



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS  
Y TURISMO

Trabajo de fin de carrera titulado:

“ELABORACIÓN DE UNA GUÍA COMERCIAL DE  
EXPORTACIÓN PARA LAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN  
ARTESANALES EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA.”

Realizado por:

David Andrés Tobar Poveda

Director de proyecto:

MSC. Lcdo. Santiago Díaz Grijalva

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito, Octubre del 2012

## **DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR**

Yo, David Andrés Tobar Poveda, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

.....

David Andrés Tobar Poveda

# DECLARACIONES FIRMADAS DIRECTOR Y LECTORES

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado  
ELABORACIÓN DE UNA GUÍA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN PARA LAS  
UNIDADES DE PRODUCCIÓN ARTESANALES EN LA PROVINCIA DE  
PICHINCHA

realizado por el alumno

DAVID ANDRÉS TOBAR POVEDA

como requisito para la obtención del título de

INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ha sido dirigido por el profesor

Msc. Lcdo. SANTIAGO DÍAZ GRIJALVA

quien considera que constituye un trabajo original de su autor.

.....  
Msc. Lcdo. SANTIAGO DÍAZ GRIJALVA

Director

Los profesores informantes

Mba. CARLOS ANDRADE, e Mba. DIEGO HERRERA

después de revisar el trabajo escrito presentado,

lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

.....  
Mba. CARLOS ANDRADE

.....  
Mba. DIEGO HERRERA

Quito, Octubre del 2012

## **DEDICATORIA**

A Dios por darme la fortaleza y la templanza desde el inicio hasta la culminación de esta etapa de estudios, por proveer el sustento efectivo a personas que han sido imprescindibles para mi formación y crecimiento tanto académico como personal.

A mis padres por ser guías, amigos y un ejemplo de vida, por ser esos seres especiales que me han ayudado a formar mi carácter y son mi apoyo en todo momento. Por ese esfuerzo incondicional y desinteresado que han puesto en mi formación académica, por llenarme de amor y brindarme su constante consejo.

A mis hermanos por ser mis mejores amigos y las personas que me apoyan en todo momento, por darme las fuerzas para luchar cada día, por amarme incondicionalmente y brindarme su compañía.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco en primer lugar a Dios, que me da la inspiración para disfrutar de una vida con salud y sabiduría. Quiero agradecer a todas las personas que me han ayudado en este proceso, a mis padres que se hayan involucrado en todas mis actividades de estudio y que hayan compartido conmigo esta etapa de elaboración de tesis. A mi hermana y hermano por su ayuda constante, a mis abuelitas que han sido ejemplo y en su momento han sabido darme palabras de aliento para seguir adelante. A mí novia por su apoyo y su compañía durante este proceso.

Así mismo, quiero agradecer a mis profesores y guías. A mi director, Santiago Grijalva, que con su experiencia y apoyo ha fortalecido el proceso que me llevo a culminar esta tesis. A mis lectores, Carlos Andrade y Diego Herrera por contribuir con su conocimiento y experiencia a este trabajo y por su amable disposición. A Patricio Andino, por guiarme en la selección del tema y ayudarme a definir la investigación. A otros profesores que han inspirado mi crecimiento académico: José Unda, Jorge Cruz, Rodrigo Sáenz y Javier Muñoz.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El propósito fundamental de este documento de tesis es la de entregar al sector artesanal de la Provincia de Pichincha una guía comercial de exportación que permita la comercialización de sus mercancías en el mercado mundial. Además, es necesario destacar que se presenta una importantísima investigación del sector artesanal de la Provincia de Pichincha, en la que se puede determinar los tipos de productos artesanales la variedad en cuanto a los diseños, materia prima y utilidad y otros.

La investigación desarrollada permitió determinar la situación comercial y la perspectiva de progreso. Se pudo comprobar que en cuanto a lo comercial, la mayoría de artesanos no han tenido la oportunidad de promocionar sus productos en el exterior y básicamente los han comercializado a lo largo de años en ámbito nacional. Ahora, claro está que desean fuertemente progresar y dar a conocer sus capacidades en otros mercados diferentes a los tradicionales, tienen el deseo y muchos de ellos la capacidad productiva como para asumir el reto, una de sus debilidades es la capacidad para encargarse de un proceso de exportación sin el debido conocimiento y asesoramiento. Por esta razón una guía comercial de exportación que cuente con la capacidad de: fácil acceso, explicaciones claras y directas, presentación de los reglamentos, leyes y explicación de trámites operativos, así como de los formularios que deben ser llenados, instituciones donde se deben tramitar los permisos, algunas referencias de costos y los términos más utilizados en exportación y sus definiciones.

Este documento, permitirá la capacitación de los artesanos de la Provincia de Pichincha y de todo el país, en lo que se refiere a los procesos de exportación y negociación.

Este documento no analiza o se enfoca en un mercado específico para la exportación, si no que proporciona la información necesaria para que el exportador pueda investigar personalmente el país de destino que más ventajas le proporcione.

## **SUMMARY**

The main purpose of this final project is to give the artisans of the province of Pichincha a commercial guide of exportation so they can commercialize their products around the world. Also it is necessary to know that this project presents an important investigation of the artisan sector of the province of Pichincha, in which it determines the types of artisan products, the variety of designs, raw material, utility, and other important characteristics.

The developed investigation allows determining the commercial situation and the perspective of progress. There could be proof that most of the artisans have not had the opportunity to export or promote their products out of the country, and they had basically commercialized their products locally. Now on, they clearly want desperately to progress and show their capabilities outside the country. Most of them have the desire and the productive capacity to enhance their goal, but one of the disadvantages they have is assuming an exportation process without the knowledge of this process. As a result, it is necessary to elaborate a commercial guide of exportation which has the capability of: easy access, clear and direct explanations, laws, operative steps, documents that must be filed up, institutions where they have to submit their permits, cost references, most used terms of exportation, and their definitions.

This document will allow every artisan of the province and around the country to be capacitated on every exportation and negotiation process.

This document did not analyze the possibility of any specific market to be exported, although conversely it provides the necessary information for the artisans in order for them to investigate by themselves which country they might export to and which country has more exportation advantages.



# ÍNDICE

DECLARACIÓN JURAMENTADA DE AUTOR .....	i
DECLARACIONES FIRMADAS DIRECTOR Y LECTORES .....	ii
DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTOS .....	iii
RESUMEN EJECUTIVO .....	iv
SUMMARY .....	v
ÍNDICE.....	vi
LISTA DE TABLAS .....	xiii
LISTA DE GRÁFICOS.....	xv
CAPÍTULO I.....	1
1. EL PROBLEMA .....	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	4
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA .....	9
1.4 OBJETIVO GENERAL.....	9
1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	10
1.6 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA DE LA INVESTIGACIÓN .....	10

CAPÍTULO II.....	12
2. FUNDAMENTACION TEÓRICA .....	12
2.1 MARCO TEÓRICO .....	12
2.2 MARCO CONCEPTUAL .....	12
2.2.1 DESCRIPCIÓN PRELIMINAR DE UNA GUÍA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN.....	12
2.2.2 CONTEXTO POLÍTICO-ECONÓMICO.....	14
2.2.3 NORMATIVAS LEGALES QUE FORMAN PARTE DE UNA EXPORTACIÓN.....	15
2.2.4 ESTÁNDARES DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES.....	17
2.2.5 CONTROL DE CALIDAD EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN. ....	18
2.2.6 PRINCIPALES PRODUCTOS ARTESANALES DE EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR.....	21
2.2.7 ANÁLISIS DE ALGUNOS BENEFICIOS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES.....	22
2.3 HIPÓTESIS .....	24
CAPÍTULO III .....	25
3. DISEÑO METODOLÓGICO .....	25
3.1 NIVEL DE INVESTIGACIÓN .....	25
3.1.1 EXPLORATORIA .....	25

3.1.2	DESCRIPTIVA .....	26
3.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN .....	26
3.2.1	DOCUMENTAL .....	26
3.2.2	INDUCTIVO - DEDUCTIVO .....	27
3.2.3	METODO ANALÍTICO – SINTÉTICO.....	28
3.3	POBLACION Y MUESTRA.....	28
3.4	INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	29
3.5	PROCESAMIENTO DE DATOS .....	29
CAPÍTULO IV .....		31
4.	RECOLECCIÓN DE DATOS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	31
4.1	SEGMENTOS DE MERCARDO A ESTUDIAR.....	31
4.2	DEFINIR INSTRUMENTO DE TRABAJO.....	40
4.3	PRUEBA PILOTO .....	41
4.4	VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION .....	42
4.5	LEVANTAMIENTO DE DATOS .....	44
4.5.1	FORMATO DE ENCUESTAS Y ENTREVISTAS A ARTESANOS .....	45
4.6	PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	50
CAPÍTULO V .....		71
5.	APLICACIÓN PRÁCTICA .....	71
5.1	APLICACIÓN ESTRATÉGICA.....	71

5.1.1	MATRÍZ FODA .....	72
5.1.2	ESTRATÉGIAS FO, DO, FA, DA .....	74
5.1.3	MISIÓN .....	75
5.1.4	VISIÓN.....	75
5.1.5	OBJETIVOS .....	76
5.1.6	VALORES.....	76
5.1.7	ESTRATÉGIA COMPETITIVA .....	77
5.2	APLICACIÓN DE MARKETING.....	77
5.2.1	PRODUCTO.....	77
5.2.2	CARACTERÍSTICAS.....	77
5.2.3	BENEFICIOS .....	78
5.2.4	DIFERENCIACIÓN.....	79
5.2.5	POSICIONAMIENTO .....	80
5.2.6	PROPUESTA DE VALOR .....	80
5.2.7	DISTRIBUCIÓN .....	80
5.2.8	COMUNICACIÓN.....	81
5.3	APLICACIÓN FINANCIERA/ECONÓMICA.....	81
5.3.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN .....	83
5.4	APLICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS .....	83
5.5	IMPACTO SOCIAL .....	84

5.6	ASPECTOS LEGALES .....	84
5.6.1	LEYES Y REGLAMENTOS .....	84
CAPÍTULO VI .....		85
6.	GUÍA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN .....	85
6.1	PANORAMA PREVIO A UNA EXPORTACIÓN. ....	85
6.2	ACESO AL MERCADO INTERNACIONAL. ....	88
6.2.1	Países con los que se tiene acuerdos comerciales.....	93
6.2.2	Mercados que demandan productos artesanales .....	93
6.2.3	Cámara Artesanal de Pichincha .....	94
6.2.4	Selección del producto para Exportar.....	95
6.2.5	Medio de Transporte.....	95
6.2.6	Protección del Producto.....	97
6.2.7	Estimación del precio del producto para la Exportación.....	97
6.2.8	Entidades que podrían financiar una exportación.....	99
6.3	COMO EXPORTAR. ....	100
6.3.1	Fase de Pre-Embarque .....	103
6.3.2	Orden de Embarque .....	103
6.3.3	Fase de Post-Embarque .....	104
6.3.4	Trámite de la Declaración Aduanera Única, DAU (Régimen 40).....	104
6.3.5	ECUAPASS.....	105

6.3.6	Certificado digital de firma electrónica.....	108
6.3.7	Formas de embalar, etiquetas, diseños, canales de distribución.....	108
6.3.8	Agente Afianzado de Aduana.....	111
6.3.9	Selección del Seguro .....	111
6.3.10	Entrega del producto al Transportista.....	112
6.3.11	Distritos aduaneros, puertos de embarque, entidades que podrían financiar una exportación.....	112
6.4	EL PROCESO ADMINISTRATIVO.....	116
6.4.1	Servicio de Rentas Internas (SRI) .....	116
6.4.2	Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).....	116
6.5	FORMULARIOS Y LEGALIZACION. ....	117
6.5.1	Certificados.....	117
6.5.2	Factura comercial. ....	117
6.5.3	Participación de agentes de aduana. ....	118
CAPÍTULO VII.....		119
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	119
7.1	CONCLUSIONES .....	119
7.2	RECOMENDACIONES.....	122
BIBLIOGRAFÍA .....		124
ANEXO 1 .....		128

ANEXO 2 .....	131
ANEXO 3 .....	132

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1.1: Inflación, ingresos y dólar promedios por periodos presidenciales. ....	2
Tabla 1.2: Flujo de inversión extranjera directa de Francia por sectores en Ecuador .....	6
Tabla 1.3: Producto Interno Bruto, Ministerio de Coordinación de la Política Económica	36
Tabla 1.4: Previsiones Macroeconómicas 2011-2013, Ministerio de Coordinación de la Política Económica .....	36
Tabla 1.5: Tabulación de datos encuesta, tipos de artesanías.....	51
Tabla 1.6: Tabulación de datos encuesta, producción .....	53
Tabla 1.7: Tabulación de datos encuesta, costos .....	56
Tabla 1.8: Tabulación de datos encuesta, datos complementarios .....	58
Tabla 1.9: Relación Material y producción .....	59
Tabla 1.10: Relación Material y Costo producción .....	61
Tabla 1.11: Relación Material y Costo final promedio .....	63
Tabla 1.12: Relación Material y Utilidad aproximada .....	65
Tabla 1.13: Relación Artesanos y Situación financiera.....	67
Tabla 1.14: Información específica – Artesanías de Bambú y Cuero .....	69
Tabla 1.15: Cuadro comparativo de exportación a los mercados de EEUU y Europa.....	82
Tabla 1.16: Exportaciones de bambú y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012.....	89



Tabla 1.17: Exportaciones de porcelana y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012.....	90
Tabla 1.18: Exportaciones de cuero y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012.....	91
Tabla 1.19: Exportaciones de tagua y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012.....	92
Tabla 1.20: Cuadro comparativo entre los tipos de transporte .....	96
Tabla 1.21: Cuadro comparativo entre los tipos de transporte .....	99

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Inflación, ingresos y dólar promedios por periodos presidenciales. ....	3
Gráfico 1.2: Balanza Comercial no petrolera .....	6
Gráfico 1.3: Exportaciones de artesanías a principales mercados.....	22
Gráfico 1.4: Grupos Étnicos del Ecuador.....	32
Gráfico 1.5: Inflación, Ministerio de Coordinación de la Política Económica. ....	35
Gráfico 1.6: Inflación, Ministerio de Coordinación de la Política Económica. ....	35
Gráfico 1.7: Producto Interno Bruto, Ministerio de Coordinación de la Política Económica .....	37
Gráfico 1.8: Variación real anual del VAB, Ministerio de Coordinación de la Política Económica .....	37
Gráfico 1.9: Mercado Laboral nacional urbano, Ministerio de Coordinación de la Política Económica .....	38
Gráfico 1.10: Tasa de Desempleo urbana 5 principales ciudades, Ministerio de Coordinación de la Política Económica .....	38
Gráfico 1.11: Tasa de desempleo otros dominios, Ministerio de Coordinación de la Política Económica .....	39
Gráfico 1.12: Relación Material y producción .....	60
Gráfico 1.13: Relación Material y Costo producción.....	62
Gráfico 1.14: Relación Material y Costo final promedio .....	64

Gráfico 1.15: Relación Material y Utilidad aproximada .....	66
Gráfico 1.16: Relación Artesanos y Situación financiera.....	68
Gráfico 1.17: Proceso de exportación mediante los INCOTERMS 2012 .....	88
Gráfico 1.18: Procedimiento de Exportaciones .....	100
Gráfico 1.19: Flujograma de como exportar .....	101
Gráfico 1.20: Proceso de Exportación.....	115

# CAPÍTULO I

## 1. EL PROBLEMA

Es conocido que el mundo entero se encuentra en constante cambio, evolución y desarrollo, bajo una nueva perspectiva, el Ecuador ha iniciado procesos tanto para micro y pequeñas empresas, que pretenden fortalecer ciertos sectores estratégicos a través de la exportación de productos.

El crecimiento económico, político y social de los países subdesarrollados se evidencia con grandes avances tanto en ciencia y tecnología, dejando su marca a través de la historia. Durante varias décadas Ecuador ha sido considerado uno de los países con mayor riesgo económico de toda América Latina, trayendo como consecuencia rechazo en la inversión debido a su inestabilidad política y económica, lo cual forma parte de las razones por las cuales se limita y aísla, inclusive se llega a negar la entrada de productos nacionales en varios mercados internacionales, debilitando inclusive las relaciones comerciales entre países vecinos.

Este tipo de oscilación política además de marginalizar nuestros productos ha provocado la continua especulación de precios en el mercado, el alza no oficializada de los precios en víveres y otros productos, como por ejemplo el gas doméstico, genera especulación tanto de productos terminados como de materia prima, convirtiéndose en la principal problemática de la exportación, es decir aun cuando el producto nacional es óptimo para el consumo en diversas poblaciones en el mundo, las continuas variaciones en el costo provocan en los potenciales inversionistas decepción y elección de otras alternativas en Estados vecinos como Colombia y Perú.

