiar su proveedor actual, el 42.5% tal vez lo haría, el 7.5% no creen que lo harían y el 2.5% no lo haría.	Anexo 4
¿Qué inconveniente ha tenido con sus proveedores actuales de jeans importados?	El 50% no ha tenido ningún inconveniente, el 22.5% no cuentan con proveedores que importen, el 12.5% falta de	Anexo 4

	facturas legales, el 5% retrasos en la aduana y el ultimo 5% han tenido otros inconvenientes.	
¿Con qué frecuencia realiza pedidos de reposición de inventario?	El 65% lo hace mensualmente, el 30% quincenal y el 5% trimestral.	Anexo 4
¿Qué cantidad de pantalones usted adquiriría mensualmente?	El 30% de los encuestados compraría de 72 a 100 pantalones, el 25% compraría más de 100 pantalones, el 15% de 12 a 36 pantalones y 30% restantes de 36 a 72 pantalones	Anexo 4
¿Qué modelo de pantalón usted adquiriría con más frecuencia	El 15% de personas adquiriría el pantalón bota tubo, un 15% adquiriría el pantalón bota campana, otro 15% compraría el pantalón Baggy, un 22,5% compraría el pantalón Palazzo y un 67,5% adquiriría todos los modelos.	Anexo 4

Elaborado por: Marjori Paspuel

3.8.2. Entrevista

Tabla 4 Entrevista realizada a la propietaria del almacén Mundo de la Moda en la ciudad de Otavalo

Pregunta	Interpretación
1. ¿Cómo describiría el proceso actual de selección y adquisición de los jeans que comercializa el almacén?	El proceso de adquisición de pantalones jeans se lo realiza de manera presencial en el principal centro comercial de Quito donde se encuentran los fabricantes mayoristas, ahí se selecciona los mejores proveedores que ofrezcan buena calidad y precio. Con respecto a la adquisición de jeans colombianos se lo realiza por medio de un intermediario que

-
- | | |
|---|--|
| <p>2. Actualmente, ¿quiénes son sus principales proveedores y bajo qué criterios (precio, cercanía, calidad) decidió trabajar con ellos?</p> | <p>ofrece pantalones de la marca Love Me, Xima y Studio F.</p> <p>Los principales criterios que interfieren para elegir un proveedor son la calidad – precio de los pantalones porque Mundo de la Moda se caracteriza por ofrecer durabilidad en sus pantalones y a un buen precio.</p> |
| <p>3. ¿Cuál es el volumen promedio de ventas mensuales de jeans y cómo ha fluctuado esta cifra en el último año?</p> | <p>Mensualmente Mundo de la Moda factura un aproximado de 12000 a 13000 dólares, esto depende también de la temporada porque en temporadas altas este dato se triplica. Sin embargo, si se hace una comparación de años anteriores se puede observar la creciente competencia que ha empezado a existir, los emprendedores han optado por ofrecer diferentes calidades de pantalones no solo en jeans si no en poliéster o algodón que resulta más económico para el consumidor final, lo que ha provocado una baja en las ventas desde hace aproximadamente 5 años atrás. Con respecto al año anterior si se mantienen estos datos.</p> |
| <p>4. ¿Cuáles son las características del jean que más busca el cliente de Otavalo (ej. horma colombiana, precio bajo, resistencia del material)?</p> | <p>Lo que principalmente buscan las mujeres en un pantalón es la horma, que se sientan bien con ellas mismas utilizando un pantalón jean, al mismo tiempo buscan un precio cómodo accesible de pagar.</p> |
| <p>5. ¿Qué limitaciones ha encontrado en la oferta de jeans de fabricación nacional frente a la demanda de sus clientes?</p> | <p>La principal limitación es que la cliente femenina busca un molde de fabricación colombiana. Ecuador todavía no ha podido replicar la misma moldería, ofrecen modelos sencillos que no cuentan con un realce similar al pantalón colombiano.</p> |
| <p>6. ¿Qué dificultades logísticas o de abastecimiento enfrenta actualmente el almacén (ej. falta de stock, retrasos en entregas, informalidad de proveedores)?</p> | <p>En cuanto a los proveedores nacionales el abastecimiento de mercadería está controlada porque se pide con una anticipación de 15 días a un mes para la reposición de inventario, adicional a esto se trata de que exista mercadería en stock en bodegas para que no exista un faltante de improvisado en el almacén.</p> <p>Por otra parte, con los proveedores de pantalón colombiano si existe inconvenientes debido a la informalidad del proveedor, se conoce que traen la</p> |
-

-
- | | |
|---|---|
| <p>7. ¿Cómo maneja actualmente el almacén el cumplimiento de las normativas legales y tributarias en la compra de su mercadería?</p> | <p>mercadería por medio de contrabando, así que existe una alta incertidumbre para adquirir modelos, debido a que se desconoce cada cuanto traerán mercadería o si habrá algún problema al momento de traer la ropa de manera ilegal al Ecuador.</p> <p>Con respecto a la adquisición de ropa nacional todo se lo realiza de manera legal, es decir, se adquiere la mercadería con factura y del mismo modo se vende el pantalón con factura, también se rinde cuentas al estado por el pago de IVA. Sin embargo, en cuanto a la mercadería colombiana si hay una gran discrepancia porque ese pantalón no se puede adquirir con factura por lo que hay un peligro constante en ese tema.</p> |
| <p>8. ¿Ha intentado anteriormente realizar importaciones directas? Si es así, ¿cuáles fueron los principales obstáculos?</p> | <p>No, porque anteriormente no se contaba con el conocimiento necesario para realizar importaciones directas.</p> |
| <p>9. ¿Cuál es su principal objetivo estratégico para los próximos dos años en relación con la expansión de su catálogo de productos?</p> | <p>Implementar el plan de importación de jeans colombianos con el fin de obtener más proveedores ya no solo nacionales y que Mundo de la Moda se pueda convertir en el referente importador directo de marcas reconocidas de Colombia, expandiendo así el catálogo existente.</p> |
| <p>10. ¿Qué expectativas tiene sobre la implementación de un plan de importación formal desde Colombia en términos de rentabilidad y posicionamiento del almacén?</p> | <p>Se espera que los modelos se diversifiquen en el almacén, que exista variedad no solo de pantalones ecuatorianos, sino que también de pantalones colombianos, para que de este modo el cliente objetivo escoja Mundo de la Moda en vez de otros almacenes y esto se traduzca en mayores ganancias para el almacén.</p> |
-

4. PROPUESTA

4.1. Propuesta administrativa

4.1.1. Nombre de la empresa

De acuerdo con información proporcionada por el gerente general el nombre comercial de la empresa se denomina “Mundo de la Moda”

4.1.2. Logo

El logotipo de la empresa Mundo de la Moda proyecta una identidad corporativa sólida y sofisticada, su color azul es distintivo para dar caracterización a la tela denim del jean, en su interior se encuentra el slogan “Es un placer vestirme” que indica el compromiso de la empresa para innovar en el producto de modo que las personas se sientan bien con lo que usan.

Figura 3 Logo de la empresa



Elaborado por: Marjori Paspuel

4.1.3. Misión:

Mundo de la Moda es una empresa dedicada a la importación y comercialización de jeans, conectando al mercado nacional con las últimas tendencias de moda para mujer, con el compromiso de ofrecer prendas cómodas y accesibles, garantizando una cadena de suministro eficiente y responsable que genere valor a los clientes, colaboradores y aliados comerciales.

4.1.4. Visión:

Convertirse para el año 2031 en la empresa líder en la importación de jeans para mujer e incrementar la mercancía con jeans para hombre y niños, resaltando la buena gestión operativa como pilar para la distribución óptima y sostenible que permita introducir marcas que marquen tendencia.

4.1.5. Valores:

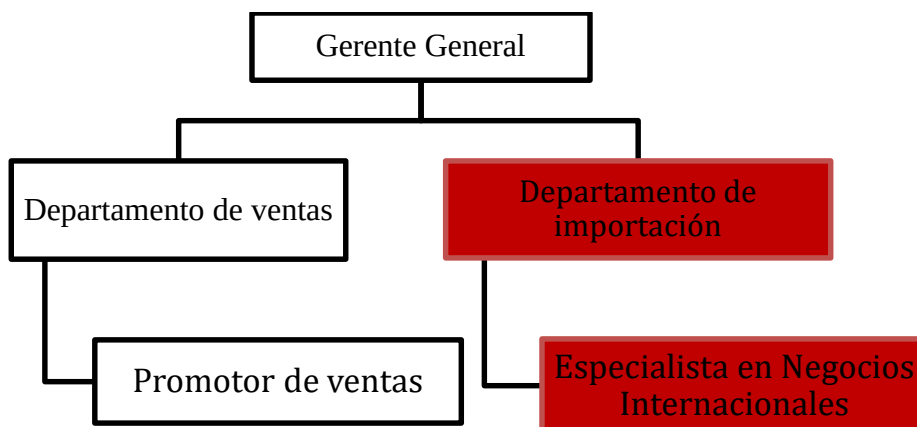
Calidad: Mundo de la Moda busca la permanencia de sus clientes y para ello es necesario garantizar la calidad en cada prenda, característica que distinguirá a la empresa como competitiva en el mercado.

Eficiencia: Optimización en todos los procesos que integran la cadena de suministro, con el fin de abastecer el mercado local de forma oportuna.

Innovación: búsqueda constante de nuevos diseños en tela denim para anticiparse a las demandas y gustos del consumidor final.

4.1.6. Organigrama estructural

Figura 4 Organigrama estructural



Elaborado por: Marjori Paspuel

El organigrama estructural se compone de 3 personas clave, sin embargo, la persona que ocupa el cargo de especialista en negocios internacionales en el departamento de importación, no se encuentra dentro de la empresa actualmente por lo cual dicho departamento se encuentra pintado en color rojo, que da a entender que es el puesto que hace falta dentro de la empresa para que se cumpla el plan de importación para el almacén Mundo de la Moda.

4.1.7. Manual de funciones

Tabla 5 *Especialista en Negocios Internacionales*

Nombre del cargo	Especialista en Negocios Internacionales
Área de trabajo	Operaciones y Negocios Internacionales
Relación de dependencia	Gerente General
Supervisa a	Promotor de ventas
Funciones	• Revisar las cotizaciones enviadas por los productores colombianos, destacando su factibilidad o su descarte. • Realizar los cálculos necesarios según el término de negociación (Incoterm) para tener una proyección precisa de costos. • Coordinar la logística internacional hasta el despacho de mercancía desde origen (Colombia) hasta las bodegas locales. • Contratar un agente afianzado de aduanas. • Gestionar, revisar y emitir toda la documentación de comercio exterior exigida por la aduana (factura comercial, lista de empaque, documento de transporte y el certificado de origen para poder acogerse a los beneficios arancelarios). • Coordinar con la agencia de aduanas los procesos de aforo y nacionalización de las mercancías. • Realizar la inspección y control de calidad de los pantalones colombianos recibidos, verificando horma, costuras y tallaje para llevar un control estricto de los inventarios.
Perfil	• Estudios profesionales: Licenciado en negocios internacionales o comercio exterior. • Edad: 25-35 años • Sexo: Indistinto • Estado civil: Indistinto • Experiencia laboral: mínimo 1 año • Experto en ecommerce • Habilidades sociales • Dominio de legislación aduanera • Organización metodológica • Alta tolerancia a la presión • Resolución de problemas logísticos

Elaborado por: Marjori Paspuel

4.2.Propuesta de comercialización

Mundo de la moda se centra en satisfacer la demanda del mercado local mediante la distribución de pantalones jeans de origen colombiano, reconocidos internacionalmente por la horma. Esto se llevará a cabo a través de un canal de distribución eficiente y comercialización competitiva para consolidar alianzas con los comercios minoristas y mayoristas del cantón Otavalo, garantizando un abastecimiento oportuno, precios accesibles y una buena relación calidad precio.

4.2.1. *Producto*

Conforme a las tendencias más actuales de pantalones jeans para mujer, se ha optado por seleccionar los siguientes modelos que serán parte de este proyecto, mismos que se detallan a continuación.

4.2.1.1. Pantalón jean bota tubo

También llamado skinny jean es un pantalón completamente ceñido al cuerpo que por sus características estiliza, define y forma la figura, apretando en los muslos, rodillas y pantorrillas. Por lo general, la tela denim debe tener un alto porcentaje de elastano que permita la comodidad y el movimiento fluido del cuerpo.

4.2.1.1.1. **Ficha técnica** A continuación, se muestra de manera técnica las características de cada modelo de pantalón jean

Tabla 6 Ficha Técnica Pantalón jean bota tubo

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO		
Nombre de la empresa	Línea directa SAS	
Dirección	Colombia	
Ciudad	Bogotá	
Contacto	servicioalcliente@carmel.com.co	
Teléfonos	+57 311 3494353 +57 604 4885533	
Sitio Web	https://carmel.com.co/	
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Pantalón jean bota tubo	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	Es un pantalón ceñido al cuerpo, cumple con la función de acentuar la figura femenina, enfocándose en dar mejores proporciones en la zona de glúteos	
	Materia prima	74 % algodón 20% poliéster
	Color	Azul
	Insumos	Tela denim
	Peso	0,5kg
	Otras	Ninguna
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	8,88	

Elaborado por: Marjori Paspuel

Pantalón jean Palazzo

Es un pantalón que aporta mucha elegancia, fluidez y comodidad, visualmente es un jean progresivamente ancho y generalmente es de cintura, se caracteriza por estar conformado de tela denim liviano para darle suavidad y movimiento al pantalón, este pantalón está enfocado para mujeres que quieren vestir elegante sin perder el toque de comodidad.

Tabla 7 Ficha Técnica Pantalón jean Palazzo

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO		
Nombre de la empresa	Color S.A.S.	
Dirección	Colombia	
Ciudad	Medellín	
Contacto	mercadeo@colors.com.co	
Teléfonos	3117460559 (+604) 339 2800	
Sitio Web	https://sl1nk.com/x4japo6	
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Pantalón jean Palazzo	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	Es un pantalón confeccionado con telas livianas o pesadas, pero de construcción suave. El palazzo puede ser de tiro ultra alto, alto o de tiro bajo pero siempre debe ir ajustado en la cintura hasta la cadera y luego se va anchando	
	Materia prima	80% algodón 20% poliéster
	Color	Azul
	Insumos	Tela denim
	Peso	0,6 kilogramos
	Otras	La gama de colores es amplia
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	Reservado	
PRECIOS REFERENCIALES	19,86	

Elaborado por: Marjori Paspuel

Pantalón jean baggy

El tipo de jean baggy es un pantalón que se sale de los esquemas de jean ajustado, generalmente es más utilizado por la población de jóvenes quienes aprecian más la comodidad que brinda un estilo over size que el afamado estilo apretado levanto cola, este jean generalmente se lo realiza en tela rígida denim que al no tener licra mantiene su figura abombada.

