

**PLAN EXPORTADOR DE SILLAS DE RUEDAS A ECUADOR PARA LA
EMPRESA ORTHOSANDER S.A.**

JOSE AMERICO SALGADO CARRILLO

**UNIVERSIDAD PONTIFICA BOLIVARIANA
ESCUELA DE INGENIERIA Y ADMINISTRACION
FACULTADE INGENIERIA INDUSTRIAL
BUCARAMANGA**

2009

**PLAN EXPORTADOR DE SILLAS DE RUEDAS A ECUADOR PARA LA
EMPRESA ORTHOSANDER S.A.**

JOSE AMERICO SALGADO CARRILLO

**Proyecto de grado para obtener el título de
INGENIERO INDUSTRIAL**

**Director:
ARGEMIRO LEAL PLATA
Docente**



**Universidad
Pontificia
Bolivariana**
SECCIONAL BUCARAMANGA

**UNIVERSIDAD PONTIFICA BOLIVARIANA
ESCUELA DE INGENIERIA Y ADMINISTRACION
FACULTADE INGENIERIA INDUSTRIAL
BUCARAMANGA**

2009

Nota de Aceptación

Jefe del Programa

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Bucaramanga, 17 de Marzo de 2009

DEDICATORIA

Dedico este Proyecto de grado primero que todo a Dios, mi padre celestial, por haberme dado la fuerza, el entendimiento y la sabiduría para culminar esta etapa de mi vida; a mis padres, Marco Alíro Salgado y Yolanda Carrillo, por el cariño, paciencia, comprensión, sacrificio, ayuda y confianza para continuar con mi camino en busca de logros, triunfos y éxitos; a mi hermana Francy Yolanda (bodoxito), por su cariño y compañía incondicional, y por último a mi familia con la que siempre pude contar y sentir el apoyo en mi vida universitaria.

JOSE AMERICO SALGADO C.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer de forma especial a todos mis verdaderos amigos que tuve en mi vida universitaria, a mi Pinu por todos las ayudas incondicionales, buenos momentos de alegría y tristeza que tuvimos en la universidad, a ginna por esas estudiadas que tanto hacíamos en la casa, a chechis por ese empuje que me dio durante mis últimos semestres, a la flaca, a mis profesores universitarios por la teoría y conocimientos que me dieron, a Argemiro leal en especial, por guiarme, enseñarme y ayudarme en este proyecto, a los directivos de ORTHOSANDER por creer en mi, y darme la oportunidad de realizar este proyecto en su empresa, en general a toda la gente que soñó con verme llegar a este punto de éxito.

Los quiero mucho y en el camino de la vida nos seguiremos viendo...

JOSE AMERICO SALGADO C.

TABLA DE CONTENIDO

| | PAG. |
|---|-------------|
| 1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA | 1 |
| 1.1 Nombre de la empresa | 1 |
| 1.2 Actividad económica | 1 |
| 1.3 Productos y servicios | 1 |
| 1.4 Número de empleados | 1 |
| 1.5 Dirección | 1 |
| 1.6 Ciudad | 1 |
| 1.7 Teléfono | 1 |
| 1.8 Estructura Organizacional | 2 |
| 1.9 Reseña Histórica | 3 |
| 1.10 Descripción del área específica de trabajo | 4 |
| 2. DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA | 5 |
| 3. ANTECEDENTES | 6 |
| 4. JUSTIFICACION | 7 |
| 5. OBJETIVOS | 8 |
| 5.1 OBJETIVO GENERAL | 8 |
| 5.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS | 8 |
| 6. MARCO TEORICO | 9 |
| 7. ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO | 22 |
| 7.1 CARACTERISTICAS Y ATRIBUTOS DEL PRODUCTO ELEGIDO | 22 |
| 7.1.1 Diseño y normas técnicas | 22 |
| 7.1.2 Condiciones y/o registro de marca | 25 |
| 7.1.3 Empaque según comprador | 25 |
| 7.2 VENTAJAS Y CARACTERISTICAS DEL PAIS DESTINO | 25 |
| 7.3 ESTUDIO DE LA OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO | 37 |
| 7.3.1 Perfil del consumidor | 37 |
| 7.3.2 Consumo Per capita de mercado | 37 |

| | | |
|-------|--|----|
| 7.3.3 | Demanda | 37 |
| 7.3.4 | Variables que afectan el producto | 38 |
| 7.4 | ESTUDIO DE MERCADEO Y DISTRIBUCION | 40 |
| 7.4.1 | Canales de distribución | 40 |
| 7.4.2 | Promoción | 41 |
| 7.5 | PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO | 41 |
| 7.6 | BARRERAS NO ARANCELARIAS Y EXIGENCIAS DE ENTRADA | 43 |
| 7.7 | EVALUACION DE NORMAS, TRAMITES Y REQUISITOS DE IMPORTACION | 44 |
| 7.7.1 | Empaque y etiquetado | 45 |
| 7.7.2 | Impuestos y otras tasas | 45 |
| 7.8 | ANALISIS DE LA INFORMACION DE LA COMPETENCIA | 46 |
| 7.10 | CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO | 46 |
| 8 | ESTUDIO TECNICO | 47 |
| 8.1 | TAMAÑO DEL PROYECTO | 47 |
| 8.1.1 | Capacidad del proyecto | 48 |
| 8.1.2 | Capacidad total diseñada | 48 |
| 8.1.3 | Capacidad instalada | 48 |
| 8.1.4 | Capacidad utilizada | 48 |
| 8.2 | INGENIERIA DEL PROYECTO | 49 |
| 8.2.1 | Descripción técnica del proceso | 49 |
| 8.2.2 | Control de calidad | 50 |
| 8.3 | RECURSOS | 51 |
| 8.3.1 | Recurso humano | 51 |
| 8.3.2 | Recurso físico | 51 |
| 8.3.3 | Recurso de insumos | 52 |
| 8.3.4 | Recurso logístico | 52 |
| 8.4 | LOGISTICA DE EXPORTACION | 52 |
| 8.4.1 | Proceso legal ante las distintas instituciones | 52 |
| 8.4.2 | Logística de la exportación | 53 |

| | | |
|----------|---|----|
| 8.4.2.1 | Empaque y embalaje | 53 |
| 8.4.2.2 | Marcación adecuada | 53 |
| 8.4.2.3 | Unitarización | 54 |
| 8.4.2.4 | Documentación necesaria para salida e ingreso a otro país | 54 |
| 8.4.2.5 | Manipuleo | 58 |
| 8.4.2.6 | Almacenamiento | 58 |
| 8.4.2.7 | Aduana y transporte | 59 |
| 8.5 | MATRIZ DE COSTOS | 59 |
| 8.6 | CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA | 61 |
| 9. | ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL | 62 |
| 9.1 | ANALISIS ORGANIZACIONAL | 62 |
| 9.1.1 | Estructura organizacional | 62 |
| 9.1.1.1 | Manual de funciones | 63 |
| 9.1.2 | Antecedentes del equipo directivo | 63 |
| 9.1.3 | Cultura organizacional | 63 |
| 9.2 | POLITICAS | 64 |
| 9.3 | ANALISIS LEGAL | 65 |
| 10. | ESTUDIO FINANCIERO | 65 |
| 10.1 | INVERSIONES | 65 |
| 10.1.1 | Inversiones en activos fijos | 65 |
| 10.2 | FUENTES DE FINANCIACION | 65 |
| 10.3 | DETERMINACION DEL PRECIO EXPORTADOR | 65 |
| 10.3.1 | Sondeo de precios promedios de los principales mercados | 66 |
| 10.3.2 | Cotización | 66 |
| 10.3.2.1 | Costos de producción | 66 |
| 10.3.2.2 | Costos de comercialización y ventas | 66 |
| 10.3.2.3 | Costos administrativos | 67 |
| 10.4 | COSTOS | 67 |
| 10.4.1 | Costos fijos | 67 |
| 10.4.2 | Costos variables | 68 |
| 10.4.3 | Costos totales | 68 |
| 10.5 | PUNTO DE EQUILIBRIO | 68 |

| | | |
|------|--------------------------|----|
| 10.6 | FLUJO DE CAJA PROYECTADO | 71 |
| 11. | EVALUACION DEL PROYECTO | 73 |
| 11.1 | EVALUACION SOCIAL | 73 |
| 11.2 | EVALUACION AMBIENTAL | 73 |
| 11.3 | EVALUACION FINANCIERA | 74 |

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

LISTA DE GRAFICAS

| | Pág. |
|----------------------------------|------|
| Grafica 1. Mapa de Ecuador | 26 |
| Grafica 2. Importaciones totales | 32 |

LISTA DE TABLAS

| | Pág. |
|--|------|
| Tabla 1. Indicadores macroeconómico | 30 |
| Tabla 2. Principales productos de importación de Ecuador | 33 |
| Tabla 3. Socios comerciales de Ecuador | 34 |
| Tabla 4. Comercio bilateral Colombo-Ecuatoriano | 35 |
| Tabla 5. Principales productos exportados por Colombia a Ecuador | 35 |
| Tabla 6. Estructura de costos | 60 |
| Tabla 7. Costos fijos y variables ORTHOSANDER | 69 |
| Tabla 8. Flujo de caja | 71 |

LISTA DE ANEXOS

| | Pág. |
|--|------|
| Anexo 1. Manual de funciones ORTHOSANDER | 63 |
| Anexo 2. Cotización sillas de ruedas | 66 |

GLOSARIO

ADUANA

Organismo responsable del control de exportaciones e importaciones, del establecimiento y aplicación de las normas en vigencia y recaudación o erogación de tributos o beneficios.

AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL

Persona jurídica inscrita ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales, que realiza actividades de recepción de carga de diferentes despachadores para su consolidación y unitarización. Así mismo, emite los documentos de transporte hasta el lugar de destino en donde efectúa la desconsolidación.

AGENTE DE TRANSPORTE ADUANERO

Es la persona o empresa que actúa en representación de una empresa de transporte y sus cargas ante el servicio de aduanas.

ALMACENAMIENTO

Es el depósito de mercancías bajo el control de la autoridad aduanera en recintos habilitados por la aduana.

APROPIACION

Es el documento con que el vendedor o cargador de un producto informa su embarque al comprador o receptor y apropia al mismo de la mercadería, a efectos que contrate seguro caso corresponda.

ARANCEL EXTERNO COMUN

Bloques comerciales como el MERCOSUR, Pacto Andino, UE, etc. priorizan el comercio dentro del mismo, estableciendo aranceles externos comunes a las importaciones desde países no miembros.

AUTORIZACION DE EMBARQUE

Es el acto mediante el cual la autoridad aduanera permite la exportación de mercancías que han sido sometidas al régimen de exportación

BACK TO BACK

Es una herramienta financiera por el cual un cliente puede solicitar a su banco abrir un instrumento de pago hacia un tercero, tomando como garantía otro instrumento de pago recibido a su favor. Habitualmente se usa con cartas de crédito no transferibles, en operaciones de cuenta y orden, etc.

BENCHMARKING

El acto de comparar determinada información “testigo” vs. Otra. Por ejemplo la competencia y su propia empresa. Se analizan precios, destinos, evolución de ventas, etc. Pueden realizarse convenios de benchmarking entre empresas no competitivas entre sí, a fin de mejorar la performance de distintas áreas.

BID

Banco Interamericano de Desarrollo. Su objetivo es financiar proyectos de desarrollo y asistencia mutua en las naciones del continente americano, además de promover el crecimiento económico y social de los países miembros.

BULTO

Es toda unidad de embalaje independiente y no agrupada de mercancías acondicionada para el transporte. También se considera bulto, el contenedor con carga homogénea, para un mismo consignatario y amparado de un solo documento de transporte.

CARTA DE CREDITO

Instrumento bancario emitido por el banco del importador contra el banco del exportador a favor de este último.

Asegura el pago de la mercadería negociada, contra la presentación de los documentos de embarque de acuerdo a las instrucciones detalladas en la carta de crédito y dentro del plazo de vencimiento. Existen diversos tipos de carta de crédito: a vista, a plazo, stand by, revolving, etc.

CARTA DE PORTE

Documento de transporte por vía férrea o por vía terrestre que expide el transportador y que tiene los mismos efectos del conocimiento de embarque.

CERTIFICADO DE ANÁLISIS

Documento que certifica que la calidad y especificaciones de la mercadería corresponden a lo contratado.

Pueden ser emitidos por el exportador o compañías de control reconocidas internacionalmente.

CERTIFICADO DE INSPECCION PRE-EMBARQUE

Son emitidos por empresas reconocidas internacionalmente llamadas Compañías De Control o Suveyors, como SGS, Bureau Veritas, etc. y certifican que la mercadería ha sido examinada y encontrada conformes con lo establecido en un contrato o pro forma. Por lo general se analiza cantidad y calidad

CERTIFICADO DE INSPECCIÓN POST-EMBARQUE

Similar al anterior, pero se realiza en destino. Es altamente riesgoso para el exportador, pues si las mercaderías son rechazadas, ya se encuentran en destino y reimportarlas o renegociarlas será costoso.

CERTIFICADO DE ORIGEN

Documento emitido por las Cámaras de Comercio y/o Industria y/o Producción de cada país que certifica donde se fabricó la mercadería. Este documento es

importante pues puede eximir al importador del pago de impuestos si el comercio se realiza dentro de un pacto regional o bloque económico.

CERTIFICADO DE PESO

Documento que certifica el peso neto y bruto, bultos, etc. de la mercadería

CERTIFICADO DE SANIDAD

(Sanitario o Fitosanitario) Documento que certifica que la mercadería ha sido examinada y se encuentra apta para el consumo humano en el país de destino, o libre de plagas, enfermedades, etc. caso sean productos destinados a la alimentación animal.

CONTENEDOR

Es un recipiente consistente en una gran caja con puertas o paneles laterales desmontables, normalmente provistos de dispositivos (ganchos, anillos, soportes, ruedas) para facilitar la manipulación y estiba a bordo de un medio de transporte, utilizado para el transporte de mercancías sin cambio de embalaje desde el punto de partida hasta el punto de llegada, cuya capacidad no sea inferior a un metro cúbico.

CONTROL ADUANERO

Es el conjunto de medidas tomadas por la autoridad aduanera con el objeto de asegurar la observancia de las disposiciones aduaneras.

DECLARACION DE MERCANCIAS

Es el acto efectuado en la forma prevista por la legislación aduanera, mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que ha de aplicarse a las mercancías y consigna los elementos e informaciones exigidos por las normas pertinentes.

DEPOSITO

Es el recinto público o privado habilitado por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero.

DESCARGUE

Es la operación por la cual la mercancía que ingresa al territorio aduanero nacional es retirada del medio de transporte en el que ha sido movilizada.

DESPACHANTE DE ADUANA

Persona de existencia real que según términos previstos en el Código Aduanero (Ley 22.415), realizan en nombre de exportadores e importadores tramites relativos al área frente al servicio aduanero y demás organismos intervinientes.

DERECHOS DE ADUANA O ARANCELARIOS

Impuestos establecidos por Aduanas a las mercaderías que ingresan en territorio nacional.

DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Es un término genérico que comprende que comprende el documento marítimo, aéreo, terrestre o ferroviario que el transportador respectivo o el agente de carga internacional, entrega como certificación del contrato de transporte y recibo de la mercancía que será entregada al consignatario en el lugar de destino y puede ser objeto de endoso.

DUI

Documento único de importación. Es el documento oficial que utilizarán los importadores tanto en la declaración de importación a los Bancos Corresponsales del Banco Central, como en la declaración aduanera para desaduanizar la mercadería.

ENDOSO ADUANERO

Es aquel que realiza el último consignatario del documento de transporte, a nombre de un intermediario aduanero para efectuar trámites ante la autoridad aduanera. El endoso aduanero no transfiere el dominio de las mercancías.

EXPORTACION

Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en el decreto 2685/99, la salida de mercancías a zona franca industrial de bienes y servicios.

FACTURA PROFORMA

Es una factura provisoria, como un modelo de contrato, emitida por el exportador al importador, mencionando los datos del negocio de compra/venta, como producto, cantidad, precio, condiciones de entrega y pago, origen, etc.

FODINFA

Fondo de desarrollo para la infancia. Es una ley especial en Ecuador que se encarga de asignar recursos para el desarrollo de la infancia.

FUERZA MAYOR

Cláusula comercial de uso común que limita las responsabilidades de los participantes de un negocio ante ciertas circunstancias como desastres naturales, guerras, etc.

GARANTIA

Obligación que se contrae especialmente por seguro o caución, a satisfacción de aduanas, con el objeto de asegurar el pago de derechos y demás impuestos o el cumplimiento de otras obligaciones adquiridas con ella.

INCOTERMS

Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU Los Incoterms regulan la entrega de mercaderías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costos, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable.

MANIFIESTO DE CARGA

Es el documento que contiene la relación de todos los bultos que corresponden a la carga, incluida la mercancía a granel, a bordo del medio de transporte y que van a ser cargados o descargados en un puerto o aeropuerto, excepto los efectos correspondientes a pasajeros y tripulantes y que el capitán o conductor de dicho medio debe entregar con su firma a la autoridad aduanera.

MEDIO DE TRANSPORTE

Es cualquier nave, aeronave, vagón de ferrocarril o vehículo de transporte por carretera, incluido los remolques y semiremolques cuando están incorporados a un tractor o a otro vehículo automóvil, que movilizan mercancías.