Varios mercados internacionales han perdido el interés de invertir en nuestro país ya que se han creado aranceles para la importación de productos, lo que para muchas empresas podría representar una barrera de crecimiento en el mercado para otras puede ser una gran oportunidad, sin embargo de igual forma como restringimos la entrada de productos extranjeros a nuestro mercado, los mercados internacionales también establecen impuestos y aranceles que de cierta forma dificulta realizar una exportación de productos

ecuatorianos. Otra causa que se genera debido a este síntoma, es la migración, muchos ecuatorianos, han optado por dejar sus talleres y tierras en busca de mejores oportunidades en países desarrollados, la mayoría de población migra a países como los Estados Unidos de Norteamérica y España, donde desarrollan sus habilidades artesanales pero con una mejor remuneración, lo cual les permite a ellos ayudar a sus familias que siguen viviendo en nuestro país.

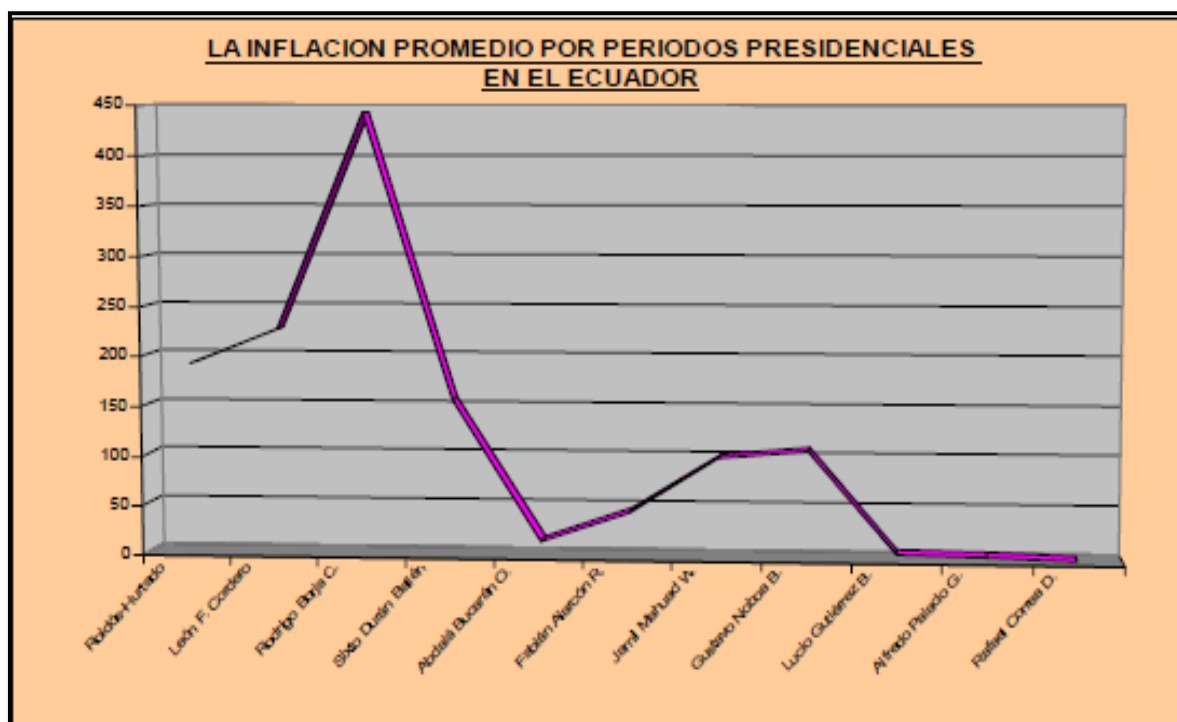
**Tabla 1.1: Inflación, ingresos y dólar promedios por periodos presidenciales.**

INFLACION, INGRESOS Y DÓLAR PROMEDIOS POR PERIODOS PRESIDENCIALES								
PERIODO DE GOBIERNO	FIN DEL PERIODO	IPC AL FINAL DEL PERIODO	VARIACION PROMEDIO DEL IPC	PROMEDIO CANASTA BASICA	SALARIO MINIMO VITAL PROMEDIO SUCRES Y DOLARES	SALARIO MINIMO VITAL PROMEDIO DOLARES DE 25000	PORCENTAJE VARIACION SMV	VALOR PROMEDIO DEL DÓLAR
Roldós-Hurtado	08/1984	0,20	191,98	380,21	4.486,87	0,18		42,00
León F. Cordero	08/1988	0,68	226,93	182,99	11.736,87	0,47	162,76%	227,30
Rodrigo Borja C.	08/1992	3,94	442,11	211,54	34.457,14	1,38	193,59%	1.179,76
Sixto Durán Ballén	08/1996	11,19	156,63	346,65	68.416,87	2,74	98,56%	2.719,00
Abdalá Bucarán O	02/1997	13,27	15,81	387,39	95.000,00	3,80	38,86%	4.428,00
Fabián Alarcón R.	08/1998	19,62	45,77	399,26	97.500,00	3,90	2,63%	6.825,00
Jamil Mahuad W.	01/2000	41,48	101,18	312,99	100.000,00	4,00	2,56%	25.000,00
Gustavo Noboa B.	01/2003	95,08	108,33	287,56	72,23	72,23	1705,78%	25.000,00
Lucio Gutiérrez B.	04/2005	100,84	6,41	385,30	135,84	135,84	188,07%	25.000,00
Alfredo Palacio G.	01/2007	106,75	4,52	440,25	160,00	160,00	117,78%	25.000,00
Rafael Correa D.	08/2007	107,89	1,07	456,86	170,00	170,00	106,25%	25.000,00

**Fuente:** INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos).

**Elaborado por:** Análisis Socioeconómico Dirección Regional Norte

Gráfico 1.1: Inflación, ingresos y dólar promedios por periodos presidenciales.



Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos).  
Elaborado por: Análisis Socioeconómico Dirección Regional Norte

El incremento de la inflación, es otro de los factores causados principalmente por la inestabilidad política, según el estudio realizado por Financial Red, el INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor) muestra que Ecuador registra una inflación del 0.18% en julio del 2011, frente a un aumento del 0.04% del pasado junio. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos, la inflación acumulada se incrementó en un 2.99% durante el séptimo mes del año. La inflación estuvo impulsada principalmente por el incremento en alimentos y bebidas no alcohólicas, comunicaciones, transporte y prendas de vestir y calzado. La canasta básica se ubicó en 559.41 dólares, en relación al ingreso familiar actual de 492.80 dólares. El costo de la canasta vital, llegó a 396.04 dólares, evidenciando un superávit de 96.76 dólares. Lo que muestra que posiblemente a inicios del año 2012 la inflación se mantendrá. (Financial Red, 2011)

Por estas razones es necesario por parte de todos los agentes sociales proponer vías que ayuden a encontrar soluciones. Si estas propuestas son técnicamente estudiadas y planteadas que pueden convertir en valiosas oportunidades para el mejoramiento de la

calidad de vida en nuestro país, específicamente se debe dirigir atención hacia los grupos sociales más vulnerables.

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En nuestra nación existen varios artesanos que son considerados exportadores pasivos y otros que desean expandir el área comercial promocionando sus productos en el exterior, sin embargo, desearían disponer de una guía comercial de exportación. Dichos artesanos no pertenecen a un gremio determinado y si alguna vez intentaron iniciar procesos de exportación, su intento se vio truncado por diferentes motivos, entre ellos la falta de capacitación, conocimiento acerca del procedimiento, y la escasa normativa que ampara al artesano en Ecuador.

No es que no se haya desarrollado ningún trabajo en esta área, existen artesanos que gracias a su arduo trabajo han logrado fomentar la exportación, con constante lucha y ahínco han desarrollado gremios asociados que amparan sus actividades, tanto económicas como ancestrales, y fue así que desde hace 58 años en Ecuador se conformó la institución que regula y capacita constantemente a nuestros Artesanos denominada Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Las exportaciones de ciertos productos tales como flores, banano, cacao, etc., tiene un procedimiento definido por las diferentes entidades, sin embargo se ha dejado de lado al sector artesanal que no tiene un procedimiento específico para realizar una exportación, limitando así al artesano a operar únicamente en el mercado nacional. Uno de los principales problemas que el sector artesanal atraviesa es la falta de información del proceso de exportación determinado varias veces por la falta de conocimiento y confusión para dar directrices del procedimiento post ante por parte de las entidades, quienes durante varios años han permanecido ubicadas en las ciudades principales y que además reservan la información o simplemente no poseen un manual o guía en la que se determine los procedimientos y requisitos necesarios, dificultando al artesano el acceso a la información.

Otro factor que suma a la problemática que deben asumir los artesanos es la falta de difusión y publicidad, gran parte de la población de artesanos se encuentra en zonas rurales

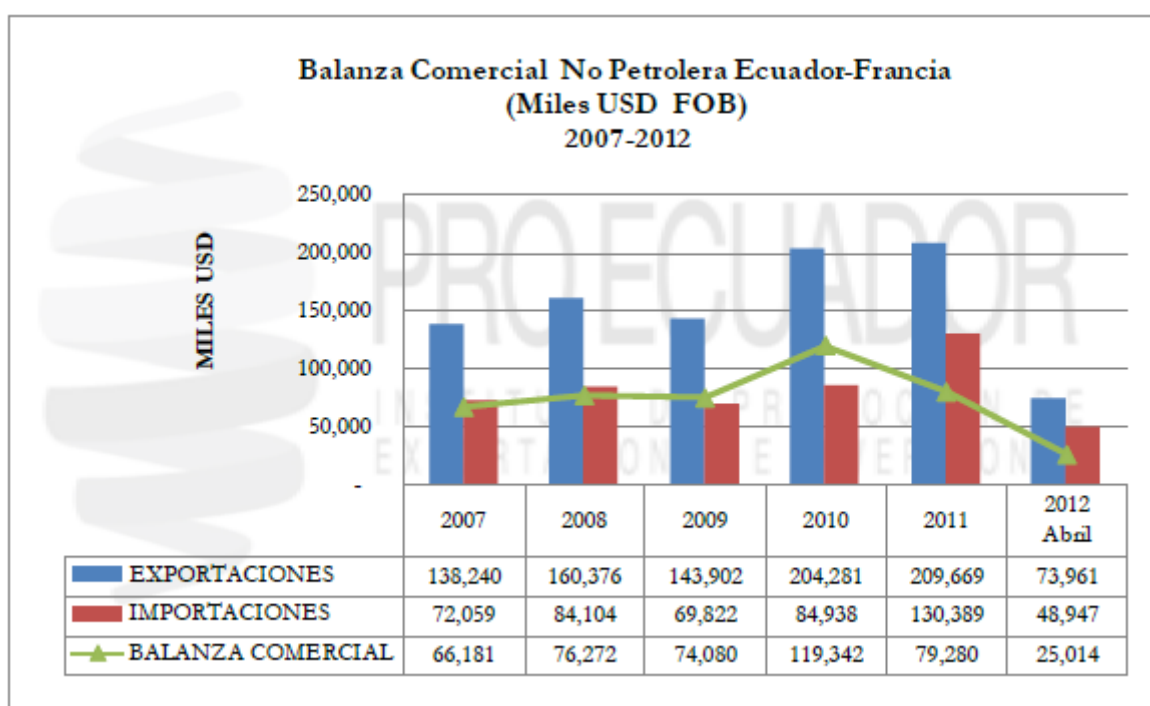
en donde las actividades de promoción e incentivos de comercio, publicidad, campañas o ferias inclusivas escasamente se realizan, evidenciando la falta de capacitación en el procedimiento o guía, las facilidades y los beneficios, que la exportación conlleva convirtiéndose en un procedimiento imposible de alcanzar.

Con el objeto de encontrar una posible solución a la ya evidenciada falta de capacitación a los gremios artesanos, es importante que se incluya dentro de las agendas ministeriales y sectores participantes un plan de capacitación a los artesanos que contemple entre sus actividades un primer acercamiento entre artesanos y posibles objetivos de mercados internacionales para promocionar los productos elaborados generando interés en el mercado internacional, como vínculo experto y negociador oficial se puede tomar en cuenta a los países con los que Ecuador mantiene relaciones comerciales, a través de sus embajadas y agencias comerciales acreditadas en Ecuador, para de esta manera generar alianzas estratégicas que apuesten al desarrollo del mercado artesanal, generando encadenamientos productivos y lograr con esto la exportación de artesanías.

Un ejemplo claro de esto son los productos que se exportan a Francia donde el Ecuador ha tenido una buena participación en el mercado exportando productos como: frutas, flores, vegetales, cacao, café, maderas, y otros, entre estos algunos productos artesanales de las Provincias de la Sierra, Costa, y la Región Insular. Estas artesanías han sido elaboradas a base de materia prima como: conchas marinas, cascara de coco, tagua, coral, fibras vegetales, paja, cuero, palo de balsa, caña guadua y sombreros de paja toquilla también conocidos como “Sombreros de Panamá”, lana cruda, barro, madera, cabuya, algodón, cerámica, mazapán, crin de caballo, hojas de choclo, lata, latón, hierro forjado, cera, vidrio, pieles, paños, cuernos de vacuno, bronce, mármol, oro, plata y otros metales.



**Gráfico 1.2: Balanza Comercial no petrolera**



**Fuente: PROECUADOR**

**Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones**

**Tabla 1.2: Flujo de inversión extranjera directa de Francia por sectores en Ecuador**

FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE FRANCIA POR SECTORES EN ECUADOR					
2007 - 2011					
Miles USD					
Sectores	2007	2008	2009	2010	2011
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	6	1	1,508	1	-
Comercio	(10)	(7)	65	7,820	(97)
Electricidad, gas y agua	-	-	-	-	160
Explotación de minas y canteras	49,953	(103)	(4,697)	(4,842)	-
Industria manufacturera	18,000	30,504	300	(2,754)	(2,753)
Servicios comunales, sociales y personales	-	7	10	1	-
Servicios prestados a las empresas	2	0.4	1	300	4
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4	-	-	20	-
<b>Total</b>	<b>67,954</b>	<b>30,401</b>	<b>(2,814)</b>	<b>545</b>	<b>(2,686)</b>

**Fuente: PROECUADOR**

**Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones**

Como sector estratégico y primordial para el desarrollo, debe existir la adecuada e idónea ayuda por parte de entidades gubernamentales vinculadas con este gremio que deben generar verdaderas políticas que prioricen al sector artesano, impulsando la continua capacitación y desarrollo, así como la responsable gestión que tenga como meta implantar a gremio artesano con mercados internacionales e insertarlos como exportadores de productos y servicios.

Lamentablemente la normativa y reglamentación necesaria que oriente a los artesanos en materia de tributaria y exportación en nuestro país es escasa, generando confusión en los artesanos, ya que las normas internacionales exigen estándares de calidad y costo, en este sentido considero necesario elaborar una guía que permita a los artesanos verificar los requisitos necesarios a fin de exportar sus productos, de esta forma informar qué certificados de calidad necesitan y normas deben cumplir sus productos para ser exportados a los distintos países receptores. De igual forma se debe analizar el mercado externo para elaborar una estrategia que permita insertar y comercializados en todo tipo de mercado internacional. Otro agravante que perjudica a los artesanos, es que muchos de ellos no cuentan con los recursos económicos suficientes para acceder a las capacitaciones necesarias al momento de instruirse para conocer más del comercio exterior y sus ventajas.

Consecuentemente, estos síntomas también son propiciados por la falta de financiamiento para emprender con nuevos productos, esto quiere decir que los artesanos que desean emprender con nuevas ideas de exportación han encontrado un gran limitante. Según un estudio en el sector artesanal realizado en el año 2006, se expone, que a pesar de la creación de leyes para que el artesano goce del apoyo gubernamental mediante préstamos en el Banco Nacional de Fomento con la creación del FONADIA (fondo nacional de inversiones artesanales) y la prohibición de importaciones de artículos similares para que exista una preferencia de compra de la producción general, todo esto no se lo ha puesto en práctica ya que todos los incentivos y exenciones han sido derogados por leyes anteriores o han sido inaplicables. Los artesanos únicamente gozan de dos incentivos tributarios: exoneración del pago de la patente municipal y la exoneración del IVA sobre los servicios prestados personalmente por los artesanos.