Tabla 8 Ficha Técnica Pantalón baggy jean

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO	
Nombre de la empresa	JL FASHION CLUB COLOMBIA S.A.S.
Dirección	Colombia
Ciudad	Antioquia
Contacto	GERENCIAJL@FASHIONCLUB.COM.CO
Teléfonos	3142420393
Sitio Web	https://11nq.com/vhg12ei
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Pantalón baggy jean
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
	Se confecciona principalmente de Denim rígido, tiene una estructura abombada y los pliegues de la cintura o cadera se mantienen firmes sin perder la forma con su uso. El tiro de este pantalón es medio alto y suelen tener adicionales como pinzas delanteras o rotos
	Materia prima
	Color
	Insumos
	Peso
	Otras
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	
PRECIOS REFERENCIALES	11,11

Elaborado por: Marjori Paspuel

Pantalón jean bota campana

También llamado pantalón sirena, esto por las proporciones del jean que se caracteriza por ser entallado en la parte superior del cuerpo, es un diseño clásico inspirado en una moda retro y es uno de los cortes más favorecedores estilizando las piernas, y teniendo un efecto push up en la parte de atrás, juega con la horma ajustada y la horma ancha en la parte inferior, predomina el tiro alto para ayudar acentuar la figura, haciendo que las proporciones visuales del cuerpo sean más esbeltas con una figura más alta. Este tipo de pantalón está enfocado a tendencias actuales para jóvenes y tendencias adultas contemporáneas.

Tabla 9 Ficha Técnica Pantalón jean bota campana

FICHA TÉCNICA POR PRODUCTO	
Nombre de la empresa	STF GROUP S.A.
Dirección	Colombia
Ciudad	Yumbo
Contacto	servicioalcliente@ela.com.co
Teléfonos	6024851515 (602) 4893192
Sitio Web	https://www.studiof.com.co/
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Pantalón jean bota campana
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
	Es un diseño clásico que va ajustado firmemente en la zona de la cintura, caderas y muslos hasta llegar a la rodilla, desde la rodilla hasta el tobillo el corte se abre de forma diagonal simulando la silueta de una campana
	Materia prima De algodón
	Color Azul
	Insumos Tela denim
	Peso 0,6 kilogramos
	Otras
CANTIDAD DE PRODUCTOS MENSUAL	
PRECIOS REFERENCIALES	16

Elaborado por: Marjori Paspuel

4.2.1.1.2. *Etiqueta,*

A continuación, se presenta un formato del etiquetado para la importación de pantalones colombianos, tomando en cuenta que los pantalones jeans deben cumplir obligatoriamente con el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 013 y el Reglamento Técnico Andino (resolución 2109).

Figura 5 Etiqueta

JEANS DENIM CLÁSICO
PREMIUM QUALITY DENIM

COMPOSICIÓN / COMPOSITION

80% ALGODÓN / COTTON
20% POLIÉSTER / POLYESTER

PAÍS DE ORIGEN: Hecho en Colombia
FABRICADO POR: LINEA DIRECTA SAS
NIT (COLOMBIA): 1793193220001

IMPORTADOR EN ECUADOR: MUNDO DE LA MODA
RUC (ECUADOR): 1004828024001
DIRECCIÓN: Otavalo, Imbabura, Ecuador

TALLA / SIZE
8

CUIDADO Y CONSERVACIÓN

30° No usar No lavar No planchar

- Lavar a máquina con agua fría (30°C máximo).
- No usar blanqueador / cloro.
- Secado en secadora a temperatura baja.
- Planchar a temperatura media.

CUMPLE CON RESOLUCIÓN 2109
COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

Elaborado por: Marjori Paspuel

Para que el producto cumpla con las reglas de etiquetado el producto deberá estar rotulado de acuerdo con el instructivo emitido por la Corporación Aduanera Ecuatoriano (2008)

- 6.1. Que el tamaño de las etiquetas sea el adecuado para que toda la información que se encuentre en ella sea legible.
- 6.2. Que los gráficos y la información escrita sean legible e imborrable.
- 6.3. Que la información se encuentre en idioma español.
- 6.4. Que la etiqueta esté cosida o adherida de manera permanente (termofijación, estampado, bordado, etc.) en la prenda en un lugar de rápida observación.

6.5. Que la etiqueta de marca contenga: su respectivo distintivo, Marca y/o Logotipo.

6.6. Que la etiqueta técnica contenga:

- a) Razón social del fabricante y/o importador.
- b) País de origen
- c) Número de talla.
- d) Porcentaje de fibras utilizadas. Esta información debe cumplir con lo siguiente:
 - La información de la composición debe expresarse en porcentaje en orden decreciente del predominio.
 - Las fibras que se encuentren presentes en un porcentaje mayor o igual al 5% debe expresarse en su nombre genérico (poliéster, rayón, algodón, nylon, etc.).
 - Las fibras que se encuentren en un porcentaje menor al 5% se designarán como otras, sin embargo, aquellas que le proporcionen una característica especial al producto, deben designarse por su nombre genérico (elastano, licra, etc.).
 - Cuando las prendas de vestir y ropa para el hogar se encuentren confeccionadas de fibras recicladas y se desconoce el origen de la mismas, en la etiqueta se indicará el porcentaje de éstas fibras como “fibras desconocidas”.

4.2.1.1.3. Embalaje unitario

A continuación, se presenta el embalaje unitario que se aplica a cada modelo de pantalón jean de mujer, se lo empaca con una funda plástica transparente que protege al pantalón de cualquier daño como manchas o agua que se pueda infiltrar por el embalaje global, además de esto es característicamente transparente para poder observar el modelo del jean sin necesidad de abrir del empaque y de grosor bastante fino para reducir volumen y peso.

Figura 6 Embalaje Unitario



Elaborado por: Marjori Paspuel

4.2.1.1.4. Embalaje global

Para el embalaje global se usan bultos como los presentados en la figura, dicho bulto tiene una capacidad de almacenamiento de 100 pantalones jeans de mujer cada uno, este tipo de embalaje facilita mucho la manipulación del mismo, ayudando también al almacenamiento eficiente, logrando más cantidad con un poco volumen y también facilita al transporte internacional de las mercancías.

Figura 7 Embalaje Global



Elaborado por: Marjori Paspuel

4.2.2. Precio

Tabla 10 Determinación del Precio Unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Importa do Mensual	CANT. Mensu al	COST O Unitari o	GAST O Unitari o	COST O T.Unit a	UTILIDA D 10%	PRECIO Importaci ón
Valor jean bota tubo	5550,00	625	8,88	2,51	11,39	1,14	12,53
Valor jean bota campana	10000,00	625	16,00	4,52	20,52	2,05	22,58
Valor jean Baggy	6943,75	625	11,11	3,14	14,25	1,43	15,68
Valor jean Palazzo	12412,50	625	19,86	5,62	25,48	2,55	28,02

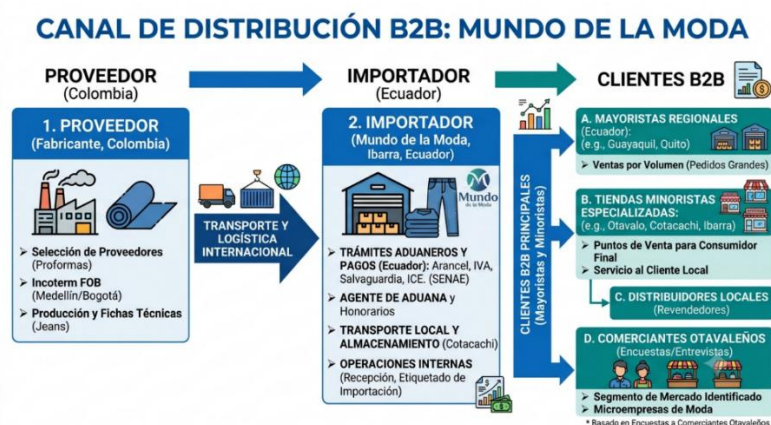
Elaborado por: Marjori Paspuel

En la tabla 10 se puede observar que existe una cantidad mensual de 625 pantalones para los cuatro diferentes modelos, lo que significa que el consumidor prefiere estos modelos por igual, se puede observar que el pantalón más económico es el jean bota tubo y el que pantalón de valor más alto es el jean Palazzo.

4.2.3. Plaza

El canal de distribución para el almacén Mundo de la Moda se estructurará mediante un modelo de distribución mixto directo e indirecto, esto con el fin de maximizar el alcance comercial del plan de importación de pantalones jeans en Otavalo. Gracias a este canal de distribución se optimizará la logística en la cadena de suministro además se eliminará intermediarios, asegurando tiempo de entregas eficientes para tener una gran aceptación en el mercado.

Figura 8 Canal de distribución B2B



Elaborado por: Marjori Paspuel

El canal de distribución de Mundo de la Moda se desarrollará bajo la modalidad B2B con un enfoque mayorista, mismo que partirá desde los proveedores colombianos como proveedores directos para la adquisición de pantalones jeans para mujer, posicionando al almacén Mundo de la Moda como el distribuidor estratégico encargado del abastecimiento de jeans colombianos a los almacenes minoristas de Otavalo.

4.2.4. Promoción

La estrategia de promoción para el almacén Mundo de la Moda tiene como finalidad hacer visible a la empresa como un referente de proveedor confiable, ofreciendo modelos vanguardistas acorde a las modas actuales, simplificando el abastecimiento de mercancías a los almacenes minoristas de Otavalo, para ello la promoción se enfocará de manera distinta para almacenes minoristas como para el consumidor final.

4.2.4.1. Almacenes minoristas

4.2.4.1.1. Descuentos por volumen de compra,

Se aplicarán descuentos dependiendo del volumen de compra, por ejemplo: de 12 a 36 unidades se aplicará un descuento del 10%; de 36 a 72 unidades se aplicará un descuento del 18% y más de 72 unidades el descuento será del 25%. Esto con el fin de incentivar el incremento de pedidos y motivar la centralización de Mundo de la Moda como el único proveedor de pantalón colombiano.

4.2.4.1.2. Incentivo de facilidad de pago

Se aplicará únicamente a clientes recurrentes que ya estén afianzados con la empresa y que hayan demostrado un historial financiero óptimo durante las 5 primeras compras al contado. La promoción consistirá en otorgar una línea de crédito a corto plazo, máximo hasta 30 días para hacer el pago del 50% restante del pedido.

4.2.4.1.3. Garantía

Una de las preocupaciones principales por parte de las empresas es si el producto cuenta de una buena calidad, por lo tanto, se brindará una garantía en el caso de que el color del pantalón se salga o la tela se expanda durante las 2 primeras lavadas del pantalón, realizando una reposición del o los pantalones afectados.

4.2.4.2. Consumidor final

4.2.4.2.1. *Publicidad boca a boca*

Durante los meses designados se aplicará un descuento de 10% a las personas que compartan una foto utilizando la prenda jean que compraron en las redes sociales como Instagram o TikTok etiquetando al almacén Mundo de la Moda con el hashtag #Mundodelamodatevistebien

4.2.4.2.2. *Tarjeta de fidelización*

Se entregará una tarjeta de fidelización con el fin de demostrar que se ha realizado unas cinco compras anteriores para acceder a un descuento del 15% en la compra del sexto pantalón.

4.2.4.2.3. *Ventas especiales por liquidación de Stock*

Al finalizar ciclos semestrales se ejecutarán eventos promocionales como el viernes negro, donde se sacarán prendas de menor rotación para venderlas a un bajo costo aplicando descuentos hasta del 30%

4.3. Propuesta de importación

4.3.1. *Selección de proveedor*

Para cumplir con el segundo objetivo específico se presenta las matrices de selección de proveedores, donde se mostrará la ponderación de resultados, indicando el porcentaje de relevancia en cuanto a varios criterios de evaluación como el precio, la calidad, tiempos de entrega, entre otros. El criterio de calificación se lo realiza de la siguiente manera: la primera columna son los criterios a evaluar; la segunda columna es el porcentaje de relevancia, seguidamente se encuentran los posibles proveedores a evaluar mismo que se dividen en dos columnas la primera columna es la calificación en una escala del 1 al 5 donde el 5 es excelente y 1 es muy malo y la columna de la derecha es la puntuación en porcentaje donde se multiplica la calificación x la ponderación. Esto con el fin de elegir el mejor proveedor para cada modelo de pantalón.

Tabla 11 Ponderación de resultados para la selección del proveedor

	Ponderación
Aspectos a Evaluar	Porcentaje de relevancia
Precio por unidad (FCA)	20%
Calidad del producto	20%
Tiempos de entrega	10%
Condiciones de pago	10%
Reputación del proveedor	10%
Garantía	20%
Disponibilidad inmediata	10%
Total	100%

Elaborado por: Marjori Paspuel

4.3.1.1. Selección de proveedor del pantalón jean bota tubo

Tabla 12 Selección de proveedor del pantalón jean bota tubo

Aspectos a Evaluar	Ponderación	Proveedor 1		Proveedor 2	
		Línea directa SAS		Scori jeans SAS	
Precio por unidad (FCA)	20%	5	1	2	0,4
Calidad del producto	20%	4	0,8	5	1
Tiempos de entrega	10%	3	0,3	3	0,3
Condiciones de pago	10%	3	0,3	3	0,3
Reputación del proveedor	10%	4	0,4	4	0,4
Garantía	20%	5	1	5	1
Disponibilidad inmediata	10%	3	0,3	3	0,3
Total	100%	27	4,1	25	3,7

Elaborado por: Marjori Paspuel

Se puede reflejar en la tabla 12 que el proveedor número 1: Línea directa SAS, es la mejor opción en cuanto a precio, con una ponderación de 4,1% que al realizar una comparación con el segundo proveedor Scori jeans SAS tiene características similares en cuanto a los demás aspectos, solo que a un bajo precio. Criterio crucial para atraer clientela que busca pantalones de buena calidad y a un bajo costo del pantalón de modelo bota tubo.

4.3.1.2. Selección de proveedor del pantalón Palazzo

Tabla 13 Selección de proveedor del pantalón Palazzo

Aspectos a Evaluar	Ponderación	Proveedor 1		Proveedor 2	
		Colors SAS		Stf group S.A.	
Precio por unidad (FCA)	20%	2	0,4	3	0,6
Calidad del producto	20%	4	0,8	4	0,8
Tiempos de entrega	10%	3	0,3	3	0,3
Condiciones de pago	10%	3	0,3	4	0,3
Reputación del proveedor	10%	4	0,4	4	0,4
Garantía	20%	5	1	5	1
Disponibilidad inmediata	10%	3	0,3	3	0,3
Total	100%	24	3,5	26	3,7

Elaborado por: Marjori Paspuel

En la tabla 13 se puede observar que los datos de ponderación obtenidos son muy similares el único criterio que denota un poco de diferencia es el precio y a pesar de que es notoria la calificación baja, al compararlo por ejemplo con la calidad y la garantía del pantalón, el proveedor número 2 Stf group S.A. tiene una buena calificación con criterios importantes para el Almacén Mundo de la Moda.