PLANILLA DE ENVIO

Es el documento que expide el transportador, mediante el cual se autoriza, registra y ampara el traslado de la carga bajo control aduanero.

POSICION ARANCELARIA

Permite clasificar determinado producto o servicio dentro de un sistema internacional de seis dígitos. Posteriormente cada país o bloque (por ej: NCM – Nomenclador Común del Mercosur) incorpora entre 4 y 6 adicionales para una mejor especificación del bien.

POTESTAD ADUANERA

Es el conjunto de facultades y atribuciones que tiene la autoridad aduanera para controlar el ingreso, permanencia, traslado y salida de mercancías hacia y desde el territorio aduanero nacional, y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan los regímenes aduaneros.

REGIMEN ADUANERO

Es el tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control y vigilancia de la autoridad aduanera, mediante el cual se les asigna un destino aduanero específico de acuerdo con las normas vigentes. Los regímenes aduaneros son importación, exportación y tránsito.

SOBRESTADÍA

El costo pagado por un exportador por demoras en la carga de su producto o por ocupar espacio en un puerto o almacén más allá de un plazo especificado.

TERRITORIO ADUANERO

Demarcación dentro de la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el espacio aéreo y acuático.

TRANSITO ADUANERO

Es el régimen aduanero que permite el transporte de mercancías nacionales o de procedencia extranjera, bajo control aduanero, de una aduana a otra situadas en el territorio aduanero nacional. En este régimen se pueden dar las modalidades de tránsito, cabotaje y trasbordo.

UNIDAD DE CARGA

Utilizado para trasladar una mercancía de un lugar a otro, entre los cuales se encuentran los contenedores, los vehículos sin motor o autopropulsión de transporte por carretera, tales como remolques y semiremolques, vagones de

ferrocarril, barcas y otras embarcaciones sin sistemas de autopropulsión dedicadas a la navegación interior.

VALOR EN ADUANA

Valor de la mercadería según Aduana, base para el cálculo de los derechos aduaneros.

ZONA FRANCA

Zona donde pueden ingresar productos de importación o exportación libre de impuestos.

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: PLAN EXPORTADOR DE SILLAS DE RUEDAS A ECUADOR PARA LA EMPRESA ORTHOSANDER

AUTOR(ES): JOSE AMERICO SALGADO CARRILLO

FACULTAD: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR(A): ARGEMIRO LEAL PLATA

RESUMEN

En Bucaramanga, la realización de un plan exportador de sillas de ruedas no esta hecho, es por esto que se requiere un estudio como éste, ya que al planear una exportación y hacer un estudio del mercado al que se quiere alcanzar, en este caso Ecuador, la empresa lograría acceder como pionera en Santander, a nuevos clientes consiguiendo y brindándoles una satisfacción de las necesidades que como discapacitados tienen los consumidores de este producto en el mercado extranjero. Al elaborar un plan exportador, la empresa comenzará a adquirir conocimientos en las negociaciones internacionales, lo cual la llevara a un alto nivel de productividad, generando así mayor empleo en la región ya que necesitará aumentar su mano de obra, mejorando su proceso productivo, donde también desarrollará un cambio a nivel de su cultura empresarial, podrá tener un conocimiento en la cultura del mercado objetivo, se dará a conocer internacionalmente como una empresa líder, y uno de los objetivos primordiales de la empresa que se lograra cumplir será el de satisfacer al cliente plenamente, mostrando una cara diferente de nuestro país con productos totalmente elaborados con materia prima que cumple con los estándares de calidad requeridos. El producto seleccionado para exportar es la Silla de ruedas plegable uso diario, que aunque no representa el mayor volumen de ventas fue escogida por la gerencia. Su posición arancelaria es 9021101000 ARTICULOS Y APARATOS DE ORTOPEDIA. Los objetivos en este proyecto de grado se alcanzaron, pues se dieron a conocer las ventajas al realizar la exportación a ecuador de las sillas de ruedas, alcanzando una repercusión positiva a la economía de la empresa, del departamento y por ende del país. Se propuso, se planteo y se creo, la nueva misión y visión de la empresa, cumpliendo con los estatutos y objetivos con la que se creó por sus propietarios.

PALABRAS CLAVES: PLAN EXPORTADOR DE SILLAS DE RUEDAS

VºBº DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

[Editar Formato](#)

[Imprimir Formato](#)

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: PLAN EXPORTADOR DE SILLAS DE RUEDAS A ECUADOR PARA LA EMPRESA ORTHOSANDER

AUTOR(ES): JOSE AMERICO SALGADO CARRILLO

FACULTAD: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR(A): ARGEMIRO LEAL PLATA

RESUMEN

In Bucaramanga, the realization of an exporter wheelchairs plan this indeed is not why that requires a study like this, because when planning a export and make a market study to which you want to reach, in this case Ecuador, the company would new customers achieving and providing a satisfying the needs they as disabled consumers of this product in the foreign market access as a pioneer in Santander. To develop an exporter, plan the company will begin to acquire knowledge in international negotiations which it takes a high level of productivity, thus generating more employment in the region they need to increase its workforce, improving their production process, where also develop a level of its business culture change may have a culture of the target market knowledge, will be internationally as a leader, and one of the core of the company that successfully objectives meet will be the meet customer fully, showing a different from our country with products face completely developed with regard to premium that meets the required quality standards. The selected for export product is the folding wheel chair daily, that although does not represent increased sales volume was chosen by management. Its tariff position is 9021101000 Delphi and devices of ORTHOPEDICS. Objectives in this project level were reached, as were known advantages to perform the export equator of the wheelchairs, reaching a positive impact the economy of the company, the Department and therefore of the country. Was proposed, will have and think, the new mission and vision of the company, fulfilling the statutes and objectives with which was created by their owners.

PALABRAS CLAVES: EXPORTER WHEELCHAIRS PLAN

VºBº DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

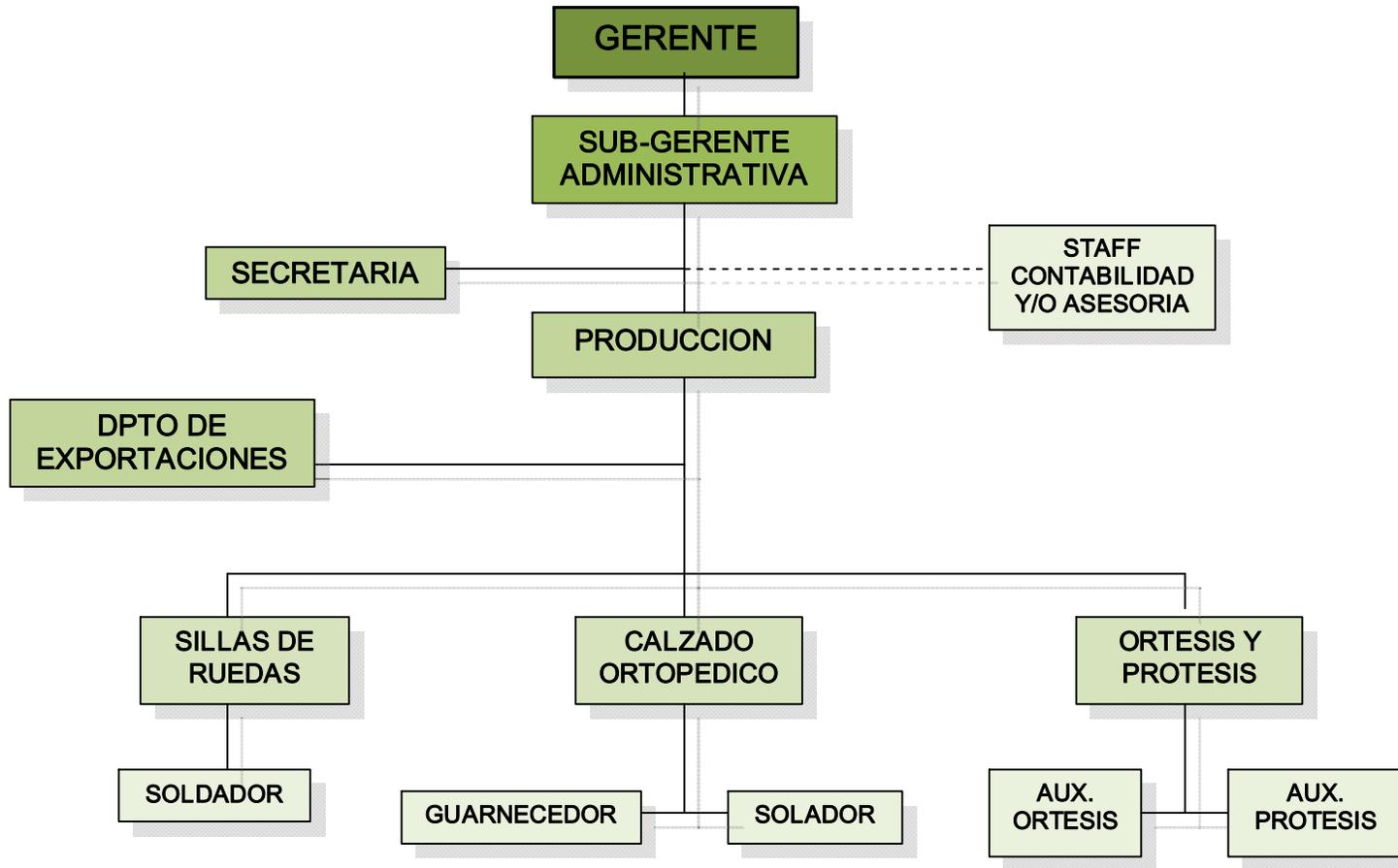
[Editar Formato](#)

[Imprimir Formato](#)

1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

- Nombre de la Empresa:
ORTHOSANDER S.A.
- Actividad Económica:
Diseño, fabricación, distribución y comercialización de Ortesis y Prótesis.
- Productos y Servicios:
Sillas de Ruedas
Ortesis para columna, cervicales, miembros inferiores, rodillas, pies.
Prótesis para miembros superiores, inferiores y mioeléctricas.
Férulas para manos y cadera.
Accesorios para miembros inferiores.
Ayudas para deambular
- Numero de Empleados: 10
- Dirección
Carrera 23 N. 52-77 Nuevo Sotomayor
- Ciudad
Bucaramanga – Santander
- Teléfono
6575020 – fax 6471211

- Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración Propia

- Reseña Histórica

Ortopédica Santander nace en el mes de marzo del año 1991 cuando el señor Juan Gamboa se desempeñaba como empleado en una empresa de artículos ortopédicos en la ciudad de Bucaramanga y quien ante el deseo de superación y de generar unos mayores ingresos para su familia, funda Orthosander; en una sociedad familiar, con un capital prestado de \$1.000.000 y cuyas instalaciones iniciales se ubicaban en un garaje; donde inicialmente se elaboraban muletas, prótesis, órtesis, plantillas y otros artículos ortopédicos.

La sociedad tan sólo duró un año, debido a que el socio no se encontraba continuamente en la ciudad y que no conocía muy bien la elaboración y manejo de los artículos fabricados.

En 1992 se traslada la oficina de ventas y atención al cliente a un local más amplio, ubicado en la carrera 27 con calle 55; y el taller es ubicado en el sótano de la clínica San Juan Bautista, ubicado en la Calle 61 con carrera 29; debido a un convenio de trabajo que se realizó entre Orthosander y la clínica. Es allí donde se inicia la fabricación de la línea de sillas de ruedas deportivas que su dueño el señor Juan Gamboa con su ingenio logra desarrollar modelos innovadores y de gran calidad técnica, siendo así uno de los pioneros a nivel regional y nacional en la elaboración de estos artículos.

La línea de fabricación de calzado ortopédico, nace en el año de 1994, donde la empresa inicialmente compraba el calzado ya fabricado y lo comercializaba, es por esto que con el tiempo se logró crear este departamento para así de esta manera desarrollar y elaborar sus propios productos de calzado ortopédico. El taller se traslada a una bodega localizada en la calle 57 con carrera 17, donde se trabajó durante 1 año aproximadamente, y allí ya se elaboraban todos los productos y artículos que maneja actualmente Orthosander.

Con el transcurrir del tiempo se logra adquirir una casa ubicada en la carrera 23 N. 52-77 en el Barrio Nuevo Sotomayor, que después de realizar unos arreglos

a la infraestructura, se traslada el taller de producción y un año más tarde se realiza el traslado de la parte administrativa, oficina de ventas y atención al cliente¹.

- Descripción del área específica de trabajo:

La descripción del área de trabajo hace referencia a lo que se busca implementar a lo largo del desarrollo de este proyecto en la empresa ORTHOSANDER. Este proyecto comenzará por la creación en el organigrama manejado hasta el momento en la empresa, del departamento de exportaciones, la idea de esta creación es la de tener un mejor manejo y buena prestación de los productos y servicios que se ofrecerá a sus nuevos clientes que estarán principalmente en Ecuador, con miras a abrir nuevos mercados mas adelante con ayuda de estudios de mercadeo internacional. El área de exportación estará unida a las áreas de producción y administrativa de la empresa, ya que se tendrá que aumentar la capacidad productiva lo cual conlleva a aumentar la mano de obra y el capital de trabajo.

Para un buen cumplimiento y satisfacción en la empresa, el departamento tendrá las siguientes funciones:

- Crear un portafolio de compradores internacionales.
- Encontrar nuevos compradores en los países a exportar.
- Asesorar a los clientes sobre los productos y servicios ofrecidos, manteniendo actualizado el catalogo de los mismos.
- Conocer la cultura y moneda del país a exportar ya que en la hora de negociación estos conocimientos conllevan a una buena negociación.
- Estudiar y conocer la evolución del mercado en el país destino, en cuanto a productos y competidores especialmente.

¹ Recuperado el 19 de Octubre de 2008. Disponible en Internet: www.orthosander.com

- Ofrecer a los compradores la mejor cotización internacional por medio de los Incoterms, facilitando la llegada de la mercancía a los puntos de compra.
- Realizar estudios de mercado que aporten una visión detallada del comportamiento de los productos y servicios que se ofrecerán.

2. DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA

2.1 MISION

ORTHOSANDER es una organización dispuesta a cubrir las necesidades y expectativas en toda clase de ayudas ortopédicas que nuestros clientes requieran, contando con un equipo humano calificado y un alto estándar de investigación, capacitación, calidad y tecnología en nuestros procesos, productos y servicios.

2.2 VISION

ORTHOSANDER será posicionada nacional como internacionalmente en el 2013, como una empresa ortopédica a la vanguardia del buen servicio y la tecnología en sus procesos contando con estándares de calidad vigentes, que logren la satisfacción total de nuestros clientes.

3. ANTECEDENTES

En Bucaramanga, la realización de un plan exportador de sillas de ruedas no se ha hecho, es por esto que se requiere un estudio como éste, ya que al planear una exportación y hacer un estudio del mercado al que se quiere alcanzar, en este caso Ecuador, la empresa lograría acceder como pionera en Santander, a nuevos clientes consiguiendo y brindándoles una satisfacción de las necesidades que como discapacitados tienen los consumidores de este producto en el mercado extranjero.

Según la Cámara de Comercio de Bucaramanga, la ciudad en el sector ortopédico no cuenta con una agremiación, lo cual hace que las empresas que forman parte de dicho sector tengan que emprender y aumentar sus esfuerzos en la exploración de nuevas tecnologías que aumenten su ventaja competitiva y capacidad productiva para poder cumplir con el mercado nacional y un exigente mercado internacional, que para ello las empresas del sector deben identificar su vocación exportadora e impulsar su desarrollo analizando los factores que las hacen mas competitivas para el comercio, tales como la calidad y precios en la producción de sus bienes y servicios.

En general, en Santander con lo único que se cuenta es con la creación y apoyo a los consultores empresariales de negocios internacionales, que según el Ministerio de Comercio Exterior junto con el Sena, debe ser el principal mecanismo de asesoría empresarial en la región, ya sea para fortalecer las PYMES que exportan actualmente o quieran hacerlo, o para aquellos que quieran crear nuevas empresas como es el caso de los Jóvenes Emprendedores Exportadores.

4. JUSTIFICACIÓN

Las exportaciones en Colombia giran alrededor en parte de los tratados que se realicen con países vecinos, o del mundo entero. Los acuerdos, ventajas, apoyos, preferencias que vienen con dichos tratados son los que en un país tan competitivo en ventas, productos, competencia, como lo es Colombia llegan a marcar la diferencia en una empresa de cualquier sector.

Al elaborar un plan exportador, la empresa comenzará a adquirir conocimientos en las negociaciones internacionales, lo cual la llevara a un alto nivel de productividad, generando así mayor empleo en la región ya que necesitará aumentar su mano de obra, mejorando su proceso productivo, donde también desarrollará un cambio a nivel de su cultura empresarial, podrá tener un conocimiento en la cultura del mercado objetivo, se dará a conocer internacionalmente como una empresa líder, y uno de los objetivos primordiales de la empresa que se lograra cumplir será el de satisfacer al cliente plenamente, mostrando una cara diferente de nuestro país con productos totalmente elaborados con materia prima que cumple con los estándares de calidad requeridos.

Es el momento de iniciar una nueva cultura exportadora, el momento de abrir nuevas fronteras a los productos santandereanos, aprovechando las oportunidades que el mercado brinda y enfrentando las amenazas que trae consigo un mercado extranjero.