Además de este agravante, también existe un problema que no solo afecta a nuestros artesanos sino también al Ecuador entero, los requerimientos que solicitan diferentes

entidades al momento de calificar u optar por un préstamo son demasiados, ya que varios artesanos no reúnen la documentación que necesitan para contar con estos préstamos. (Banco Nacional de Fomento, 2011)

No obstante a este tipo de atenuantes existe una que tal vez sea la más complicada, la falta de tecnología que disponemos en el país. En el Ecuador la tecnología es muy escasa, lo que a través de los años ha traído graves consecuencias con respecto al desarrollo, ya que no nos ha permitido avanzar en el mercado competitivo a nivel mundial, lo que puede significar a nuestro país una gran desventaja con los demás países creando un abismo entre nuestro mercado y el de los países desarrollados, obligándonos constantemente a depender de ellos. Sin embargo la problemática más grande que el Ecuador tiene actualmente es la falta de presupuesto para invertir en tecnología, afectando a toda la población para la innovación que nos permitirá ser más productivos y competitivos, afectando en general a la producción de todo el país.

Un estudio hecho por el BID (Banco Internacional de Desarrollo) en diciembre del 2010, revela que el Ecuador experimenta “un rezago importante” en la inversión tecnológica, la cual asciende al 0.15% del PIB, lo que le coloca a la cola de Suramérica. Ese atraso se manifiesta en el bajo número de estudiantes de educación superior y de investigadores, en la calidad de las universidades y en la baja inversión de las empresas. El nivel de inversión en tecnología de Ecuador es comparable al de Perú y Colombia como porcentaje del PIB, pero inferior al del Cono Sur, México y Bolivia, según datos del Banco Interamericano.

Según estos estudios en el Ecuador tan solo 2 de cada 100 habitantes estaban suscritos a la red en 2008, para incentivar la inversión en la tecnología, la entidad aconseja a los gobiernos latinoamericanos otorgar subvenciones al capital de riesgo o incentivos tributarios, así como realizar mejoras en el clima de negocios y en el marco regulador.

También es necesario facilitar y abaratar el acceso a internet de banda ancha mediante la ruptura de monopolios u oligopolios en el sector de telecomunicaciones, que mantienen los precios muy altos. Por último se insistió en la defensa de la propiedad intelectual, porque si las empresas no pueden proteger sus avances “no van a hacer la inversión que se requiere”. (Diario El Hoy, 2010)

No han existido acuerdos bilaterales para la renovación tecnológica en el país. Grandes posibilidades de llegar a acuerdos internacionales a través del Tratado de Libre Comercio (TLC) se presentaron, sin embargo por ser un país subdesarrollado y por la escasa transferencia tecnológica que posee, el Ecuador se sintió amenazado con productos de mercados internacionales que poseen altos estándares de calidad, en la actualidad existen aún varias limitantes como financiamiento, importación de maquinaria y personal para operarla paralizando de manera parcial la elaboración de nuevos productos.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Qué ventajas genera la implementación de una guía comercial para realizar exportaciones de productos artesanales en la Provincia de Pichincha?

## **1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA**

- ¿Qué contiene una guía comercial de exportación?
- ¿Qué normativa legal forma parte del proceso de exportación?
- ¿Cuáles son los estándares de calidad para la exportación de productos artesanales?
- ¿Cuáles son los principales productos artesanales que se exportan a mercados internacionales?
- ¿Qué beneficios obtiene el artesano al momento de exportar?

## **1.4 OBJETIVO GENERAL**

Elaborar una guía comercial de exportación para las unidades de producción artesanal en la Provincia de Pichincha.

## **1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Describir que contiene una guía comercial de exportación.
- Señalar qué normativa legal forma parte del proceso de exportación.
- Identificar los estándares de calidad para la exportación de productos artesanales.
- Presentar los principales productos artesanales que se exportan a mercados internacionales.
- Señalar los beneficios que obtiene el artesano al momento de exportar.

## **1.6 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA DE LA INVESTIGACIÓN**

En el Ecuador las exportaciones son consideradas como el primer motor de crecimiento de la economía desde finales del siglo XIX, la mayoría de los ingresos en Ecuador se obtenían de las exportaciones de dos productos primarios cacao principalmente y café; sin embargo a inicios del siglo XX el principal producto que aporta a la economía del Ecuador es el petróleo, este y varios productos como flores, banano, cacao, etc., cuentan con un procedimiento de exportación definido por las diferentes entidades, que se lo ha practicado a través de los años; sin embargo existe un sector que se ha dejado de lado durante varias décadas, el sector artesanal, cuyo proceso de exportación es nuevo ya que este tipo de productos se comercializan principalmente en mercado nacional y a nivel internacionalmente lo realizan los Artesanos que laboran en Otavalo.

Una de las causas que originan dificultad al iniciar un proceso de exportación, es que no existe un documento específico que sirva de guía para realizar exportación de productos artesanales, por esta razón el artesano se limita a operar únicamente en el mercado nacional. Es decir, la falta de información específica del proceso, la falta de conocimiento y la confusión que se genera en instituciones públicas donde se autorizan estos procesos; han impedido en cierta manera que los artesanos que no cuentan con recursos para

solventar un plan de exportación, desistan de la idea o simplemente no la consideren como alternativa de progreso.

Es por esto que, en una economía en desarrollo, como la del Ecuador, la elaboración de una guía comercial para el sector artesanal, permitirá ampliar la cantidad de exportaciones e insertar productos artesanales en mercados internacionales de distinta culturas y comportamiento en el área comercial.

Gracias a que el Ecuador es un país pluricultural y multiétnico, existe un amplio sector artesanal que puede ser explotado de mejor manera, con el fin de generar mayores ingresos y posicionar la marca Ecuador en el mundo entero. Con esta investigación, más artesanos podrán realizar exportaciones y crear fuentes de empleo, así como también, ingresos que beneficiarán a la sociedad.

En un mundo globalizado, la inserción de productos ecuatorianos en mercados internacionales permitirá diversificar los productos para afrontar la competencia internacional y la economía nacional, además de realizar alianzas estratégicas con empresas extranjeras.

De modo que, con esta investigación, los artesanos residentes en la Provincia de Pichincha, contarán con un instrumento o guía que detalla el proceso a seguir para exportar sus productos a distintos plazas internacionales debido a que los sistemas y procedimientos que contendría esta guía serian fundamentales para el desarrollo organizacional de los artesanos.

A través de una guía de comercialización artesanal, varios artesanos podrán ampliar su mercado de acuerdo a las características de los productos que elaboran, conocer los posibles mercados a los cuales pueden acceder, y los requisitos básicos con los que sus productos deben contar; así como también, la normativa legal que ampara al artesano.

Adicionalmente, se pretende ayudar a solucionar los problemas que los artesanos encuentran al momento de realizar una exportación tales como, la escasa información y difusión que existe en zonas urbanas y rurales de la Provincia de Pichincha. Ya que para la mayoría de artesanos es difícil contar con una capacitación adecuada para elaborar productos competitivos en mercados con diversas culturas.

## **CAPÍTULO II**

### **2. FUNDAMENTACION TEÓRICA**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

Como se especificó anteriormente, en el Ecuador las exportaciones son consideradas como el primer motor de crecimiento de la economía desde finales del siglo XIX, tendríamos que asegurar que no solamente para el Ecuador, sino para toda economía que busca aprovechar los grandes recursos que se disponen en materia de: comunicaciones, vialidad en todas sus formas e identidad cultural; el Ecuador en este campo posee un amplio grupo de productos que ya se conocen en el ámbito internacional.

Estos criterios deberían ser razones suficientes para dedicar tiempo y recursos al proceso de exportación, sin embargo se podrían agregar otros motivos de importancia como por ejemplo que por medio de esta actividad, los productores se integran al mercado mundial, diversifican los mercados para asegurar mejores índices de ventas y desarrollo de producción, y se integran a un campo donde se puede competir eficientemente por calidad y precio.

#### **2.2 MARCO CONCEPTUAL**

##### **2.2.1 DESCRIPCIÓN PRELIMINAR DE UNA GUÍA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN.**

Para iniciar todo proceso de exportación, es necesario establecer una guía comercial que tome en consideración los aspectos político, administrativo y económico de un país, este documento como regulador del conjunto de acciones que permitan a las empresas la exportación de sus productos.

Exportar debe ser para las empresas productoras de bienes y servicios, uno de los principales objetivos, esta visión les permitirá fomentar planes de progreso estable y

permanente. La empresa se convertirá así en el productor y vendedor de sus bienes en el campo nacional e internacional, expansión de mercado que le asegura un progreso económico sostenible.

### **Información Político-administrativo.**

Se considera necesario analizar lo establecido por el gobierno del Ecuador dentro del campo impositivo y administrativo de exportación, adicionalmente cada empresario debe investigar sobre este tipo de políticas en cada país de destino de los productos.

El gobierno del Ecuador ha establecido varios impuestos especializados, primeramente se debe especificar el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), este impuesto se aplica a los bienes y servicios de procedencia nacional o extranjera, su costo se determina en base al precio de venta al público establecido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales que mediante resolución establezca anualmente el Director General del SRI. (Ley del Código Orgánico de la Producción, 2010)

El Impuesto a la Renta, este impuesto se debe cancelar sobre los ingresos o rentas producto de toda actividad comercial ya sea de tipo personal, industrial, agrícola, en general actividades económicas y aun sobre los ingresos gratuitos. (Ley del Código Orgánico de la Producción, 2010)

El Impuesto a la Salida de Divisas, este es un impuesto que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen hacia el exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa es del 2% al 5%. (Ley del Código Orgánico de la Producción, 2010)

El Impuesto a los activos en el Exterior, se crea este impuesto mensual sobre los fondos disponibles e inversiones que mantengan en el exterior las entidades privadas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y las Intendencias del Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías. La tarifa de este impuesto es de 0.084% mensual sobre la base imponible. (Asamblea Nacional, 2010)



## **2.2.2 CONTEXTO POLÍTICO-ECONÓMICO.**

### **Indicadores macroeconómicos.**

Son estadísticas que ayudan a establecer estrategias económicas de exportación, indican la situación actualizada financiera de un estado y se determinan en áreas particulares como la industria, el mercado laboral, comercio, entre otros. Estos datos son publicados periódicamente y deben ser materia de permanente consulta por parte del exportador.

Dentro de los más importantes tenemos:

Tipos de Interés establecidos. Se debe conocer esta política financiera en el país de origen como en el de destino. Este conocimiento ayuda a mover cotizaciones de divisas, flujos de inversión, que no son más que capitales de trabajo que permiten liquidez permanente en el proceso comercial. (Gobierno Nacional de la Republica del Ecuador, 2011)

Producto Interno Bruto (PIB). Este indicador representa el "valor total de los mercados de todos los bienes y servicios producidos en un país durante un año".

El Ecuador se encuentra con un PIB (Producto Interno Bruto) de \$ 73.231.929 millones de dólares (Banco Central del Ecuador, 2012), el PIB per cápita es de \$ 4.905. (Gobierno Nacional de la Republica del Ecuador, 2011)

### **Comercio exterior.**

Es el campo económico que tiene como principal objetivo mejorar el nivel de vida de la población sin distinción, se genera por medio de la compra y venta de bienes, servicios y tecnología. Este comercio puede ser bilateral, unilateral y multilateral; de acuerdo a las partes que intervienen en el proceso.

Como consecuencia de una buena política de comercio exterior, se generan resultados importantes de desarrollo como son: la generación de divisas que financian las importaciones y el financiamiento de la obra estatal, directamente el crecimiento económico, fomento de nuevas plazas de trabajo y relación productiva de otros proveedores de materia prima y de servicios.

Un buen programa de comercio exterior permite aprovechar las ventajas que un determinado bien o servicio tiene en comparación con otros de similares características producidos u ofrecidos por otros competidores nacionales o internacionales, por esto se puede decir que debería ser imposible participar del proceso comercial, aislado del contexto productivo.

Como objetivo fundamental en proceso de exportación es el producir el mejor resultado al más bajo costo, buenas políticas de comercio exterior permiten reducir los costos de producción, esto dentro del ámbito económico como social. En este sentido se establecen los tributos que son derechos arancelarios, impuestos establecidos por medio de leyes orgánicas como ordinarias, tasas por servicios aduaneros y otros; todos costos que deben guardar relación con la realidad de la economía de una nación y con su necesidad de facilitar la venta internacional de productos fabricados o manufacturados nacionalmente.

### **2.2.3 NORMATIVAS LEGALES QUE FORMAN PARTE DE UNA EXPORTACIÓN.**

#### **Análisis del Código Orgánico de la Producción del Ecuador.**

Se toma en cuenta parte de este código para analizar las normativas legales que se deben tomar en cuenta en el momento de iniciar con un proceso de exportación. En la página veinte de este documento estatal se hace referencia a la inversión productiva que son los flujos de recursos destinados para la producción de bienes y servicios con el propósito de ampliar la capacidad productiva del país. (Codigo Organico de la Produccion, 2010)

En la página veinte y tres se hace referencia a los derechos de los inversionistas de participar de políticas que fomenten la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, también del acceso a los procedimientos administrativos y acciones de control que debe establecer el Estado para evitar cualquier práctica de especulación, permitir los procesos de libre importación y exportación de bienes y servicios lícitos, libre transferencia al exterior, libertad para adquirir y libre acceso al sistema financiero y a las normativas de promoción. (Codigo Organico de la Produccion, 2010)

Esta ley ha sido establecida para ayudar en el acceso a los procesos aduaneros con mayor agilidad, se trata de información pública que en su parte práctica permite realizar todo trámite dentro del campo de exportación sin necesidad de hacer el proceso por medio de agentes especiales; el objetivo también es el de mejorar este servicio e incrementar el beneficio al usuario.

El objetivo principal de este Código es de “generar un sistema integral para la innovación y emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores” así también como de fomentar la producción nacional. (Ley del Código Organico de la Produccion, 2010)

Así mismo esta ley proporciona anexos informativos que permiten conocer los procesos administrativos e requisitos impositivos de la Entidad, toda la información que tanto el exportador como el importador necesitan conocer antes y después de las diligencias aduaneras. (Ley del Código Organico de la Produccion, 2010)

Este Código abarca el flujo de mercaderías hacia el exterior y también, se encuentran normas para regir el ingreso o salida de personas, y la utilización de medios de transporte.

Este código incluye normas especiales que obligan que todo medio o unidad de transporte sea recibido por la autoridad competente en la zona primaria del distrito de ingreso al que se le presentará toda documentación señalada en los procedimientos y manuales establecidos. (Ley del Código Organico de la Produccion, 2010)

La mercancía que provenga del exterior deberá estar expresamente descrita en el manifiesto de carga. Solamente el Secretario Distrital podrá autorizar descargar la mercadería fuera de los lugares habilitados para el efecto de desembarque, en casos especialmente necesarios.

## **2.2.4 ESTÁNDARES DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES.**

### **Análisis de los procesos de calidad en el Ecuador.**

Cuando se utiliza el término calidad se hace referencia a la calificación de eficacia que tiene un producto en su forma y contenido. La gran mayoría de las veces se cree que esta calificación se puede aplicar solamente a productos industrializados; sin embargo, no se debe limitar de esta manera a productos artesanales, que pueden ser manufacturados utilizando controles de calidad igual o más rígidos que los utilizados en el área industrial. (ISO-9000, 2010)

Inclusive, antes de que se inicie la industrialización en el mundo como un proceso mecánico de fabricación, el proceso de producción artesanal competía por calidad básicamente en el comercio nacional. El cliente escogía al artesano por referencias de calidad y cumplimiento, este hacía un encargo basado en sus necesidades y gustos, con esta información se trabajaban los productos, que por la competitividad del mercado, resultaban ser de alta calidad. (ISO-9000, 2010)

En la actualidad se ha regresado a reconocer al producto artesanal como superior al industrial, se aprecia en él, la calidad de sus formas y el matiz artístico del obrero. Pero esto no es motivo para que el artesano no considere indispensable establecer y aplicar procesos que garanticen y estandaricen la calidad, medida que le asegure competitividad en el mercado. (Ecuador B. C., 2002)

Existen estándares establecidos en el Ecuador y otros países, en nuestro país se utiliza la palabra "sistema de calidad" para definir los límites de calificación de un producto por su forma y contenido. "Es un sistema que asevera o confirma que una empresa, organización o asociación cumple con los requisitos de alguna norma internacional, lo cual le otorga a la empresa un voto de confianza por parte de los consumidores". (Ecuador B. C., 2002)

Para la aplicación de este sistema de calidad, se han normado los controles utilizando métodos de la industria. La normalización consiste en el diseño de un producto estándar, la calidad de este producto es la base mínima de cumplimiento. El productor entra en el reto de constantemente mejorar los procesos para ofrecer mejores resultados que el estándar

exige. A pesar de que la norma ofrece el nivel mínimo de calidad, se establece de manera que cumpla con todos los requerimientos de calidad que el mercado exige y espera. (Ecuador B. C., 2002)

La norma ISO que regula el área manufacturera de nuestro país es la 9001, esta norma la cumplen alrededor del 44% de las empresas certificadas en el Ecuador. Existe también la norma FLP, que es una certificación ambiental y social básicamente establecida para la actividad florícola. Las empresas también deben regirse por normas relativas a la higiene y control de enfermedades y muy importantes también, las normas INEN que rigen los estándares mínimos en el producto terminado. (ISO-9000, 2010)

Con respecto a la Norma ISO 9001, se debe especificar que es un modelo para el uso en organizaciones de manufactura o de servicios, para certificar su sistema de calidad desde el proceso de diseño de un producto original hasta el desarrollo del mismo. (ISO-9000, 2010)

Es muy importante especificar que esta Norma no es una exigencia legal sino una recomendación de competitividad. Esto quiere decir que, el artesano que desea exportar su producto no necesariamente tiene que cumplir con la Norma ISO 9001, se recomienda el uso de ésta, porque podría ayudarles a tener una ventaja comparativa y competitiva con respecto a los demás productos artesanales exportados. Los productos artesanales que respetan esta norma son reconocidos y preferidos en el mercado internacional.