4.3.1.3. Selección de proveedor del pantalón Baggy

Tabla 14 Selección de proveedor del pantalón Baggy

Aspectos a Evaluar	Ponderación	Proveedor 1		Proveedor 2	
		Jl fashion club colombia S.A.S.		Zamarith agencia imm	
Precio por unidad (FCA)	20%	5	1	2	0,6
Calidad del producto	20%	4	0,8	5	1
Tiempos de entrega	10%	3	0,3	3	0,3
Condiciones de pago	10%	4	0,4	4	0,4
Reputación del proveedor	10%	4	0,4	4	0,4
Garantía	20%	5	1	5	1
Disponibilidad inmediata	10%	3	0,3	3	0,3
Total	100%	28	4,2	26	4

Elaborado por: Marjori Paspuel

En este caso se puede observar en el proveedor número 1 JI fashion club colombia S.A.S una buena relación entre el precio, la calidad y garantía criterios indispensables que debe tener un proveedor de pantalones Baggy, resultante de un promedio de 4,2% mismo que es bastante similar al proveedor número 2 Zamarith agencia imm, sin embargo, el proveedor número 1 tiene una ponderación muy buena en cuanto al precio en comparación con el proveedor número 2, por lo tanto se convierte en el proveedor más apreciado.

4.3.1.4. Selección de proveedor del pantalón bota campana

Tabla 15 Selección de proveedor del pantalón bota campana

Aspectos a Evaluar	Ponderación	Proveedor 1		Proveedor 2	
		STF GROUP S.A.		SCORI JEANS SAS	
Precio por unidad (FCA)	20%	4	0,8	3	0,6
Calidad del producto	20%	4	0,8	4	0,8
Tiempos de entrega	10%	4	0,4	3	0,3
Condiciones de pago	10%	3	0,3	4	0,3
Reputación del proveedor	10%	4	0,4	4	0,4
Garantía	20%	4	0,8	4	0,8
Disponibilidad inmediata	10%	4	0,4	4	0,4
Total	100%	27	3,9	26	3,6

Elaborado por: Marjori Paspuel

El proveedor número 1 STF GROUP S.A es seleccionado como el proveedor más factible para el pantalón de bota campana con un puntaje de 3,9% frente a la empresa SCORI JEANS SAS, debido al precio que ofrece y los tiempos de entrega rápidos y eficientes con una disponibilidad inmediata en modelos y tallas de la mercadería que se seleccione.

4.3.2. Nota de pedido

A continuación, se presenta el formato de la nota de pedido aplicado por los proveedores seleccionados previamente, que son los siguientes: STF GROUP S.A. como proveedor del pantalón bota campana y el pantalón palazzo; JI Fashion Club Colombia S.A.S. Como proveedor del pantalón Baggy y Línea directa SAS para el pantalón bota tubo, incluyendo datos del cliente como del proveedor en cuanto al nombre de la empresa, dirección, ciudad, correo electrónico, celular, la partida

arancelaria del pantalón como la especificación de la cantidad de jean que se desea adquirir, el Incoterm en el cual se realizó la negociación, los impuestos y flete, así como los tiempos de entrega y las condiciones de pago.

Figura 9 Nota de pedido para los pantalones bota campana y pantalones Palazzo

FORMULARIO DE ORDEN

Nro. Orden:

Orden

Información del Cliente

Cliente (Importador): Marjori Odalys Paspuel Flores

Empresa / Razón Social: Mundo de la Moda

Dirección: Otavalo, Abdón Calderón entre Bolívar y Sucre

Ciudad / País: Otavalo / Ecuador

Correo Electrónico: odalispaspuel10@gmail.com

Teléfono Celular: 0983563911

Fecha: Junio 14, 2026

Información del Proveedor

Empresa Exportadora: STF GROUP S.A.

Dirección: Colombia

Ciudad / País: Yumbo / Colombia

Contacto / Email: servicioalcliente@ela.com.co

Teléfonos: 6024851515 / (602) 4893192

Detalles de la Mercancía

Ítem	Subpartida	Descripción del Producto	Cant.	Precio Unit.	Total FCA
1	6204.62.00.00	Jeans bota campana (Prendas de vestir de algodón para mujer)	625	\$16.00	\$10,000.00
2	6204.62.00.00	Pantalón palazzo (Prendas de vestir de algodón para mujer)	625	\$19.86	\$12,412.50
				Impuestos / Arancel	\$0.00
				Flete / Seguro	-
				Total FCA General	\$22,412.50

Términos de Entrega

Incoterm:	FCA
Condiciones de Pago:	
Tiempo Estimado:	

Observaciones

Nota técnica: Se reemplazó el término solicitado por FCA (Free Carrier), debido a que el acrónimo "FCR" corresponde al documento de transporte Forwarder's Cargo Receipt emitido por agentes de carga y no constituye una regla Incoterm oficial de la CCI.

Elaborado por: Marjori Odalys

Figura 10 Nota de pedido para los pantalones jean bota tubo

Orden

Nro. Orden:
Fecha: Junio 14, 2025

Información del Cliente

Cliente (Importador):

Marjori Odalys Paspuel Flores

Empresa / Razón Social:

Mundo de la Moda

Dirección:

Otavalo, Abdón Calderón entre Bolívar y Sucre

Ciudad / País:

Otavalo / Ecuador

Correo Electrónico:

odalispaspuel10@gmail.com

Teléfono Celular:

0983563911

Información del Proveedor

Empresa Exportadora:

LÍNEA DIRECTA S.A.S.

Dirección:

Medellín, Colombia

Ciudad / País:

Medellín / Colombia

Contacto / Email:

mercadeo@colors.com.co

Teléfonos:

3117460559 / (+604) 339 2800

Detalles de la Mercancía

Item	Subpartida	Descripción del Producto	Cant. Cant.	Precio Unit. Unit.	Total FCA
1	6204.62.00.00	Pantalón jean bota tubo (Prendas de vestir de algodón para mujer)	625	\$ 8.88	\$ 5.550,00
Impuestos / Arancel					
Flete / Seguro					
Total FCA General					

Elaborado por: Marjori Odalys

Figura 11 Nota de pedido para el pantalón Baggy

FORMULARIO DE ORDEN

Orden	Nro. Orden: Fecha: Junio 14, 2026
--------------	---

Información del Cliente

Cliente (Importador):	Marjori Odalys Paspuel Flores
Empresa / Razón Social:	Mundo de la Moda
Dirección:	Otavaló, Abdón Calderón entre Bolívar y Sucre
Ciudad / País:	Otavaló / Ecuador
Correo Electrónico:	odalispaspuel10@gmail.com
Teléfono Celular:	0983563911

Información del Proveedor

Empresa Exportadora:	JL FASHION CLUB COLOMBIA S.A.S.
Dirección:	Antioquia, Colombia
Ciudad / País:	Antioquia / Colombia
Contacto / Email:	GERENCIAJL@FASHIONCLUB.COM.CO
Teléfonos:	3142420393

Detalles de la Mercancía

Ítem	Subpartida	Descripción del Producto	Cant.	Precio Unit.	Total FCA
1	6204.62.00.00	Pantalón jean baggy (Prendas de vestir de algodón para mujer)	625	\$ 11.11	\$ 6.943,75
Impuestos / Arancel					
Flete / Seguro					
Total FCA General					

Elaborado por: Marjori Odalys

4.3.3. Proforma

De acuerdo con los proveedores seleccionados STF GROUP S.A. JI Fashion Club Colombia S.A.S y Línea directa SAS, a continuación, se presenta la cotización proforma. Cada proforma cuenta con un NIT colombiano diferente, direcciones de zonas industriales clave en Colombia (Medellín, Sabaneta y Yumbo), y correos corporativos. En la sección inferior de cada hoja están las cláusulas personalizadas que justifican el uso del Incoterm FCA, las formas de pago internacionales (anticipos y transferencias), el cumplimiento del reglamento técnico RTE INEN 013 en origen y la emisión del certificado para la Comunidad Andina (CAN).

Figura 12 Proforma para el pantalón Baggy

JL FASHION COLOMBIA S.A.S

NIT: 901.432.785-3

Calle 45 #22-14, Zona Industrial Co industrial, Medellín - Colombia

Contacto: exportaciones@jlfashion.co

COTIZACIÓN PROFORMA

N° JLF-2026-041

Estimada Sra. Marjori Paspuel,

Es un verdadero placer saludarla en nombre de todo el equipo de JL FASHION COLOMBIA S.A.S. En atención a su gentil requerimiento para el almacén **Mundo de la Moda** en Otavalo, Ecuador, nos complace presentarle nuestra oferta formal de exportación. Conocemos la alta exigencia de su mercado y estamos convencidos de que la silueta holgada y vanguardista de nuestro modelo Baggy superará todas sus expectativas comerciales. A continuación, detallamos las condiciones técnicas y financieras bajo términos internacionales:

IMPORTADOR / CLIENTE

Razón Social: Almacén "Mundo de la Moda"

Propietaria: Sra. Marjori Paspuel

RUC: 1004828024001

Dirección: Centro Comercial Cantón Otavalo, Ecuador

DETALLES DE LA NEGOCIACIÓN

Fecha de Emisión: 15 de Junio, 2026

Incoterm: FCA Medellín (Incoterms® 2020)

Moneda: Dólares Americanos (USD)

País de Origen: Colombia

ÍTEM	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	P. UNITARIO FCA	TOTAL FCA (USD)
1	Pantalón Jean Modelo Baggy Corte holgado de tiro alto, mezclilla rígida 100% algodón de alta resistencia. Estilo urbano con bota confort. Cumple con norma de etiquetado RTE INEN 013.	625 unidades	\$11.11	\$6,943.75

SUBTOTAL FCA

\$6,943.75

IVA (15%)

\$1,041.56

TOTAL PROFORMA

\$7,985.31

TÉRMINOS Y CONDICIONES COMERCIALES

• **Término de Entrega:** FCA Medellín - Incoterms® 2020. Los costos logísticos internacionales y de nacionalización en Ecuador corren por cuenta del importador.

• **Forma de Pago:** 50% de anticipo para inicio de despacho y 50% contra entrega de documentos de embarque para transferencia internacional.

• **Etiquetado en Origen:** Todas las prendas incluyen cosida la etiqueta permanente bajo los requerimientos del reglamento técnico RTE INEN 013 y datos de Mundo de la Moda.

• **Tiempo de Entrega:** 15 días calendario a partir de la confirmación del anticipo financiero.

Ing. Alejandro Gómez

Gerente de Exportaciones

JL FASHION COLOMBIA S.A.S

Sra. Marjori Paspuel

Propietaria / Importadora

Almacén Mundo de la Moda

Figura 13 Proforma para el pantalón bota tubo

LINEA DIRECTA SAS

NIT: 890.908.641-1

Carrera 48 #32B-25, Sabaneta, Antioquia - Colombia

Contacto: corporativo@lineadirecta.com.co

COTIZACIÓN PROFORMA

N° LD-2026-894

Estimada Sra. Marjori Paspuel,

Desde las instalaciones de LINEA DIRECTA SAS, le enviamos un cordial saludo. Nos alegra enormemente continuar con las mesas de negociación para el abastecimiento de su prestigiosa empresa, **Mundo de la Moda**. Para esta oportunidad, estructuramos la cotización de nuestra prenda estrella, el pantalón jean bota tubo (Skinny Fit), caracterizado por su excelente forma levanta-cola y su alta tasa de rotación en el mercado andino. Detallamos formalmente la propuesta económica solicitada:

IMPORTADOR / CLIENTE

Razón Social: Almacén "Mundo de la Moda"

Propietaria: Sra. Marjori Paspuel

RUC: 1004828024001

Dirección: Centro Comercial Cantón Otavalo, Ecuador

DETALLES DE LA NEGOCIACIÓN

Fecha de Emisión: 15 de Junio, 2026

Incoterm: FCA Medellín (Incoterms® 2020)

Moneda: Dólares Americanos (USD)

País de Origen: Colombia

ÍTEM	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	P. UNITARIO FCA	TOTAL FCA (USD)
1	Pantalón Jean Bota Tubo (Skinny Fit) Diseño ceñido de alta elongación, compuesto por 80% Algodón, 18% Poliéster y 2% Elastano. Acabados premium con botones de Zamak y costuras reforzadas. Etiquetado reglamentario INEN cosido.	625 unidades	\$8.88	\$5,550.00

SUBTOTAL FCA

\$5,550.00

IVA (15%)

\$832.50

TOTAL PROFORMA

\$6,382.50

TÉRMINOS Y CONDICIONES COMERCIALES

• Incoterm Base: FCA Medellín - Incoterms® 2020. Cumplimiento aduanero de salida garantizado por nuestra agencia aduanal en Colombia.

• Esquema Financiero: Pago vía carta de crédito confirmada o transferencia interbancaria (crédito documentario estándar de comercio exterior).

• Garantía de Origen: Se emitirá el Certificado de Origen correspondiente para acogerse a las preferencias arancelarias de la Comunidad Andina (CAN).

• Embalaje Técnico: Despacho en cajas de cartón corrugado de alta densidad, protegidas con film plástico para transporte transfronterizo marítimo/terrestre.

Dra. Liliana Restrepo

Directora Comercial de Cuentas Internacionales

LINEA DIRECTA SAS

Sra. Marjori Paspuel

Propietaria / Importadora

Almacén Mundo de la Moda

Figura 14 Proforma para el pantalón Palazzo y jean bota campana

STF GROUP S.A.

NIT: 805.003.526-7

Calle 12 Poniente #23-50, Yumbo, Valle del Cauca - Colombia

Contacto: info-export@stfgroup.com.co

COTIZACIÓN PROFORMA

N° STF-2026-1152

Estimada Sra. Marjori Paspuel,

Es una excelente oportunidad para extenderle un atento saludo desde la gerencia comercial de STF GROUP S.A. Agradecemos profundamente el interés depositado en nuestras líneas de diseño textil para la distribución en **Mundo de la Moda** (Otavalo). De acuerdo con lo conversado, presentamos la proforma global para los dos modelos de alta gama solicitados: el sofisticado Jean Palazzo y el clásico estilizado Bota Campana, ambos referentes obligatorios de la moda colombiana actual por sus acabados de lavandería industrial y finos textiles.

IMPORTADOR / CLIENTE

Razón Social: Almacén "Mundo de la Moda"

Propietaria: Sra. Marjori Paspuel

RUC: 1004828024001

Dirección: Centro Comercial Cantón Otavalo, Ecuador

DETALLES DE LA NEGOCIACIÓN

Fecha de Emisión: 15 de Junio, 2026

Incoterm: FOB Puerto de Cartagena (Incoterms® 2020)

Moneda: Dólares Americanos (USD)

País de Origen: Colombia

ÍTEM	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	CANTIDAD	P. UNITARIO FOB	TOTAL FOB (USD)
1	Pantalón Jean Palazzo Premium Corte holgado de tiro alto que abre dramáticamente desde la cintura. Denim de peso medio, excelente caída visual. Etiqueta interna reglamentaria RTE INEN 013.	625 unidades	\$19.86	\$12,412.50
2	Pantalón Jean Bota Campana (Flared) Silueta ajustada hasta la rodilla con apertura campana estilizada hacia el tobillo. Incluye efecto horma levanta-cola patentado. Composición óptima de algodón y licra.	625 unidades	\$16.00	\$10,000.00

SUBTOTAL FOB

\$22,412.50

IVA (15%)

\$3,361.88

TOTAL PROFORMA

\$25,774.38

TÉRMINOS Y CONDICIONES COMERCIALES

• Regla de Comercio Internacional: FOB Puerto de Cartagena - Incoterms® 2020. Libre de tributos de salida de Colombia.

• Condiciones de Pago: Transferencia directa mediante cuenta de compensación o abono del 100% previo al levante físico del contenedor en puerto colombiano.