5. OBJETIVOS

Objetivo General:

Diseñar un Plan Exportador de sillas de ruedas a Ecuador para ORTHOSANDER S.A. (Ortopédica Santander) para expandirse hacia el mercado internacional, aumentando su nivel de producción y generando un mayor porcentaje de ingresos.

Objetivos Específicos:

- Efectuar un diagnóstico general de ORTHOSANDER S.A. (Ortopédica Santander) en su área productiva.

- Realizar un estudio general del mercado Ecuatoriano, conociendo su cultura, políticas, porcentaje de discapacitados, economía, acuerdos bilaterales, preferencias arancelarias, entre otros.

- Analizar el segmento de mercado al cual se quiere dirigir el producto.

- Diseñar una estructura de costos para exportar.

6. MARCO TEÓRICO

Revisando y analizando diferentes sitios en al Web, como documentos, se encontró que hasta el momento Santander no cuenta con un plan exportador para el sector ortopédico es por ello que se necesitara la mayor información teórica posible para hacer de este proyecto un proyecto fácil de ejecutar en la empresa, que se logre comprender muy bien, y que tenga la forma adecuada de cómo efectuar la exportación del producto seleccionado.

Hasta la fecha existen entidades, como acuerdos, que serán útiles en la realización del plan, es por esto que se tendrá que estudiar, analizar, entender objetivos y ayuda que estos brinden para una exportación exitosa.

- **PROEXPORT**

Es la organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la Inversión Extranjera en Colombia. A través de su red nacional e internacional de oficinas, brindan apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, buscando la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

Además de esto PROEXPORT ofrece una serie de servicios a las necesidades del exportador:

- **Centro de Información Zeiky**

[El Centro de Información, ZEIKY](#); es un proyecto interinstitucional que en alianza entre el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Bancoldex y PROEXPORT que ofrece:

- Información, direccionamiento y asesoría en comercio exterior.
 - Pantallas de auto consulta
 - Atención personalizada en todos los aspectos del comercio exterior, con asesores empresariales especializados.
 - Línea de respuesta telefónica personalizada (Call Center).
Biblioteca especializada.
 - Café Internet con asesoría en la utilización de las herramientas web de comercio exterior.
 - Programa permanente de capacitación mediante la organización de conferencias.
 - El concepto es ofrecer al empresario, un único espacio de asesoría integral con una serie de productos y servicios especializados que den un apoyo real y efectivo en el proceso de incursión y desarrollo empresarial en comercio exterior.
 - Consulte la Línea de Comercio Exterior: Nacional 01 900 33 10 021 - Bogotá 419-9450
- **Proexport On-Line**

www.proexport.com.co Servicio de información en Internet, permite consultar información sobre la Entidad, así como acceder en forma gratuita a contenidos e información práctica y estandarizada sobre el comportamiento de las exportaciones colombianas hacia los mercados y la dinámica de comercio exterior de los demás países.

- **Inteligencia de Mercados**

[El Sistema de Inteligencia de Mercados](#), como parte integrante de PROEXPORT On-Line, pone al alcance de la comunidad exportadora colombiana, información actualizada sobre las oportunidades de mercado para los productos colombianos en los mercados internacionales y a su vez, ofrece a

la comunidad internacional, información completa sobre el comercio exterior colombiano, nuestras empresas y sus productos de exportación.

El Sistema de Inteligencia de Mercados en Internet, es un servicio gratuito que permite a las empresas identificar posibles destinos de exportación y les suministra ayuda en la identificación de nichos de mercado para sus productos.

- Guías de País: Información disponible para 47 países que representan más del 95% de los destinos actuales de las exportaciones colombianas
 - Colombia Exporta: Estadísticas de las exportaciones colombianas disponibles por sector y subsector de la economía, producto ó país de destino.
 - Centro de Documentación: Biblioteca Digital para consultar en línea, perfiles y estudios de mercado para los diferentes productos y países, elaborados tanto por PROEXPORT, como por otras entidades nacionales e internacionales.
 - Productos Potenciales: Base de datos que permite identificar los productos y mercados con mayor potencial de exportación desde Colombia. Incluye información sobre importaciones de los diferentes mercados, competencia, empresas colombianas exportadoras y estudios de mercado.
 - Importaciones del Mundo: Bases de datos totales de importación de 50 países, en las que se pueden obtener para un producto seleccionado, las estadísticas de valores de compra, cantidades y países proveedores de las importaciones de un país determinado.
-
- **Información en Logística de Transporte**

La Distribución Física internacional en general y el transporte de carga, en particular son elementos claves en la competitividad, razón por la cual PROEXPORT ofrece servicios de información y asesoría que contribuyen a la planeación de la logística ya la ejecución de los Planes Exportadores de las empresas.

Los servicios en este campo incluyen:

- Información sobre la Oferta de Transporte marítimo, aéreo y terrestre de exportación, en términos de ofertas de servicios, frecuencias, tarifas referenciales, directorios, eventos y cursos importantes sobre estos temas.
- Información y Asesoría sobre las normas, servicios y costos de la cadena de distribución física internacional: puertos, aeropuertos, operadores logísticos, I operadores de transporte multimodal, sociedades de intermediación aduanera, agentes de carga, Incoterms, empaque, etc.
- Sistema de Distribución Física Internacional: herramienta que facilita la estructuración sistematizada de los costos de distribución física internacional, el análisis de competencia y la competitividad de los precios de exportación.

Los servicios de Información de Logística también se encuentran en Proexport On-Line en [Logística On-Line](#)

- **Programa Expopyme**

Las pequeñas y medianas empresas, de fundamental importancia para diversificación de las exportaciones y el desarrollo económico del país, encuentran en PROEXPORT el [Programa Expopyme](#), de asesoría y apoyo integral encaminado a posicionar exitosamente sus productos en los mercados internacionales.

Dentro del programa, las empresas reciben capacitación para exportar y elaboran su Plan Exportador, carta de navegación que les permite definir hacia dónde exportar y acceder a los apoyos del Estado para hacerlo.

Al tiempo con la elaboración de su Plan Exportador, los empresarios se preparan para exportar, mediante la realización del Diplomado: Gerencia del Cambio.

Interactúan con PROEXPORT además de los empresarios, razón de ser del programa, un grupo de universidades del país, las Cámaras de Comercio,

Confecámaras y la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI), entre otros Gremios. Adicionalmente el SENA y FOMIPYME (Ministerio de Desarrollo) son entidades que apoyan la ejecución del programa a nivel nacional.

Tienen atención a través de Expopyme, empresas de todos los sectores de la economía, y todas las dedicadas el sector de artesanía.

- **Programa de Aseguramiento de Calidad**

Este programa esta dirigido a facilitar a las empresas colombianas exportadoras o potencialmente exportadoras la obtención de la Certificación Internacional de Calidad en sus procesos productivos, requisito mínimo y a veces indispensable para competir en los mercados internacionales.

Dentro del programa las empresas obtienen cofinanciación para llevar a cabo el proceso de capacitación, implementación, preauditoría y certificación de calidad, de parte de entidades reconocidas internacionalmente. El Programa es ejecutado con ayuda de entidades técnicas las cuales prestan la asesoría a las empresas, en virtud de convenios suscritos con PROEXPORT para tal fin. Convenios Vigentes:

PROEXPORT - COLCIENCIAS - CENTRO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD
CONFECÁMARAS - PROEXPORT - CENTRO DE DESARROLLO
EMPRESARIAL

PROEXPORT - ICONTEC, actuando en representación del programa CYGA (Calidad y Gestión de Calidad en la PYME) en el cual participan además del ICONTEC, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID. - y el SENA.

- **Planes Exportadores**

El Plan Exportador de una empresa es un documento de carácter estratégico que contiene una evaluación detallada de las oportunidades de exportación de ésta hacia un mercado específico, un autodiagnóstico de la empresa donde se

establecen sus necesidades concretas (de producción, financiación, comercialización, etc.) y la descripción del conjunto de todas las acciones que se deben realizar para comercialización en el exterior. Para contribuir a su formulación y apoyo logístico en su ejecución, PROEXPORT realiza:

- Acercamiento y conocimiento de la empresa y de sus productos.
- Validación del mercado y metas de exportación con el apoyo de la Red de Oficinas Comerciales en el exterior.
- Acompañamiento y seguimiento de la empresa en la ejecución del plan de exportación
- Apoyo a la apertura y consolidación de canales de distribución directa en el exterior.
- Parte fundamental del Plan Exportador, es el Plan de Acción, el cual recoge todas las actividades de promoción requeridas por la empresa para penetrar, o consolidar sus mercados de exportación, con el objetivo de definir y priorizar las actividades y proyectar las inversiones necesarias para su implementación.

En ejecución del Plan Exportador, las empresas desarrollan con PROEXPORT múltiples actividades de promoción, como: participación en ferias internacionales; participación en show rooms; visitas a clientes potenciales; asesoría de expertos internacionales, entre otras.

Este servicio es prestado por las Gerencias de Macrosector, en coordinación con las Oficinas Comerciales.

- **Proyectos Especiales de Exportación**

Este servicio se presta cuando un grupo de empresas se une para desarrollar una estrategia común orientada a fortalecer su ingreso o posicionamiento en el mismo mercado objetivo.

Los Proyectos Especiales son Planes Exportadores que asocian a varias empresas y que nacen de la iniciativa gubernamental, empresarial, gremial o particular.

En la formulación y ejecución de los Proyectos Especiales, además de las acciones ya mencionadas en los planes exportadores, PROEXPORT realiza una importante labor de coordinación entre las diferentes firmas, para lograr así las sinergias que el Proyecto Especial permite.

La atención de empresas a vincular en Proyectos Especiales privilegia la generación de valor agregado a través del trabajo que realizan las empresas en cadenas productivas y de clusters y que se ha materializado en los Acuerdos de Competitividad Exportadora suscritos por el sector público y privado durante los últimos dos años.

Todo proyecto especial debe tener un número plural de empresas y un programa de trabajo en el que se definan el tiempo y los costos de su ejecución. También debe permitir una medición de sus resultados en las exportaciones colombianas.

Los Proyectos Especiales pueden ser presentados por las Cámaras de Comercio, los CARCEs, los Gremios, el Ministerio de Comercio Exterior, Bancoldex, los empresarios o por PROEXPORT, este último con base en las oportunidades detectadas por inteligencia de mercados, o a través de la demanda encontrada por las Oficinas Comerciales en el Exterior.

Las empresas de todos los sectores de la economía, exportadores no tradicionales, pueden realizar Proyectos Especiales de Exportación.

Este servicio es prestado por las Gerencias de Macrosector, en coordinación con las Oficinas Comerciales.

- **Misiones Comerciales**

Para proporcionar las herramientas adecuadas que permitan tanto a los exportadores colombianos, como a los compradores internacionales

aprovechar al máximo su interacción, PROEXPORT organiza Misiones de Vendedores o de Compradores, con apoyo de las Oficinas Comerciales en el Exterior.

Usualmente estas misiones son desarrolladas dentro de la ejecución de Planes Exportadores y Proyectos Especiales de Exportación. No obstante, también se organizan eventos sectoriales especializados que permiten aprovechar la experiencia y desarrollo de los sectores productivos colombianos de talla internacional, así como los contactos y conocimientos de los compradores internacionales Desarrollados por la red de Oficinas Colombianas en el Exterior.

Este servicio es prestado por las Gerencias de Macrosector, en coordinación con las Oficinas Comerciales.

- **Misión de Compradores**

Una Misión de Compradores consiste en la convocatoria a Colombia de compradores internacionales, con el fin de establecer relaciones comerciales que conlleven la venta de productos colombianos.

Este servicio es prestado por las Gerencias de Macrosector, en coordinación con las Oficinas Comerciales.

- **Misión de Vendedores**

Una Misión de Vendedores consiste en el desplazamiento de uno o varios empresarios colombianos a su mercado objetivo, con el propósito de explorar el mercado; identificar clientes; consolidar negocios; hacer seguimiento a distribuidores; lanzar nuevos productos; o participar como observador en ferias o eventos específicos.

En desarrollo de esta actividad PROEXPORT organiza también eventos sectoriales-en el exterior, en el curso de los cuales un grupo de empresas logra

realizar una exhibición exitosa de sus productos o servicios; conocer mercados y productos y establecer contactos comerciales ya sea en las instalaciones de las Oficinas Comerciales en el Exterior, o en establecimientos particulares contratados como escenario.

Este servicio es prestado por las Gerencias de Macrosector, en coordinación con las Oficinas Comerciales.

- **Agendas Comerciales**

Consiste en la consecución de citas con clientes potenciales, las cuales son concertadas por PROEXPORT, a través de sus Oficinas Comerciales, de acuerdo con el producto a ofrecer y el perfil del cliente solicitado por la empresa colombiana a la cual se presta el servicio.

Pueden acceder a este servicio, empresas colombianas establecidas en Colombia; empresas Colombianas con sede en el exterior y empresas extranjeras en Colombia.

Este servicio es prestado por las Gerencias de Macrosector, en coordinación con las Oficinas Comerciales.

- **Servicios de Oficinas**

A través de su red de Oficinas Comerciales en el Exterior, PROEXPORT presta, entre otros, los siguientes servicios:

- Agendas comerciales.
- Misiones comerciales y de estudio.
- Búsqueda de expertos para la adecuación de productos colombianos a los diversos mercados, nuevas tecnologías, productividad y estrategias de mercado.
- Identificación y difusión de oportunidades comerciales.
- Gestiones a nivel institucional o empresarial, para remover barreras a las exportaciones colombianas o buscar una mayor penetración de las mismas.

Promoción de exportaciones mediante la realización de eventos de promoción puntuales como: showrooms; desfiles; degustaciones; promoción directa; envío de muestras; o difusión de eventos específicos².

- **BANCOLDEX**

Es una entidad de economía mixta vinculada al ministerio de comercio exterior, su nombre es Banco de Comercio Exterior. BANCOLDEX opera como el banco para el desarrollo que, soportado en una estructura de sostenibilidad financiera, contribuye a la competitividad de las empresas colombianas, satisfaciendo sus necesidades financieras mediante el ofrecimiento de servicios especializados, cuenta además con diferentes modalidades de crédito.

Bancóldex opera en Colombia como un banco de segundo piso (no desembolsa directamente los recursos a los empresarios), utiliza la red de bancos, corporaciones financieras y compañías de financiamiento comercial, así como cooperativas de ahorro y crédito, ONGs financieras y fondos de empleados con cupo en Bancóldex (intermediarios financieros vigilados y no vigilados por la Superintendencia Financiera), para atender las necesidades de crédito de las mipymes del país.

En el exterior, ofrece financiación al comprador de bienes y servicios colombianos, a través de bancos previamente calificados.

Como banco de desarrollo empresarial y promotor del comercio exterior Bancóldex:

- Se enfoca al segmento MIPYME con mayor cobertura, presencia en ciudades intermedias.
- Apoya la modernización del aparato productivo a través de la transformación de plazos.
- Apoya al sector exportador.

² Recuperado el 18 de Febrero de 2008. Disponible en Internet: http://www.proexport.com.co/VBeContent/newsdetail.asp?id=315&idcompany=16&ItemMenu=5_251 Versión HTML

- Realiza convenios para la promoción del desarrollo regional.
- Amplía cobertura de países atendidos en el exterior.
- Realiza programas de formación empresarial.³

Modalidades de Crédito⁴

Bancóldex cuenta con Modalidades de Crédito para atender las diferentes necesidades de todas las empresas en Colombia, a través de la red de intermediarios financieros, con plazos hasta de 10 años y periodos de gracia a capital hasta de 3 años.

Inversión fija

Financia la compra o adecuación de activos fijos muebles o inmuebles como maquinaria, vehículos, equipos, terrenos, bodegas, locales.

Leasing

Financia los contratos de arrendamiento financiero sobre activos fijos muebles o inmuebles como maquinaria, vehículos, equipos, bodegas, locales.

Capitalización empresarial

Financia a los socios o accionistas los aportes de capital requeridos para el desarrollo de su actividad económica.

Consolidación de pasivos

Permite la recomposición con recursos de Bancóldex de los pasivos vigentes, con el fin de mejorar las condiciones de plazo, tasa, o periodicidad de pago.

Capital de trabajo

Financia los costos y gastos operativos propios de la actividad económica de la empresa como materias primas, inventarios, pago de mano de obra.

³ Recuperado el 2 de Junio de 2008. Disponible en Internet:
<http://www.bancoldex.com/contenido/contenido.aspx?catID=92&conID=510> Versión HTML

⁴ Recuperado el 2 de Junio de 2008. Disponible en Internet:
<http://www.bancoldex.com/contenido/contenido.aspx?catID=46&conID=951>. Versión HTML

Cupos especiales de Crédito

Con los Cupos Especiales de Crédito, Bancóldex atiende en condiciones financieras preferenciales las necesidades de determinados segmentos empresariales, de acuerdo con su ubicación geográfica, el tamaño de la empresa o el destino de los recursos.

Estos Cupos Especiales de Crédito contemplan adicionalmente, según el caso, límites en los montos máximos de financiación por empresa y en sus condiciones financieras, así como el cumplimiento de condiciones particulares para el acceso a dichos recursos.

El cupo especial de apoyo a la productividad y competitividad “progresar”, financia los proyectos de modernización y mejoramiento de las Mipymes.

Recuerde consultar en Bancóldex la disponibilidad de recursos de éstos cupos especiales.