## **2.2.5 CONTROL DE CALIDAD EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN.**

### **Registro Sanitario.**

Se considera como necesario el registro sanitario para productos que tengan que ser evaluados en laboratorios bajo estudios Químicos y Biológicos; como son: los alimentos procesados, cosméticos, productos higiénicos, perfumes, productos naturales procesados. Los productos artesanales materia de este estudio, no necesitan ningún tipo de registro sanitario.

## **Requisitos fundamentales para el control de calidad.**

Se consideran requisitos fundamentales para el control de calidad a los siguientes procesos:

Evaluación de la necesidad y las metas de la organización con relación a la implementación de un SGC (sistema de gestión de calidad). La necesidad se debe establecer sobre la información acumulada entregada por los clientes satisfechos o no satisfechos, es decir que se deben acoger las expresiones de apoyo como de queja. Esta información permite establecer los estándares propios que garanticen la satisfacción del cliente. (International Organization for Standardization, 2012)

Obtención permanente de información de las normas de calidad establecidas en el país de producción como en el país de distribución. Para el Ecuador se puede obtener información en la página web de ISO. (International Organization for Standardization, 2012)

Contratación de personal competente, existen profesionales especializados. Antes de contratarlo, es conveniente verificar sus conocimientos y experiencia. (International Organization for Standardization, 2012)

Permanente concientización de la necesidad de progresar en el área de control de calidad. Esto genera una constante reformulación de las metas y una toma de conciencia para planificar adecuadamente los procesos y desarrollar manuales de calidad que podrán ser utilizados por el personal indistintamente de su capacidad técnica o profesional. (International Organization for Standardization, 2012)

Proceso de análisis de diferencias entre lo que se espera como un producto de calidad normado por los estándares y lo que realmente se está produciendo. (International Organization for Standardization, 2012)

Procesos de realización o cumplimiento del producto: En el numeral 17 de la ISO 9001:2000 relativo a “realización del producto”, se determina parámetros para analizar este cumplimiento, en este numeral se aconseja analizar: (International Organization for Standardization, 2012)

1. Los procesos de relación con el cliente.
2. El diseño y desarrollo.

3. Las compras.
4. La producción y suministro del servicio.
5. El control de dispositivos de medición y seguimiento.
6. Elaborar un cronograma de cumplimiento con fechas y metas definidas claramente para todos los procesos, analizar la realización de cada etapa para permitir una evaluación permanente y la toma de correctivos a tiempo. (International Organization for Standardization, 2012)
7. Redactar su propio Manual de Calidad que tome en cuenta:
8. Especificaciones técnicas y de calidad de cada uno de sus productos, procesos, instalaciones y departamentos de la organización.
9. Detalle pormenorizado de cada producto.
10. Proceso de manufacturación con un detalle de los posibles riesgos.
11. Describir los procesos de interacción entre las fases, como por ejemplo entre la producción y embalaje, y entre este y la transportación.
12. Requisitos necesarios en el proceso de embalaje. (International Organization for Standardization, 2012)
13. Realización de auditorías internas: Durante la fase de implementación, de aproximadamente tres a seis meses después de que se escribe documentación, los auditores entrenados deberían llevar a cabo una o dos auditorías internas que cubran todas las actividades. (International Organization for Standardization, 2012)
14. Solicitud de la certificación.
15. Realización de evaluaciones periódicas.

## **2.2.6 PRINCIPALES PRODUCTOS ARTESANALES DE EXPORTACIÓN EN EL ECUADOR.**

Durante mucho tiempo, el Ecuador ha centrado sus exportaciones en productos primarios como son el petróleo, banano, cacao, café, productos del mar, flores. En su conjunto estos productos representan las tres cuartas partes del total de exportaciones del Ecuador, el remanente lo generan muchos otros productos agrícolas, agroindustriales y artesanales. A este último grupo se le han dedicado muy pocos recursos.

El desarrollo de la exportación de productos artesanales se presentó a partir del año 2000 y creció de forma constante hasta el año 2005. De los datos conocidos de exportaciones se conoce que a finales del año 2000 se registró un total de ingreso por exportaciones anuales de distintos productos artesanales de USD 20.5 millones y para fines del 2005 ya se exportaba anualmente un total de USD 34.5 millones. Esto quiere decir que en estos cinco años de exportación artesanal el Ecuador llegó a recibir USD 178.7 millones, con un promedio anual de exportaciones de USD 29.7 millones anuales. (Jose Franco, 2006)

Durante este periodo del 2006 a marzo del 2011 el Ecuador registró un diverso número de productos artesanales de exportación. Dentro de los más importantes tenemos:

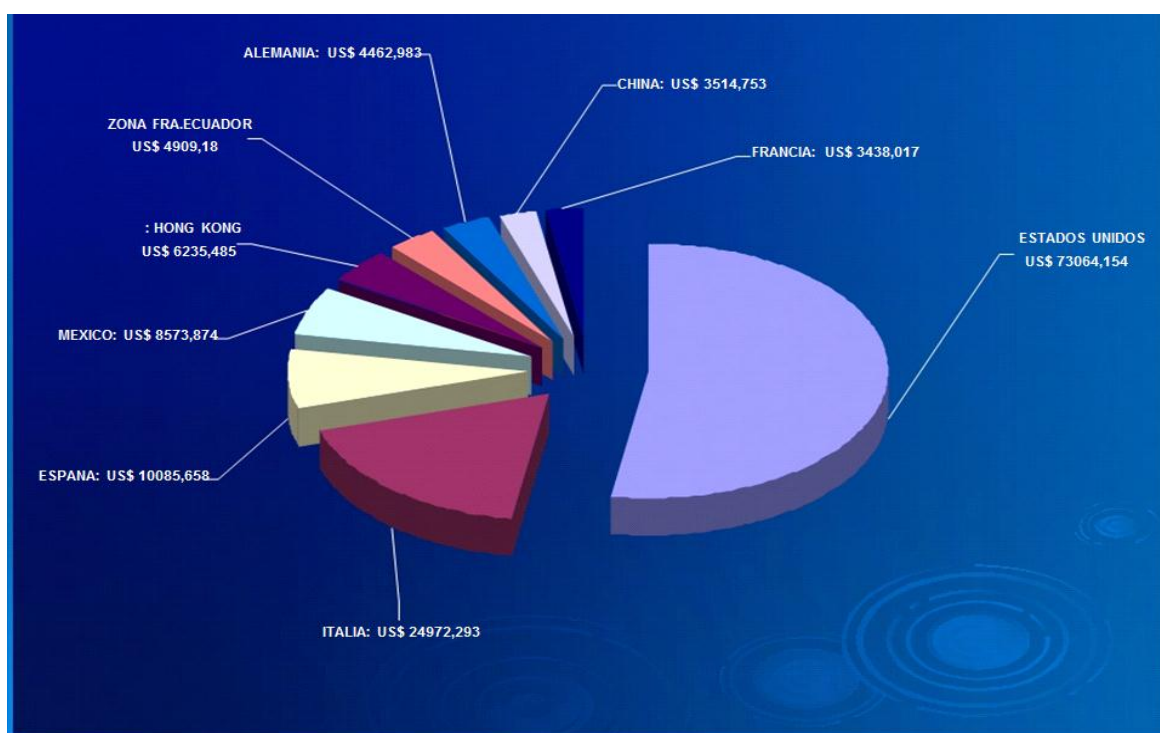
- Tagua/esbosos de botón un promedio de 8.279 (valor FOB) Miles de USD total de exportaciones artesanales. (PRO Ecuador, 2011)
- Joyas de metal precioso un promedio de 23,482.70 (valor FOB) Miles de USD total de exportaciones artesanales. (PRO Ecuador, 2011)
- Artículos de uso doméstico en cerámica un promedio de 480,810 (valor FOB) Miles de USD total de exportaciones artesanales. (PRO Ecuador, 2011)
- Sacos de lana carahuela un promedio de 366,790 (valor FOB) Miles de USD total de exportaciones artesanales. (PRO Ecuador, 2011)
- Chompas de cuero un promedio de 2.10% del total de exportaciones artesanales. (PRO Ecuador, 2011)
- Otras artesanías (cascos de paja mocora, sombreros de paja toquilla, sombreros de



pañó, cascos de paja toquilla) 14% del total de exportaciones artesanales. (PRO Ecuador, 2011)

Estos productos artesanales fueron comercializados en países como: Estados Unidos de Norteamérica, Italia, España, México, Hong Kong, Alemania, China, Francia, Chile, Korea y Colombia. El siguiente gráfico se muestra el monto de las exportaciones artesanales y su distribución o venta en distintos países, datos tomados en la última década.

**Gráfico 1.3: Exportaciones de artesanías a principales mercados.**



Fuente: Estudio del sector artesanal de Ecuador.

Elaborado por: José Franco; <http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuador>

### **2.2.7 ANÁLISIS DE ALGUNOS BENEFICIOS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES.**

En el desarrollo de este documento, constantemente se ha informado de los beneficios que representa el extender internacionalmente el mercado para la venta de productos artesanales. Hay que decir adicionalmente que la exportación genera un desarrollo integral

de la empresa no solamente en el ámbito económico. Se ha verificado el desarrollo de pequeños negocios que al vender sus productos en otros países han experimentado un crecimiento rápido y sostenido. Adicionalmente los estudios en estas empresas hacen determinar que los riesgos de fracaso se reducen y benefician de la interacción con empresas de los países donde pueden comercializar sus productos.

Este desarrollo empresarial tiene su incidencia directa en la economía del país, se comprueba que el incremento en la exportación de bienes y servicios produce un incremento positivo en factores macroeconómicos como: la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos.

Otro de los beneficios de una buena exportación de productos es que incrementa la producción doméstica ya que las empresas exportadoras deben utilizar cada vez más otros bienes y servicios. Esto multiplica la economía en general y genera una fuente creciente de empleos.

Para la empresa exportadora en particular, las exportaciones permiten aprovechar mejores mercados y reducir los riesgos de competir en mercados internos inestables. Desde este punto de vista tenemos que decir que posiblemente hasta se reduzcan los índices de competencia. Es importante también señalar que la operación internacional permite participar en economías desarrolladas y progresistas, de esta forma se aprovecha todo cambio positivo; es necesario mencionar que de la misma manera se perjudican cuando estas economías sufren crisis, aunque las empresas productoras y exportadoras todavía podrán optar por el mercado nacional.

Es interesante para el productor nacional competir internacionalmente porque puede aprovechar que sus costos de producción son más bajos que los que tendría en países más desarrollados, por ejemplo el costo de la materia prima, mano de obra y de servicios; son mucho más bajos en el Ecuador.

Y por supuesto el hecho de extender los mercados internacionalmente aseguran un incremento en la demanda del producto por la masificación del mercado, millones de clientes interesados que pueden ser alcanzados con información previa mediante el uso de medios globalizados de difusión.

## **2.3HIPÓTESIS**

La implementación de una guía comercial de exportación facilitaría el comercio en el mercado internacional, y proporcionaría una herramienta a los artesanos de la Provincia de Pichincha para que puedan exportar sus productos manufacturados.

## **CAPÍTULO III**

### **3. DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **3.1 NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

##### **3.1.1 EXPLORATORIA**

Esta investigación es de nivel exploratorio, es decir no intenta presentar una explicación detallada del problema, sino investigar y analizar antecedentes generales, datos estadísticos, cuantificación de resultados, temas y estudios respecto de este tema, sugerencias de tópicos relacionados; en resumen, su objetivo es documentar ciertas experiencias, temas o problemas que se consideran no han sido estudiados antes. De manera específica en este documento se busca aclarar conceptos, establecer preferencias para posteriores investigaciones y proporcionar un listado posibles problemas.

Esta tesis utiliza la investigación exploratoria además porque, se considera que este problema no ha sido examinado anteriormente con detalle. Se ha revisado documentos y en general literatura especializada y únicamente se encontró ciertas guías desactualizadas y que no abarcan la totalidad de la información necesaria en una guía comercial de exportación para productos artesanales.

Se intenta adicionalmente con este estudio, incrementar el conocimiento y grado de familiaridad que el exportador debe poseer para iniciar y continuar con procesos de comercialización internacional. Es un estudio que analiza la problemática financiera del artesano sobre la base de su necesidad de expandir su trabajo laboral, sin embargo es solamente el inicio de una investigación que demanda más profundidad y hasta la ejecución de un proyecto que defina los pasos de manera secuencial y real; para que se convierta totalmente en una guía comercial de exportación integral.

### **3.1.2 DESCRIPTIVA**

Esta investigación es de nivel descriptivo, es decir se describirá en este documento situaciones, costumbres y actitudes predominantes por medio del análisis de actividades, procesos y personas que están involucradas en el contexto de la exportación de productos artesanales de la Provincia de Pichincha en el Ecuador. Se recogerán los datos necesarios en función de la hipótesis planteada y se los expondrá adecuadamente para que sea factible llegar a una conclusión valedera. Se planificarán las siguientes etapas:

1. Examinar las características del problema planteado
2. Definir y formular una hipótesis.
3. Enunciar los supuestos en que se basa la hipótesis.
4. Elegir los temas y las fuentes apropiadamente.
5. Seleccionar o elaborar técnicas para la recolección de datos.
6. Establecer un plan para la clasificación de datos.
7. Verificar la validez de las técnicas a emplear.
8. Realizar observaciones objetivas y exactas.
9. Describir, analizar e interpretar los datos obtenidos, utilizando palabras y términos claros y entendibles para el tipo de educación de las personas a las cuales se intenta ayudar por medio de este documento.

## **3.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

### **3.2.1 DOCUMENTAL**

Esta investigación es de método documental ya que amplía y profundiza el conocimiento de los artesanos exportadores y no exportadores para ampliar sus mercados a distintos sitios. La originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterio, conceptualización, reflexión, conclusiones, recomendaciones y en el pensamiento del autor.

Para representar los resultados se utilizarán predominantemente registros gráficos y documentos en los cuales se detallan leyes y reglamentos de exportación, todo esto como fuentes de información de este documento.

### **3.2.2 INDUCTIVO - DEDUCTIVO**

Esta investigación será realizada con el método inductivo ya que parte de casos particulares y nos lleva a un concepto general. Consiste en establecer enunciados específicos a partir de la experiencia, es decir que utiliza un proceso ascendente desde la observación de los hechos hacia la explicación de una ley o realidad. Se intenta conducir el análisis más allá de lo evidente, partiendo de un principio observado llegar a generalizar una necesidad, que en el caso de los artesanos de la Provincia de Pichincha se encuentra en la identificación de un mecanismo para incrementar el comercio de sus productos.

Sin embargo de que el método de investigación inductivo será predominante, no se puede apartar de un razonamiento deductivo, se podría asegurar que el conocimiento experimental que se intenta establecer será el resultado de la deducción de evidencias extraídas de la experiencia particular. Es en realidad una experiencia general del sistema empresarial del Ecuador, de la situación económica y financiera de un país; que se evidencia en la situación de un ente o agente que participa el campo de la producción. Es decir es un principio general que se demuestra en un grupo de hechos particulares que son los que constituyen el todo en el campo de la producción en un contexto específico, que en la actualidad es global.

En el proceso de investigación y análisis se desarrollarán los siguientes pasos:

- Observar el comportamiento en la producción y comercialización
- Por medio del análisis inductivo, se intentará determinar la necesidad común que se asocia a todos.
- Tomando este denominador común se genera una hipótesis referida al planteamiento de necesidades indicadas al principio

- Con la hipótesis planteada, se deduce las consecuencias relacionando con las necesidades planteadas.
- Realizar una observación para analizar si las consecuencias de la hipótesis son verificadas por los hechos.

### **3.2.3 METODO ANALÍTICO – SINTÉTICO**

En el proceso analítico permitirá descomponer o separar los hechos o partes constitutivas del proceso de gestión de los productores artesanales, para estudiar sus características. En un proceso inverso se utilizará el método sintético para unir algunos elementos que permitan considerar un todo para el establecimiento de principios.