• Cumplimiento de Normativa: Se garantiza el etiquetado reglamentario andino (Resolución 2109) impreso directamente en origen bajo los requerimientos específicos provistos por el importador.

• Validez de la Oferta: 30 días hábiles a partir de la fecha de emisión del documento.

Abg. Carlos Mario Bedoya

Vicepresidente de Negocios Internacionales

STF GROUP S.A.

Sra. Marjori Paspuel

Propietaria / Importadora

Almacén Mundo de la Moda

4.3.4. Incoterm

Para el desarrollo estratégico del plan de importación del almacén Mundo de la Moda se ha determinado el término de negociación con los tres proveedores seleccionados anteriormente JL FASHION COLOMBIA S.A.S., LINEA DIRECTA S.A.S. y STF GROUP S.A. mismo que se ejecutará bajo las reglas del Incoterm FCA (Free carrier). Según la cámara de comercio Incoterms 2020 establece una delimitación precisa de responsabilidades, costos y riesgos para el transporte terrestre, estipulando que las fábricas vendedoras en Colombia asumen la obligación jurídica y operativa de acondicionar la mercancía con su respectivo etiquetado normativo RTE INEN 013, tramitar los despachos de exportación aduanera ante la DIAN y transportar la carga hasta el punto de entrega acordado en el Puente Internacional de Rumichaca, lugar donde se transfiere oficialmente el riesgo al importador de manera transparente.

Partiendo de ese momento los lotes de la mercancía son puestos a disposición del Almacén Mundo de la Moda quien asume el control de la cadena logística terrestre y todos los costes que supone la importación hasta llegar al término DDP. Esto con el fin de tener una adopción estratégica de selección de la agencia de transporte terrestre en el país ecuatoriano, evitando sobre costos logísticos, consolidando un control directo sobre los tiempos y costos de tránsito además de la seguridad en cuanto a los pantalones.

4.3.5. Requisitos de importación (registro del importador)

De acuerdo con el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) y la Aduana del Ecuador (SENAE), la empresa debe cumplir con los siguientes requisitos para convertirse en una importadora:

- Se debe obtener un RUC (Registro Único de Contribuyentes), que es proporcionado por el SRI. <https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/consulta/1>
- Es necesario obtener un certificado digital para la firma electrónica y la autenticación, que puede ser otorgado por: Banco Central del Ecuador [http://www.eci.bce.ec/web/guest/ Security Data](http://www.eci.bce.ec/web/guest/Security+Data) <https://surl.li/kyrlwz>
- Después de conseguir el certificado, es necesario registrarse en el ECUAPASS (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>) de la Aduana de Ecuador (SENAE). En esta plataforma, se podrá actualizar la información de la empresa, crear un usuario y contraseña, aceptar las condiciones de uso y registrar la firma electrónica.

4.3.6. Trámites

4.3.6.1. DAI

A continuación, se presenta la Declaración Aduanera de Importación (DAI) correspondiente a la mercancía que se pretende importar en el presente proyecto de investigación. Dicha declaración es un documento oficial emitido por la plataforma ECUAPASS e indispensable para la posterior legalización de las mercancías en el territorio ecuatoriano.

Figura 15 DAI

Declaración de Importación					
Común		Valor	Ítem	Documentos	
Información de general					
A01. Código del declarante	1004828024	A03. Aduana	[019] GUAYAQUIL - MARÍTIMO		
A04. Código de Régimen	Importación a consumo	A05. Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL		
A06. Número de despacho parcial	1	A07. Tipo de pago	[A] PAGO NORMAL		
Información de importador					
B01. Nombre	MARJORI PASPUEL				
B02. Tipo de documento	[002] CEDULA DE IDENTIDAD		1004828024		
B04. Ciudad	OTAVALO	B05. Dirección	JUAN MONTALVO ENTRE BOLIVAR Y SUCRE		
B06. Teléfono	0983563911				
B07. CIJU	[1712] ACABADOS DE PRODUCTOS TEXTILES				
Información del declarante					
B08. Tipo de documento	[002] CEDULA DE IDENTIDAD		1004828024		
B10. Código del declarante	1004828024	B11. Apellidos/nombres	PASPUEL FLORES MARJORI ODALYS		
B12. Dirección	OTAVALO				
Información de carga					
C01. País de procedencia	[CO] COLOMBIA				
C02. Código de endoso	[00] SIN ENDOSO - DOC DE IDENTIDAD EN DOC DE TRANSP. ES DEL CONSIGNATARIO FINAL				
C03. Consignatario	MARJORI PASPUEL				
C04. Número de carga	001	C05. Documento de transporte	BL-001-2026		
Valores totales					
D01. FOB	27,925.00	D02. Flete	1,500.00	D03. Algoto	0.00
D03. Seguro	300.00	D04. Ajustes	0.00	D06. Valor en aduana	29,725.00
D07. Items declarados	4	D08. Peso neto (kilos)	1,000.00	D10. Cantidad de unidades comerciales	2,000.00
D11. Total en tributos	4,156.00	D09. Peso bruto (kilos)	2,000.00		
Total en tributos					
Resultado : 4					
No	E01. Concepto	E02. Monto	E03. Liberación/suspensión	Monto de Pago	
1	AD-VALOREM	0.00	0.00	0.00	
2	FODINFA	139.63	0.00	139.63	
3	IVA 15%	4,016.38	0.00	4,016.38	
4	ICE	0.00	0.00	0.00	
Cálculo de Impuestos Guardar temporal Traer Enviar certificado					

Nota. Tomado de ECUAPASS.

Figura 16 DAI

General - informacion de factura			
* N02. Número de factura	041	* N03. Fecha de factura	16/06/2026
N13. Valor en factura	6943.75	N14. Precio real pagado O por pagar	6943.75
* N15. Moneda	USD - DOLAR ESTADOUNIDENSE ▼	N16. Tipo de cambio	1.000000
N17. Fecha de aplicacion del tipo de cambio	16/06/2026		
Informacion de valor			
* S01. Base imponible	7022.27	* S02. FOB	6943.75
* S03. Flete	750.00	* S04. Seguro	328.52
S05. Otras adiciones totales	0.00	S06. Total de deducciones	0.00
Proveedor			
* N04. Nombre/razon social	FASHION CLUB	* N05. Condicion del proveedor	EXTRANJERO ▼
* N06. Dirección de trabajo	COLOMBIA - ANTIOQUIA	* N07. Ciudad	ANTIOQUIA
* N08. Pais	CO - COLOMBIA ▼	* N09. Teléfono	3142420393
N10. FAX	N/A	* N11. Correo electronico	gerenciaji@fashionclub.com.co
N12. Pagina web	https://llnq.com/vhg12ei		
Información de transacción			
* P01. Naturaleza	COMPRAVENTA INTERNACIONAL ▼		
* P02. Termino de negociación	FCA - FREE CARRIER (FRANCO TRANSPORTISTA) ▼		
* P03. Lugar de entrega	ANTIOQUIA, COLOMBIA	P04. Numero de contrato de venta/endoso u otro documento	CT-IMP-2026-001
P05. Fecha de contrato de venta/endoso	01/06/2026	* P06. Forma de envio	TRANSPORTE TERRESTRE ▼
* P07. Forma de pago	TRANSFERENCIA BANCARIA ▼	P08. Medio de pago	TRANSFERENCIA INTERNACIONAL ▼
Intermediario - información de valor			
* Q01. Nombre	ANDRÉS FERNANDO LÓPEZ	Q02. Domicilio	AV. AMÉRICA N34-220 Y REP. DEL SALVADOR
Q03. Ciudad	QUITO		
Q04. País de residencia	EC - ECUADOR ▼	Q05. Tipo	AGENTE DE ADUANA ▼
Q06. Teléfono	0998754321	Q0R. Correo electronico	alopez@intertrade.ec
Q09. Tipo de restriccion contraprestacion	NINGUNA ▼	Q10. Condicion o contraprestacion	NINGUNA ▼
Requisitos Y vinculacion			
R02~R08	☐ SI ☒ NO	* R01. Vinculacion con el proveedor	NO VINCULADO ▼
* R02. Existencia de valor criterio	NO ▼	N18. Numero de declaracion de referencia	N/A
* R03. Influencia de la vinculacion en el precio	NO ▼	* R04. Derechos de licencias pagadas	NO ▼
* R05. Reversiones al vendedor	NO ▼	* R06. Restricciones para el importador (art. 1 gatt)	NO ▼
* R07. Condiciones O contraprestaciones	NO ▼	* R08. Valor de condicion O contraprestacion	0.00

Nota. Tomado de ECUAPASS.

Figura 17 DAI

General - informacion de factura			
* N02. Número de factura	001-001-0000000894	* N03. Fecha de factura	16/06/2026
N13. Valor en factura	5550.00	N14. Precio real pagado o por pagar	5550.00
* N15. Moneda	USD - DOLAR ESTADOUNIDENSE	N16. Tipo de cambio	1.000000
N17. Fecha de aplicacion del tipo de cambio	16/06/2026		
Informacion de valor			
* S01. Base imponible	5656.18	* S02. FOB	5550.00
* S03. Flete	128.09	* S04. Seguro	63.77
S05. Otras adiciones totales	0.00	S06. Total de deducciones	0.00
Proveedor			
* N04. Nombre/razon social	LINEA DIRECTA SAS	* N05. Condicion del proveedor	EXTRANJERO
* N06. Dirección de trabajo	BOGOTA, COLOMBIA	* N07. Ciudad	BOGOTA
* N08. País	CO - COLOMBIA	* N09. Teléfono	601 7428899
N10. FAX	N/A	* N11. Correo electronico	comercial@lineadirecta.com.co
N12. Pagina web	https://www.lineadirecta.com.co		
Información de transacción			
* P01. Naturaleza	COMPRVENTA INTERNACIONAL		
* P02. Termino de negociación	FCA - FREE CARRIER (FRANCO TRANSPORTISTA)		
* P03. Lugar de entrega	BOGOTA, COLOMBIA	P04. Numero de contrato de venta/endoso u otro documento	CT-IMP-2026-001
P05. Fecha de contrato de venta/endoso	01/06/2026	* P06. Forma de envio	TRANSPORTE TERRESTRE
* P07. Forma de pago	TRANSFERENCIA BANCARIA	P08. Medio de pago	TRANSFERENCIA INTERNACIONAL
Intermediario - información de valor			
* Q01. Nombre	ANDRÉS FERNANDO LÓPEZ	Q02. Domicilio	AV. AMÉRICA N34-220 Y REP. DEL SALVADOR
Q03. Ciudad	QUITO		
Q04. País de residencia	EC - ECUADOR	Q05. Tipo	AGENTE DE ADUANA
Q06. Teléfono	0998754321	Q08. Correo electronico	alopez@intertrade.ec
Q09. Tipo de restriccion contraprestacion	NINGUNA	Q10. Condicion o contraprestacion	NINGUNA
Requisitos Y vinculacion			
R02~R08	☐ SI ☒ NO	* R01. Vinculacion con el proveedor	NO VINCULADO
* R02. Existencia de valor criterio	NO	N18. Numero de declaracion de referencia	N/A
* R03. Influencia de la vinculacion en el precio	NO	* R04. Derechos de licencias pagadas	NO
* R05. Reversiones al vendedor	NO	* R06. Restricciones para el importador (art. 1 gatt)	NO
* R07. Condiciones O contraprestaciones	NO	* R08. Valor de condicion O contraprestacion	0.00

Agregar Modificar Eliminar

Nota. Tomado de ECUAPASS.

Figura 18 DAI

Declaración de Importación			
Común		Valor	Ítem
Intermediario - información de valor			
Q01. Nombre	AGENCIA AFIANZADA ROLANDO LEMA S.A.	Q02. Domicilio	Guayaquil - Ecuador
Q03. Ciudad	GUAYAQUIL		
Q04. País de residencia	[EC] ECUADOR	Q05. Tipo	AGENTE DE ADUANA
Q06. Teléfono	042595900	Q08. Correo electrónico	operaciones@alema.com.ec
Q07. FAX			
Q10. Condición o contraprestación	[N] NO APLICA		
General - Información de factura			
N02. Número de factura	0025	N03. Fecha de factura	16/06/2026
N13. Valor en factura	4,440.00	N14. Precio real pagado o por pagar	4,440.00
N15. Moneda	[USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE	N16. Tipo de cambio	1.00000000
N17. Fecha de aplicación del tipo de cambio	16/06/2026		
Información de valor			
S01. Base imponible	27,925.00	S02. FOB	27,925.00
S03. Flete	1,500.00	S04. Seguro	300.00
S05. Otras adiciones totales	0.00	S06. Total de deducciones	0.00
Proveedor			
N04. Nombre/razón social	VARIOS PROVEEDORES (VER ITEMS)	N05. Condición del proveedor	[2] PROVEEDOR DEL EXTERIOR
N06. Dirección de trabajo	VARIAS (VER ITEMS)	N07. Ciudad	VARIAS (VER ITEMS)
N08. País	[CO] COLOMBIA	N09. Teléfono	VARIAS (VER ITEMS)
N10. FAX		N11. Correo electrónico	VARIOS (VER ITEMS)
N12. Página web	VARIAS (VER ITEMS)		
Información de transacción			
P01. Naturaleza	[11] COMPRAVENTA INTERNACIONAL	P04. Número de contrato de venta/endoso u otro documento	BL-001-2026
P02. Término de negociación	[FCA] FREE CARRIER	P06. Forma de envío	[2] TRANSPORTE TERRESTRE
P03. Lugar de entrega	BOGOTÁ - COLOMBIA	P08. Medio de pago	[2] TRANSFERENCIA INTERNACIONAL
P05. Fecha de contrato de venta/endoso	[MARÍTIMO]		
P07. Forma de pago	[1] TRANSFERENCIA BANCARIA		
Cálculo de Impuestos Guardar temporal Traer Enviar certificado			

Nota. Tomado de ECUAPASS.

Figura 19 DAI

Declaración de Importación

Común

Valor

Ítem

Documentos

Información de ítem

No.	H02. Subpartida	H06. Descripción	H07. Estado	H21. País de origen	H10. Peso neto	H18. Cantidad unidades físicas	H26. FOB - ítem
1	6204620000	PANTALÓN JEAN BOTA TIPO 5	[1] NUEVO	[CO] COLOMBIA	250.00	500.00	5,550.00
2	6204620000	PANTALÓN JEAN MOM LISO	[1] NUEVO	[CO] COLOMBIA	250.00	500.00	10,000.00
3	6204620000	PANTALÓN JEAN BAGGY	[1] NUEVO	[CO] COLOMBIA	250.00	500.00	6,943.75
4	6204620000	PANTALÓN JEAN BOCA CAMPANA	[1] NUEVO	[CO] COLOMBIA	250.00	500.00	10,000.00

H02. Subpartida

6204620000

H04. Código suplementario

0000

H06. Descripción

PANTALÓN JEAN BOTA TIPO 5

H07. Estado

[1] NUEVO

H09. Tipo de mercancía

--Seleccione--

H11. Ubicación geográfica

[019] GUAYAQUIL - MARÍTIMO

H13. Modelo

H14. Año de fabricación

2026

H16. Código de producto

0000

Código complementario

0000

H05. Subpartida (naladisa)

H21. País de origen

[CO] COLOMBIA

H08. Tipo de tratamiento

[H] EN FRONTERA TERRESTRE

H10. Peso neto

250.00

H12. Clase

H42. Marca comercial

VALIAS MARCAS

H15. Otras características

PANTALONES PARA HOMBRE Y MUJER

H44. Bien de capital

[N] NO

H18. Tipo de unidades físicas

[U] UNIDAD

H19. Cantidad de unidades físicas

500.00

H17. Tipo de unidad comercial

[U] UNIDAD

H20. Cantidad de unidades comerciales

500.00

H22. País de embarque

[CO] COLOMBIA

Agregar

Modificar

Eliminar

Nota. Tomado de ECUAPASS.