Las siguientes serán las posibles modalidades de crédito que ORTHOSANDER (Ortopédica Santander) usará en caso de necesitar un préstamo para sus exportaciones (véase Pág. siguiente).

| Modalidad de crédito | Beneficiarios | Destino de los recursos | Monto máximo a financiar | Moneda |
|---|---|---|--|---------------|
| Capital de trabajo | Micros, PYMES y Grandes Empresas de todos los sectores que requieran financiar capital de trabajo. | Atender las necesidades de financiación requeridas para cubrir los costos y gastos operativos propios del proceso de producción y/o comercialización de un bien o de un servicio. | Hasta el 100% de las necesidades del cliente. | Pesos Dólares |
| Inversión Fija | Micros, PYMES y Grandes Empresas de todos los sectores que requieran financiar activos Fijos y diferidos. | Atender las necesidades de financiación de las empresas para activos fijos y diferidos necesarios para llevar a cabo el proceso de producción y/o comercialización de bienes y servicios, así como para incrementar la capacidad instalada, y desarrollar procesos de reconversión industrial y mejoramiento tecnológico. | Hasta el 100% de las necesidades del cliente. | Pesos Dólares |
| Leasing | Micros, PYMES y Grandes Empresas de todos los sectores que requieran financiar bienes. | Financiar a las compañías de financiamiento comercial, hasta el 100% del valor de los contratos de arrendamiento financiero que realicen con empresas beneficiarias de los créditos Bancóldex, sobre bienes utilizados por éstas en la fabricación o comercialización de sus productos o servicios. | Hasta el 100% del valor del contrato de leasing. | Pesos Dólares |
| Creación, adquisición y capitalización de empresa | Personas naturales, jurídicas que necesiten recursos para capitalizar empresas Micros, PYMES y Grandes de todos los sectores. | Fortalecer patrimonialmente a las empresas beneficiarias del crédito, financiando a los socios o accionistas los aportes de capital requeridos para el desarrollo de su actividad. | Hasta el 100% de las necesidades del cliente. | Pesos Dólares |
| Consolidación de pasivos | Micros, PYMES y Grandes Empresas de todos los sectores que requieran recomponer sus Pasivos. | Financiar la recomposición de los pasivos de la empresa, sustituyéndolos por créditos con recursos de Bancóldex, con el fin de mejorar las condiciones de plazo, tasa o periodicidad de pago y ajustar los esquemas de amortización al flujo de caja de la empresa. Se exceptúan las deudas con socios. | Hasta el 100% de los pasivos que requiera consolidar el cliente. | Pesos Dólares |

Fuente: www.bancoldex.com
Recuperado el 2 de Junio de 2008

7. ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO

7.1 CARACTERISTICAS Y ATRIBUTOS DEL PRODUCTO ELEGIDO

El producto seleccionado para la exportación es la Silla de ruedas plegable uso diario, que aunque no representa el mayor volumen de ventas fue escogida por la gerencia.

Su posición arancelaria es **9021101000** ARTICULOS Y APARATOS DE ORTOPEDIA.

7.1.1 Diseño y Normas Técnicas

DISEÑO DEL PRODUCTO A EXPORTAR



Descripción:

El producto está diseñado para permitir el desplazamiento de aquellas personas con problemas de locomoción o movilidad reducida, como por ejemplo los que tienen [paraplejía](#) o [cuadriplejía](#) o un muy fuerte dolor en las extremidades inferiores o [híper obesidad](#).

Las siguientes son las características con las que cuenta el producto a exportar a Ecuador:

- Estructura Metálica Tubo 7/8 Calibre 18
- Acabados En Cromo Niquelado
- Rodamiento Trasero 24 X 1- 3/8 Montadas En Manzanas De Aluminio – Llantas Grises Inflables
- Llantas Delanteras Macizas De 8”
- Frenos De Parqueo Metálico
- Tapicería En Lona
- Pieceros Abatibles

Las siguientes son las normas técnicas que la silla de rueda a exportar de ORTHOSANDER cumple, esta reglamentación está diseñada por el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos) para poder comercializar este producto en el exterior.

CARACTERÍSTICAS ERGONÓMICAS

Las sillas de ruedas deben adaptarse al cuerpo del usuario, mediante las formas correctas de asiento así:

- No deben restringir la circulación sanguínea en ninguna parte del cuerpo.
- Permitir una alineación apropiada de la columna vertebral.
- Con bordes redondeados en su diseño.
- Proporcionar apoyo para la columna vertebral.
- Debe soportar el cuerpo del usuario proporcionándole estabilidad y evitando el deslizamiento por movimientos libres

PROPIEDADES DE LOS MATERIALES

TEXTILES

Los textiles utilizados deben facilitar su limpieza, mediante aplicación de Scotchgard (producto textil que repele residuos de agua y aceite), o similar; debe resistir al tráfico pesado, cumplir o exceder las especificaciones de las normas técnicas, y gozar de las siguientes resistencias:

- Resistencia a la abrasión.
- Resistencia a la tensión.
- Resistencia a la rotura.
- Resistencia al rasgado.
- Resistencia a los solventes.
- Resistencia a la luz.
- Resistencia al lavado.
- Repelencia a los líquidos.
- Antialérgica.

LAMINADOS PLÁSTICOS

Deben cumplir o exceder las especificaciones de las normas técnicas en los siguientes requisitos para las superficies de trabajo:

- Resistencia a la abrasión.
- Resistencia al impacto.
- Resistencia al agua hirviendo.
- Facilidad de limpieza.
- Resistencia a la luz.
- No-absorción del agua.
- Resistente al manchado.
- Decorativo y no decorativo según el caso.

7.1.2 Condiciones y/o Registro de marca

Según las necesidades de los consumidores discapacitados ecuatorianos, el producto a exportar no requiere de ningún cambio a los establecidos para el mercado colombiano.

7.1.3 Empaque

Las sillas de ruedas no requieren de un empaque como tal, por ejemplo de pallets, cajas de cartón, etc., sino que al momento de salir a su comercialización se hace un alistamiento del producto de la siguiente forma:

Una vez terminada la silla de ruedas es envuelta en la cinta adherente SUPERFLEX para mantener su estructura metálica en perfecto estado sin que esta vaya a sufrir de corrosión alguna, de raspaduras que puedan presentarse a la hora de ser transportados, y de rasgaduras en la lona utilizada en el asiento de la silla, en cuanto a sus ruedas esta cinta pegante logran mantenerlas limpias y con su labrado original.

7.2 VENTAJAS Y CARACTERISTICAS DEL PAIS DESTINO

Aspectos Geográficos

El territorio continental del Ecuador colinda por el sur y este con el Perú, con el cual comparte una línea fronteriza de 1.528 kilómetros. Hacia el norte, la frontera con Colombia mide 586 kilómetros. Es por esto que se caracteriza Ecuador, pues nos ofrece una ventaja a la hora de hacer la exportación por vía terrestre, ya que es el principal medio de transporte del país es este y existen muchas empresas que cubren todo el territorio.

El acceso terrestre a Ecuador desde Colombia se logra hacer por la Carretera Panamericana, que atraviesa el territorio ecuatoriano de norte a sur, que desde Cali la distancia es de 441 kilómetros.

[conventos](#) son verdaderos museos en los cuales se puede ver piezas maestras de la Escuela Quiteña de escultura y tallados de madera, lo cual ha hecho que Quito merezca el nombre de "Florenia de América". En [1978](#) la [UNESCO](#) la declaró como el primer [Patrimonio Cultural de la Humanidad](#). Quito será además la futura sede principal de la [Unión de Naciones Suramericanas](#), entidad intergubernamental que engloba al subcontinente.

Según las estadísticas del (2001), los siguientes son los datos de la actividad económica de la capital de Ecuador:

- Tasa de [desempleo](#): 7.90%
- Tasa de [subempleo](#): 45.20%
- Ingreso mensual medio: 387 USD⁵

Aspectos políticos

La República del Ecuador es un estado [unitario](#) y democrático organizado bajo el principio de la [separación de poderes](#) o funciones, según lo estipulado en la constitución vigente, siendo esto una ventaja pues Colombia cuenta con un estado democrático y organizado.

La [función ejecutiva](#) está delegada al [Presidente de la República](#) y a su vicepresidente, si es que se produce la ausencia o renuncia del titular, los cuales son elegidos (en binomio conjunto) para un mandato de cuatro años. El Presidente de la República designa a los ministros de Estado y a los gobernadores de cada [provincia](#), 24 en la actualidad.

La función legislativa está delegada al [Congreso Nacional](#), asamblea unicameral. La Función Judicial del Ecuador es el organismo que ejerce el [poder judicial](#). Está conformada por la [Corte Suprema de Justicia](#), las cortes, tribunales y juzgados que establece la Constitución y la ley, y el [Consejo Nacional de la Judicatura](#).

⁵ Recuperado el 19 de Noviembre de 2008. Disponible en Internet: http://www.movilidadquito.org/PactoMovilidad/seminario/index_archivos/quito.htm. Versión HTML

El territorio ecuatoriano está legalmente subdividido en provincias, [cantones](#) y parroquias. Las poblaciones de cada una de estas circunscripciones eligen consejos y juntas representativas, las que son democráticamente elegidas mediante sufragio directo. En el caso de las provincias, se habla de consejos provinciales; en el caso de los cantones, de un [concejo municipal](#)⁶.

Aspectos económicos

La economía ecuatoriana ha experimentado en la última década un crecimiento promedio del 1,8%, aunque en [1999](#) sufrió un grave retroceso del -7%. En la actualidad la economía está creciendo de manera constante, convirtiéndose en una de los países con mayor crecimiento en Latinoamérica.

Pese a esto, en 2007 la Vicepresidencia propuso destinar del presupuesto nacional US \$ 4.000.000 millones de dólares para la creación del programa “Ecuador sin barreras”, Con la concreción de estos programas, el Gobierno Nacional aspira incidir con mayor impacto en el acceso de las personas con discapacidad a la salud, educación, trabajo, bienestar y participación ciudadana. Para ello se doto a personas con discapacidad, de ayudas técnicas, medicamentos e insumos médicos en las 22 provincias del país, incrementando en un 2.500% el número personas atendidas en comparación al año 2006 y un incremento presupuestario para ese fin del 2.800 %. Se atendió a 1.500 niños menores de cinco años en situación de riesgo en las unidades de estimulación temprana, que estarán localizadas a nivel nacional.

Para la capacitación de las personas con discapacidad se tomo en cuenta la demanda laboral y las actividades productivas del país, en base al desarrollo tecnológico, aprovechando los Tele centros Comunitarios Polivalentes a nivel nacional. Y por ultimo se plantearon cien proyectos a ejecutarse con los Municipios del país para mejorar la accesibilidad y eliminar las barreras físicas⁷, por esto el producto exportable cuenta con un amplio segmento a la hora de

⁶ Recuperado el 4 de Noviembre de 2008. Disponible en internet: <http://www.telesurtv.net/noticias/afondo/especiales/ecuador/territorio.php>. Versión HTML

⁷ Recuperado el 18 de Abril de 2009. Disponible en internet: http://www.vicepresidencia.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=134&Itemid=79

adquisición, pues el gobierno con estos planes aumenta la posibilidad de un mejoramiento continuo de vida en las personas discapacitadas de bajos recursos.

Producto Interno Bruto

Quito es la ciudad que más aporta al [PIB](#) en la provincia de [Pichincha](#) , la cual es a su vez, la segunda economía más importante del país , según el último estudio realizado por el Banco Central del Ecuador, en el año 2006, el aporte fue del 18,6% al PIB, generando 4106 millones de dólares .

Quito junto a la ciudad de [Guayaquil](#) es un importante centro financiero del país. La ciudad es sede de importantes compañías tanto nacionales como multinacionales, oficinas de importantes industrias que funcionan en el país. La actividad financiera se concentra el centro norte de la ciudad, a los alrededores de las Avenidas Patria, Río Amazonas, República del Salvador, de los Shyris, NNUU, entre otras. Quito también es una ciudad muy agitada en el ámbito comercial, destacando tiendas de textiles, restaurantes y tiendas de artesanías. Entre los mercados informales destaca la Plaza Ipiales, en el centro de Quito. La actividad económica es variada, destacándose el comercio, sobre todo informal. A partir de la regeneración urbana en el centro histórico y otros barrios turísticos que empezó desde el 2001 por parte del Municipio de Quito, el turismo ha sido una de las principales fuentes de ingreso de la ciudad⁸.

El mercado de la mayoría de las empresas ecuatorianas se basa en la ciudad de Quito, siendo este una gran oportunidad de expansión de ORTHOSANDER para incursionar con el producto. Aunque las grandes empresas poseen un amplio sector de la economía, ORTHOSANDER cuenta con el suficiente potencial para competir con las empresas que manejan el mercado al que va dirigido el producto a exportar; aunque la cantidad destinada por la empresa es relativamente pequeña, el mercado se satisface con ella.

⁸ Recuperado el 19 de Noviembre de 2008. Disponible en Internet: [http://www.indexmundi.com/es/ecuador/producto_interno_bruto_\(pib\)_per_capita.html](http://www.indexmundi.com/es/ecuador/producto_interno_bruto_(pib)_per_capita.html). Versión HTML

Las siguientes tablas muestran los indicadores económicos que en la actualidad cuenta Ecuador, así como sus importaciones totales, PIB, inflación y los socios comerciales.

Tabla 1. INDICADORES MACROECONOMICOS

| | |
|------------------------------------|--|
| Capital: | QUITO |
| Población: | 13,927,650 |
| Idioma: | ESPAÑOL |
| Tipo de Gobierno: | REPUBLICA; PRESIDENTE: RAFAEL CORREA |
| Religión: | CATOLICA 95% - OTROS 5% |
| Moneda: | DOLAR |
| Cambio de la moneda X US\$: | 1.00 |
| Deuda Externa US\$: | 17,603,000,000.00 |
| Desempleo %: | 9.30 |
| Tasa de Interés : | Tasa de Interés Activo %: 9.34 Tasa de Interés Pasivo %: 3.53 |
| Inflación %: | 2.39 |

Fuente: www.indexmundi.com
Recuperado el 6 de Noviembre de 2008

Ecuador se encuentra entre los países con menor crecimiento de América Latina, enfrentando una inflación anual del 10%, y un pesado gasto público que embarga el 40% de todo lo producido en el país. Por el lado estratégico del tema, Rafael Correa ha sabido promover el odio entre clases, el resentimiento hacia aquellos que generan puestos de trabajo y prosperidad, e insultado a quienes se atreven a contradecir su “majestad presidencial”. En el momento Ecuador cuenta con poder intervencionista del Estado en los aspectos económicos, no posee una liberalización del comercio, lo cual ayudaría a las empresas a sujetarse a la disciplina de la competencia para mejorar su productividad y ganar espacio en los mercados. Junto a esto, un complemento importante es la flexibilización laboral para que las empresas tengan la oportunidad de reacomodar a sus estrategias a la competencia que impone el mercado. La población tiene impuestos como el impuesto a la renta, que en lugar de ser un impuesto progresivo están buscando convertirlo en un impuesto fijo o de tasa única para todos los agentes económicos, de esta manera no se penalizará a los individuos o empresas más productivos como lo hace el sistema actual. Este impuesto fijo permitiría aumentar el crecimiento económico del país, y no se dejaría perjudicar los ingresos del fisco (actuar económico), ya que aumentaría la actividad económica y se reduciría la evasión tributaria.

IMPORTACIONES TOTALES

Grafica 2. Importaciones Totales



| Año | Importaciones (miles de millones \$) |
|------|--------------------------------------|
| 2000 | 2.8 |
| 2001 | 3.4 |
| 2002 | 4.8 |
| 2003 | 6 |
| 2004 | 6.22 |
| 2005 | 7.65 |
| 2006 | 8.436 |
| 2007 | 10.81 |
| 2008 | 13 |

Fuente: www.indexmundi.com
Recuperado el 6 de Noviembre de 2008

Al observar el comportamiento de las importaciones ecuatorianas durante el período 2005 – 2008, se encuentra un crecimiento anual al pasar de US\$ 7.650 millones en 2005 a US\$ 10.81 millones en 2007. Durante el último año las importaciones aumentaron en 11,91%.