### **3.3 POBLACION Y MUESTRA**

Para definir la población en la cual se investigará, se ha determinado un total de individuos y objetos que poseen algunas características comunes y observables en un mismo lugar y en un determinado espacio de tiempo.

Esta población son productores de artesanías de la Provincia de Pichincha, sin embargo de que existe mucha diferencia en cuanto a la forma, material y calidad, se consideran homogéneos en cuanto al proceso de producción eminentemente artesanal. Así mismo por la capacidad y recursos asumidos para esta investigación se determina a la población en un espacio determinado como la Provincia de Pichincha, cuyos límites están establecidos en la división política del Ecuador.

Con respecto a la cantidad de la población escogida se debe indicar que se intentará investigar a la gran mayoría de productores artesanales de la Provincia, determinada claramente por la Cámara Artesanal de Pichincha. Esta Entidad tiene aproximadamente 195, de los cuales 50 socios están dedicados a la producción de artesanías y aproximadamente 145 se dedican a labores artesanales como: salones de belleza, talleres

de confección y reparación de vestimentas, estudios de fotografía, negocios de elaboración de comestibles y servicios de reparación de instalaciones eléctricas y de agua potable.

Entonces la muestra asumida en esta investigación será de 50 artesanos que están registrados en la Cámara mencionada y que se dedican a producir artículos artesanales en madera, cuero, fibra, mazapán. Por el tipo de producción todos ellos podrían ser considerados como eminentes exportadores.

Se trata de un subconjunto representativo de la población escogida por medio de un proceso estratificado de acuerdo a las siguientes características: calidad, facilidad de producción en escalas importantes, capacidad de las instalaciones, y la disposición hacia recibir asesoría en el área de exportación.

### **3.4 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Esta investigación utilizará como instrumento de recolección de datos:

Entrevistas, sobre todo para la determinación de los productos artesanales de la Provincia de Pichincha que pueden ser sujetos de exportación. Adicionalmente se realizarán algunas entrevistas en instituciones públicas o privadas especializadas y/o personas naturales dedicadas a la actividad de exportación.

Algunas encuestas, en el caso de ser necesario se diseñarán y coordinará la investigación por medio de encuestas, sobre todo para definir la situación de los productores artesanales.

Observación, adicionalmente se utilizará el método de la observación sobre todo para establecer recomendaciones.

### **3.5 PROCESAMIENTO DE DATOS**

Se determina como técnica de procesamiento de los datos el siguiente proceso:

De entrada, los datos serán obtenidos y representados en el documento de investigación escogido, de manera manual.



Durante el proceso, los datos serán tabulados utilizando programas de computación adecuados especialmente Excel y Word.

Para el análisis o administración de los resultados se determinarán como recursos de procesamiento a instrumentos de cálculo y adicionalmente el paquete de software determinado para el punto anterior.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. RECOLECCIÓN DE DATOS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 SEGMENTOS DE MERCADO A ESTUDIAR**

Esta guía comercial de exportación se establece con el propósito principal de ofrecer a productores de artesanías de la Provincia de Pichincha un documento que les proporcione la mayor información posible en cuanto a los mecanismos y procedimientos que requieren cumplir, las operaciones comerciales y disposiciones legales de exportación.

El proceso que se debe cumplir para participar adecuadamente en las operaciones comerciales de exportación requieren una preparación preliminar y este documento proporciona la información y asesoría indispensable que permita conocer los principales aspectos que se requieren para realizar negocios de exportación.

Esta asesoría incluye información como: documentos aduaneros, contratos de compraventa internacionales, Programas o Instituciones ecuatorianas que ofrecen apoyo en este campo, formularios, controles de calidad nacional e internacional y otros.

También se incluye un análisis y estudio de los principales productos artesanales manufacturados en la Provincia de Pichincha y una propuesta de las artesanías que presentarían las mejores opciones para ser exportadas, este análisis de acuerdo a su precio, calidad y área de necesidad en países interesados en importar productos artesanales del Ecuador.

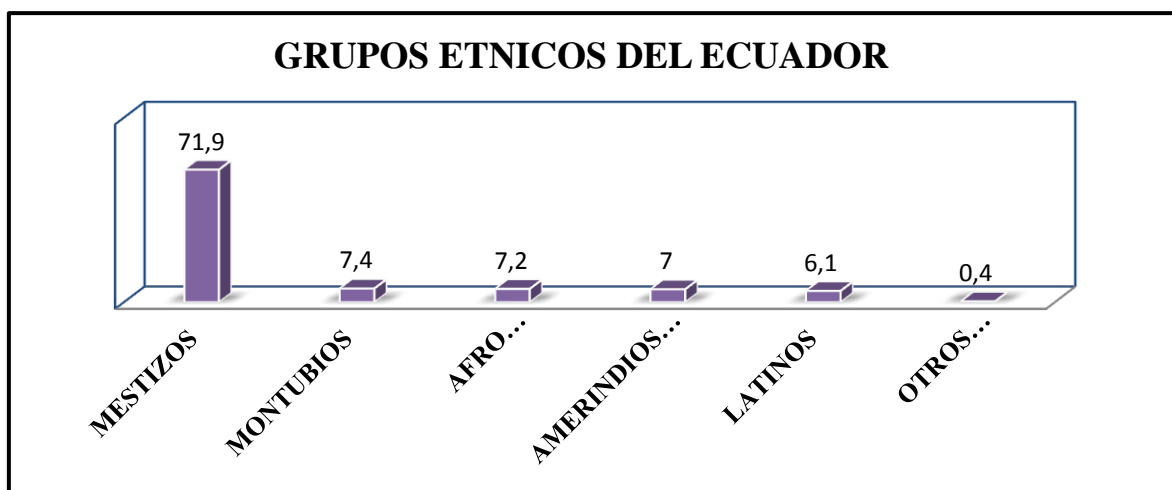
Es necesario considerar que para iniciar todo proceso de exportación se puede utilizar una guía comercial como esta que toma en consideración los aspectos político, administrativo y económico de un país, para establecer la conveniencia y regular un conjunto de acciones que permitan llegar a feliz término en el proyecto de exportación.

En realidad la propuesta de expandir el comercio internacionalmente en empresas productoras de bienes y servicios, debe ser uno de los principales objetivos, esta visión les permite fomentar planes de progreso estable y permanente.

Se debe partir estableciendo datos generales que respalden la decisión. Primeramente lo que tiene que ver con el país de origen, para este caso Ecuador. Los datos generales en el campo demográfico, político, económico y cultural; son los siguientes:

Tiene una población total de 14'483.500 habitantes, posee el índice de habitantes por kilómetro cuadrado más alto de América del Sur, 56.5 habitantes por km<sup>2</sup>. El Ecuador cuenta con una tasa de crecimiento poblacional de 1.52% cada año y posee un diverso grupo étnico formado por:

**Gráfico 1.4: Grupos Étnicos del Ecuador.**



**Fuente:** CEDATOS  
**Elaborado por:** El Autor

- Mestizos (indígena + latino) con 71.9 % de la población.
- Montubios (campesino del litoral ecuatoriano) con el 7.4%.
- Afro ecuatoriano o afro descendiente con el 7.2%.

- Amerindios o indígenas con 7%.
- Latinos con el 6.1%.
- Otros grupos 0.4%. (CEDATOS, 2011)

La distribución por edad es:

- 0-14 años: 30.1 % (hombres 2.301.840/mujeres 2.209.971)
- 15-64 años: 63.5% (hombres 4.699.548/mujeres 4.831.521)
- 65 años y más: 6.4% (hombres 463.481/mujeres 500.982)

(CEDATOS, 2011)

En el campo económico, el Ecuador actualmente tiene una tasa de desocupación total del 5.52% y una tasa de sub-desocupación del 44.2%. Es interesante analizar que en el Ecuador existe mucha población dedicada a trabajar en actividades comerciales personales, negocios que muchas veces concentran actividades diferentes a las áreas de especialización o profesionalización, este grupo está enmarcado en el campo de sub-desocupación especificado. (INEC, 2012)

La canasta básica familiar se calcula en \$ 582.21, y la canasta vital en \$ 411.24. Datos cálculos en base a los costos de los productos básicos de subsistencia y la cantidad de estos que garantice un sostenimiento mínimo familiar. Adicionalmente del grupo de habitantes económicamente activos, se ha establecido el ingreso familiar mensual en \$ 492.80 y el salario básico unificado en \$ 292. Al comparar estos datos con el costo básico de subsistencia, se determina el índice de pobreza como del 28.6%. (INEC, 2012)

Con respecto al campo impositivo, el gobierno del Ecuador ha establecido varios impuestos especializados, primeramente se debe especificar el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), este impuesto se aplica a los bienes y servicios de procedencia nacional o extranjera, su costo se determina en base al precio de venta al público establecido por el fabricante o importador, menos el IVA y el ICE o con base en los precios referenciales que

mediante resolución establezca anualmente el Director General del SRI. (Ley del Código Organico de la Produccion, 2010)

El Impuesto a la Renta, este impuesto se debe cancelar sobre los ingresos o rentas producto de toda actividad comercial ya sea de tipo personal, industrial, agrícola, en general actividades económicas y aun sobre los ingresos gratuitos. (Ley del Código Organico de la Produccion, 2010)

El Impuesto a la Salida de Divisas, este es un impuesto que se carga sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen hacia el exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa es del 2% al 5%. (Ley del Código Organico de la Produccion, 2010)

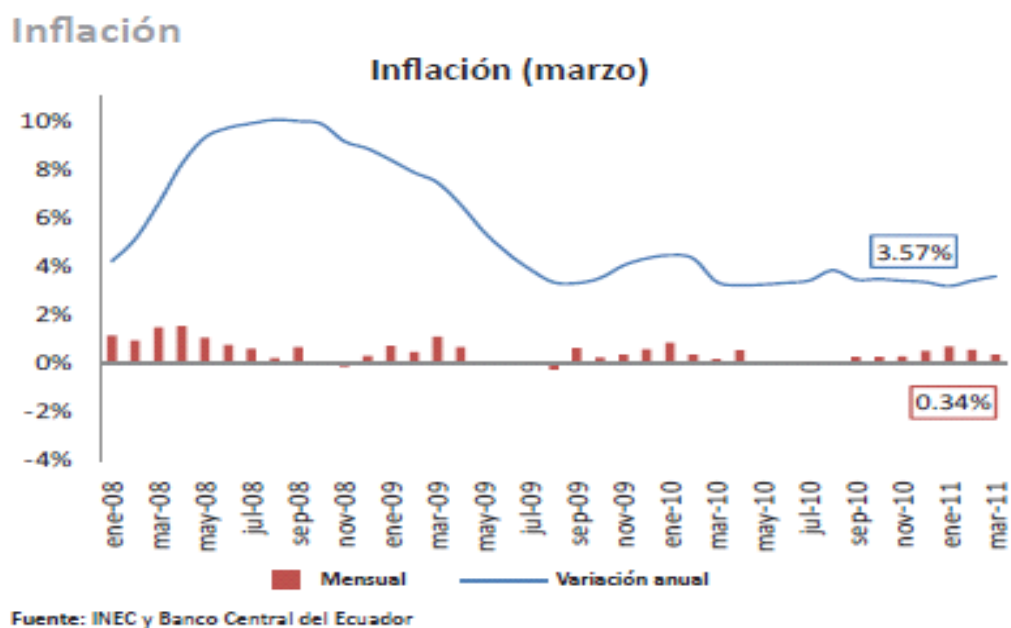
El Impuesto a los activos en el Exterior, se crea este impuesto mensual sobre los fondos disponibles e inversiones que mantengan en el exterior las entidades privadas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y las Intendencias del Mercado de Valores de la Superintendencia de Compañías. La tarifa de este impuesto es de 0.084% mensual sobre la base imponible. (Asamblea Nacional, 2010)

En cuanto a indicadores macroeconómicos, que son estadísticas que ayudan a establecer estrategias económicas de exportación e indican la situación actualizada financiera de un estado y como se relaciona con áreas particulares de producción como la industria, el mercado laboral, comercio, entre otros; es necesario consultar datos del tipo de interés establecidos, cotizaciones de divisas, flujos de inversión.

El Producto Interno Bruto (PIB) es decir, el "valor total de los mercados de todos los bienes y servicios producidos en un país durante un año" En el Ecuador es de 73.231.929 millones de dólares, el PIB per cápita es de \$ 4.905. (Banco Central del Ecuador, 2012)

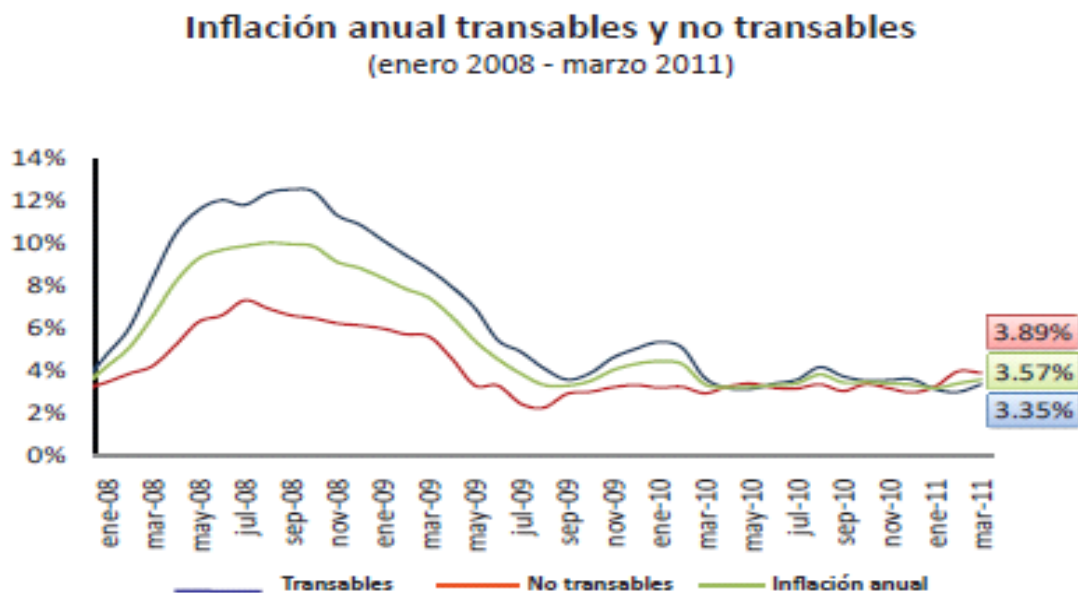
En la información entregada por el Ministerio de Coordinación de la Política Económica, última publicación Abril del 2011, se adjuntan otros indicadores macroeconómicos importantes detallados en los siguientes cuadros: Producto Interno Bruto Anual, información establecida hasta el año 2000; Inflación a marzo del 2011; Mercado laboral; Tasa de desempleo en las principales cinco ciudades del Ecuador; Tasa de desempleo internacional. (Gobierno Nacional de la Republica del Ecuador, 2011)

Gráfico 1.5: Inflación, Ministerio de Coordinación de la Política Económica.



Fuente: INEC y Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: BCE

Gráfico 1.6: Inflación, Ministerio de Coordinación de la Política Económica.