Figura 20 DAI

Documento de acompañamiento

Resultado : 6

Muestra

Exportar Excel

Importar Excel

G01. No.	G02. Número de documento	G03. Tipo de documento	G04. Entidad emisora	G05. Fecha de emisión	G06. Fecha
1	001-001-0000000894	FACTURA COMERCIAL	LINEA DIRECTA SAS	16/06/2026	16/06/2026
2	001-002-0000001152	FACTURA COMERCIAL	COLOR S.A.S.	16/06/2026	16/06/2026
3	001-003-0000000411	FACTURA COMERCIAL	FASHION CLUB	16/06/2026	16/06/2026
4	001-004-0000001152	FACTURA COMERCIAL	STF GROUP S.A.	16/06/2026	16/06/2026
5	001-005-000121578	GUIA DE TRANSPORTE	STF LOGISTICA S.A.S.	15/06/2026	15/06/2026
6	001-006-000895632	POLIZA DE SEGURO	SEGUROS MUNDIAL	15/06/2026	15/06/2026

G02. Número de documento

001-001-0000000894

G03. Tipo de documento

FACTURA COMERCIAL

G04. Entidad emisora

LINEA DIRECTA SAS

G05. Fecha de emisión

16/06/2026

G06. Fecha de fin

16/06/2026

G07. Cantidad

1

G08. Unidad de medida

UNIDAD

G09. Número de ítem

1

G10. Monto

5,550.00

G11. Línea o posición

1

Documento adjunto

Factura_001.pdf

Subir archivo

Borrar Archivo

Agregar

Modificar

Eliminar

Cálculo de Impuestos

Guardar temporal

Traer

Enviar certificado

Nota. Tomado de ECUAPASS.

En las figuras se puede observar la Declaración Aduanera de importación (DAI) constituida por una sola para las diferentes cuatro facturas comerciales, en el cual se detalla por ejemplo la información del importador, la información del exportador, la cantidad en unidades y en USD tomada de las facturas comerciales, el valor del intermediario. Esto, para determinar la base imponible de la importación, dando un total de 35780,04 USD.

5.3.6.2. Certificado de origen

Para obtener una correcta clasificación arancelaria se procedió a clasificarlo según la Nomenclatura Común del Sistema Armonizado y el Arancel del Ecuador vigente. En el caso del pantalón denim de algodón de mujer, fue clasificado bajo la subpartida arancelaria 6204620000 y se buscó el acuerdo más factible para acceder a la preferencia arancelaria con más beneficios.

Figura 21 Régimen arancelario

Régimen arancelario ①	Arancel aplicado ①	EAV ①	Usar
Obligaciones de la nación más favorecida (aplicadas) ②	10% + \$5.50/Kilogramo neto o líquido	23,71%	
Arancel preferencial para los países CAN ③	0%	0%	Detalles del acuerdo comercial ▲

Nota. International Trade Centre

Al realizar una comparativa entre la Nación Más Favorecida y el Acuerdo de Complementación Económica de la Comunidad Andina (CAN) se pudo determinar que el acuerdo más favorable entre las dos es el acuerdo con la CAN debido a que paga el 0% de Ad valorem y 0% de específico lo que supone menos costos al momento de realizar la importación desde Colombia. En este sentido se adjunta el certificado de origen que comprueba que las mercancías son de origen colombiano y se pueda aplicar a la preferencia arancelaria.

Figura 22 Certificado de Origen

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: **PAIS IMPORTADOR:**

N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden (1)	NORMAS (3)

Fecha: _____

Razón social, sello y firma del exportador o productor: _____

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____

a los _____

Nombre, Sello y firma Entidad Certificadora

Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

Nota. International Trade Centre

4.3.6.2. Regularización

Dentro del análisis integral de los procesos de importación aplicados a los diferentes modelos de pantalones jeans para mujer Colombianos bajo la subpartida arancelaria 6204620000 hacia el mercado Ecuatoriano, el almacén Mundo de la Moda debe cumplir obligatoriamente con las regulaciones de control pertinentes, estas son contar con el registro de importación activo proporcionado por el SENA y cumplir con el etiquetado de acuerdo a las reglas del Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN RTE INEN 013 (Etiquetado de prendas de vestir, ropa de hogar y complementos de vestir)

Además, con la verificación arancelaria se pudo evidenciar que el producto no se encuentra condicionado por licencias de exportación restrictivas, cuotas o prohibiciones que impidan o limiten su control fronterizo. Únicamente se debe hacer uso del Acuerdo de Complementación Económica y las normas de origen de la Comunidad Andina (CAN), al ser Colombia un país miembro se debe hacer uso del certificado de origen emitido por el proveedor colombiano para acogerse a la liberación del 100% de arancel y Ad Valorem, garantizando una regulación fiscal y aduanera óptima.

4.3.6.3. Agente de aduana

En el caso de la importación de pantalones jeans desde Colombia se debe aplicar el régimen de importación a consumo, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2018) manifiesta que:

Art. 147.- Importación para el consumo. - Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras. (p.62)

Al entrar en este régimen es obligatorio contratar los servicios de un agente autorizado de aduana, mismo que cumple con las funciones del despacho y nacionalización de mercancías. El pago para el agente de aduana lo estipula el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2012) que dice:

Artículo 3.- Fíjese en medio salario básico unificado los honorarios mínimos de los agentes de aduana que tramiten cualquier tipo de régimen aduanero de importación de aquellos contemplados en los artículos 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 158, 159 y 160 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, bajo las modalidades de transporte aéreo o terrestre (p.2)

4.3.6.4. Cálculo de los honorarios del agente de aduana

Salario Básico Unificado (SBU) en Ecuador: \$482

Base Legal: 50% del Salario Básico Unificado

Honorarios mínimos: $\$482 \times 50\% = \241 USD

Cálculo del impuesto: $\$241 \times 15\% = \36.15 USD

Costo total facturado: $\$241 + 36.15 = \277.15

Por lo tanto, el total a pagar por un agente de aduana para una importación a consumo y de acuerdo con el servicio de la aduana del Ecuador Art. 3 es de \$277.15 incluido IVA, como gasto mínimo obligatorio por concepto de intermediación aduanera, bajo la modalidad de transporte terrestre.

4.3.7. Desaduanización de la mercancía

Figura 23 Pasos para desaduanizar una mercancía importada

Para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es necesario contar con la participación del importador o de un Agente de Aduana, quienes deberán estar debidamente acreditados por el SENA. El listado de Agentes de Aduana autorizados se encuentra en la siguiente ruta: www.aduana.gob.ec > Servicios para OCE's > **Agentes de Aduana**.

La DAI deberá ser transmitida a través del sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, la mercancía estará inmersa en una de las causales del abandono tácito, según lo establecido en el literal a) del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

De acuerdo al tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la DAI:

Documentos de acompañamiento

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

Documentos de soporte

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

- Documento de Transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENA o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

Transmitida la DAI, el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le otorgará el número de la declaración aduanera de importación y el canal de aforo que corresponda

Nota. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.

Cabe recalcar que los documentos de soporte para la importación de pantalones jeans de mujer, de acuerdo con el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio (2011) son los siguientes:

- Certificado de Origen
- Póliza de seguro como parte de la importación
- Costo declarado por concepto de seguro de transporte
- Costo presuntivo por concepto de seguro de transporte
- Control y verificación posterior de la póliza de seguro

Y los documentos de acompañamiento son el certificado de origen como requisito indispensable para acogerse a las preferencias arancelarias del 0% y la certificación de las normas técnicas INEN que avala el cumplimiento del etiquetado INEN.

4.4. Estudio financiero

4.4.1. Datos de entrada

En esta sección se detallará y analizará el entorno económico financiero que demostrará si es económicamente viable el plan de importación de pantalones jeans desde Colombia para el almacén Mundo de la Moda, dedicado a la venta y distribución de pantalones jeans que se encuentran actualmente en tendencia en el sector de Otavalo.

A continuación, se detallan los datos de entrada que sirven como base para el desarrollo del análisis financiero.

- **Cantidades**

Para el primer mes de operaciones, se proyecta importar un total de 2500 unidades de pantalones jeans distribuidos de la siguiente manera:

- Pantalón jean bota tubo: 625 unidades
- Pantalón jean bota campana: 625 unidades
- Pantalón jean Baggy: 625 unidades
- Pantalón jean Palazzo: 625 unidades

Las cantidades unitarias fueron extraídas de las encuestas realizadas a los almacenes no exportadores de la ciudad de Otavalo, dando una discrepancia de un 0,5% de diferencia entre los diferentes modelos, por lo cual se realizó un redondeo ya que la demanda de los pantalones era muy similar para los cuatro modelos, dando un total de 625 pantalones para cada modelo, que representa un volumen adecuado para cubrir con la demanda de los almacenes comercializadores de pantalones jeans en Otavalo.

- **Inversión Inicial**

La inversión inicial estimada para el desarrollo del plan de importación es de \$45687,44 dicho monto contempla la adquisición del inventario, gastos administrativos y costos logísticos de importación.

- **Precio**

La empresa Mundo de la Moda tiene como finalidad obtener un margen de utilidad del 10% debido a que la empresa será distribuidor mayorista principalmente.

- **Financiamiento**

La estructura del financiamiento del proyecto contempla un financiamiento mixto, distribuido de la siguiente manera:

- Capital propio: \$31981,21 que constituye el 70% de la inversión inicial
- Crédito bancario: \$13706,23 correspondiente al 30% restante.

El crédito será gestionado por el Banco Internacional a una tasa de interés del 10,19% anual, con un plazo de 2 años.

4.4.2. Determinación de la inversión inicial

4.4.2.1. Inversión fija

Tabla 16 Total Inversión Fija

TOTAL INVERSIÓN FIJA	
ACTIVOS	MONTO
Muebles y enseres	230,00
Equipos de Computación	650,00
Equipos de Oficina	30,00
TOTAL	910,00

Elaboración propia

4.4.2.2. Capital del trabajo

Tabla 17 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
CUENTA	VALOR	PORCENTAJE
	MENSUAL	
Compras	34.906,25	78%
Gastos Administrativos	1011,07	2%
Gastos de Importación	8860,13	20%
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	44777,44	100%

Elaboración propia

4.4.2.3. Resumen de la inversión inicial

Tabla 18 Resumen de la inversión inicial

INVERSION INICIAL	VALOR
Inversión Fija	910,00
Inversión Variable	44777,44
Capital de trabajo	44777,44
TOTAL DE INVERSION	45687,44

Elaboración propia

4.4.3. Detalle de inversión inicial

4.4.3.1. Detalle de la inversión fija

Tabla 19 Detalle de la inversión fija

INVERSIÓN FIJA			
ACTIVOS	CANTIDAD	PRECIO	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	1	100,00	100,00
Sillas giratorias	1	70,00	70,00
Sillas visitantes	2	30,00	60,00
		SUB TOTAL	230,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Computadora portátil	1	500	500,00
Celular	1	150,00	150,00
		SUB TOTAL	650,00
EQUIPO DE OFICINA			
Papelera	1	12,00	12,00
Calculadora	1	18,00	18,00
		SUB TOTAL	30,00
		TOTAL	910,00

Elaboración propia

4.4.3.2. Detalle de la inversión variable/capital de trabajo

4.4.3.2.1. Detalle de compras

Tabla 20 Detalle de compras

	COSTO	CANTIDAD	JEAN TUBO	JEAN CAMPANA	JEAN BAGGY	JEAN PALAZZO	TOTAL
VALOR FACTURA	\$8,88	625	\$5550				
VALOR FACTURA	\$16	625		\$10000			
VALOR FACTURA	\$11,11	625			\$6943,75		

VALOR	\$19,86	625		\$12412,25	\$34906,25
FACTURA					

Elaboración propia

4.4.3.3. Detalle de gastos administrativos

4.4.3.3.1. Gasto administrativo

Tabla 21 Gasto administrativo

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
DETALLE	MENSUAL	ANUAL	
Agua	8,00	96,00	
Energía Eléctrica	25,00	300,00	
Plan del celular	30,00	360,00	
Internet Banda Ancha	20,00	240,00	
Suministros de Oficina	25,00	300,00	
Sueldos	788,07	9456,80	
Publicidad	40,00	480,00	
Implementos de limpieza	25,00	300,00	
Contabilidad externa provisional	50,00	600,00	
TOTAL	1011,07	12132,80	

Elaboración propia

4.4.3.3.2. Detalle de sueldo del personal

Tabla 22 Detalle de sueldo del personal

SUELDO PERSONAL	VALOR
Especialista en Negocios Internacionales	788,07
TOTAL SUELDO	788,07

Elaboración propia

4.4.3.4. Detalle de los gastos de importación

4.4.3.4.1. Gastos de importación

Tabla 23 Gastos de importación

GASTOS DE IMPORTACIÓN				
	COS TO	CANTID AD	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Valor jean bota tubo	8,88	625	5.550,00	66.600,00
Valor jean bota campana	16,00	625	10.000,00	120.000,00
Valor jean Baggy	11,11	625	6.943,75	83.325,00
Valor jean Palazzo	19,86	625	12.412,50	148.950,00
Total valor FCA			34.906,25	418.875,00
Flete Internacional	500,00	0	500,00	6.000,00
Valor CFR				
			35.406,25	424.875,00

Seguro internacional		373,79	4.485,52
TOTAL CIF		35.780,04	429.360,52
Porteo	3,84	3,84	46,08
Tasa almacenaje	40,25	40,25	483,00
DAP			
	35.824,13		429.889,60
Descarga	60	60,00	720,00
DPU			
	35.884,13		430.609,60
Ad Valorem	0,0%	0,00	0,00
ISD	5,0%	1789,00	21468,03
Fodinfra	0,5%	178,59	2143,07
IVA	15,0%	5384,46	64613,55
Agente		277,15	3325,80
Transporte interno		250,00	3000,00
Token		3,04	36,46
TOTAL DDP			
	43.766,38		525.196,50

Elaboración propia

4.4.4. Determinación del precio de importación

4.4.4.1. Determinación del gasto unitario

Tabla 24 Determinación del gasto unitario Jean tubo

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO JEAN TUBO	
DETALLE	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1011,07
GASTOS DE IMPORTACIÓN	8860,13
TOTAL GASTOS	9871,19
GASTO POR UNIDAD	2,51

Elaboración propia

Tabla 25 Determinación del gasto unitario Jean Campana

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO JEAN CAMPANA	
DETALLE	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1011,07
GASTOS DE IMPORTACIÓN	8860,13
TOTAL GASTOS	9871,19
GASTO POR UNIDAD	4,52