Tabla 2. Principales Productos de Importación de Ecuador ⁹

| Posición | Producto | US\$CIF 2006 | US\$CIF 2007 | Part.07 |
|---------------------|---|----------------|----------------|----------|
| 2710192130 | DIESEL 2 | - | 1.035.883.000 | 7,68 % |
| 2707501000 | NAFTA DISOLVENTE | 542.066.080 | 783.818.000 | 5,81 % |
| 2711190000 | DEMÁS GASES DE PETRÓLEO E HIDROCARBUROS, LICUADOS | 483.533.280 | 624.161.000 | 4,63 % |
| 3004902900 | DEMÁS MEDICAMENTOS, EXCEPTO ANESTÉSICOS, PARA USO HUMANO, PREPARADOS PARA USOS TERAPÉUTICOS O PROFILÁCTICOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR | 257.061.360 | 284.920.000 | 2,11 % |
| 8517120000 | TELÉFONOS MÓVILES (CELULARES) Y LOS DE OTRAS REDES INALÁMBRICAS | - | 266.656.000 | 1,98 % |
| 8703239090 | LOS DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES DE CILINDRADA SUPERIOR A 1500 CM3 PERO INFERIOR O IGUAL A 3000 CM3, CONCEBIDOS PRINCIPALMENTE PARA TRANSPORTE DE PERSONAS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 87,02), INCLUIDOS LOS DEL TIPO FAMILIAR (<> O <->) Y | - | 211.272.000 | 1,57 % |
| 2304000000 | TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), INCLUSO MOLIDOS O EN "PELLETS" | 89.910.750 | 155.526.000 | 1,15 % |
| 1005901100 | MAIZ AMARILLO (ZEA MAYS CONVAR. VULGARIS O ZEA MAYS VAR. INDURATA), EXCEPTO PARA SIEMBRA | 70.683.380 | 120.573.000 | 0,89 % |
| 1001109000 | TRIGO DURO, EXCEPTO PARA SIEMBRA | 102.154.930 | 110.310.000 | 0,82 % |
| 7207200000 | PRODUCTOS INTERMEDIOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, CON UN CONTENIDO, EN PESO SUPERIOR O IGUAL A 0,25% | 88.393.060 | 109.549.000 | 0,81 % |
| SUBTOTAL | | 1.633.802.840 | 3.702.668.000 | 27,44 % |
| OTROS PRODUCTOS | | 10.423.645.160 | 9.790.531.000 | 72,56 % |
| TOTAL IMPORTACIONES | | 12.057.448.000 | 13.493.199.000 | 100,00 % |

Los principales productos importados por Ecuador durante el 2007 y su participación frente al total exportado fueron: Diesel 2, con una participación del 7,68%; Nafta Disolvente 5,81%; demás gases de petróleo e hidrocarburos, licuados, 4,63%; los demás medicamentos, excepto anestésicos para uso humano para la venta al por menor 2,11% y teléfonos celulares 1,98%, entre otros. Los 10 principales productos concentran el 27,44% de las importaciones totales.

⁹ Recuperado el 19 de Noviembre de 2008. Disponible en Internet <http://www.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo3980DocumentNo3388.PDF>

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ECUADOR

Tabla 3. Socios comerciales Ecuador

| País | Valor CIF (US\$) | Particip. (%) |
|-----------------|----------------------|------------------|
| ESTADOS UNIDOS | 1,842,700,000 | 17.91 |
| COLOMBIA | 1,383,200,000 | 13.45 |
| BRASIL | 685,200,000 | 6.66 |
| VENEZUELA | 450,700,000 | 4.38 |
| CHILE | 409,900,000 | 3.98 |
| PERU | 364,900,000 | 3.55 |
| JAPON | 347,100,000 | 3.37 |
| ARGENTINA | 345,900,000 | 3.36 |

Fuente: www.proexport.com.co
Recuperado el 7 de Noviembre de 2008

Colombia es el segundo socio comercial de Ecuador con una participación del 13.45 %, esto se debe al buen comercio bilateral Colombo-Ecuatoriano que se expone en la siguiente tabla:

Tabla 4. Comercio Bilateral Colombo-Ecuatoriano

| INTERCAMBIO BILATERAL | 2005 US \$ MILLONES | 2006 US \$ MILLONES | 2007 US \$ MILLONES |
|---|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| EXPORTACIONES COLOMBIANAS TOTALES (FOB) | 1.324 | 1.237 | 1.276 |
| 1. Exportaciones Tradicionales (FOB) | 145 | 7 | 9 |
| 2. Exportaciones No tradicionales (FOB) | 1.179 | 1.230 | 1.267 |
| IMPORTACIONES COLOMBIANAS (CIF) | 529 | 697 | 733 |
| BALANZA COMERCIAL | 795 | 540 | 543 |

Aunque la balanza comercial bilateral Colombo-Ecuatoriana ha presentado saldo favorable en los últimos tres años, dicho saldo disminuye en el periodo de 2005-2007, al pasar de US\$ 795 millones en 2005 a US\$ 543 millones en 2007. Estos son los 20 productos principales de exportación a Ecuador:

Tabla 5. Principales productos exportados por Colombia a Ecuador

| POSICION | SUB-PARTIDA | DESCRIPCION | PARTIC. FOB |
|-----------------|--------------------|---|------------------------|
| 1 | 2716000000 | ENERGIA ELECTRICA | 12.5 % |
| 2 | 3004902900 | LOS DEMAS (MEDICAMENTOS) | 3.6% |
| 3 | 2707501000 | NAFTA DISOLVENTE | 3.3% |
| 4 | 3904102000 | OBTENIDO POR POLIMERACION EN SUSPENSION | 2.7% |
| 5 | 8703230090 | LOS DEMAS (motor pistón alternativo) | 2.7% |
| 6 | 8704310020 | LOS DEMAS, DE PESO TOTAL CON CARGA MAX. INF. A 4.5 T | 2.4% |
| 7 | 48184000000 | COMPRESAS Y TAMPONES HIGIENICOS, PAÑALES PARA BEBES Y ART. HIGIENICOS PREPARACIONES ACONDICIONADAS PARA | 2.1% |

| | | | |
|----|------------|--|------|
| 8 | 3402200000 | LA VENTA AL POR MENOR | 1.6% |
| 9 | 3902100000 | POLIPROPILENO | 1.3% |
| 10 | 8704220090 | LOS DEMAS (MOTOR DE PISTON) | 1.3% |
| 11 | 8703220090 | LOS DEMAS | 1.2% |
| 12 | 3808209000 | LOS DEMAS (fungicidas) | 1.2% |
| 13 | 2202900000 | LOS DEMAS (bebidas no alcohólicas) | 1.1% |
| | | LOS DEMAS, DE PESO TOTAL CON CARGA | |
| 14 | 8704210020 | MAX. INFERIOR A 4.5 T | 1.1% |
| | | PRESENTADOS EN FORMAS O EN | |
| 15 | 3808201000 | ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR | 1.0% |
| | | O EN ARTICULO | |
| | | CONBINACIONES DE REFRIGERADOR Y | |
| 16 | 8418100000 | CONGELADOR CON PUERTAS EXTERIORES | 1.0% |
| | | SEPARADAS | |
| 17 | 4803009000 | LOS DEMAS (papel y cartón recubierto) | 0.9% |
| 18 | 7210410000 | ONDULADOS | 0.9% |
| 19 | 6908900000 | LOS DEMAS (baldosas y losas) | 0.8% |
| 20 | 4901990000 | LOS DEMAS (libros y folletos impresos) | 0.7% |

Se ha venido incrementando la demanda de energía eléctrica, en 2007 se importó USD 138,4 millones FOB, lo que significa una participación de 12,5% del total importado, como resultado de la alianza con Colombia para el suministro de energía vía la interconexión con ISA; Importación que se explica por el alto costo de la generación energética, las ineficiencias del sistema y la deficitaria situación de generación. En segundo lugar con importaciones por US\$ 40,2 millones de dólares FOB se encuentran medicamentos (los demás medicamentos), seguidos por combustibles como la nafta disolvente (3,3%), y otros productos como los polímeros de cloruro de vinilo (2,7%), vehículos de cilindrada superior a 1.500 cm³ pero inferior o igual a 3.000 cm³ (2,7%), vehículos para transporte de mercancías (2,4%). De manera general, las importaciones desde Colombia crecieron en términos de productos, medido por el número de partidas (2723 frente a las 2654 registradas en 2003).

De las exportaciones se destaca que son principalmente productos manufacturados o que pertenecen a los no tradicionales, siendo minoritaria la exportación de bienes básicos o tradicionales.

7.3 ESTUDIO DE LA OFERTA Y DEMANDA DEL PRODUCTO

7.3.1 Perfil del consumidor

El interesado directamente del producto, es un consumidor parapléjico (personas que sufren parálisis de la cintura para abajo) o como se presenta en algunos casos, presenta parálisis en todo su cuerpo.

7.3.2 Consumo Per Capita del mercado

En Ecuador existen 1,6 millones de personas con discapacidad física, mental y sensorial, lo que equivale al 12,14% de la población nacional. El 50% de ellas está en los quintiles 1 y 2 de pobreza, esto es más de 780 mil personas con un ingreso Per cápita de \$ 30 al mes. El 8% de los hogares rurales y el 5% de los hogares urbanos tienen alguna persona con discapacidad que no han recibido atención oportuna y eficaz por parte del Estado. De esta población, 592.000 son por deficiencias físicas, 432.000 por deficiencias intelectuales y psicológicas, 363.000 por deficiencias visuales y 213.000 por deficiencias auditivas y del lenguaje¹⁰.

7.3.3 Demanda

Teniendo en cuenta el perfil del consumidor mencionado anteriormente en el punto 7.3.1, el producto a exportar cumple las necesidades del mercado, pero no será comercializado directamente a ellos sino que se negociara con 3 empresas que serán nuestros clientes potenciales, las cuales ofrecen a la venta este producto, pero no cuentan con una planta de producción de las sillas, lo cual les obliga a buscar proveedores que puedan ayudarles a cumplir con la demanda.

¹⁰ Recuperado el 15 de Noviembre de 2009. Disponible en Internet: http://www.vicepresidencia.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=134&Itemid=79. Versión HTML

Nuestros clientes serán:

- **ORTOSPORT S.A.**

Líneas Médicas que ofrece una amplia gama de artículos ortopédicos y médicos. Venta y distribución. Alquiler de aparatos ortopédicos, calzado ortopédico, sillas de ruedas, entre otras. Ubicados en Quito y Guayaquil.

- **INSTRUMEDICA**

Empresa importadora de equipo hospitalario, instrumental médico quirúrgico e indumentaria médica, equipos ortopédicos. Representante y distribuidor de importantes fabricantes. Están ubicados en Guayaquil - Ecuador, ciudad más poblada del país y con la mayor infraestructura hospitalaria pública y privada.

- **CENTRO MEDICO INTEGRAL DE ORTOPEDIA Y TRAUMATOLOGIA**

Son una empresa de salud formada por profesionales con títulos de cuarto nivel, especializados en las diferentes áreas de salud siendo nuestra fortaleza el servicio de ortopedia y traumatología, procedimientos quirúrgicos por vía laparoscópica y artroscópica. Los siguientes son algunos de los servicios que prestan: Ortopedia y traumatología, fisioterapia.

7.3.4 Variables que afectan el producto

Las variables que pueden llegar a afectar el producto son, la oferta y la demanda. La oferta es la relación entre el precio del mercado y la cantidad que los productores están dispuestos a producir y vender. Al aumentar el precio de un bien la cantidad ofertada aumenta también y al disminuir el precio la cantidad ofertada disminuye también.

Los factores que afectan a la oferta son:

- La tecnología ya que entre más tecnología se tenga menor será el costo de producción por lo que aumentará la oferta

- Los precios de los factores, si se disminuyen los trabajadores en alguna compañía, los salarios se reducen también, por lo que el costo de producción disminuirá y aumentara la cantidad de oferta.
- Los precios de los bienes afines o sustitutos afectan la oferta ya que si estos aumentan sus precios disminuirá la oferta de los productos principales.
- La política del gobierno afecta en la oferta ya que según sus disposiciones de impuestos o cuotas afectan el costo de producción por lo que afectara la oferta.
- Elementos especiales son los mismos que en la demanda, clima, densidad de población, temporadas, etc.

La demanda consiste en que cuando aumenta el precio de un bien el comprador tiende a consumir menos, por lo que la cantidad demandada disminuye; y cuando al contrario el precio de un bien disminuye el comprador consume más, por lo que la cantidad demandada aumenta.

Los factores que influyen la demanda son:

- La renta media de los consumidores ya que si esta aumenta los consumidores compran más aunque el precio no disminuya por lo que aumenta la demanda sin necesidad de que disminuya el precio.
- Las dimensiones del mercado, esta nos hace mención de la cantidad de población que hay en algún lugar determinado, ya que a mayor población hay más necesidad de consumo por lo que la demanda es afectada por ese aspecto.
- Los bienes afines o sustitutos son aquellos que el consumidor puede adquirir en vez de algún otro producto, este factor influye en la demanda ya que si el precio del producto sustituto es bajo la cantidad demandada de el producto A tenderá a ser baja también.
- Gustos o preferencias del consumidor que se basan en un ámbito cultural, histórico o incluso religioso, es decir, el consumidor tenderá a consumir lo que le guste o lo que este acostumbrado a consumir.

- Elementos especiales son aquellos factores externos al productor que afectan la demanda de su producto, como lo son el clima, la temporada del año, las modas, los ingresos del consumidor, la calidad del producto, etc.

Para nuestro producto a parte de la demanda y al oferta, otra variable que podría a afectar seria la falta de bonos de desarrollo implementados por el ministerio de protección social en Ecuador para los discapacitados, puede hacer variar la demanda del producto, pues Ecuador cuenta con un porcentaje del 12,8 % de personas con discapacidad, pero en algunos casos estas personas no cuentan con el nivel económico para adquirir los productos.

7.4 ESTUDIO DE MERCADEO Y DISTRIBUCION

7.4.1 Canales de Distribución

Los compradores ecuatorianos a la hora de compra de cualquier producto, por costumbre y cultura prefieren hacerlo directamente del fabricante. Quito y Guayaquil son los centros de distribución principales para los productos importados, Cuenca y Santo Domingo de Los Colorados son los terceros y cuartos más grandes centros respectivamente para dichas distribuciones. La mayoría de distribuidores cubre el país entero y utiliza su propia fuerza de ventas. Muchos tienen ramificaciones y almacenes en las ciudades principales.

En Ecuador existen 3 formas para incursionar en el mercado, estas son:

Por distribuidores

Estos son comúnmente firmas de medio o gran tamaño que representan a compañías extranjeras y que importan cantidades grandes de productos para la distribución al por mayor. Las firmas mantienen volúmenes grandes de productos y ponen las órdenes para la salida directa a los clientes. En este caso los distribuidores serán ORTOSPORT, INSTRUMEDICAS y el CENTRO

MEDICO INTEGRAL DE ORTOPEdia Y TRAUMATOLOGIA, quienes serán los encargados de distribuir al cliente.

Por Agentes Comisionistas

Estos son generalmente firmas o individuos especializados que toman órdenes en Ecuador para las mercancías extranjeras por medio de una fuerza de ventas bien enseñada y experimentada. En calidad de intermediarios, intervienen en la transmisión del bien o servicio pero sin ostentar en ningún momento la propiedad o los derechos sobre los productos. De vez en cuando, los agentes pueden importar mercancías con sus propios fondos para la reventa.

Por Importadores Directos

Los importadores directos son generalmente compañías de fabricación y agencias del estado grandes que compran el equipo o los materiales para su propio uso. Las compras se hacen normalmente directamente del fabricante.

7.4.2 Promoción

La promoción de las sillas de ruedas se hará principalmente por medio de la pagina Web de ORTHOSANDER (www.orthosander.com.co), pues ayudará a una mejor visualización y conocimiento de sus respectivas características, además en dicha pagina se da a conocer el catalogo de productos ofrecidos; La visita a ferias será un canal que se aprovechará, pues con la asistencia a estas, se lograra el objetivo de dar a conocer a ORTHOSANDER a nivel nacional e internacional, como de sus productos y servicios.

7.5 PREFERENCIAS ARANCELARIAS DEL PRODUCTO

Para el producto a exportar, las sillas de ruedas, por medio de Decreto Ejecutivo 867-A de fecha 16 de Enero de 2008, publicado en el Registro Oficial No. 276 del 18 de Febrero del 2008, se ubica en la categoría

E¹¹, donde los seleccionados no pagan ningún arancel a la hora de entrada al territorio Ecuatoriano.

Existen diferentes acuerdos bilaterales, los cuales ofrecen un arancel del 0% para las sillas de ruedas, entre estos se destacan:

La Comunidad Andina de Naciones - CAN

Que es una comunidad de cuatro países que tienen un objetivo común: alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Está constituida por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Uno de los principales logros de la CAN en el campo comercial es la libre circulación de las mercaderías de origen andino en el mercado ampliado. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú han formado una zona de libre comercio, es decir, un espacio en el que sus productos circulan libremente en la subregión, sin pagar aranceles¹².

Zona de Libre Comercio

La evolución reciente de la Comunidad Andina pone en evidencia una etapa de renovación y reactivación, que trajo como resultado la puesta en marcha de la primera Zona de Libre Comercio en la región, mediante Decisión 324 en agosto de 1992, se perfeccionó el Programa de Liberación y se expidieron los parámetros básicos para el Arancel Externo Común.

Así mismo el 30 de septiembre de 1992, por medio de la Decisión 324, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, acordaron culminar el proceso de formación de la zona de libre comercio, eliminando los gravámenes para aquellos productos que a esa fecha aún los mantenían en las transacciones entre estos países.

Lo anterior se cumplió como fue previsto y en consecuencia, la Zona de Libre Comercio del Grupo Andino comenzó a funcionar de manera plena, en Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela, en febrero de 1993.

¹¹ Recuperado el 19 de Abril de 2009. Disponible en Internet: <http://www.aduana.gov.ec/contenido/boletin2008.asp?num=47>

¹² Recuperado el 19 de Abril de 2009. Disponible en Internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Comunidad_Andina

7.6 BARRERAS NO ARANCELARIAS Y EXIGENCIAS DE ENTRADA

Para ingresar al mercado ecuatoriano las barreras no arancelarias no existen, solo colocan unas exigencias de entrada para poder negociar en el país vecino.

Entre las exigencias están:

Los importadores deben registrarse con el Banco Central del Ecuador a través de las instituciones bancarias aprobadas para obtener una licencia de importación.