Fuente: INEC y Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: BCE

Tabla 1.3: Producto Interno Bruto, Ministerio de Coordinación de la Política Económica

<b>Principales estadísticas del sector real</b>		
<b>Producto Interno Bruto</b>	<b>2009 (p)</b>	<b>2010 (p)</b>
Variación real anual	0.36%	3.58%
USD millones de 2000	24,119	24,983
Petrolero (USD millones de 2000)	3,345	3,256
No Petrolero (USD millones de 2000)	18,593	19,424
<b>Cuentas Nacionales trimestrales</b>	<b>2009.IV</b>	<b>2010.IV</b>
PIB variación real (t/t-1)	0.25%	2.64%
PIB variación real (t/t-4)	-0.54%	6.98%

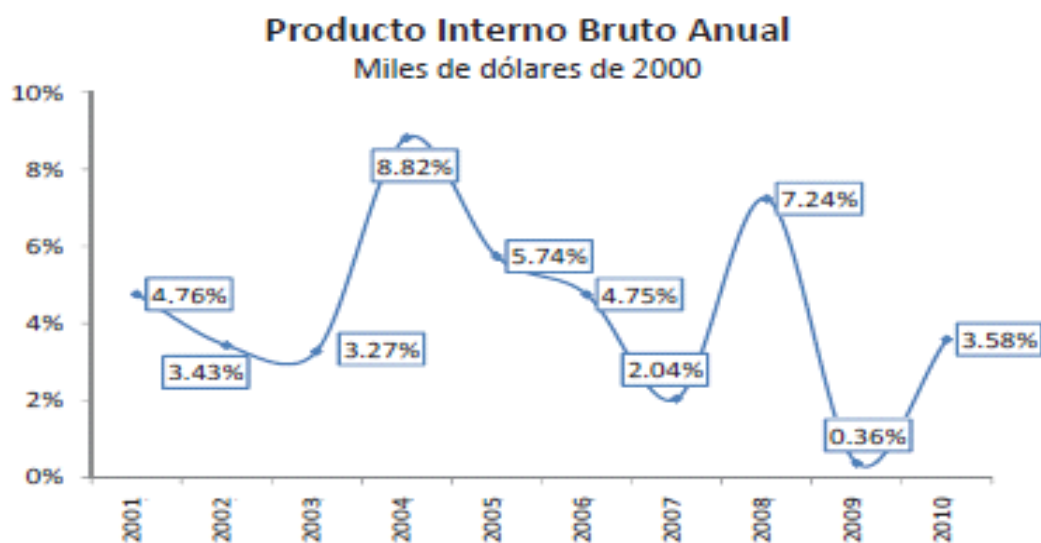
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: BCE

Tabla 1.4: Previsiones Macroeconómicas 2011-2013, Ministerio de Coordinación de la Política Económica

<b>Supuestos macroeconómicos (2011-2013)</b>			
<b>Oferta y utilización final de bienes y servicios (Tasas de variación)</b>	<b>2011 (prev)</b>	<b>2012 (prev)</b>	<b>2013 (prev)</b>
PIB	5.06%	5.17%	5.73%
PIB petrolero	1.60%	2.43%	7.93%
PIB no petrolero	5.59%	5.57%	5.42%
Importaciones	2.84%	3.08%	4.38%
Oferta final	4.36%	4.52%	5.31%
Consumo final total	4.17%	4.75%	3.90%
Administraciones públicas	1.79%	1.46%	1.64%
Hogares	4.50%	5.20%	4.20%
Formación bruta de capital fijo total	5.60%	6.10%	5.85%
Exportaciones	6.58%	5.87%	11.97%
Demanda final	4.36%	4.52%	5.31%

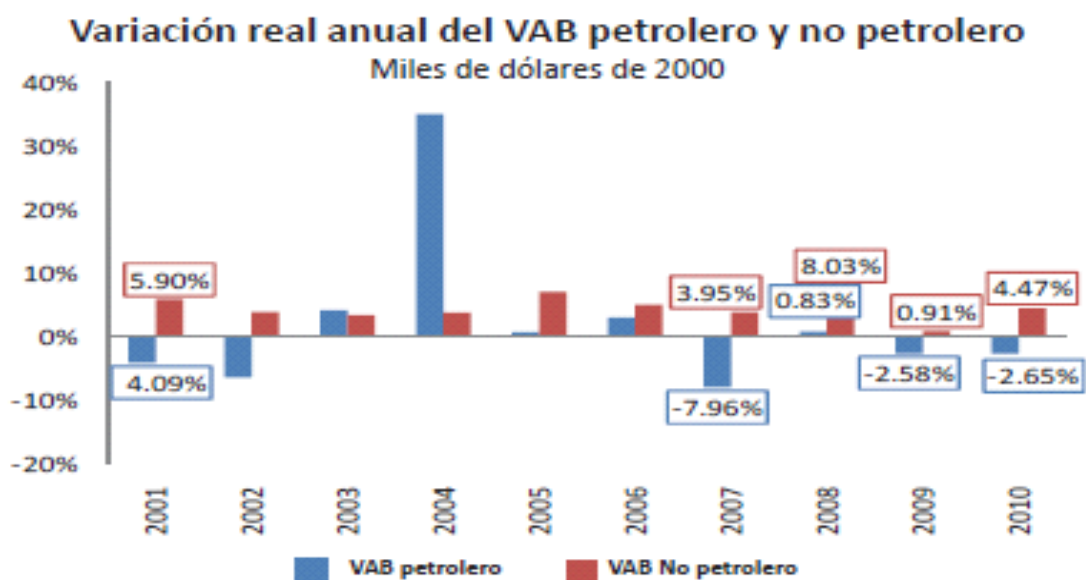
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: BCE

Gráfico 1.7: Producto Interno Bruto, Ministerio de Coordinación de la Política Económica



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: BCE

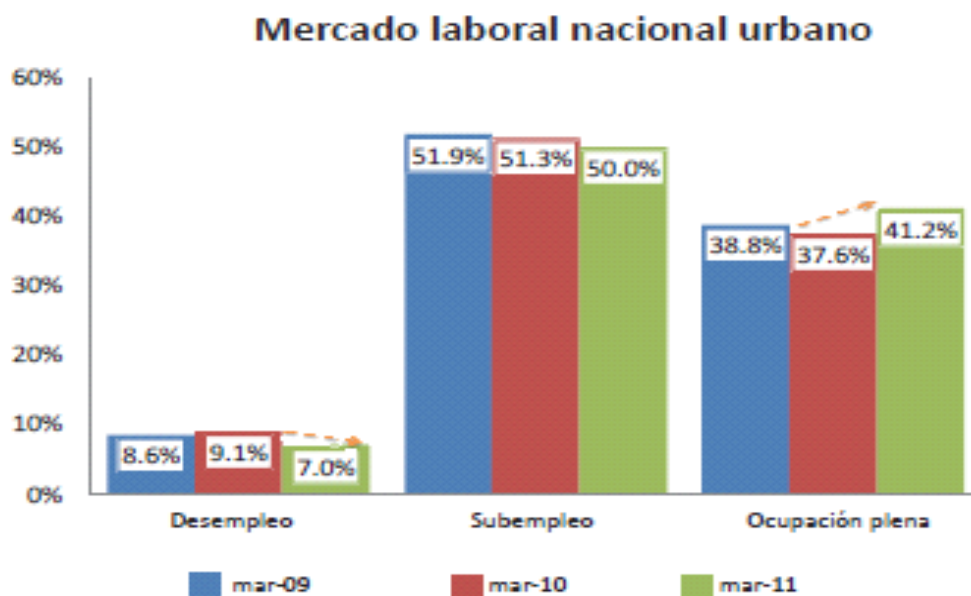
Gráfico 1.8: Variación real anual del VAB, Ministerio de Coordinación de la Política Económica



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: BCE

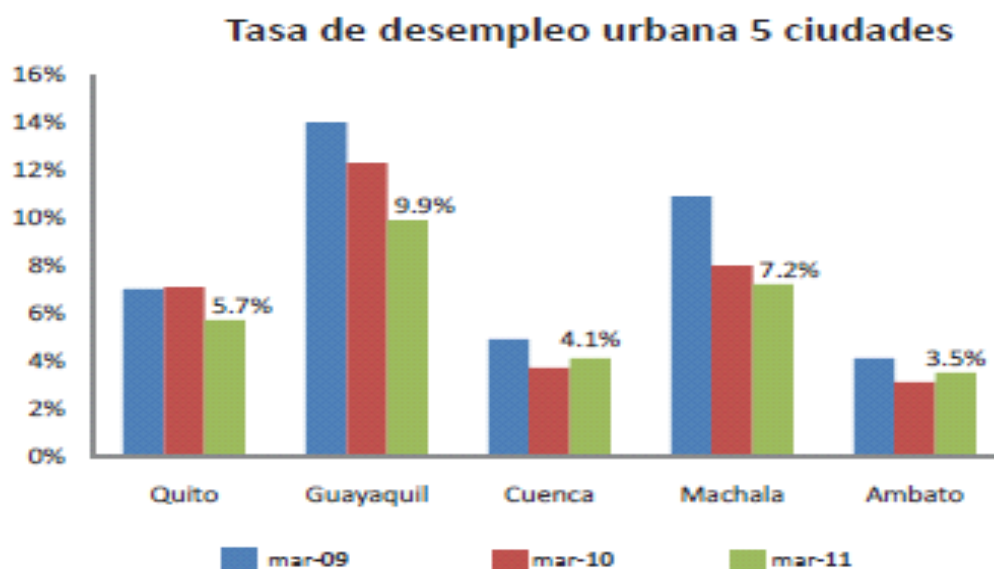


Gráfico 1.9: Mercado Laboral nacional urbano, Ministerio de Coordinación de la Política Económica



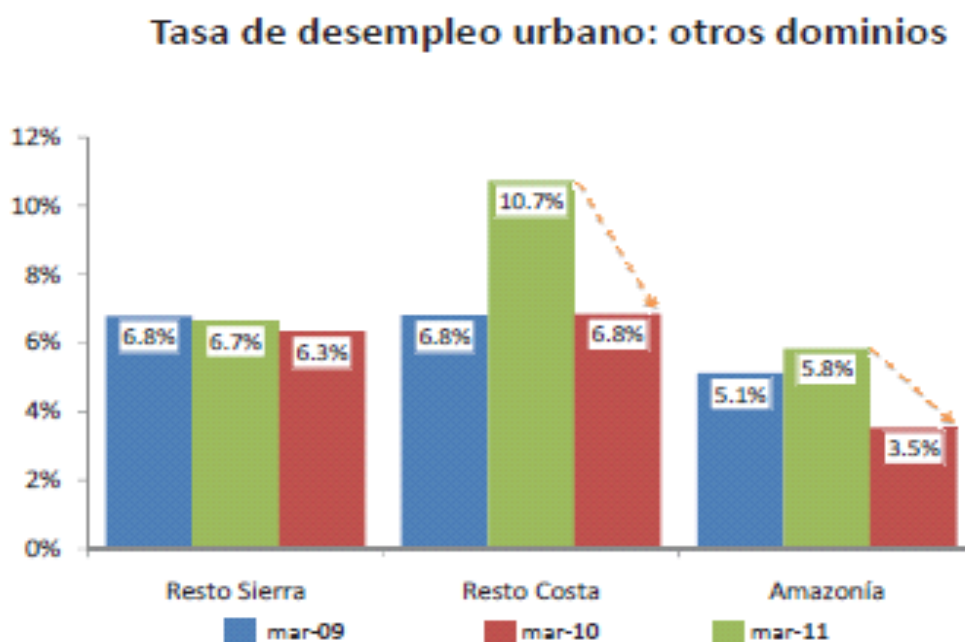
Fuente: INEC (ENEMDU)  
Elaborado por: INEC

Gráfico 1.10: Tasa de Desempleo urbana 5 principales ciudades, Ministerio de Coordinación de la Política Económica



Fuente: INEC (ENEMDU)  
Elaborado por: INEC

Gráfico 1.11: Tasa de desempleo otros dominios, Ministerio de Coordinación de la Política Económica



Fuente: INEC (ENEMDU)  
Elaborado por: INEC

Con respecto a la segmentación de mercado se puede concluir que: Primero, la mayoría de artesanos no solo de la Provincia de Pichincha sino de todo el país se encuentran dentro del rango de habitantes que percibe un salario mínimo vital y algunos de ellos hasta menor a este, y la mayoría de estos han decidido dejar la artesanía ya que no les ofrece oportunidades de progreso y mejores condiciones de vida, sin embargo existe el caso de algunos de estos artesanos que a pesar de que la artesanía no les ofrece muchas ganancias, deciden seguir en su labor ya que son actividades familiares desarrolladas de generación en generación. En segundo lugar el costo de vida en nuestro país es muy alto comparado con los salarios que se perciben, para muchos de los artesanos esta situación los obliga a buscar otras fuentes de subsistencia sin cerrar la producción de artesanías.

A pesar de que se evidencia una tasa de desempleo mucho más baja a la de años anteriores, en el sector artesanal este desarrollo no ha significado algún tipo de ayuda ya que la mayoría de artesanos son independientes, son negocios familiares en los cuales distribuyen a su manera el monto de las ganancias. Por esta razón al experimentar problemas en el consumo de sus productos, bajan considerablemente sus salarios y algunos hasta

abandonan sus talleres para conseguir otro tipo de empleo. Esta guía busca apoyar el desarrollo de la actividad artesanal que originará mejores condiciones económicas, sin embargo en sí no es una investigación eminentemente de tipo económico que ofrezca alternativas de apoyo para la comercialización, promoción, eficiencia en la producción y otras estrategias que optimizan la eficiencia en el área comercial de cualquier empresa.

## **4.2 DEFINIR INSTRUMENTO DE TRABAJO**

Por la característica de este trabajo, inicialmente se establece un proceso de observación que consistirá en el uso sistemático de los sentidos para receptor información relevante sobre las características, recursos, procesos y capacidad; de los artesanos involucrados. También se ha escogido como instrumento un documento que permita realizar entrevistas de manera técnica y recoger la mayor cantidad de información estructuradamente.

Para establecer este objetivo se tomó en cuenta que: las personas entrevistadas respondan a un mismo cuestionario, desechar al máximo establecer información fruto de una observación que favorezca o arregle la evidencia de la realidad, presentar objetivos claros, plantear preguntas confiables, de utilidad y que orienten al entrevistado hacia respuestas fidedignas.

Se entenderá por preguntas confiables las que tienen un mismo significado para todo el grupo de personas que se entrevistan, que los consultados posean la información necesaria para poder responder, en general la entrevista con preguntas de este tipo originarán resultados también confiables.

Otra característica del cuestionario será que no sea demasiado largo y cansado ya que las preguntas finales se responderán sin entusiasmo, lo mismo que resta confiabilidad. En particular se intenta definir un documento que tenga validez, con preguntas que estimulen la información exacta, con una redacción adecuada y de fácil entendimiento, con un contenido exacto y definido, con un carácter que demuestre conocimiento del ámbito que se investiga y en general que sea constructiva.

Para establecer este documento se plantean cuatro preguntas: ¿Cuánto tiempo disponen quienes responderán al cuestionario? ¿Cuánto tiempo tiene el investigador para editarlo,

presentarlo, aplicarlo, codificarlo, procesarlo y analizarlo? ¿Qué tan dispuestos están para responder quienes van a contestar?

En esta entrevista se establecerá un cuestionario con preguntas abiertas, es decir aquellas interrogantes de las cuales el entrevistado tiene libertad de responder como lo desee. También dispondrá de interrogantes cerradas, que son aquellas en las cuales se ofrece determinadas alternativas para escoger.

Con respecto a la presentación del cuestionario en estas entrevistas, este documento dispondrá del título de la tesis de manera clara, un listado de instrucciones breves, y un tiempo para que el entrevistador explique la naturaleza del trabajo, sus objetivos y beneficios y el tiempo previsto para este intercambio de preguntas.

#### **4.3 PRUEBA PILOTO**

Con respecto a la prueba piloto, se ejecutó una investigación preliminar por medio de entrevistas verbales sin disponer de un documento de registro de datos, esto facilitó el establecimiento de preguntas que resulten adecuadas por su presentación y también porque tenían un enfoque técnico en lo que se refiere a la manera de elaboración de productos artesanales, y a la información económica que están dispuestos a compartir los productores.

Inicialmente se trabajó con entrevistas informales las mismas que fueron grabadas con un equipo regular, sin embargo los resultados no fueron los más óptimos porque el entrevistado se sentía un poco intimidado por la información que compartía. Finalmente con toda la experiencia adquirida se diseñó una encuesta tipo para entrevistar alrededor de 50 artesanos (explicada su selección en el punto 3.3 de la población y muestra) y un formulario para facilitar una entrevista con los artesanos de los productos escogidos para una aplicación específica de ayuda en el proceso de exportación esto es: instrumentos musicales en bambú y productos artesanales en cuero.

Durante esta práctica del diseño de investigación el cuestionario se sometió a varias pruebas, escogiendo de un total de 40 preguntas solamente 17 preguntas para ambos casos. Estas preguntas nos permitirían conocer superficialmente la condición económica, un poco

más profunda la situación de producción y lo que es más importante para esta investigación, nos facilitó conocer la disposición de los productores de iniciar un proceso de exportación y su experiencia en este campo.

En este proceso igualmente se pudo concluir que la población y la muestra establecida en el capítulo de la Metodología de Investigación, está bien implementada. De un total de aproximadamente 195 artesanos de la Provincia de Pichincha (dato que se determinó de la guía 2012 tercera edición de la Cámara Artesanal de Pichincha) estos productores se pueden clasificar de la siguiente manera: 93 son trabajadores de ofrecen servicios en el área de belleza, instalaciones eléctricas y de agua potable, 52 son trabajadores que ofrecen productos comestibles y elaboración de dulces o pastelería y 50 aproximadamente producen artesanías que podrían ser exportadas por su diseño, material, durabilidad y presentación.

Estos 195 artesanos se consideraron como la población de esta investigación y de estos se escogió 50 que son los dedicados a trabajar con los productos artesanales exportables a los cuales se los considera la muestra en el proceso de investigación.