Elaboración propia

Tabla 26 Determinación del gasto unitario Jean Baggy

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO JEAN BAGGY	
DETALLE	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1011,07
GASTOS DE IMPORTACIÓN	8860,13
TOTAL GASTOS	9871,19
GASTO POR UNIDAD	3,14

Elaboración propia

Tabla 27 Determinación del gasto unitario Jean Palazzo

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO JEAN PALAZZO	
DETALLE	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1011,07
GASTOS DE IMPORTACIÓN	8860,13
TOTAL GASTOS	9871,19
GASTO POR UNIDAD	5,62

Elaboración propia

4.4.4.2. Determinación del precio unitario

Tabla 28 Determinación del precio unitario Jean bota tubo

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Importad o Mensual	CANT. Mensual	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COS TO T.Uni ta	UTIL IDAD 10%	PRECI O Import ación
Valor jean bota tubo	5550,00	625	8,88	2,51	11,39	1,14	12,53

Elaboración propia

Tabla 29 Determinación del precio unitario Jean Campana

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Importa do Mensual	CANT. Mensu al	COST O Unitari o	GAST O Unitari o	COST O T.Unit a	UTILIDA D 10%	PRECIO Importaci ón
Valor jean bota campana	10000,00	625	16,00	4,52	20,52	2,05	22,58

Elaboración propia

Tabla 30 Determinación del precio unitario Jean Baggy

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Importad o Mensual	CANT. Mensua l	COST O Unitari o	GAST O Unitari o	COST O T.Unit a	UTILIDA D 10%	PRECIO Importació n
Valor jean Baggy	6943,75	625	11,11	3,14	14,25	1,43	15,68

Elaboración propia

Tabla 31 Determinación del precio unitario Jean Palazzo

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Importad o Mensual	CANT. Mensu al	COST O Unitari o	GAST O Unitari o	COST O T.Unit a	UTILIDA D 10%	PRECIO Importació n
Valor jean Palazzo	12412,50	625	19,86	5,62	25,48	2,55	28,02

Elaboración propia

4.4.5. Financiamiento del proyecto

4.4.5.1. Datos del financiamiento

Tabla 32 Datos del financiamiento

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BANCO INTERNACIONAL
MONTO	13.706,23
INTERÉS	10,19%
PLAZO	24
PERÍODO	MENSUAL
GARANTÍA	GARANTES

Elaboración propia

4.4.5.2. Amortización de la deuda

Tabla 33 Amortización de la deuda

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0					\$ 13.706,23
1	\$ 633,68	\$ 116,39	\$ 517,29	\$ 517,29	\$ 13.188,95
2	\$ 633,68	\$ 112,00	\$ 521,68	\$ 1.038,97	\$ 12.667,27
3	\$ 633,68	\$ 107,57	\$ 526,11	\$ 1.565,08	\$ 12.141,16
4	\$ 633,68	\$ 103,10	\$ 530,58	\$ 2.095,65	\$ 11.610,58
5	\$ 633,68	\$ 98,59	\$ 535,08	\$ 2.630,74	\$ 11.075,50
6	\$ 633,68	\$ 94,05	\$ 539,63	\$ 3.170,36	\$ 10.535,87
7	\$ 633,68	\$ 89,47	\$ 544,21	\$ 3.714,57	\$ 9.991,66

8	\$ 633,68	\$ 84,85	\$ 548,83	\$ 4.263,40	\$ 9.442,83
9	\$ 633,68	\$ 80,19	\$ 553,49	\$ 4.816,89	\$ 8.889,34
10	\$ 633,68	\$ 75,49	\$ 558,19	\$ 5.375,08	\$ 8.331,15
11	\$ 633,68	\$ 70,75	\$ 562,93	\$ 5.938,01	\$ 7.768,22
12	\$ 633,68	\$ 65,97	\$ 567,71	\$ 6.505,72	\$ 7.200,51
13	\$ 633,68	\$ 61,14	\$ 572,53	\$ 7.078,25	\$ 6.627,98
14	\$ 633,68	\$ 56,28	\$ 577,39	\$ 7.655,65	\$ 6.050,59
15	\$ 633,68	\$ 51,38	\$ 582,30	\$ 8.237,94	\$ 5.468,29
16	\$ 633,68	\$ 46,43	\$ 587,24	\$ 8.825,18	\$ 4.881,05
17	\$ 633,68	\$ 41,45	\$ 592,23	\$ 9.417,41	\$ 4.288,82
18	\$ 633,68	\$ 36,42	\$ 597,26	\$ 10.014,67	\$ 3.691,56
19	\$ 633,68	\$ 31,35	\$ 602,33	\$ 10.617,00	\$ 3.089,24
20	\$ 633,68	\$ 26,23	\$ 607,44	\$ 11.224,44	\$ 2.481,79
21	\$ 633,68	\$ 21,07	\$ 612,60	\$ 11.837,04	\$ 1.869,19
22	\$ 633,68	\$ 15,87	\$ 617,80	\$ 12.454,84	\$ 1.251,39
23	\$ 633,68	\$ 10,63	\$ 623,05	\$ 13.077,89	\$ 628,34
24	\$ 633,68	\$ 5,34	\$ 628,34	\$ 13.706,23	\$ 0,00

Elaboración propia

4.4.6. Determinación del costo de capital

Tabla 34 Determinación del costo de capital

COSTO DE CAPITAL				
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASAS	PONDERACIÓN
Inversión Propia	31981,209	70,00%	15,00%	10,50%
Inversión Financiada	13706,233	30,00%	10,19%	3,06%
TOTAL	45687,442			13,56%
Inflación				1,91%
EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL				15,47%

Elaboración propia

4.4.7. Cálculo de la depreciación

4.4.7.1. Depreciación

Tabla 35 determinación de la depreciación

DEPRECIACIÓN			
DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR
Muebles y enseres	230,00	10%	23,00
Equipos de Computación	650,00	33%	214,50
Equipos de Oficina	30,00	10%	3,00
TOTAL			240,50

Elaboración propia

4.4.8. Determinación de los presupuestos

4.4.8.1. Presupuesto de ingresos (ventas)

4.4.8.1.1. Jean bota tubo

Tabla 36 Presupuesto de ingresos del jean bota tubo

Jean bota tubo			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	12,53	93977,31
2	8025	12,77	102476,33
3	8587	13,01	111743,99
4	9188	13,26	121849,78
5	9831	13,52	132869,50
			562916,91

Elaboración propia

4.4.8.1.2. Jean bota campana

Tabla 37 Presupuesto de ingresos del Jean bota campana

Jean bota campana			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	22,58	169328,48
2	8025	23,01	184642,04
3	8587	23,45	201340,51
4	9188	23,90	219549,15
5	9831	24,35	239404,51
			1014264,70

Elaboración propia

4.4.8.1.3. Jean Baggy

Tabla 38 Presupuesto de ingresos del Jean Baggy

Jean Baggy			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	15,68	117577,46
2	8025	15,98	128210,82
3	8587	16,28	139805,82
4	9188	16,59	152449,44
5	9831	16,91	166236,51
			704280,05

Elaboración propia

Tabla 39 Presupuesto de ingresos del Jean Palazzo

Jean Palazzo			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	28,02	210178,98
2	8025	28,56	229186,93
3	8587	29,10	249913,91

4	9188	29,66	272515,38
5	9831	30,23	297160,85
			1258956,05

Elaboración propia

4.4.8.2. Presupuesto de gastos

4.4.8.2.1. Jean bota tubo

Tabla 40 Presupuesto de gastos del Jean bota Tubo

Jean bota tubo			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	8,88	66600,00
2	8025	9,05	72623,10
3	8587	9,22	79190,92
4	9188	9,40	86352,71
5	9831	9,58	94162,19
TOTAL			398928,92

Elaboración propia

4.4.8.2.2. Jean bota campana

Tabla 41 Presupuesto de gastos del Jean bota Campana

Jean bota campana			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	16,00	120000,00
2	8025	16,31	130852,44
3	8587	16,62	142686,34
4	9188	16,93	155590,47
5	9831	17,26	169661,60
TOTAL			718790,85

Elaboración propia

4.4.8.2.3. Jean baggy

Tabla 42 Presupuesto de gastos del Jean Baggy

Jean Baggy			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	11,11	83325,00
2	8025	11,32	90860,66
3	8587	11,54	99077,83
4	9188	11,76	108038,13
5	9831	11,98	117808,77
TOTAL			499110,40

Elaboración propia

4.4.8.2.4. Jean Palazzo

Tabla 43 Presupuesto de gastos del Jean bota Tubo

Jean Palazzo			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	7500	19,86	148950,00
2	8025	20,24	162420,59
3	8587	20,63	177109,42
4	9188	21,02	193126,67
5	9831	21,42	210592,46
TOTAL			892199,14

Elaboración propia

4.4.8.3. Presupuesto de gastos

4.4.8.3.1. Gastos administrativos

Tabla 44 Proyección de Gastos Administrativo

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Agua	96,00	97,83	99,70	101,61	103,55	
Energía Eléctrica	300,00	305,73	311,57	317,52	323,59	
Internet Banda Ancha	240,00	244,58	249,26	254,02	258,87	
Suministros de Oficina	300,00	305,73	311,57	317,52	323,59	
Sueldos	9456,80	10363,90	10681,11	11008,50	11346,40	
Publicidad	480,00	489,17	498,51	508,03	517,74	
Implementos de limpieza	300,00	305,73	311,57	317,52	323,59	
Contabilidad provisional externa	600,00	611,46	623,14	635,04	647,17	
TOTAL	11772,80	12724,14	13086,43	13459,76	13844,48	

Elaboración propia

4.4.8.3.2. Gastos de importación

Tabla 45 Proyección de Gastos de Importación

GASTOS DE IMPORTACIÓN					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Jean bota tubo	66.600,00	67.872,06	69.168,42	70.489,53	71.835,88
Jean bota campana	120.000,00	122.292,00	124.627,78	127.008,17	129.434,02
Jean Baggy	83.325,00	84.916,51	86.538,41	88.191,30	89.875,75
Jean Palazzo	148.950,00	151.794,95	154.694,23	157.648,89	160.659,98
Total valor FCA	418.875,00	426.875,51	435.028,83	443.337,89	451.805,64
Flete Internacional	6.000,00	6.114,60	6.231,39	6.350,41	6.471,70
Valor CFR	424.875,00				
		432.990,11	441.260,22	449.688,29	458.277,34

Seguro internacional	4.485,52	4.571,20	4.658,51	4.747,49	4.838,16
TOTAL CIF	429.360,52	437.561,31	445.918,73	454.435,78	463.115,50
Porteo		46,96	47,86	48,77	49,70
	46,08				
Tasa almacenaje	483,00	492,23	501,63	511,21	520,97
DAP	429.889,60				
		438.100,50	446.468,22	454.995,76	463.686,18
Descarga	720,00	733,75	747,77	762,05	776,60
DPU	430.609,60				
		438.834,25	447.215,98	455.757,81	464.462,78
Ad Valorem	-	-	-	-	-
ISD	21468,03	21.878,07	22.295,94	22.721,79	23.155,78
Fodinfra	2143,07	2.184,00	2.225,72	2.268,23	2.311,55
IVA	64613,55	65.847,66	67.105,35	68.387,07	69.693,26
Agente	3325,80	3.389,32	3.454,06	3.520,03	3.587,26
Transporte interno	3000,00	3.057,30	3.115,69	3.175,20	3.235,85
Token	0,00	36,46	37,15	37,15	74,30
TOTAL DDP	525.160,05	535.227,06	545.449,90	555.867,28	566.520,79

Elaboración propia

4.4.8.3.3. Depreciaciones

Tabla 46 Depreciaciones

DEPRECIACIONES					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	23,00	23,00	23,00	23,00	23,00
Equipos de Computación	216,67	216,67	216,67		
Equipos de Oficina	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
TOTAL DEPRECIACIONES	242,67	242,67	242,67	26,00	26,00

Elaboración propia

4.4.8.3.4. Total, presupuesto de gastos

Tabla 47 Total Presupuesto de Gastos

TOTAL PRESUPUESTO GASTOS						
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Gastos Administrativos	11772,80	12724,14	13086,43	13459,76	13844,48	64887,61
Gastos de Importación	106.321,50	108.352,24	110.421,77	112.530,83	114.680,16	552.306,50
Depreciación	242,67	242,67	242,67	26,00	26,00	780,00
TOTAL	118336,97	121319,05	123750,87	126016,59	128550,65	617974,11

Elaboración propia

4.4.9. Estados financieros**4.4.9.1. Estado de resultados**

Tabla 48 Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas					
Jean bota tubo	93.977,3 1	102.476, 33	111.743, 99	121.849, 78	132.869, 50
Jean bota campana	169328, 48	184642,0 4	201340,5 1	219549,1 5	239404,5 1
Jean Baggy	117577, 46	128210,8 2	139805,8 2	152449,4 4	166236,5 1
Jean Palazzo	210178, 98	229186,9 3	249913,9 1	272515,3 8	297160,8 5
Total Ingresos	591.062, 23	644.516, 13	702.804, 23	766.363, 74	835.671, 38
(-) Costo de Ventas					
Jean bota tubo	66.600,0 0	72.623,1 0	79.190,9 2	86.352,7 1	94.162,1 9
Jean bota campana	120000, 00	130852,4 4	142686,3 4	155590,4 7	169661,6 0
Jean Baggy	83325,0 0	90860,66 0	99077,83 0	108038,1 3	117808,7 7
Jean Palazzo	148950, 00	162420,5 9	177109,4 2	193126,6 7	210592,4 6
Total Costos	418.875, 00	456.756, 80	498.064, 51	543.107, 97	592.225, 03
(=) Utilidad Bruta	172.187, 23	187.759, 33	204.739, 72	223.255, 76	243.446, 35
Gastos Administrativos	11.772,8 0	12.724,1 4	13.086,4 3	13.459,7 6	13.844,4 8
Gasto de Importación	106.321, 50	108.352, 24	110.421, 77	112.530, 83	114.680, 16
Depreciación	242,67	242,67	242,67	26,00	26,00
Amortización	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	118.336, 97	121.319, 05	123.750, 87	126.016, 59	128.550, 65

(=) Utilidad después de Operaciones	53.850,2	66.440,2	80.988,8	97.239,1	114.895,
	6	8	5	8	70
(-) Gastos Financieros					
Intereses	1.098,39	403,60	-	-	-
(=) Utilidad antes de participación de trabajadores	52.751,8	66.036,6	80.988,8	97.239,1	114.895,
	8	8	5	8	70
(-) 15% Participación de trabajadores	7.912,78	9.905,50	12.148,3	14.585,8	17.234,3
			3	8	6
(=) Utilidad antes de Impuestos	44.839,1	56.131,1	68.840,5	82.653,3	97.661,3
	0	8	3	0	5
(-) 25% Impuesto a la Renta	11.209,7	14.032,7	17.210,1	20.663,3	24.415,3
	7	9	3	3	4
(=) Utilidad Neta	33.629,3	42.098,3	51.630,3	61.989,9	73.246,0
	2	8	9	8	1

Elaboración propia

4.4.9.2. Presupuesto caja*Tabla 49 Flujo de Caja*

FLUJO DE CAJA					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	33.629,32	42.098,38	51.630,39	61.989,98	73.246,01
Depreciaciones	242,67	242,67	242,67	26,00	26,00
FLUJO DE EFECTIVO NETO	33.871,99	42.341,05	51.873,06	62.015,98	73.272,01