Las licencias de importación se, conocen como DUI - Documento Único de Importación (autorización del documento de la importación), y se obtienen antes de que las mercancías entrantes se envíen desde el puerto de origen.

La documentación siguiente es requerida para obtener un permiso de importación:

- La Factura Comercial. Es el documento donde se fija el importe de la mercancía expedida. En algunos casos sirve, además, como propio contrato de venta. Sobre ellas deben señalarse claramente las partes compradoras y vendedoras, con sus direcciones, teléfonos y telex, la descripción de los productos de acuerdo con la descripción exacta sobre la que convengan las partes; los bultos expedidos, con sus marcas y contraseñas, peso bruto y neto; las cantidades de ventas acordada (CIF, FOB, etc.) y la divisa fijada, lugar de expedición, etc.

- El número de la importación asignado por el Banco Central, y el número del registro del impuesto sobre la renta.

La licencia es válida por un tiempo ilimitado pero puede ser utilizada solamente para un envío¹³.

¹³ Recuperado el 25 de Noviembre de 2008. Disponible en Internet: <http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Ecuador%20-%20Requisitos%20de%20acceso.pdf>. Versión PDF

7.7 EVALUACION DE NORMAS, TRÁMITES Y REQUISITOS DE IMPORTACION

Para ingresar mercancías al territorio ecuatoriano, se debe cumplir con unos requisitos que son impuestos por las entidades aduaneras, estos requisitos son¹⁴:

- Cinco (5) facturas comerciales que deben contener: el valor FOB, los cargos específicos del flete (debe ser exactamente igual para el AWB) y cargos adicionales. También debe tener una declaración firmada que diga: “Declaramos bajo juramento que todas las cantidades, precios y más detalles de esta factura comercial son exactos y verdaderos”.
- Permiso de importación, válido para 180 días, para todos los bienes con un valor CIF de USD 1.500 en adelante. Debe ser obtenido antes del embarque. El valor actual no debe exceder el 10% del permiso de importación.
- Duplicado del Certificado de Origen

Para realizar una importación a consumo se debe determinar si la mercancía es o no de prohibida importación, las mismas que se encuentran establecidas en la Resolución No. 182 del COMEXI publicado en el R.O. 57 de abril 2003.

Se deberá determinar la subpartida de la mercancía, ya que dependiendo de su naturaleza, deberá cumplir con el requisito correspondiente. Los documentos de acompañamiento para la presentación de la Declaración Única Aduanera:

- Original o copia negociable de la carta de porte.
- Factura Comercial y póliza de seguro expedida de conformidad con la ley Certificado de origen (de ser el caso)

¹⁴ Recuperado el 25 de Noviembre de 2008. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co/VbeContent/VerImp.asp?ID=1200&IDCompany=16> Versión PDF

Lo demás exigibles por regulaciones expedidas por el COMEXI (Consejo de comercio exterior e inversiones) y/o por el directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana en el ámbito de sus competencias Una vez compilada la documentación arriba detallada, y previa transmisión electrónica de la misma en el SICE, se ingresa físicamente los documentos por el Distrito de Llegada de la mercancía para el trámite de nacionalización de las mercancías pertinente.

7.7.1 Empaque y Etiquetado

Para comercializar en el territorio Ecuatoriano las sillas de ruedas, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) tiene unos requisitos que se deben cumplir, el etiquetado se debe ser en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto, y del número de registro sanitario si este es requerido¹⁵.

7.7.2 Impuestos y otras tasas en los principales destinos

- Impuesto ad—valorem (arancel nacional)
- Salvaguardia
- Tasa de modernización 0,10% CIF
- Fondo de desarrollo para la infancia (FODINFA) 0,5% CIF
- Inspección Previa mayor o igual a 2.000 US\$
Exentas en origen cuyo valor sea inferior a 500 US\$
- Valor de la Inspección Previa de 1 % del valor FOB Y el valor mínimo de 180 US\$.
- Tasa de control 0,5% del valor- CIF 12% del IVA

Para la declaración aduanera los siguientes son los requisitos:

- Original o copia del conocimiento de embarque

¹⁵ Recuperado el 25 de Noviembre de 2008. Disponible en Internet: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=1154>. Versión HTML

- Factura comercial
- Original del DUI (documento único de importación) con el visto bueno

7.9 ANALISIS DE LA INFORMACION DE LA COMPETENCIA

En el momento contamos con la siguiente lista de competencia en el mercado ecuatoriano, pues las siguientes empresas son productoras de sillas de ruedas.

- HOSPIMARKET INTERNACIONAL S.A.
- Fundación de Vida Realidad y Servicio (FUVIRESE)
- ORTOPRACTIC
- ORTOPEDICOS FUTURO C.A.0

De estas empresas, la información suministrada es poca pero se puede concluir de que son productoras de las sillas de ruedas y cuentan con una infraestructura como la de ORTHOSANDER, a excepción de la Fundación de Vida Realidad y Servicio (FUVIRESE), donde los trabajadores son personas discapacitadas que les han dado la oportunidad de salir adelante, diseñando y produciendo este producto, donde en ocasiones reciben donaciones tanto económicas como de materiales.

7.11 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

- El mercado Ecuatoriano apetece los productos colombianos ya que cuentan con calidad y respaldo de garantía que no encuentran con otros productos extranjeros.
- Las relaciones Colombo – Ecuatorianas en términos comerciales hacen del manejo en los procesos de importación fáciles de hacer y rápidos en aprobar.

- El entusiasmo y ganas de surgir del empresario Bumangués, ayudara a hacer de la exportación a Ecuador una buena idea de negocio para su empresa.
- El porcentaje del mercado destino es alto, lo cual es una ventaja para el producto pues su demanda es muy grande y muy buena, a la hora de incursionar en Ecuador.
- Los canales de distribución están identificados.
- Al escoger el mercado ecuatoriano como país destino, se pudo concluir que es clave a la hora de exportar, ya que por ser vecino a nuestra nación los aspectos geográficos facilitan el ingreso de las mercancías.
- El producto cumple con todos los requisitos que el gobierno ecuatoriano establece.

8. ESTUDIO TECNICO

8.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

- Recursos económicos
- Capacidad productiva
- Mejoramiento en los procesos productivos
- Capacidad instalada
- Mano de obra
- Acuerdos bilaterales para exportación

8.1.2 Capacidad del proyecto

El objetivo principal del proyecto en la empresa es aumentar su portafolio de clientes, demostrando la calidad de sus productos, ampliando las posibilidades de crecimiento en mercados internacionales, que a mediano plazo logren posesionarla en nuevos países. Como segundo objetivo la empresa busca que las negociaciones logradas en el exterior generen una rentabilidad buena para implementar un aumento en la infraestructura de la planta de producción.

8.1.2.1 Capacidad total diseñada

La planta de producción de ORTHOSANDER, esta diseñada para cumplir con un montaje mensual de 200 sillas de ruedas en total, con un nivel de producción del 100 %.

8.1.2.2 Capacidad instalada

Ortopédica Santander tiene una capacidad exportable de 120 sillas mensuales. Esto se da, colocando 3 turnos diarios y laborando los días domingos.

8.1.2.3 Capacidad utilizada

La capacidad utilizada en la actualidad es de 32 sillas que representan el 26.66% de la capacidad utilizada de la empresa. A continuación se observan las variables para dicho cálculo.

Días trabajados al mes: 24
Horas trabajadas por día: 8
Total horas mes: 192

PCC de sillas en el mes= total de horas al mes/ horas por silla

PCC de sillas en el mes= 192 h / 6h

PCC de sillas en el mes= 32 sillas

Luego de hallado este cálculo podremos decir que:

$$\begin{aligned} \text{Capacidad utilizada} &= (32 \text{ sillas} / 120 \text{ sillas/mes}) * 100\% \\ \text{Capacidad utilizada} &= 26.66 \% \end{aligned}$$

8.2 INGENIERIA DEL PROYECTO

8.2.1 Descripción técnica del proceso



Llega la materia prima (tubos), de acuerdo al diseño de la silla a realizar se cortan con las medias que se manejan



Una vez cortado la materia prima, se le empieza a dar forma con la dobladora de tubo.



Ya doblados los tubos, se pasan a la zona de soldadura y ensamble de tornillos, para luego pasar al horno de pintura donde se le da el color requerido para comercializar



Una vez entregado el esqueleto de la silla, el ensamblador de la sillas se encarga de hacer el montaje respectivo de las llantas traseras como delanteras, la postura de los apoya pies, luego el guarnecedor se encarga de ensamblar la silla hecha en lona

8.2.2 Control de calidad

La empresa ORTHOSANDER es consciente que en la actualidad no tiene un manual de calidad en sus procesos productivos, pero en el momento se esta trabajando en ello, mientras se implementa dicho manual, la producción de sillas de ruedas es revisada en el momento de la salida a sus respectivos despachos con un chequeo en su ensamble, la soldadura, la pintura, el montaje de llantas, el acoplamiento del asiento y de cada uno de los tornillos que lleva la conforma.

8.3 RECURSOS

8.3.1 Recurso humano

El recurso humano existente en ORTHOSANDER se divide en el área administrativa y de producción. La parte administrativa y de ventas que son los que realizan la logística, buscan los recursos y comercialización de los productos realizados cuenta con 5 empleados, los cuales son: gerente, subgerente, secretaria, contadora y el jefe del departamento de exportaciones. En la parte de producción se cuenta en el momento con 5 empleados también, estos son: el soldador, el guarnecedor, el soldador, el auxiliar de ortesis y el auxiliar de prótesis.

8.3.2 Recurso Físico

ORTHOSANDER posee un recurso físico bueno que ayuda tanto en la parte de ventas como en la de producción, este se encuentra clasificado de la siguiente manera:

INFRAESTRUCTURA: Con una planta de 320 metros cuadrados, ubicada en la carrera 23 # 52-77 en el barrio Sotomayor de la ciudad de Bucaramanga, sus instalaciones cuentan con todas las normas de seguridad para este tipo de industria.

MAQUINARIA: Tornos, horno de pintura, soldadoras, dobladoras, cortadora de tubos, maquinas guarnecedoras que se utiliza en los tapizados, esto sin mencionar la herramienta de mano que se utiliza en la producción.

MANTENIMIENTO: El nivel de mantenimiento de la maquinaria es realizado por un técnico contratado cada final de mes, para tener como resultado un óptimo desarrollo en la producción.

8.3.3 Recurso de Insumos

Para la empresa los insumos son la parte más importante, ya que son estos los principales recursos que se usan y hacen que el producto final sea excelente. La materia prima utilizada para realizar el producto a exportar son los tubos, lonas, caucho, soldadura, pintura electroestática, balineras, llantas, etc.

El portafolio de proveedores que se manejan son Tornillos y Tornillos, Tapisander, Torniguasas, Rodamientos y Aceros, Tornillos y Partes, Disal, Soldeserg, Duraluminio, Agamis, entre otros.

8.3.4 Recurso logístico

En ORTHOSANDER se maneja un software para contabilidad, con una gran diversidad de herramientas como son el manejo de cartera, facturación, y nomina. El servicio ofrecido por la empresa se basa en un acompañamiento al cliente, asesorándolo y asumiendo el rol de estar al tanto de cualquier eventualidad ya sea en los distribuidores o clientes finales.

8.4 LA LOGISTICA DE EXPORTACION

8.4.1 Proceso legal ante las distintas instituciones

Para el proceso legal establecido de las exportaciones, los siguientes son los pasos que se deben llevar a cabo:

En el ministerio de industria, comercio y turismo se realiza las inscripciones en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios, así como el registro de productor nacional, oferta exportable y solicitud de determinación de origen, siguiendo los pasos que se describen a continuación:

Inscripción en el registro nacional de exportadores de bienes y servicios.

Este nos permite tener actualizada la información sobre composición, perfil y localización de las empresas exportadoras. La inscripción en este es gratuita,

pero obligatoria y tiene vigencia de un año, por lo tanto debe renovarse anualmente.

Los exportadores inscritos y registrados vigentemente tiene acceso a la utilización de instrumentos de promoción y apoyo, entre los cuales se destacan la devolución y exención del impuesto al valor agregado (IVA), la aprobación de sistemas especiales de importación, prestación de servicios ofrecidos por PROEXPORT, utilización de programas aduaneros especiales, registro como comercializadora internacional y usuario permanente de una zona franca, otorgamiento de crédito de BANCOLDEX, solicitud de determinación de criterios de origen para productos de exportación, exención de la retención de la fuente para los ingresos provenientes de exportaciones¹⁶.

8.4.2 LOGISTICA DE LA EXPORTACION

8.4.2.1 Empaque y embalaje

La estimación del costo del empaque y embalaje varia dependiendo de los requerimientos de cada tipo de producto, del medio de transporte a utilizar y el mercado de destino. Sin embargo para las sillas de ruedas el empaque se caracterizara como ya se menciona en el punto 7.1.3, y su embalaje se hace por unidades, pues por ser plegables no requieren llevarlos en cajas de cartón ni de madera ni en ninguna otra clase de embalaje.

8.4.2.2 Marcación adecuada

La marcación se debe hacer en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto, sellos y marquillas.

¹⁶ Recuperado el 7 de Diciembre de 2008. Disponible en Internet: <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/cultura/semana/memorias/unoydos/mecanismos.pdf>. Versión PPT

8.4.3.3 Unitarización (contenedores-pallets)

Es el costo de la operación de agrupar piezas de carga en unidades de mayor volumen tales como pallets o contenedores. La palatización se refiere a la agrupación de productos en sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje sobre un pallet (estiba) debidamente asegurado con esquineros, zunchos, grapas o películas envolventes de tal manera que se puedan manipular, almacenar y transportar de forma segura como una sola unidad de carga.

La contenedorización consiste en la acomodación de los pallets en el contenedor y su respectivo aseguramiento por medio de bolsas de aire o de otro elemento que cumpla con ese fin. Los principales costos de la unitarización corresponden al pallet, cuyo precio está relacionado con el material de fabricación y el tiempo de vida útil, materiales para cubrir o envolver la carga, tales como esquineros, zunchos, grapas y películas envolventes y mano de obra requerida para realizar dicha labor¹⁷.

8.4.3.4 Documentación necesaria para la salida del país y el ingreso a Ecuador

FACTURA COMERCIAL

Es una cuenta por los productos que se envían al comprador extranjero y frecuentemente es utilizada por las autoridades aduaneras del país destino como el documento básico para determinar el valor en aduana de las mercancías, para aplicar los derechos, gravámenes y aranceles de importación. A falta de un contrato de compraventa, la factura, aunque no constituye por sí misma un contrato es el documento que recoge las

¹⁷ Recuperado el 8 de enero de 2009. Disponible en Internet: <http://vane-alberti-cci.nireblog.com/post/2007/07/05/distribucion-fisica-internacional>. Versión HTML

condiciones pactadas entre las partes. La factura es un documento fundamental e imprescindible en cualquier transacción comercial.

Los requisitos de la factura comercial son los siguientes:

- Debe tener impresa la denominación “factura de venta”
- Nombre o razón social, NIT, dirección, teléfono, ciudad y país del exportador
- Numeración consecutiva autorizada por la DIAN y fecha de elaboración
- Nombre o razón social del comprador en el país de destino, dirección, teléfono, ciudad y país.
- Fecha de expedición
- Descripción clara y completa del producto, indicando características tales como: tipo de empaque, presentación, etc.
- Valor unitario por ítem y moneda de negociación.
- Valor total por ítem y moneda de negociación.
- Valor de los fletes internos o internacionales, seguros y otros gastos.
- Valor total de la exportación
- Condiciones de negociación donde se aclara la forma y el plazo de pago.
- Firma y sello del vendedor o representante legal¹⁸.

DOCUMENTO DE EMBARQUE

Una vez entregada la mercancía, la compañía transportadora emite el documento de embarque en el que la compañía se compromete a llevar la mercancía desde Bucaramanga hasta Quito.

El documento de embarque será la CARTA DE PORTER pues esta es la utilizada para vía terrestre.

¹⁸ Recuperado el 15 de Enero de 2009. Disponible en Internet: <http://www.dian.gov.co/content/defensoria/contenidos/glosa2.htm>. Versión HTML

CERTIFICADO DE ORIGEN

Es el documento que permite que el cliente se beneficie de las preferencias arancelarias que determinados países otorgan a los productos colombianos para que el producto pueda acogerse a las ventajas de un determinado esquema o acuerdo comercial. Deberá estar acompañado, en el momento de la importación de un certificado de origen emitido en Colombia, este documento debe ir debidamente firmado y sellado por un funcionario habilitado del ministerio de industria, comercio y turismo de Colombia.

DOCUMENTO DE EXPORTACION (DEX)

El documento de exportación o declaración de exportación lo expide la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN, en cualquiera de las oficinas que se encuentre. El DEX consta de un original y 5 copias y la DIAN ofrece la posibilidad de que este sea utilizado en dos formas, como autorización de embarque y como declaración definitiva que se utilizara para realizar un embarque único con cifras definitivas, también para indicar las cifras definitivas de un embarque único que había sido presentado con datos provisionales.

Si la mercancía supera el valor de US \$1000, los trámites aduaneros los debe realizar la sociedad de intermediación aduanera, SIA, la que debe estar debidamente autorizada por la DIAN para realizar este proceso.