#### **4.4 VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION**

El proceso de construcción de instrumentos de investigación no estaría completo si no se realizan las pruebas de validez de los resultados. Estas pruebas se realizaron analizando primeramente los datos cuantitativos. Estos resultaron confiables porque son precisos dentro del rango expuesto por los entrevistados y los reconocidos como reales dentro del proceso comercial en el Ecuador.

Así por ejemplo, el costo de producción se divide en tres áreas bien definidas: materiales, mano de obra, costos administrativos y de servicios, depreciación de maquinaria, impuestos, transporte, embalaje. Los artesanos entrevistados estimaron los porcentajes en la investigación tomando en cuenta estas variables, esto como resultado de su experiencia en el área artesanal por muchos años. Por ejemplo el porcentaje de utilidad promedio es de 18% rango que se puede considerar un poco bajo pero dentro de usualmente aceptado en nuestro país.

Con respecto al objetivo de plantear este tipo de preguntas se cumplió ya que solamente era de nivel informativo y para promover la intención de ayudar por medio de esta guía comercial de exportación, que los entrevistados vean la posibilidad de progreso en la expansión de sus negocios hacia el exterior. Las preguntas en este nivel cuantitativo también presentó la facilidad de confiabilidad porque las personas no sintieron ninguna clase de presión ni preocupación de compartir la información por la manera de presentarlas, esto es dentro de rangos sin exigir datos específicos, esto en la mayoría de ellas, aunque existen algunas que si se compartieron específicamente esto porque se trataba de datos que son públicos como son los precios de sus productos en el mercado nacional.

En cuanto al enfoque cualitativo se debe indicar que se pudo verificar la mayoría de la información por medio de los datos proveídos por la Cámara Artesanal de Pichincha y otros que son el resultado de la situación personal y actual de los implicados, fueron verificados por medio de observación del lugar, de la situación real del negocio y de la actitud de la persona al momento de responder cada pregunta.

Adicionalmente, se tuvo la oportunidad de tener más de una reunión con algunos de los artesanos, se comprobó que la reacción fue igual y los resultados fueron los mismos, frente a las mismas preguntas. La validez de este instrumento se verificó también porque midió aquello para lo cual estaba destinado. Presta mucha facilidad para el análisis y podemos concluir que la mayoría de artesanos no tienen experiencia en la exportación de sus productos, que todos están dispuestos a recibir ayuda de todo tipo para iniciar un proceso de internacionalización de sus productos, que la mayoría de entidades no presentan facilidad para asesorar o capacitar al productor en este campo y por último, la situación financiera de la mayoría es crítica lo que ha originado que muchos de ellos hayan dejado la actividad para dedicarse a trabajar en otras áreas de producción o a ser empleados.

## **4.5LEVANTAMIENTO DE DATOS**

Para el levantamiento de datos de este proyecto se desarrolló dos tipos recolección de datos como es una encuesta y una entrevista, los cuales se detallan más adelante. En la encuesta y entrevista se pueden encontrar preguntas que ayudan a encontrar datos fundamentales para la elaboración de este proyecto. La encuesta es para los productores artesanales en general, y la entrevista es para aquellos productores artesanales especializados en los productos de bambú y cuero.

#### 4.5.1 FORMATO DE ENCUESTAS Y ENTREVISTAS A ARTESANOS

## GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA

### TESIS DE GRADO

### UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

### ENCUESTA GENERAL PRODUCTORES DE ARTESANIAS

#### Objetivo:

Identificar las principales características de la actividad, procesos de producción, situación financiera en general

Nombre:

Fecha:

1. ¿Qué tipo de artesanías elabora usted?

---

2. ¿Dentro de las artesanías que elabora, cuántos diseños tiene? \_\_\_\_\_

3. ¿Cuáles son tres más vendidos?

---

4. ¿Qué tipo de maquinaria es necesaria para la elaboración de las artesanías?

Liviana \_\_\_\_\_

Pesada \_\_\_\_\_

5. ¿Cuál es su capacidad de producción para el producto de mayor venta?

Día \_\_\_\_\_

Semana \_\_\_\_\_

Mes \_\_\_\_\_

6. ¿Se rige a normas de control de calidad?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

7. ¿El proceso de elaboración de las figuras es por unidad?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_



8. ¿Se podría implementar procesos de elaboración en serie para incrementar la producción?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

9. ¿Cuántos años lleva elaborando estas artesanías? \_\_\_\_\_

10. ¿Cuál es el rango del costo promedio de producción de sus tres productos más vendidos?

1-5 \_\_\_\_\_ 5-10 \_\_\_\_\_ 10-15 \_\_\_\_\_ 15-20 \_\_\_\_\_ 20-25 \_\_\_\_\_ otro \_\_\_\_\_

1-5 \_\_\_\_\_ 5-10 \_\_\_\_\_ 10-15 \_\_\_\_\_ 15-20 \_\_\_\_\_ 20-25 \_\_\_\_\_ otro \_\_\_\_\_

1-5 \_\_\_\_\_ 5-10 \_\_\_\_\_ 10-15 \_\_\_\_\_ 15-20 \_\_\_\_\_ 20-25 \_\_\_\_\_ otro \_\_\_\_\_

11. ¿Cuál es el costo de estos tres productos en el mercado nacional?

\_\_\_\_\_

12. ¿Pertenece a alguna organización o asociación de artesanos de la Provincia?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si la respuesta es positiva a cuál asociación:

\_\_\_\_\_

13. ¿Ha recibido algún tipo de ayuda para la comercialización de sus artesanías?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

14. ¿Considera la situación financiera de su negocio?

Muy Buena \_\_\_\_\_ Buena \_\_\_\_\_ Regular \_\_\_\_\_ Mala \_\_\_\_\_ Pésima

\_\_\_\_\_

15. ¿Ha realizado exportación de sus productos?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si la respuesta es positiva ¿qué método de exportación ha realizado?

\_\_\_\_\_

Si la respuesta es negativa, ¿le gustaría iniciar un proceso de exportación con la ayuda de una guía de exportación?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

# **GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA**

## **TESIS DE GRADO**

### **UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK**

#### **ENTREVISTA GENERAL PRODUCTORES ARTESANIAS DE BAMBÚ Y CUERO**

##### **Objetivo:**

Identificar las principales características del proceso de producción, la calidad del producto y su durabilidad en el tiempo, tipo de arte, capacidad para incrementar la producción ante una demanda alta, situación financiera, y su experiencia específica en el campo de la exportación.

Nombre:

Fecha:

1. ¿Dentro de las artesanías que elabora, cuántos diseños tiene? \_\_\_\_\_
2. ¿Cuáles son tres más vendidos?

- 
3. ¿Cuál es su capacidad de producción para estos productos de mayor venta?  
Día \_\_\_\_\_                      Semana \_\_\_\_\_                      Mes \_\_\_\_\_

4. ¿Usted tiene la capacidad incrementar su producción sin afectar la calidad del producto?  
Si \_\_\_\_\_                      No \_\_\_\_\_

¿Si la respuesta es negativa qué sería necesario para implementar una producción mayor?:

Financiamiento: \_\_\_\_\_ Capacitación: \_\_\_\_\_ Mejorar las instalaciones: \_\_\_\_\_  
Expandir el mercado: \_\_\_\_\_

5. ¿Ha realizado exportación de sus productos?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Si la respuesta es positiva ¿qué método de exportación ha realizado?

Si la respuesta es negativa, ¿le gustaría iniciar un proceso de exportación?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

6. ¿Está dispuesto a implementar las normas de control de calidad en su producción?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

7. ¿Ha utilizado alguna norma de control de calidad en su producción?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

8. ¿Cuál norma de control de calidad conoce?

Normas ISO \_\_\_\_\_ INEN \_\_\_\_\_ Ninguna \_\_\_\_\_

9. ¿El proceso de elaboración de las figuras es por unidad?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

10. ¿Se podría implementar procesos de elaboración en serie para incrementar la producción?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

11. ¿Cuál es el rango de utilidad en los sus tres productos más vendidos?

1-10% \_\_\_\_\_ 10-20% \_\_\_\_\_ 20-30% \_\_\_\_\_ otro \_\_\_\_\_

1-10% \_\_\_\_\_ 10-20% \_\_\_\_\_ 20-30% \_\_\_\_\_ otro \_\_\_\_\_

1-10% \_\_\_\_\_ 10-20% \_\_\_\_\_ 20-30% \_\_\_\_\_ otro \_\_\_\_\_

12. ¿Cuál es el costo de estos tres productos en el mercado nacional?

\_\_\_\_\_

13. ¿Cuál cree que es la fortaleza de sus productos para ser comercializados en el exterior?

Precio \_\_\_\_\_ Calidad \_\_\_\_\_ Facilidad de transporte \_\_\_\_\_ Sin competencia \_\_\_\_\_

14. ¿Conoce o ha utilizado una guía de exportación?

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

En esta encuesta se pudo encontrar varias preguntas, en la primera encuesta de la pregunta 1 a la 5 se pregunta información básica acerca del artesano como es los tipos de artesanías que elaboran, cuantos diseños de artesanías elaboran, cuales son los más vendidos por el artesano al mercado, que tipo de maquinaria ellos utilizan para la producción de sus artesanías, cuál es su capacidad de producción; de la pregunta 6 a la 14 se procede a consultar al artesano acerca de si somete a sus productos a algún tipo de control de calidad post-producción, también consultamos si el proceso de elaboración de las artesanías o productos son por unidad o en serie ya que con esto se puede ver si existe la posibilidad de expansión en el mercado, se consulta el tiempo que llevan trabajando en la elaboración de sus productos, el costo promedio de producción, los costos de los productos más importantes en el mercado nacional, si el artesano productor pertenece a alguna organización o asociación de artesanos en la Provincia de Pichincha, si ha recibido alguna ayuda para la comercialización de sus artesanías, también consultamos como el artesano considera su situación financiera fijando parámetros de evaluación; en la última pregunta se procede a consultarle al artesano si ha experimentado algún tipo de proceso de exportación y si le gustaría iniciar un proceso de exportación con la ayuda de una guía.

En la entrevista se generaron preguntas que permitieron evaluar con más detalle a los artesanos productores de artesanías y productos de bambú y cuero. Se consulta a los artesanos si tienen la capacidad de incrementar su producción y si no tienen la posibilidad cuales serían los factores que les impidan hacerlo, también si han experimentado un proceso de exportación y en caso de no haberlo hecho si están dispuestos a hacerlo bajo la directriz de una guía, adicionalmente si cuentan con un control de calidad y si este es bajo las normas ISO o INEN, por último se quiere llegar a saber si el rango de utilidad del artesano cumple con las metas que ellos necesitan para progresar y también cuáles son sus ventajas competitivas que los llevarían a comercializar sus productos en el exterior.

En esta encuesta se pudo encontrar varias preguntas, en la primera encuesta de la pregunta 1 a la 5 se pregunta información básica acerca del artesano como es los tipos de artesanías que elaboran, cuantos diseños de artesanías elaboran, cuales son los más vendidos por el artesano al mercado, que tipo de maquinaria ellos utilizan para la producción de sus artesanías, cuál es su capacidad de producción; de la pregunta 6 a la 14 se procede a consultar al artesano acerca de si somete a sus productos a algún tipo de control de calidad post-producción, también consultamos si el proceso de elaboración de las artesanías o

productos son por unidad o en serie ya que con esto se puede ver si existe la posibilidad de expansión en el mercado, se consulta el tiempo que llevan trabajando en la elaboración de sus productos, el costo promedio de producción, los costos de los productos más importantes en el mercado nacional, si el artesano productor pertenece a alguna organización o asociación de artesanos en la Provincia de Pichincha, si ha recibido alguna ayuda para la comercialización de sus artesanías, también consultamos como el artesano considera su situación financiera fijando parámetros de evaluación; en la última pregunta se procede a consultarle al artesano si ha experimentado algún tipo de proceso de exportación y si le gustaría iniciar un proceso de exportación con la ayuda de una guía.

En la entrevista se generaron preguntas que permitieron evaluar con más detalle a los artesanos productores de artesanías y productos de bambú y cuero. Se consulta a los artesanos si tienen la capacidad de incrementar su producción y si no tienen la posibilidad cuales serían los factores que les impidan hacerlo, también si han experimentado un proceso de exportación y en caso de no haberlo hecho si están dispuestos a hacerlo bajo la directriz de una guía, adicionalmente si cuentan con un control de calidad y si este es bajo las normas ISO o INEN, por último se quiere llegar a saber si el rango de utilidad del artesano cumple con las metas que ellos necesitan para progresar y también cuáles son sus ventajas competitivas que los llevarían a comercializar sus productos en el exterior.

#### **4.6 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

En este punto del proyecto se va a presentar los resultados adquiridos por la encuesta y entrevista elaborados anteriormente.

**Tabla 1.5: Tabulación de datos encuesta, tipos de artesanías**

<b>GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA</b>						
<b>TESIS DE GRADO</b>						
<b>UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK</b>						
<b>TABULACION DE DATOS DE LA ENCUESTA GENERAL</b>						
Cuadro No. 1 - TIPOS DE ARTESANIAS						
Nombre	Localidad	No. Diseños	Material	Productos más vendidos		
				1	2	3
DAVID REINOSO	PICHINCHA	5	CUERO	CARTERAS	BOLSOS	CHOMPAS
CRISTIAN BAQUERO	PICHINCHA	15	JEANS	TODOS		
MARIA CALDERON	PICHINCHA	10	JEANS	TODOS		
MARIA TABANGO	PICHINCHA	1	CONFECCION DE TRAJES TIPICOS	TODOS		
PAOLA MONTALVO	PICHINCHA	5	METAL	ESCRITORIOS		
FABIOLA MALES	PICHINCHA	4	MADERA	FIGURAS DE MADERA		
FERNANDO RODRIGUEZ	PICHINCHA	20	BAMBU	SAMPOÑAS	QUENAS	RONDADORES
LUIS FERNANDEZ	PICHINCHA	15	CUERO	CARTERAS	BOLSOS	-
MAURICIO CALVOPIÑA	PICHINCHA	15	CERAMICA	JARROS	CARRETELLAS	CASITAS DE CANELA
MARTHA BALDEON	PICHINCHA	20	BORDADO DE TELA	TOALLAS		
CARLOS ROMERO	PICHINCHA	800	JOYAS DE ORO	ARETES	CADENAS	ANILLOS
MARIANA DE JESUS MERA	PICHINCHA	500	JOYAS DE ORO Y PLATA	CADENAS	PULSERAS	ANILLOS
PAOLA ESPINOSA	PICHINCHA	200	JOYAS DE ORO Y PLATA	ARETES	PULSERAS	ANILLOS
MERY CADENA	PICHINCHA	300	JOYAS DE ORO	CADENAS	PULSERAS	ANILLOS
DORA QUINTERO	PICHINCHA	400	JOYAS DE ORO Y PLATA	CADENAS	PULSERAS	ANILLOS
FRANKLIN ERAZO	PICHINCHA	150	JOYAS DE ORO Y PLATA	ARETES	PULSERAS	ANILLOS
GONZALO MOSCOSO	PICHINCHA	10	MADERA	ESCRITORIOS	CAMAS	SILLAS
SILVANA ESPINOSA	PICHINCHA	20	MADERA	ESCRITORIOS	CAMAS	SILLAS
LUCIA FARINANGO	PICHINCHA	25	MADERA	ESCRITORIOS	CAMAS	SILLAS
LAURA SALGADO	PICHINCHA	15	MADERA	CUADROS	FIGURAS	BAULES
GUILLEN ZARATE	PICHINCHA	20	MADERA	CUADROS	FIGURAS	BAULES
ROBERTO CARDENAS	PICHINCHA	5	BARRO	TODOS		
MILTON CALVACHE	PICHINCHA	6	BARRO	TODOS		
FRANCISCO ARELLANO	PICHINCHA	8	BARRO	TODOS		
MARIA DURAN	PICHINCHA	10	ALAMBRE	TODOS		
JAIME VELASCO	PICHINCHA	15	PLASTICO	TODOS		
MARIA ROSERO	PICHINCHA	30	CONCHAS, PERLAS	DIJES	COLLARES	ANILLOS

**Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos**

**Elaborado por: El Autor**

En la tabla 1.5 se identifica a cada uno de los artesanos encuestados y la localización de sus negocios, los diseños que poseen, el material con el que trabajan y los productos más vendidos. Dentro de esta tabla se puede evidenciar que de los encuestados, dos artesanos trabajan con productos en cuero; cuatro más trabajan con productos textiles como es la tela jean, trajes típicos y bordados de tela para toallas; siete de estos artesanos trabajan con

madera y metal dedicándose en la mayoría a producir escritorios y productos de grandes dimensiones lo cual haría difícil la exportación de los mismos. De estos artesanos dos de ellos elaboran cuadros y figuras de madera éstas serían más fácil de exportar y de elaborar en cantidades significativas; se puede analizar también artesanos fabricando productos utilizando como material al bambú, cerámica, barro, alambre, plástico, conchas y perlas; los cuales elaboran artesanías de figuras y en el caso del bambú instrumentos musicales. Los últimos seis de esta lista de artesanos son productores de joyas de oro y plata, ellos son los que manejan una mayor variedad de diseños y sus productos más vendidos son los aretes, cadenas, anillos y pulseras.