Elaboración propia

4.4.10. Balance Inicial o de arranque*Tabla 50 Balance inicial*

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Capital de Trabajo	44.777,44	Deudas <1 Año	0,00
Total Activos Corrientes	44.777,44	Total Pasivos Corto Plazo	0,00
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
		Préstamos Bancarios	13.706,23
Muebles y enseres	230,00	Total Pasivos Largo Plazo	13.706,23
Equipos de Computación	650,00		
Equipos de Oficina	30,00		
Total Activos Fijos	910,00	Total Pasivos	13.706,23

Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	0,00	Capital Social	31.981,21
Total Activos Diferidos	0,00	Total Patrimonio	31.981,21
Total Activos	45.687,44	Total Pasivo + Patrimonio	45.687,44

Elaboración propia

4.4.11. Evaluación económica financiera del proyecto

4.4.11.1. Valor Presente Neto

Tabla 51 Valor Actual Neto

VALOR PRESENTE NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	33.871,99	0,866	29.334,78
2	42.341,05	0,750	31.757,47
3	51.873,06	0,650	33.695,21
4	62.015,98	0,563	34.887,68
5	73.272,01	0,487	35.698,39
	Valor Presente		165.373,53
	Inversión Inicial		45.687,44
	VPN		119.686,09

Elaboración propia

4.4.11.2. Costo Beneficio

Tabla 52 Costo Beneficio

COSTO BENEFICIO			
<u>VALOR PRESENTE</u>	-	165.373,53	3,62
INVERSIÓN INICIAL		45.687,44	

Elaboración propia

4.4.11.3. Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 53 Período de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
		45.687,44
1	29.334,78	16.352,66
2	31.757,47	15.404,80
3	33.695,21	49.100,02
4	34.887,68	83.987,70
5	35.698,39	

PRI 1,59 UN AÑO 7 MESES Y
2 DIAS

Elaboración propia

4.4.11.4. Tasa Interna de Retorno

Tabla 54 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-45.687,44	
1	33.871,99	45.687,44
2	42.341,05	
3	51.873,06	
4	62.015,98	
5	73.272,01	
	TIR	88%

Elaboración propia

4.4.12. Evaluación económica del proyecto

Tabla 55 Evaluación Económica del Proyecto con Financiamiento

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	33.629,32	42.098,38	51.630,39	61.989,98	73.246,01
Depreciaciones	242,67	242,67	242,67	26,00	26,00
FLUJO DE EFECTIVO NETO	33.871,99	42.341,05	51.873,06	62.015,98	73.272,01

Elaboración propia

4.4.13. Determinación del punto de equilibrio

Tabla 56 Determinación del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
CUENTAS	FIJOS	VARIABLES	TOTAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS			0,00
Agua	96,00		96,00
Energía Eléctrica	300,00		300,00
Internet Banda Ancha	240,00		240,00
Suministros de Oficina	300,00		300,00
Sueldos	9.456,80		9.456,80
Publicidad	480,00		480,00
Implementos de limpieza	300,00		300,00
Contabilidad externa provisional	600,00		
Depreciaciones	242,67		242,67

Amortizaciones	-	-	
GASTOS DE IMPORTACIÓN			106.321,50
Valor producto	418.875,00		418.875,00
Flete Internacional	6.000,00		6.000,00
Seguro internacional	4.485,52		4.485,52
Porteo	46,08		46,08
Descarga	720,00		720,00
Ad Valorem	-		
ISD	21.468,03		
Fodinfra	2.143,07		
IVA	64.613,55		
Agente	3.325,80		
Transporte interno	3.000,00		
Token	-		
TOTAL	18.341,27	518.351,25	547.863,57

Elaboración propia

$$PUNTO DE EQUILIBRIO = \frac{COSTO FIJO TOTAL}{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO}$$

$$MARGEN DE CONTRIBUCIÓN = (PRECIO UNIT - COSTOS VAR. UNIT) * \% VENTA$$

Tabla 57 Margen de Contribución

Producto	Nro. Unidas Vendidas	Precio de Venta Unitario	Costo Variable Unitario	% Participación en Ventas	Margen Contribución Unitario x Producto	Promedio Ponderado MC
Valor jean bota tubo	625,00	12,53	11,39	25%	1,14	0,28
Valor jean bota campana	625,00	22,58	20,52	25%	2,05	0,51
Valor jean Baggy	625,00	15,68	14,25	25%	1,43	0,36
Valor jean Palazzo	625,00	28,02	25,48	25%	2,55	0,64
TOTAL	2500,00			100%		1,79

Elaboración propia

Punto de equilibrio

$$PUNTO DE EQUILIBRIO = 18341,27 / 1,79 = 10240$$

Tabla 58 Punto de Equilibrio Unidades Físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES

Valor jean bota tubo	10240	25%	2560
Valor jean bota campana	10240	25%	2560
Valor jean Baggy	10240	25%	2560
Valor jean Palazzo	10240	25%	2560

Elaboración propia

Tabla 59 *Punto de Equilibrio Unidades Monetarios*

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Valor jean bota tubo	2560	12,53	32078,33
Valor jean bota campana	2560	22,58	57798,80
Valor jean Baggy	2560	15,68	40134,04
Valor jean Palazzo	2560	28,02	71742,76
TOTAL			201753,93

Elaboración propia

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

El diagnóstico que se encontró sobre la situación actual del almacén Mundo de la Moda evidenció que la empresa mantiene una situación estable dentro del mercado, satisfaciendo las necesidades de pantalones jeans para mujer en Otavalo; sin embargo, presenta oportunidades de mejora relacionadas con el abastecimiento y la formalización de proveedores para pantalones colombianos como estrategia comercial y de mejora en la competitividad del almacén, basándose en las encuestas realizadas a 40 almacenes de Otavalo, donde se demostró un escenario favorable para la comercialización al por mayor de jeans importados de Colombia, haciendo factible la inversión en un mercado demandante de pantalones importados.

La investigación permitió identificar los principales nichos de productores colombianos reconocidos por la calidad de las prendas, la innovación en diseños y el prestigio alcanzado en el segmento de moda femenina, frente a otros productores que no cumplían con las necesidades específicas del almacén Mundo de la Moda. Entre las ciudades seleccionadas estuvieron las siguientes: Bogotá, Medellín y Antioquia, que se dedican a la fabricación de los diferentes modelos de pantalones para mujer seleccionados de acuerdo con las encuestas realizadas sobre las preferencias del mercado local. Estos hallazgos respaldan la elección de proveedores colombianos, consolidándolos para relaciones comerciales sostenibles y duraderas.

El análisis de los procedimientos aduaneros permitió establecer que la nacionalización formal de los jeans colombianos constituye un elemento crucial para la garantía de la legalidad, seguridad y continuidad de las operaciones comerciales del almacén Mundo de la Moda, de modo que, mediante intermediarios informales, se generan bastantes inconvenientes no solo en la disponibilidad de la mercancía, sino también por la ausencia de la documentación tributaria, por ende, riesgos en el proceso de comercialización. En este contexto, la propuesta incorpora el cumplimiento de todos los requisitos obligatorios e indispensables para una importación a consumo, entre ellos la factura comercial, el certificado de origen, el documento de transporte, el packing list y las normas de etiquetado. La aplicación de estos procedimientos permitirá a la empresa operar bajo un marco legal, con mayor control en la cadena de suministro internacional.

El estudio económico-financiero confirmó la viabilidad de implementar un plan de importación de jeans colombianos para el almacén Mundo de la Moda. La propuesta

contempla una importación inicial de 2.500 unidades distribuidas entre cuatro modelos seleccionados de acuerdo con las preferencias identificadas en la investigación de mercado, requiriendo una inversión inicial de \$45.687,44. Los resultados financieros obtenidos reflejan la conveniencia del proyecto, evidenciada por un Valor Presente Neto de \$119.686,09, una relación beneficio-coste de 3,62, una Tasa Interna de Retorno del 88% y un período de recuperación de la inversión de 1 año, 7 meses y 2 días. En consecuencia, se concluye que la propuesta no solo es económicamente rentable, sino que también contribuirá al fortalecimiento de la competitividad, la diversificación de la oferta comercial y el crecimiento sostenible del almacén en el mercado local.

5.2.Recomendaciones

Se recomienda que el almacén Mundo de la Moda implemente progresivamente el plan de importación que se presenta desarrollado en este documento, debido a que los resultados encontrados demuestran una oportunidad real para incorporar los jeans colombianos a la oferta del mercado otavaleño, además de que el estudio ha demostrado que los clientes valoran más la calidad y el diseño, pagando precios razonables para tener un margen de utilidad más alto.

Se recomienda establecer relaciones comerciales sólidas con los proveedores seleccionados en este plan, debido a que tienen una larga trayectoria que garantiza productos de calidad y con respaldo legal. Trabajar directamente con proveedores confiables no solo permitirá reducir la dependencia de intermediarios, sino, también mejorar la planificación de las compras y mantener un abastecimiento constante de mercancía, ofreciendo a los clientes nuevas tendencias de ropa de mujer.

Asimismo, es importante que la empresa fortalezca sus conocimientos en negocios internacionales y comercio internacional, con capacitaciones en temas aduaneros, documentación internacional, logística y costos, gracias a estos conocimientos se podría internacionalizar a otros países convenientes como Perú y diversificar aún más la mercancía para el almacén Mundo de la Moda

Finalmente, se recomienda realizar un seguimiento permanente del desempeño financiero y comercial del proyecto una vez que este se ponga en marcha. Realizar una evaluación periódica de los costos, ventas y aceptación de los productos en el mercado, ya no solo de Otavalo, sino con una proyección a otros sectores estratégicos del Ecuador, facilitando la toma de decisiones oportunas y realizando los ajustes necesarios para mantener la rentabilidad del negocio.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- América Retail. (2024, 9 de febrero). *Los jeans colombianos, el motor de la industria de la moda*. <https://americaretail-malls.com/paises/colombia/los-jeans-colombianos-el-motor-de-la-industria-de-la-moda/>
- Asamblea Nacional. (2018). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Registro Oficial Suplemento 351 de 29 de diciembre de 2010 (última modificación: 21 de agosto de 2018).
<https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>
- Astudillo, G. (2026, 26 de enero). Colombia es vital para la industria textil ecuatoriana por importaciones y exportaciones. *El Comercio*.
<https://www.elcomercio.com/lideres/industria-textil-ecuador-siente-presion-por-el-impase-comercial-con-colombia/>
- Cámara de Comercio de Ciudad Real. (s. f.). *Certificados de origen*.
<https://www.camaracr.org/internacional/gestion-documental-para-el-comercio-exterior/certificados-de-origen-y-legalizacion-de-documentos/certificados-de-origen>
- Cámara de Importadores de la República Argentina. (2022). *La importancia de importar*. <https://tradenews.com.ar/wp-content/uploads/2022/06/Informe-CIRA-La-importancia-de-importar-Junio-2022.pdf>
- Corporación Aduanera Ecuatoriana. (2008). *Instructivo de trabajo: Verificación de etiquetado y rotulado de textiles, prendas de vestir, calzado y accesorios afines*

durante el aforo físico (Código: Manual de Despacho, diciembre 2008).

Guayaquil, Ecuador.

Galán, J. S. (2015). *Ventaja comparativa*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.htm>

International Trade Administration. (s. f.). *Know your Incoterms*. Trade.gov.

<https://www.trade.gov/know-your-incoterms>

International Trade Centre. (s. f.). *Resultados de acceso a mercados: Requisitos*

arancelarios de Ecuador para pantalones de algodón para mujeres o niñas

(subpartida 6204.62) procedentes de Colombia [Base de datos]. Market Access

Map. Recuperado el 18 de junio de 2026, de

<https://www.macmap.org/es//query/results?reporter=218&partner=170&product=620462&level=6>

Jiménez, S. M. (2019, 12 de abril). *Certificado de origen Colombia-Chile*. Scribd.

<https://es.scribd.com/document/406854267/Certificado-de-Origen-Colombia-Chile>

Landa, M. (2023, 27 de julio). *Importancia de la clasificación arancelaria*. Ayming

España. <https://www.ayming.es/recursos/opinion-experta/clasificacion-arancelaria/>

MEDALLO Jeans. (s. f.). *Skinny con cristales y perlas Ref. 12528-1*.

<https://www.medallojeans.com/Ref12528-1.html>

MEDALLO Jeans. (2026, febrero). *Historia del jean levanta cola colombiano:*

Orígenes, empresas pioneras y evolución.

<https://www.medallojeans.com/blog/historia-del-jean-levanta-cola.html>

Muñoz Carine, L. U., Barzola Salguero, Y. M., & Cabrera Cuello, Y. A. (2021).

Análisis de un plan de importación sobre equipos de detección y diagnóstico en pérdida auditiva. *Espíritu Emprendedor TES*, 5(4), 40–58.

<https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n4.2021.289>

Pacheco Pacheco, J. C. (2020). *Análisis de potencialidades de la importación de*

prendas de vestir y propuesta de un modelo de negocio en pos del desarrollo empresarial del Ecuador [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Digital PUCE.

<https://repositorio.puce.edu.ec/items/06bf64d4-e17a-4602-b035-ac8fe82aaae2>

Peiró, R. (2022, 24 de noviembre). *Ciclo de vida del producto: Qué es, definición y concepto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-de-vida-del-producto.html>

Presidente de la República del Ecuador. (2011). *Reglamento al Título de la Facilitación*

Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la

Producción, Comercio e Inversiones. Registro Oficial Suplemento 452 de 19 de mayo de 2011 (última modificación: 2017).

<https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/REGLAMENTO-AL-TITULO-DE-LA-FACILITACION-ADUANERA-PARA-EL-COMERCIO-DEL-LIBRO-V-DEL-COPCI.pdf>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s. f.). *Para importar*.

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

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). *Resolución Nro. SENAE-DGN-2012-*

0140-RE: Tarifario que regula los honorarios mínimos para el ejercicio de la actividad de los agentes afianzados de aduana. Dirección General del SENAE.

<https://www.aduana.gob.ec/archivos/resoluciones/SENAE-DGN-2012-0140-RE.PDF>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2026, 28 de febrero). *Resolución Nro.*

SENAE-SENAE-2026-0017-RE: Tasa por servicio aduanero por concepto de control aduanero a las mercancías que ingresan desde Colombia.

<https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/2026/03/02/9/SENAE-SENAE-2026-0017-RE.pdf>

Tobar Cevallos, P. J. (2014). *Importación y distribución de ropa de ciclismo*

colombiana al mercado de Quito [Tesis de grado, Universidad de las Américas].

Repositorio Institucional UDLA. <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/2879>

Twin, A. (2007, 15 de mayo). *Competitive advantage definition with types and*

examples. Investopedia.

https://www.investopedia.com/terms/c/competitive_advantage.asp

UNIR Revista. (2024, 4 de marzo). *¿Qué es el packing list y para qué sirve en comercio*

internacional? <https://www.unir.net/revista/derecho/packing-list/>

Vizuite Monteros, E. S., & Ponce Pérez, E. F. (2015). *Diseño de un plan estratégico de*

importación de textiles de Colombia a Ecuador para la empresa Sajador S. A.