El DEX debe presentarse junto con los siguientes documentos:

- Documento de identidad del exportador que acredita su autorización a la SIA
- Documento de transporte (carta de porter)
- Factura comercial en original y español.
- Lista de embarque

La DIAN enviara una copia del DEX al ministerio de industria, comercio y turismo con el objeto de registrar de manera definitiva la exportación¹⁹.

LISTA DE EMPAQUE

Es preparada por el exportador y proporciona información sobre el embalaje, cantidades de bultos o cajas, su contenido, su peso, y volumen así como las condiciones de manejo y transporte de las mismas.

INSPECCION DE LA MERCANCIA

Antes de embarcar la mercancía, la policía antinarcoáticos puede realizar una inspección física del producto. Esta inspección puede inclusive obligar al exportador a descargar la mercancía del contenedor, una vez inspeccionada la mercancía y autorizado el embarque se procede a cargarla en el medio de transporte acompañada de los siguientes documentos: factura comercial, documento de embarque, certificado de origen, lista de empaque.

CERTIFICACION DEL TRANSPORTADOR

El transportador elabora el documento de embarque y debe transmitir electrónicamente la información del manifiesto de carga dentro de las 24 horas siguientes al embarque. El sistema informático aduanero le asignara número consecutivo y fecha²⁰.

¹⁹ Recuperado el 19 de Enero de 2009. Disponible en Internet: <http://fundacion.cooimeva.com.co/archivos/red/guiaeexportacion.doc?TRIBUSID=dbbec0d4cc4e59b14f31ed0658aebd5d>. Versión HTML

²⁰ Recuperado el 25 de Enero de 2009. Disponible en Internet: <http://www.ecuadorcolombia.com.co/GUIA%20DE%20COMERCIO%20EXTERIOR.doc>

8.4.3.5 Manipuleo

Después de empacada y/o embalada la mercancía, el proceso de distribución física continúa con una operación de manejo, bien sea a centros de distribución o a un medio de transporte.

Esta manipulación o manejo debe hacerse teniendo en cuenta la infraestructura y los equipos o personas que realizan la actividad.

Se destaca que la manipulación de las cargas está reglamentada en la mayoría de los países y la norma se ha llevado a formar parte de convenios en los cuales las asociaciones de manipulación se acogen a lo establecido por la Organización Mundial del Trabajo OIT, en el sentido que una persona no debe manipular directamente cargas con peso superior a 25 kilos o 35 kilos, y a partir de dicho límite se debe apoyar con el uso de equipos diseñados para tal fin.

8.4.3.6 Almacenamiento

El proceso de almacenaje para las sillas de ruedas a exportar comienza desde el punto de fábrica, donde una vez terminadas se almacenan en una bodega pequeña, a la espera de que la empresa transportadora las recoja.

Una vez recogidas las sillas por medio de la transportadora, es llevada en un furgón con el mayor de los cuidados hasta las bodegas centrales de la empresa, una vez llegada la encomienda (en este caso las sillas de ruedas) recogida, es ubicada en el sector de exportaciones y en espera allí hasta su correspondiente embarque. La transportadora para poder trasladar toda la mercancía a exportar al punto final, cuenta con unas tracto mulas bien equipadas, para cortos y largos viajes, donde la mercancía es manejada con el mayor cuidado.

Una vez la mercancía es trasladada hasta el punto final, se descarga y luego se hace su correspondiente entrega al comprador en la ciudad de Quito.

8.4.3.7 Aduana y Transporte

La mercancía (sillas de ruedas) a la hora de llegada a la aduana, incurren en algunos costos de derechos arancelarios, sin embargo algunos países en desarrollo aplican periódicamente algunos impuestos a las exportaciones. En Colombia las exportaciones están exentas de pagos de impuestos. Para el cálculo de los costos aduaneros el exportador debe conocer el arancel aplicable en el país de destino, que en nuestro caso es del 0% debido a las preferencias arancelarias aplicadas por medio de acuerdos mencionados en el punto 7.5.

El flete que ha de desplazarse, se debe hacer la contratación del transporte internacional a través de agentes de carga, se costea dependiendo del desplazamiento de las sillas de ruedas, donde se analizan las rutas a transitar, fletes, recargos, descuentos, etc. Las tarifas se cotizaran siempre en dólares²¹.

8.5 MATRIZ DE COSTOS

La siguiente es la matriz de costos que esta realizada según el incoterm D.D.P. (DELIVERED DUTY PAID) que fue escogido.

La TRM al día de hoy lunes 09 de marzo de 2009 es de \$ 2.549.²²

La siguiente estructura de costos se da para una sola silla de ruedas.

²¹ Recuperado el 5 de Febrero de 2009. Disponible en Internet: <http://www.proexport.gov.co/vbecontent/expopyme/VerImp.asp?ID=2128&IDCompany=8>. Versión HTML

²² Recuperado el 15 de Febrero de 2009. Disponible en Internet: <http://www.portafolio.com.co/index.html>. Versión HTML

Tabla 6. Estructura de Costos

| | |
|--|--------------|
| Precio de costo del producto | US \$ 220.10 |
| Margen de beneficio deseado 78% (bruto/neto) | US \$ 171.68 |
| Precio de venta de fábrica | US \$ 391.79 |
| Packaging especial de exportación | US \$ 3.72 |
| Documentación de producto a exportar | US \$ 1.56 |
| Costo adecuación del producto al mercado de destino | US \$ 0.62 |
| Comisión agente comercial | US \$ 0.19 |
| Precio EXW | US \$ 397.88 |
| Costo de transporte interno | US \$ 5.88 |
| Trámites aduaneros exportación | US \$ 0.98 |
| Coste carga mercancía | US \$ 3.84 |
| Precio FOB | US \$ 408.58 |
| Transporte internacional | US \$ 9.61 |
| Seguro de la mercancía/transporte internacional | US \$ 24.32 |
| Precio CIF (Valor de liquidación de impuestos para el comprador) | US \$ 442.51 |
| Arancel de importación | US \$ 0 |
| Impuestos especiales de importación* | US \$ 0 |
| IVA (VAT) o similar* | US \$ 0 |
| Gastos de despacho aduanero | US \$ 1.76 |
| Transporte interior de destino | US \$ 8.16 |
| Costo seguro de cambio | US \$ 9.02 |
| Precio DDP | US \$ 461.45 |

Fuente: Elaboración propia del estudiante

*Los productos de salud y hospitalarios no generan IVA.

El Valor total D.D.P a Quito, Ecuador, con una TRM de \$2.549 es de US\$ 461.45 unidad. (\$1.176.236 pesos Colombianos), lo que significa que la exportación de las 32 sillas será de US\$ 14.766⁰⁰ (\$37.638.534 pesos colombianos)

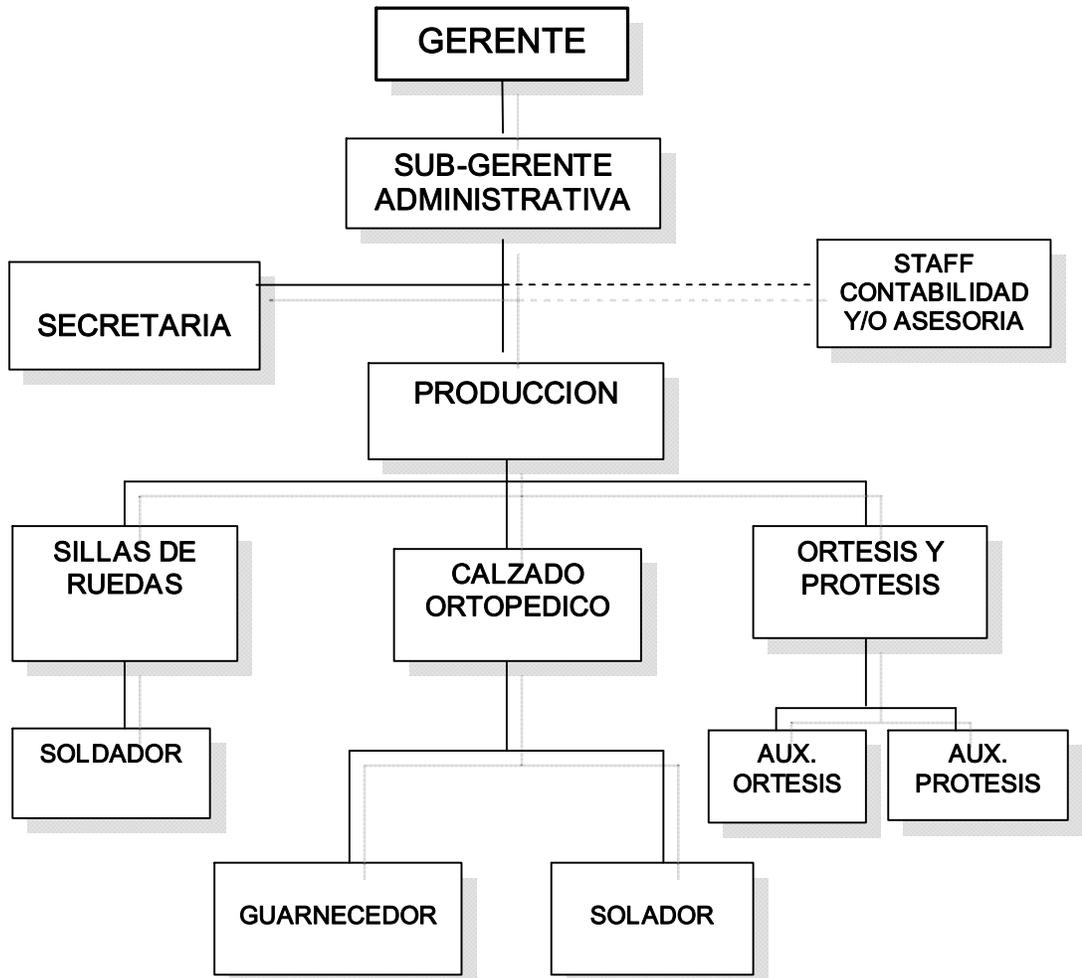
8.6 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA

- ORTHOSANDER cuenta con el recurso humano, técnico, físico, logístico y de insumos necesarios para tener una excelente producción y cumplir a cabalidad con la exportación.
- En el control de calidad de los procesos en la planta de producción se halla una debilidad, ya que no se cuentan con un manual de procesos, para avalar el producto terminado a exportar.
- Se crea en la empresa un pensamiento exportador, al implementar una logística de exportación a nivel organizacional.
- Se definió por medio de este estudio, la verdadera capacidad utilizada que tiene la empresa hasta el momento, teniendo como resultado la capacidad exportadora.
- Se dieron a conocer a nivel de empresa, los diversos documentos y reglamentaciones para la salida del país exportador y para la entrada al país de importación.

9. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

9.1 ANALISIS ORGANIZACIONAL

9.1.1 Estructura Organizacional



Fuente: Orthosander

NOTA: El anterior organigrama era con el que contaba la empresa hasta el momento de inicio de este proyecto. En la actualidad se maneja el organigrama propuesto por el alumno JOSE AMERICO SALGADO CARRILLO mencionado en la Pág. 04.

9.1.1.1 Manual de Funciones

Véase página de anexos. Anexo 1

9.1.2 Antecedentes del Equipo Directivo

El equipo directivo de ORTHOSANDER esta compuesto por un gerente-propietario, un subgerente administrativo y una secretaria.

- CARGO ACTUAL: Gerente y técnico

FORMACION ACADEMICA: Técnico ortesista y ortopedista, además de otros cursos en el extranjero

EXPERIENCIA LABORAL: 25 años en el campo de las órtesis y prótesis.

TRAYECTORIA DENTRO DE LA EMPRESA: 15 años.

- CARGO ACTUAL: Sub. Gerente administrativa

FORMACION ACADEMICA: seminarios, diplomados, además del manejo de software y relaciones publicas.

EXPERIENCIA LABORAL: 15 años en el campo de las órtesis y prótesis.

TRAYECTORIA DENTRO DE LA EMPRESA: 15 años.

9.1.3 Cultura Organizacional

En general una política de la empresa es contar con un clima organizacional favorable para el buen funcionamiento de la compañía. Se planea implementar sistema de recompensas por productividad que se determinará de acuerdo a las actividades que cada empleado realice. Además, desarrollar habilidades en el personal que les permita mejorar sus competencias, calidad de vida y dignidad humana.

9.1.4 MISION *

Somos una organización comprometida en el proceso de diseño y elaboración de órtesis y prótesis que garantiza la calidad de sus productos orientados hacia los clientes y basados en la rehabilitación humana integral y mejoramiento continuo de la calidad de vida de los colombianos.

La investigación, capacitación y tecnología orientan nuestro crecimiento y desarrollo institucional para responder a las políticas, retos de productividad y competitividad del entorno regional y nacional.

9.1.5 VISION *

Ortopédica Santander será en la próxima década una entidad de reconocido prestigio, acreditada nacional e internacionalmente como resultado de la plena vigencia de la cultura de la calidad de nuestros productos, servicios y proyección hacia el entorno productivo y de la sociedad.

Su dinámica girará entorno a la actualización, mediante procesos de transferencia tecnológica, atención integral y trabajo en equipo; orientada hacia la eficiencia y el mejoramiento de la calidad de vida de sus integrantes.

* La anterior Misión y Visión era con la que contaba la empresa hasta el momento de inicio de este proyecto. En la actualidad se maneja la Misión y Visión propuesta por el alumno JOSE AMERICO SALGADO CARRILLO, véase en la Pág. 05.

9.2 POLITICAS

ORTHOSANDER a la actualidad no cuenta con ninguna política de compra, de costos ni de exportación.

9.3 ANALISIS LEGAL

En este momento, en el mercado Ecuatoriano no existe ninguna empresa con el nombre de ORTHOSANDER S.A. lo que no genera problema ala hora de exportar el producto.

10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1 INVERSIONES

10.1.1 Inversión en activos fijos

ORTHOSANDER para realizar la exportación de sillas de ruedas no necesita invertir en activos fijos, capital de trabajo, ni inversiones diferidas, pues con los recursos e inversiones que posee en la actualidad cumplen con la capacidad de producción y desarrollo para la negociación.

10.2 FUENTES DE FINANCIACION

Las fuentes de financiación que usara la empresa, es el capital de trabajo con el que cuenta en la actualidad, de esta manera ORTHOSANDER no tendrá que endeudarse con prestamos de entidades bancarias.

10.3 DETERMINACION DEL PRECIO EXPORTADOR

ORTHOSANDER S.A. desea tener una tasa de rentabilidad del 78% en la exportación de las sillas de ruedas, como se puede observar en la estructura de costos, el precio unitario de las sillas de ruedas puestas en Quito, Ecuador, será de US\$ 461.45 unidad. (\$1.176.236 pesos Colombianos), con una TRM de \$ 2.549.

10.3.1 Sondeo de precios promedios de los principales mercados

Los precios de la silla de ruedas en el mercado Ecuatoriano oscilan entre los US\$ 450 y US\$ 600, donde los acabados, materiales y características varían por el precio. Las sillas cotizadas por ORTHOSANDER con las especificaciones y materiales dichos, pueden llegar a costar US\$ 510.

10.3.2 Cotización

Véase página de anexos. Anexo 2

10.3.3 Costos de producción

Los costos de producción que maneja ORTHOSANDER son los que le permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. En este caso se tienen en cuenta los siguientes factores:

- Costo de la materia prima y materiales que intervienen en el proceso productivo
- Sueldos y cargas sociales del personal de producción.
- Depreciaciones del equipo productivo.
- Costo de los Servicios Públicos que intervienen en el proceso productivo.
- Costo de envases y embalajes.
- Costos de almacenamiento, depósito y expedición.

10.3.3.1 Costos de comercialización y ventas

ORTHOSANDER en el momento no genera costos de comercialización y ventas, una vez creado el departamento de Exportaciones empezará a acarrearlos, facilitando el proceso de venta del producto. Entre estos costos se encuentran:

- Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial.
- Comisiones sobre ventas.
- Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería.
- Seguros por el transporte de mercadería.
- Promoción y Publicidad.
- Servicios técnicos y garantías de post-ventas.

10.3.3.2 Costos administrativos

La empresa tiene como costos administrativos aquellos que son necesarios para la gestión del negocio. Entre los cuales están:

- Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa y general de la empresa
- Honorarios pagados por servicios profesionales.
- Servicios Públicos correspondientes al área administrativa.
- Alquiler de oficina.
- Papelería e insumos propios de la administración

10.4 COSTOS

10.4.1 Costos fijos

Gracias a la colaboración de la gerencia de ORTHOSANDER, se pudo establecer que el valor de los costos fijos permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se logro identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", a los costos que de manera que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos deberán ser solventados por la empresa. ORTHOSANDER tiene como costos fijos las amortizaciones o depreciaciones, Seguros, Impuestos fijos, Servicios Públicos (Luz, TE., Gas, etc.), Sueldo y cargas sociales de empleados, supervisores, gerentes, etc.

10.4.2 Costos variables

Los costos variables son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender" y se clasifican en Mano de obra directa, Materias Primas directas, materiales e Insumos directos, impuestos específicos, Envases, Embalajes y etiquetas, comisiones sobre ventas.

10.4.3 Costos totales

Es la suma del Costo Variable más el Costo Fijo. Donde se puede expresar en Valores Unitarios o en Valores Totales.