[Tesis de grado, Universidad de las Américas]. Repositorio Institucional UDLA.

<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/3660>

ANEXOS

Anexo 1

Datos del GAD municipal de Otavalo

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1F6ix92nrPvI7kI04kLT9vtGdLw6cOqG7/edit?usp=sharing&ouid=110834120580838856781&rtpof=true&sd=true>

Anexo 2

Preguntas para la aplicación de encuestas

¿Cuál es la antigüedad de su establecimiento comercial en el mercado de Otavalo?

☐ Menos de 1 año

☐ 1 a 5 años

☐ 6 a 10 años

☐ Más de 10 años

¿Qué línea de jeans tiene mayor rotación en su local?

☐ Hombre

☐ Mujer

☐ Infantil

¿Cómo califica el nivel de ventas de jeans en el último año?

☐ Excelente

☐ Bueno

☐ Regular

☐ Bajo

¿Qué tipo de jeans comercializa predominantemente?

☐ Nacionales

☐ Importados

☐ Ambos

¿Cuál es el precio promedio que usted estaría dispuesto a pagar por un jean de alta calidad proveniente del mercado Colombiano?

☐ \$14 - \$17

☐ \$18 - \$22

☐ \$23 - \$25

¿A través de qué canal adquiere actualmente su mercadería?

☐ Directo de fábrica

☐ Distribuidores mayoristas

☐ Viajes de compra personal

☐ Otros

¿Qué ciudad colombiana considera usted que tiene los mejores centros de fabricación textil?

☐ Medellín

☐ Bogotá

☐ Cúcuta

☐ Cali

¿Qué atributo valora más al elegir un nuevo proveedor de jeans?

☐ Precio

☐ Variedad de diseños

☐ Tiempos de entrega

☐ Facilidad de pago

¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor actual por un importador directo (Mundo de la Moda) que le entregue producto colombiano en su local?

☐ Definitivamente sí

☐ Tal vez

☐ No creo

☐ No

¿Qué inconveniente ha tenido con sus proveedores actuales de jeans importados?

- ☐ Retrasos en aduana
- ☐ Falta de facturas legales
- ☐ Mercancía dañada
- ☐ Ninguno
- ☐ No cuento con proveedores que importen

¿Con qué frecuencia realiza pedidos de reposición de inventario?

- ☐ Semanal
- ☐ Quincenal
- ☐ Mensual
- ☐ Trimestral

¿Qué volumen de compra (unidades de jeans) estaría dispuesto a manejar por pedido con un distribuidor formalizado?

- ☐ 12 a 24 unidades
- ☐ 25 a 50 unidades
- ☐ 51 a 100 unidades
- ☐ Más de 100

¿Con qué frecuencia sus clientes habituales solicitan o preguntan específicamente por jeans de "marca o confección colombiana"?

- ☐ Siempre (es un requisito muy buscado)
- ☐ Frecuentemente
- ☐ Pocas veces
- ☐ Nunca

¿En qué época o temporada del año registra usted el mayor volumen de ventas de jeans en su establecimiento?

- ☐ Temporada escolar / Inicio de clases
- ☐ Fiestas locales (ej. Fiesta del Yamor / Inti Raymi)
- ☐ Fin de año (Noviembre y Diciembre)
- ☐ Se mantiene constante durante todo el año

Si "Mundo de la Moda" implementa una plataforma digital o catálogo interactivo en línea para levantar pedidos mayoristas, ¿estaría dispuesto a utilizarlo para agilizar sus compras?

- ☐ Sí, prefiero los medios digitales para ahorrar tiempo
- ☐ Tal vez, siempre que cuente con asesoría o guía de uso
- ☐ No, prefiero la atención y negociación de forma estrictamente presencial

Anexo 3

Entrevista al propietario

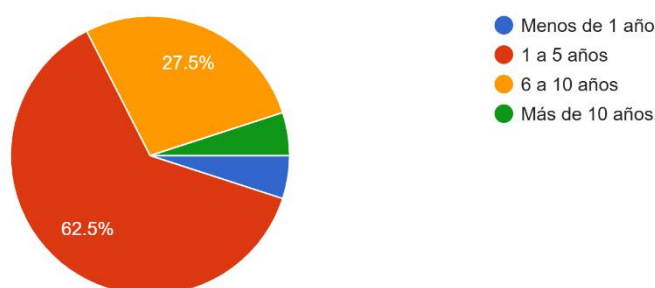
11. ¿Cómo describiría el proceso actual de selección y adquisición de los jeans que comercializa el almacén?
12. Actualmente, ¿quiénes son sus principales proveedores y bajo qué criterios (precio, cercanía, calidad) decidió trabajar con ellos?
13. ¿Cuál es el volumen promedio de ventas mensuales de jeans y cómo ha fluctuado esta cifra en el último año?
14. ¿Cuáles son las características del jean que más busca el cliente de Otavalo (ej. horma colombiana, precio bajo, resistencia del material)?
15. ¿Qué limitaciones ha encontrado en la oferta de jeans de fabricación nacional frente a la demanda de sus clientes?
16. ¿Qué dificultades logísticas o de abastecimiento enfrenta actualmente el almacén (ej. falta de stock, retrasos en entregas, informalidad de proveedores)?
17. ¿Cómo maneja actualmente el almacén el cumplimiento de las normativas legales y tributarias en la compra de su mercadería?

18. ¿Ha intentado anteriormente realizar importaciones directas? Si es así, ¿cuáles fueron los principales obstáculos?
19. ¿Cuál es su principal objetivo estratégico para los próximos dos años en relación con la expansión de su catálogo de productos?
20. ¿Qué expectativas tiene sobre la implementación de un plan de importación formal desde Colombia en términos de rentabilidad y posicionamiento del almacén?

Anexo 4

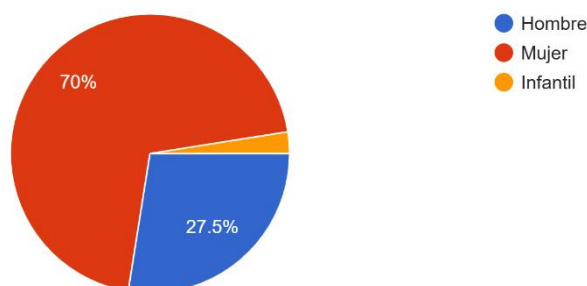
¿Cuál es la antigüedad de su establecimiento comercial en el mercado de Otavalo?

40 respuestas

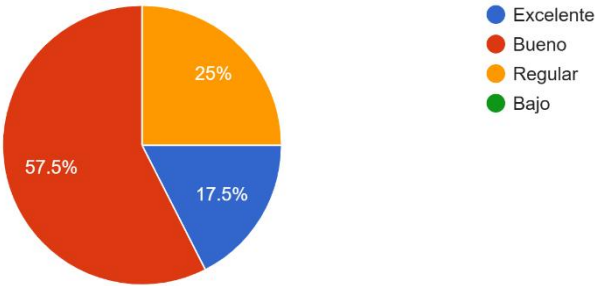


¿Qué línea de jeans tiene mayor rotación en su local?

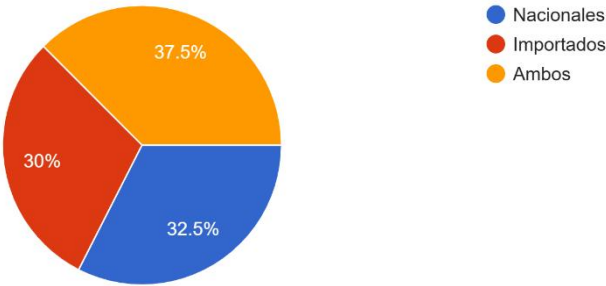
40 respuestas



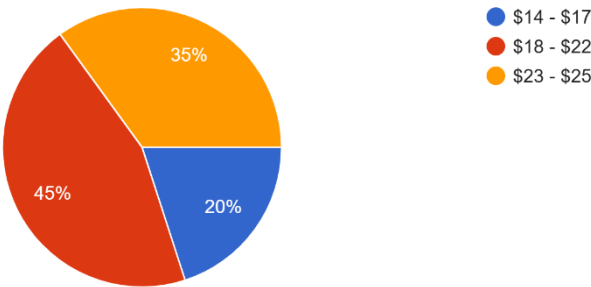
¿Cómo califica el nivel de ventas de jeans en el último año?
40 respuestas



¿Qué tipo de jeans comercializa predominantemente?
40 respuestas

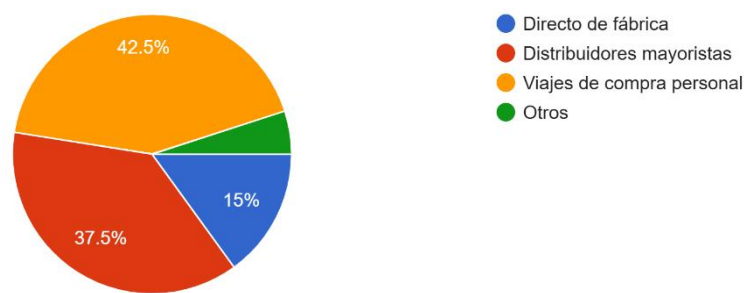


¿Cuál es el precio promedio que usted estaría dispuesto a pagar por un jean de alta calidad proveniente del mercado Colombiano?
40 respuestas



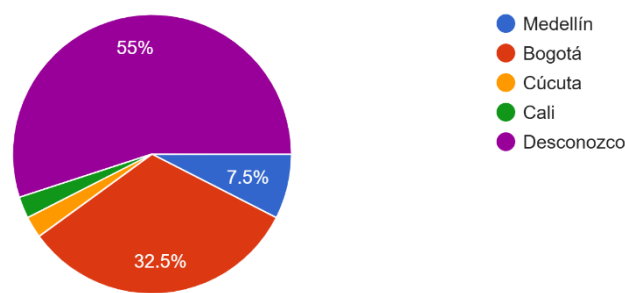
¿A través de qué canal adquiere actualmente su mercadería?

40 respuestas



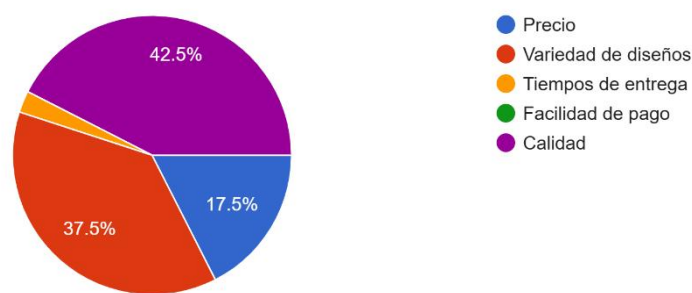
¿Qué ciudad colombiana considera usted que tiene los mejores centros de fabricación textil?

40 respuestas



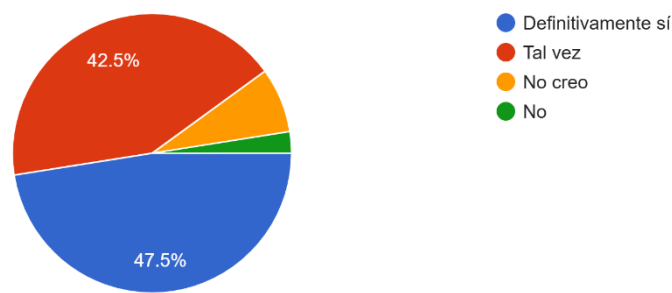
¿Qué atributo valora más al elegir un nuevo proveedor de jeans?

40 respuestas



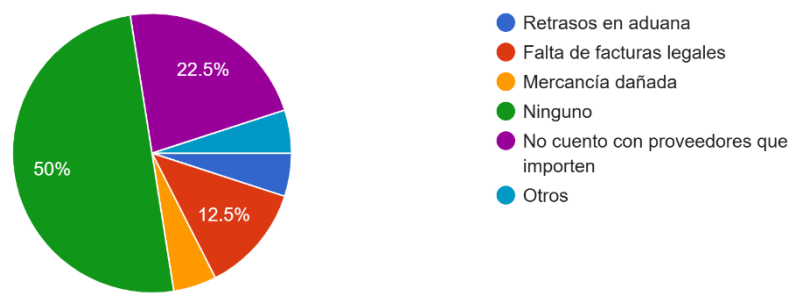
¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor actual por un importador directo (Mundo de la Moda) que le entregue producto colombiano en su local?

40 respuestas



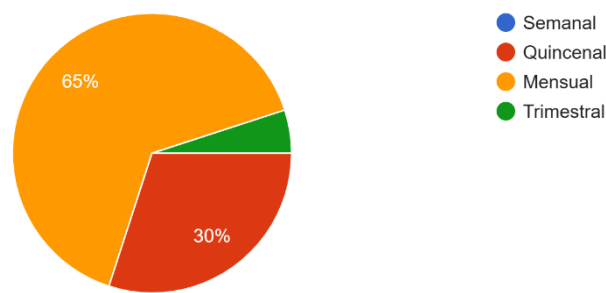
¿Qué inconveniente ha tenido con sus proveedores actuales de jeans importados?

40 respuestas

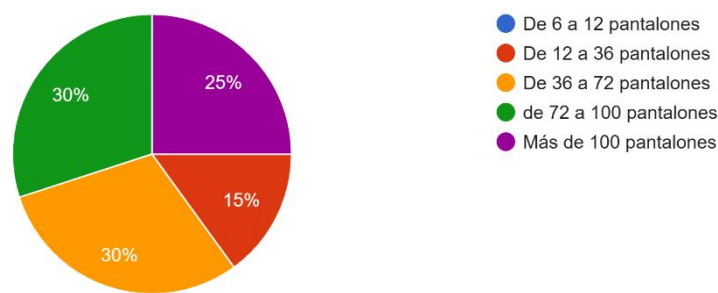


¿Con qué frecuencia realiza pedidos de reposición de inventario?

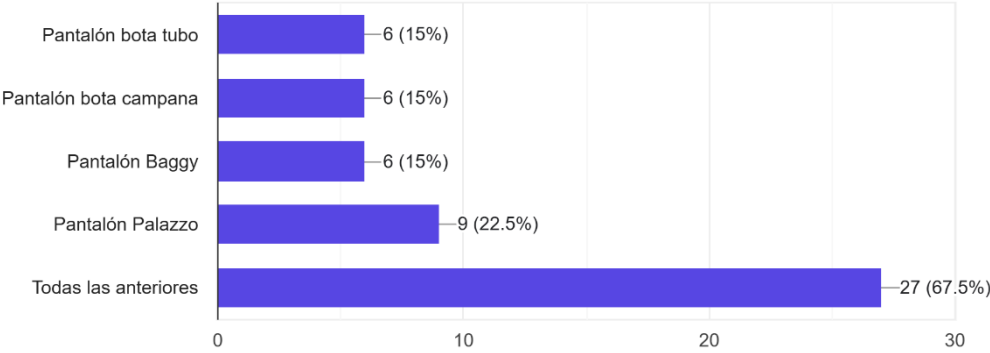
40 respuestas



¿Qué cantidad de pantalones usted adquiriría mensualmente?
40 respuestas



¿Qué modelo de pantalón usted adquiriría con más frecuencia
40 respuestas



Anexo 5