10.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para calcular el punto de equilibrio de la exportación de sillas de ruedas para Ecuador, se utilizara la siguiente formula, que nos arrojará la cantidad necesaria de sillas de ruedas para que la empresa tenga un equilibrio económico en esta actividad exportadora y pueda cubrir sus costos fijos.

$$(PV_u - P.E) - (CV_u - P.E) = CF$$

La siguiente es la tabla, especificando los costos fijos y variables de ORTHOSANDER:

Tabla 7. Costos Fijos y Variables ORTHOSANDER

| COSTOS DE LA PRODUCCION | UNIDAD (\$) | TOTAL (\$) | DOLARES (US\$) |
|--------------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------|
| COSTOS FIJOS * | 314.375 | 10.060.000 | 3.946.64 |
| COSTOS VARIABLES | | | |
| Mano de obra | 21.875 | 700.000 | 274.61 |
| Materiales | 181.214 | 5.798.848 | 2.274.95 |
| CIF | | | |
| Servicios | 27.344 | 875.000 | 343.27 |
| Seguros | 6.875 | 220.000 | 86.30 |
| impuestos | 9.375 | 300.000 | 117.69 |
| Total costos variables | 246.661 | 7.893.152 | 3.096.56 |
| COSTO TOTAL | 561.035 | 17.953.120 | 7.043.20 |

*Los costos fijos anteriormente expuestos, hacen referencia a los costos fijos totales de la producción de las sillas de ruedas de un mes en la empresa, valores suministrados por ORTHOSANDER.

Luego de tener la formula, se procede a despejarla con los valores de la tabla anterior:

$$PVu = (VENTAS) / (\# \text{ UND})$$

$$CVu = (CV) / (\# \text{ UND})$$

$$PVu = 37.638.534 / 32$$

$$CVu = 17.953.120 / 32$$

$$PVu = \$ 1.176.236$$

$$CVu = \$ 561.035$$

$$\begin{aligned} & (PV_u - P.E) - (CV_u - P.E) = CF \\ (1.176.236 - P.E) - (561.035 - P.E) &= 10.060.000 \\ (615.201 P.E) &= 10.060.000 \\ P.E &= (10.060.000) / (615.201) \\ P.E &= 16.35 \end{aligned}$$

Punto de Equilibrio = 17 sillas de ruedas

Se logro concluir que para alcanzar el punto de equilibrio de ORTHOSANDER en la exportación, se deben producir y vender 17 sillas de ruedas.

10.7 FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA LA EXPORTACION DE SILLAS DE RUEDAS

Tabla 8. Flujo de Caja

| | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | ENE | FEB | MAR | ABR | MAYO |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| INGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo inicial de caja | 0 | 19.507.128 | 39.014.256 | 58.521.384 | 78.028.512 | 97.535.640 | 117.042.768 | 136.549.896 | 156.057.024 | 175.564.152 | 195.071.280 | 214.578.408 | 234.085.536 |
| Ventas | 0 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 | 37.638.534 |
| TOTAL INGRESOS | 37.638.534 | 57.145.662 | 76.652.790 | 96.159.918 | 115.667.046 | 135.174.174 | 154.681.302 | 174.188.430 | 193.695.558 | 213.202.686 | 232.709.814 | 252.216.942 | 271.724.070 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| COSTOS FIJOS | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 | 10.060.000 |
| COSTOS VARIABLES | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 | 7.893.848 |
| Materiales * | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 | 5.798.848 |
| Mano de obra * | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 | 700.000 |
| CIF | | | | | | | | | | | | | |
| Servicios * | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 | 875.000 |
| Seguros * | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 | 220.000 |
| Impuestos * | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 | 300.000 |
| TOTAL CF y CV | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 | 17.953.848 |
| OTROS EGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Packaging especial de exportación | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 | 9.482 |
| Documentación de producto a exportar | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 | 3.976 |
| Costo adecuación del producto al mercado de destino | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 | 1.580 |
| Comisión agente comercial | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 | 484 |
| Costo de transporte interno | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 | 14.988 |
| Trámites aduaneros exportación | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 | 2.498 |
| Coste carga mercancía | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 | 9.788 |
| Transporte internacional | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 | 24.495 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Seguro de la mercancía/transporte internacional | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 | 61.991 |
| Arancel de importación | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuestos especiales de importación* | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| IVA (VAT) o similar* | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos de despacho aduanero | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 | 4.486 |
| Transporte interior de destino | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 | 20.799 |
| Costo seguro de cambio | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 | 22.991 |
| TOTAL EGRESOS | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 | 18.131.406 |
| SALDO FINAL DE CAJA | 19.507.128 | 39.014.256 | 58.521.384 | 78.028.512 | 97.535.640 | 117.042.768 | 136.549.896 | 156.057.024 | 175.564.152 | 195.071.280 | 214.578.408 | 234.085.536 | 253.592.664 |

11. EVALUACION DEL PROYECTO

11.1 EVALUACION SOCIAL

Este proyecto va encaminado a contribuir el crecimiento económico del país, del departamento y de la región. Esta información, por lo tanto, debe ser tenida en cuenta por aquellas entidades que se encargan de tomar decisiones para programar las inversiones de una manera que tengan su mayor impacto en el producto nacional, como por ejemplo las cámaras de comercio, creando grupos empresariales de un mismo sector como lo es el ortopédico en este caso, las pequeñas y medianas empresas, que quienes trabajando en unión podrían llegar a abrir nuevos mercados mas fácilmente aumentando las exportaciones del país, generando así fuentes de trabajo y desarrollo.

La negociación entre estos dos países vecinos, Colombia y Ecuador, que por décadas han venido sucediendo, son un logro gigante, pues en este tiempo las empresas generadoras de bienestar y progreso llegan a las 400, siendo esto una de las principales atracciones de las empresas que se sienten respaldadas para poder iniciar su camino a la internacionalización y comercialización bilateral.

11.2 EVALUACION AMBIENTAL

Para ORTHOSANDER el impacto ambiental que genera la producción de sillas de ruedas, es mínimo, ya que el producto en su diseño, fabricación y comercialización no afecta el medio ambiente, pues a la hora de su producción no se corren riesgos de incendios, ni de afectaciones respiratorias de vecinos del sector, como de los empleados, ya que ellos cuentan con los elementos de protección personal necesarios para la elaboración, además su transporte no acarrea mayores exigencias a la hora de despacharlas.

11.3 EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera de ORTHOSANDER cumple un objetivo que es el ideal de todo negocio, el cual es ver retribuidas unas utilidades al realizar una exportación. Por medio del estudio realizado en este proyecto de grado se analizaron diversos costos, como lo son la fabricación comercialización y exportación, generando utilidades excelentes con un precio competitivo en el mercado ecuatoriano, que sin lugar a dudas, generara un índice positivo en sus balances ya que se recibirán divisas altas para poder invertir y ampliar las exportaciones; Gracias al cambio que se dio en los diferentes aspectos de producción, administración, financieros y contables, será entonces ORTHOSANDER la primera empresa de ortopédicos en Santander, que lograra satisfacer un segmento de mercado internacional.

CONCLUSIONES

- De acuerdo al estudio realizado, se evidencia que con la adquisición de nuevos clientes y nuevos mercados fuera del país, las empresas generan un aumento en los ingresos y beneficios, siendo así un ejemplo para aquellas pequeñas y medianas empresas que hasta ahora se están iniciando en este proceso de negociación en el exterior.
- Los objetivos planteados en este proyecto de grado se alcanzaron, ya que se dieron a conocer las ventajas al realizar la exportación a Ecuador de las sillas de ruedas, trayendo consigo una repercusión positiva a la economía de la empresa, del departamento y por ende del país.
- Al analizar las exportaciones colombianas, podemos ver que las sillas de ruedas que se venderá en el exterior, no cuentan con un alto porcentaje de negociación, es decir, las empresas del sector ortopédico no tienen en su plan de negocio un mercado mas allá del nacional, siendo esta una ventaja para ORTHOSANDER, de implementarse como una de las primeras exportadoras de ortopédicos.
- Se logro conocer, que a la hora de hacer la exportación, existen empresas transportadoras en el país, que ofrecen todo el servicio respectivo a la logística que se debe cumplir en la negociación internacional.
- Se propuso, se planteo y se creo, la nueva misión y visión de la empresa, cumpliendo con los estatutos y objetivos con la que se creó por sus propietarios.
- El flujo de caja realizado, arrojó un resultado bueno, pues con la proyección a un año de la negociación en Ecuador, se genera buenos ingresos para la empresa.

- Para ORTHOSANDER fue de gran importancia el estudio realizado ya que se logro evaluar interna como externamente sus fortalezas, minimizando sus debilidades, y maximizando las oportunidades en la negociación de las sillas de ruedas.

RECOMENDACIONES

- Se le recomienda a ORTHOSANDER implementar lo más pronto posible su certificación de calidad, ya que esto es un pilar muy importante hoy en día para obtener una buena negociación y así crear una ventaja competitiva frente a las demás empresas del sector.
- Capacitar el personal administrativo como operarios para de esta manera optimizar aun más los procesos de producción y de administración en la empresa.
- Implementar una logística de compras de material, y de despachos del producto terminado.
- Elaborar con claridad planes de mercadeo, competitividad y producción, al mismo tiempo que definir uno de publicidad para orientar adecuadamente las exportaciones a realizar y así generar contactos estratégicos de penetración y permanencia en el mercado.
- Realizar una exhaustiva investigación de los diferentes competidores del país destino, y de esta manera analizar que estrategias se manejaran para atraer nuevos clientes internacionales y llegar a ser competitivos en ese país.

BIBLIOGRAFÍA

- Rocha Ricardo, Olarreaga Marcelo, LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS EN LA APERTURA, Editorial Universidad del Rosario, Pág. 245
- Disponible en Internet:
<http://www.proexport.com.co/VBeContent/newsdetail.asp?id=8213&idcompany=16.Version> HTML. Recuperado el 18 de Febrero de 2008.
- Disponible en Internet:
<http://www.bancoldex.com/contenido/contenido.aspx?catID=46&conID=951>. Versión HTML. Recuperado el 2 de Junio de 2008.
- Disponible en internet:
http://www.vicepresidencia.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=134&Itemid=79. Versión HTML. Recuperado el 15 de Noviembre de 2009
- Disponible en Internet:
http://www.movilidadquito.org/PactoMovilidad/seminario/index_archivos/quito.htm. Versión HTML. Recuperado el 19 de Noviembre de 2008
- Disponible en Internet:
http://www.revistajuridicaonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=198&Itemid=80. Versión HTML. Recuperado el 23 de Noviembre de 2008
- Disponible en Internet:
<http://cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/Agroexportacion/textocompleto/ecuador.pdf>. Versión PDF. Recuperado el 26 de Noviembre de 2008
- Disponible en Internet:
http://www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/147otros_acuerdos/1472%20preferencias/1472atpaeuu/situacion_actual.htm. Versión HTML Recuperado el 27 de Noviembre de 2008

- Disponible en Internet:
<http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Ecuador%20-%20Requisitos%20de%20acceso.pdf>. Versión PDF. Recuperado el 25 de Noviembre de 2008
- Disponible en Internet:
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/cultura/semana/memorias/unoydos/mecanismos.ppt>. Versión PPT. Recuperado el 7 de Diciembre de 2008
- Disponible en Internet:
<http://www.dian.gov.co/content/defensoria/contenidos/glosa2.htm>. Versión HTML. Recuperado el 15 de Enero de 2009
- Disponible en Internet:
<http://fundacion.coomeva.com.co/archivos/red/guiadeexportacion.doc?TRIBUSID=dbbec0d4cc4e59b14f31ed0658aebd5d>. Versión en HTML. Recuperado el 5 de Febrero de 2009
- Disponible en Internet:
<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/expopyme/VerImp.asp?ID=2128&IDCompany=8>. Versión HTML. Recuperado el 25 de Enero de 2009.
- Disponible en Internet: <http://www.portafolio.com.co/index.html>. Versión HTML. Recuperado el 15 de Febrero de 2009
- Disponible en Internet:
http://www.vicepresidencia.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=134&Itemid=79
- Disponible en Internet: <http://www.aduana.gov.ec/#>

ANEXOS

ANEXO 1. MANUAL DE FUNCIONES

| | |
|---|---|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | SECRETARIA |
| EDUCACION | Capacitación y cursos en el área contable, educación en software y computadores, atención a cliente. |
| SUPERIOR INMEDIATO | Sub -gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Controlar la documentación de la empresa, archivo, atención del cliente y manejar pago a proveedores. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable de recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia de gerencia. ✓ Emisión de correspondencia bajo numeración relativa y codificada. ✓ Mantenimiento de archivos de contratos por la empresa con terceros. ✓ Atención diaria de la agenda de la gerencia y sub-gerencia. ✓ Recepción de mensajes telefónicos de gerencia y sub-gerencia. ✓ Mantener actualizados archivos físicos y en base de datos sobre las facturas generadas y las facturas anuladas. ✓ Manejo de caja menor | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA | Dos años en cargos que tengan relación en secretariado. |
| SALARIO | \$800.000, OCHOCIENTOS MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A termino indefinido |

| | |
|---|--|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | SOLDADOR |
| EDUCACION | Bachillerato |
| SUPERIOR INMEDIATO | Gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Soldar y hacer montajes de sillas de ruedas. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar la soldadura de piezas. ✓ Detectar fallos y errores de soldadura ✓ Mantener siempre consigo los elementos de protección personal. ✓ Conocer el manejo adecuado de los elementos de protección personal. | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA | Seis meses en funciones de soldadura. |
| SALARIO | \$700.000, SETECIENTOS MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A término definido máximo 6 meses. |
| | |

| | |
|--|--|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | GUARNECEDOR |
| EDUCACION | Bachillerato |
| SUPERIOR INMEDIATO | Gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Manejar el cuero, su respectivo cuidado y el almacenamiento del mismo. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Corte del cuero. ✓ Realizar el diseño de los moldes y su clasificación. ✓ Montaje y cocido. ✓ Limpieza y mantenimiento del cuero. | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA | Seis meses en manejo del cuero. |
| SALARIO | \$505.000, QUINIENTOS CINCUENTA MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A término definido máximo 6 meses. |
| | |

| | |
|---|---|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | SECRETARIA |
| EDUCACION | Capacitación y cursos en el área contable, educación en software y computadores, atención a cliente. |
| SUPERIOR INMEDIATO | Sub -gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Controlar la documentación de la empresa, archivo, atención del cliente y manejar pago a proveedores. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsable de recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia de gerencia. ✓ Emisión de correspondencia bajo numeración relativa y codificada. ✓ Mantenimiento de archivos de contratos por la empresa con terceros. ✓ Atención diaria de la agenda de la gerencia y sub-gerencia. ✓ Recepción de mensajes telefónicos de gerencia y sub-gerencia. ✓ Mantener actualizados archivos físicos y en base de datos sobre las facturas generadas y las facturas anuladas. ✓ Manejo de caja menor | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA | Dos años en cargos que tengan relación en secretariado. |
| SALARIO | \$800.000, OCHOCIENTOS MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A termino indefinido |

| | |
|---|--|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | SOLDADOR |
| EDUCACION | Bachillerato |
| SUPERIOR INMEDIATO | Gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Soldar y hacer montajes de sillas de ruedas. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar la soldadura de piezas. ✓ Detectar fallos y errores de soldadura ✓ Mantener siempre consigo los elementos de protección personal. ✓ Conocer el manejo adecuado de los elementos de protección personal. | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA | Seis meses en funciones de soldadura. |
| SALARIO | \$700.000, SETECIENTOS MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A término definido máximo 6 meses. |
| | |

| | |
|--|--|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | GUARNECEDOR |
| EDUCACION | Bachillerato |
| SUPERIOR INMEDIATO | Gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Manejar el cuero, su respectivo cuidado y el almacenamiento del mismo. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Corte del cuero. ✓ Realizar el diseño de los moldes y su clasificación. ✓ Montaje y cocido. ✓ Limpieza y mantenimiento del cuero. | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA | Seis meses en manejo del cuero. |
| SALARIO | \$505.000, QUINIENTOS CINCUENTA MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A término definido máximo 6 meses. |
| | |

| | |
|---|--|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | AUXILIAR ORTESIS |
| EDUCACION | Bachillerato Comercial |
| SUPERIOR INMEDIATO | Gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Estar a la vanguardia en el manejo de materiales para la realización de las ortesis. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo adecuado de los materiales para la elaboración de las ortesis. ✓ Almacenamiento correcto de materiales. ✓ Realizar toma de moldes en el paciente. ✓ Estar a la mano del auxiliar de prótesis. | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA: | Experiencia mínima de un año. |
| SALARIO | \$650.000 SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A Terminado definido máximo 6 meses |

| | |
|---|---|
| DENOMINACIÓN DEL CARGO | AUXILIAR PROTESIS |
| EDUCACION | Bachillerato Comercial |
| SUPERIOR INMEDIATO | Gerente |
| OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO DE TRABAJO | Estar a la vanguardia en el manejo de materiales para la realización de las prótesis. |
| DESCRIPCION DE FUNCIONES: | |
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo adecuado de los materiales para la elaboración de las prótesis. ✓ Almacenamiento correcto de materiales. ✓ Realizar toma de moldes en el paciente. ✓ Estar a la mano del auxiliar de ortesis. | |
| EXPERIENCIA REQUERIDA: | Experiencia mínima de un año. |
| SALARIO | \$650.000 SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS |
| TIPO DE CONTRATO | A Terminado definido máximo 6 meses |