Tabla 1.6: Tabulación de datos encuesta, producción

<b>GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA</b>							
<b>TESIS DE GRADO</b>							
<b>UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK</b>							
<b>TABULACION DE DATOS DE LA ENCUESTA GENERAL</b>							
Cuadro No. 2 - PRODUCCION							
Nombre	Tipo de Maquinaria		Producción			Control de calidad	Produccion en serie
	Liviana	Pesada	Día	Sem	Mes		
DAVID REINOSO	X	-	-	15	-	SI	NO
CRISTIAN BAQUERO	-	X	-	20	-	SI	SI
MARIA CALDERON	-	X	-	23	-	SI	NO
MARIA TABANGO	-	X	-	-	15	NO	SI
PAOLA MONTALVO	X	-	-	10	-	SI	SI
FABIOLA MALES	X	-	-	-	20	SI	NO
FERNANDO RODRIGUEZ	X	-	-	-	20	SI	SI
LUIS FERNANDEZ	-	X	7	-	-	SI	SI
MAURICIO CALVOPÍÑA	X	-	-	-	15	SI	NO
MARTHA BALDEON	X	-	3	-	-	SI	NO
CARLOS ROMERO	X	-	-	-	20	SI	NO
MARIANA DE JESUS MERA	X	-	-	9	-	SI	NO
PAOLA ESPINOSA	X	-	-	8	-	SI	NO
MERY CADENA	X	-	-	6	-	SI	NO
DORA QUINTERO	X	-	-	8	-	SI	NO
FRANKLIN ERAZO	X	-	-	10	-	SI	NO
GONZALO MOSCOSO	-	X	-	4	-	NO	SI
SILVANA ESPINOSA	-	X	-	3	-	NO	SI
LUCIA FARINANGO	-	X	-	5	-	NO	SI
LAURA SALGADO	X	-	-	7	-	SI	SI
GUILLEN ZARATE	X	-	-	8	-	SI	SI
ROBERTO CARDENAS	X	-	-	5	-	NO	SI
MILTON CALVACHE	X	-	-	4	-	NO	SI
FRANCISCO ARELLANO	X	-	-	6	-	SI	SI
MARIA DURAN	X	-	-	5	-	SI	NO
JAIME VELASCO	X	-	-	4	-	SI	NO
MARIA ROSERO	X	-	-	15	-	NO	NO

Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos  
Elaborado por: El Autor



En la tabla 1.6, los resultados indican que en su totalidad, los artesanos tienen un conocimiento pleno del proceso de producción y por las respuestas entregadas se verificó la experiencia de muchos años y el control que tienen sobre el conjunto de actividades que desarrollan en su labor.

El 74% que corresponde a 20 artesanos de un total de 27 artesanos entrevistados los cuales utilizan maquinaria liviana o herramienta manual. Cuando se especifica maquinaria pesada se refiere al equipo de producción que por su tamaño o peso son considerados como estáticos, por su funcionamiento son especificados como máquinas que utilizan motores activados por una fuente de poder, sea electricidad o combustible. Se clasificó el 26% que corresponden a 7 de los artesanos de un total de 27 artesanos entrevistados que utilizan maquinaria pesada.

El motivo de esta pregunta es poder analizar la capacidad que tienen para incrementar su producción. En el caso de utilización de herramienta manual, es mucho más fácil ampliarse en este campo por el costo y el espacio que utilizan. David Reinoso un productor de artesanías en cuero considera que sus máquinas de coser son maquinaria pesada ya que son portátiles y pequeñas aunque muy productivas.

Solamente dos de los entrevistados tiene producción diaria, son dedicados a producir artículos en cerámica y joyas de oro. La mayoría, el 74% mantiene registros de producción semanales y el 19% tienen una producción mensual. Respecto a estas preguntas se pudo observar que si bien los procesos son laboriosos, la mayoría trabaja en función de lo que pueden comercializar. Si la demanda es alta, ellos incrementan fácilmente la producción en base a que su trabajo lo desarrollan en familia y cada uno de los involucrados está totalmente capacitado para participar.

Con respecto al control de calidad existe un alto porcentaje de los artesanos que utilizan o conocen una norma en este campo, el 74%. Estos 20 artesanos se esmeran porque sus productos sean competentes en cuanto a precio, belleza y calidad. Los que no utilizan normas para este control, no han recibido asesoramiento en esta área y consideran que su artesanía tiene las cualidades necesarias para mantenerse en el mercado y toda la capacitación que han recibido fue por medio de sus antepasados.

Por último el 100% manifestó su deseo de implementar procesos que les ayuden en el desarrollo de sus negocios, indicaron que en el área artesanal la situación financiera es difícil y que algunos de ellos están pensando dejar la actividad para buscar mejores ingresos económicos.

**Tabla 1.7: Tabulación de datos encuesta, costos**

<b>GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA</b>					
<b>TESIS DE GRADO</b>					
<b>UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK</b>					
<b>TABULACION DE DATOS DE LA ENCUESTA GENERAL</b>					
Cuadro No. 3 - COSTOS					
Nombre	Costo Producción		Costo final promedio Ecuador	Utilidad Aproximada	Situación Financiera
	Menor	Mayor			
DAVID REINOSO	10%	15%	13.5	20%	REGULAR
CRISTIAN BAQUERO	5%	10%	15	20%	BUENA
MARIA CALDERON	5%	10%	14.5	20%	REGULAR
MARIA TABANGO	20%	25%	115	15%	REGULAR
PAOLA MONTALVO	15%	20%	212.5	15%	BUENA
FABIOLA MALES	5%	10%	12	20%	BUENA
FERNANDO RODRIGUEZ	15%	20%	20.25	15%	REGULAR
LUIS FERNANDEZ	5%	10%	13.5	20%	BUENA
MAURICIO CALVOPIÑA	10%	15%	13.5	15%	REGULAR
MARTHA BALDEON	10%	15%	17.5	10%	MALA
CARLOS ROMERO	10%	15%	350	25%	BUENA
MARIANA DE JESUS MERA	5%	10%	220	25%	BUENA
PAOLA ESPINOSA	5%	10%	200	20%	BUENA
MERY CADENA	5%	10%	245	22%	REGULAR
DORA QUINTERO	5%	10%	325	15%	MUY BUENA
FRANKLIN ERAZO	5%	10%	175	28%	BUENA
GONZALO MOSCOSO	10%	15%	207.5	20%	BUENA
SILVANA ESPINOSA	10%	15%	170	25%	BUENA
LUCIA FARINANGO	10%	15%	223.5	15%	REGULAR
LAURA SALGADO	10%	15%	15.25	20%	MUY BUENA
GUILLEN ZARATE	10%	15%	15.4	20%	MUY BUENA
ROBERTO CARDENAS	1%	5%	12	20%	BUENA
MILTON CALVACHE	1%	5%	15	20%	BUENA
FRANCISCO ARELLANO	1%	5%	9	20%	BUENA
MARIA DURAN	1%	5%	5	20%	REGULAR
JAIME VELASCO	1%	5%	6	20%	REGULAR
MARIA ROSERO	1%	5%	3	20%	REGULAR

**Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos**  
**Elaborado por: El Autor**

En la tabla 1.7 muestra la tabulación de datos con respecto a los costos tanto de producción como de precio en el mercado, utilidad de los artesanos y de su situación financiera. En cuanto al costo de producción la mayoría de artesanos se encuentra en un rango entre un

5% al 15%, estos porcentajes corresponden a el costo de producción de sus artesanías, mientras que otra parte está entre el 1% al 5% y los restantes mantienen sus costos de producción entre un 15% al 25%. Cabe indicar que estos porcentajes son calculados con respecto al precio final de los productos, lo que demuestra que en cuanto a las artesanías el mayor costo está en la mano de obra que dichos artesanos no toman en cuenta como costo de producción y consideran su utilidad como el pago correspondiente al rubro del obrero. Los costos finales promedios varían dependiendo de los materiales con los que los artesanos trabajan, estos varían desde los \$3 hasta los \$350 dólares americanos, dependiendo del producto y del material con el que han sido elaborados. La utilidad de venta que los artesanos tienen está entre el 15% al 25% dependiendo si el porcentaje de producción es menor hay más utilidad y viceversa. La situación financiera de los artesanos en general es regular y buena, hay tres que su situación es muy buena y uno que su situación financiera es mala.

**Tabla 1.8: Tabulación de datos encuesta, datos complementarios**

<b>GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA</b>									
<b>TESIS DE GRADO</b>									
<b>UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK</b>									
<b>TABULACION DE DATOS DE LA ENCUESTA GENERAL</b>									
			<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td><b>CAP</b></td> <td>CAMARA ARTESANAL DE PICHINCHA</td> </tr> <tr> <td><b>JNDA</b></td> <td>JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO</td> </tr> </table>			<b>CAP</b>	CAMARA ARTESANAL DE PICHINCHA	<b>JNDA</b>	JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO
<b>CAP</b>	CAMARA ARTESANAL DE PICHINCHA								
<b>JNDA</b>	JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO								
Cuadro No. 4 - DATOS COMPLEMENTARIOS									
Nombre	Asociado a una organizacion	Capicitación en comercializacion	Exportación						
			Si/No	Tipo	Disposición				
DAVID REINOSO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
CRISTIAN BAQUERO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MARIA CALDERON	JNDA	NO	NO	N/A	SI				
MARIA TABANGO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
PAOLA MONTALVO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
FABIOLA MALES	CAP	NO	NO	N/A	SI				
FERNANDO RODRIGUEZ	CAP	NO	SI	CONTACTOS PERSONALES	SI				
LUIS FERNANDEZ	N/A	NO	NO	N/A	SI				
MAURICIO CALVOPIÑA	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MARTHA BALDEON	CAP	NO	NO	N/A	NO				
CARLOS ROMERO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MARIANA DE JESUS MERA	CAP	NO	NO	N/A	SI				
PAOLA ESPINOSA	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MERY CADENA	CAP	NO	NO	N/A	SI				
DORA QUINTERO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
FRANKLIN ERAZO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
GONZALO MOSCOSO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
SILVANA ESPINOSA	CAP	NO	NO	N/A	SI				
LUCIA FARINANGO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
LAURA SALGADO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
GUILLEN ZARATE	CAP	NO	NO	N/A	SI				
ROBERTO CARDENAS	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MILTON CALVACHE	CAP	NO	NO	N/A	SI				
FRANCISCO ARELLANO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MARIA DURAN	CAP	NO	NO	N/A	SI				
JAIME VELASCO	CAP	NO	NO	N/A	SI				
MARIA ROSERO	CAP	NO	NO	N/A	SI				

**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos

**Elaborado por:** El Autor

En la tabla 1.8 presenta ciertos datos complementarios que sirvieron para el planteamiento de esta tesis. Como se puede apreciar el 100% pertenecen a alguna entidad o asociación, sin embargo de lo cual, ninguno de ellos ha recibido algún tipo de capacitación en el área de la comercialización y solamente uno de ellos ha realizado algún tipo de venta en el exterior.

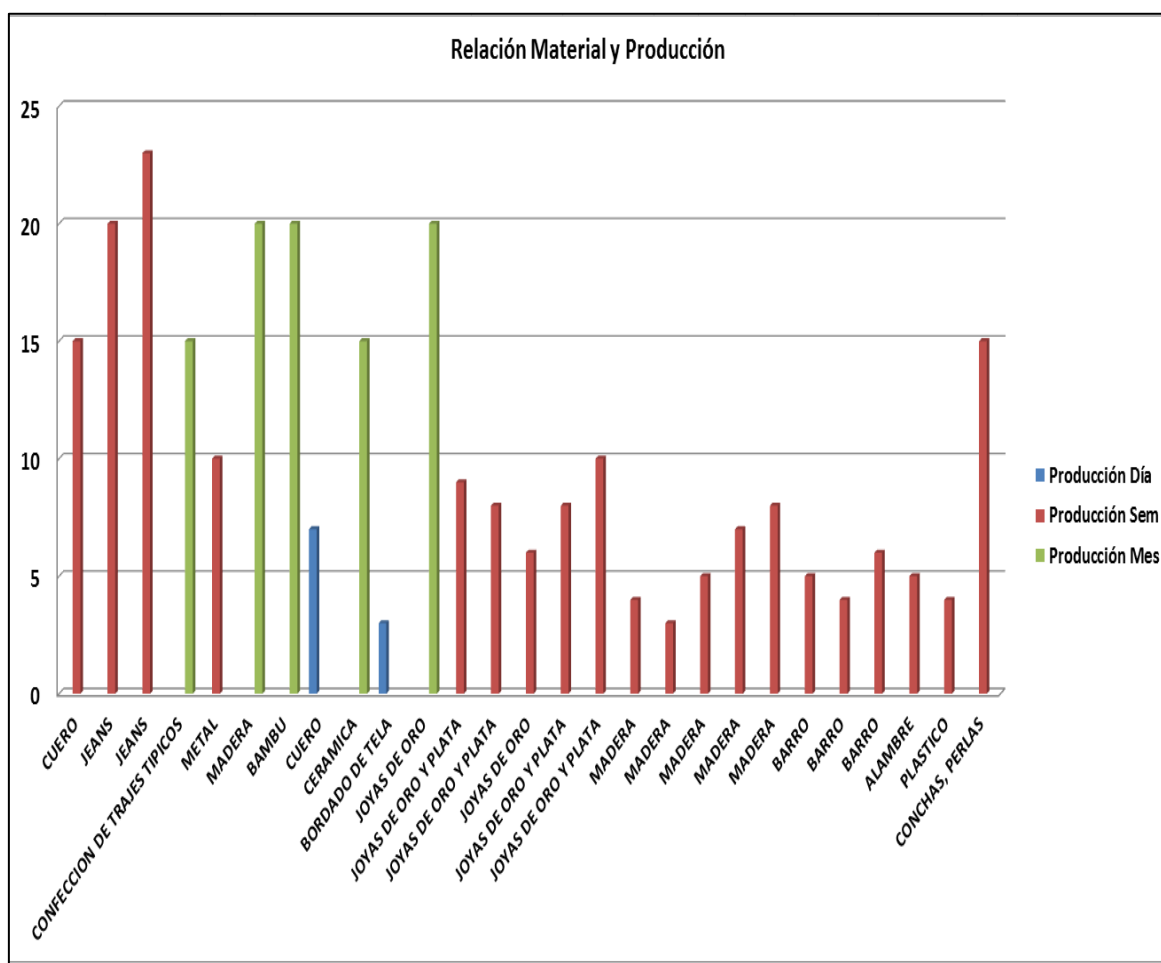
Es decir, por el tipo de proceso de exportación realizada por uno solo de los artesanos, se puede asegurar que el 100% no ha realizado un proceso de internalización de sus productos de manera planificada y sostenida. Solamente una persona se manifestó opuesta a realizar algún tipo de exportación, las causas son desconocidas pero se pudo apreciar que la proyección del negocio en cuanto a crecimiento es baja.

**Tabla 1.9: Relación Material y producción**

Nombre	Material	Producción		
		Día	Sem	Mes
DAVID REINOSO	CUERO		15	
CRISTIAN BAQUERO	JEANS		20	
MARIA CALDERON	JEANS		23	
MARIA TABANGO	CONFECCION DE TRAJES TIPICOS			15
PAOLA MONTALVO	METAL		10	
FABIOLA MALES	MADERA			20
FERNANDO RODRIGUEZ	BAMBU			20
LUIS FERNANDEZ	CUERO	7		
MAURICIO CALVOPÍÑA	CERAMICA			15
MARTHA BALDEON	BORDADO DE TELA	3		
CARLOS ROMERO	JOYAS DE ORO			20
MARIANA DE JESUS MERA	JOYAS DE ORO Y PLATA		9	
PAOLA ESPINOSA	JOYAS DE ORO Y PLATA		8	
MERY CADENA	JOYAS DE ORO		6	
DORA QUINTERO	JOYAS DE ORO Y PLATA		8	
FRANKLIN ERAZO	JOYAS DE ORO Y PLATA		10	
GONZALO MOSCOSO	MADERA		4	
SILVANA ESPINOSA	MADERA		3	
LUCIA FARINANGO	MADERA		5	
LAURA SALGADO	MADERA		7	
GUILLEN ZARATE	MADERA		8	
ROBERTO CARDENAS	BARRO		5	
MILTON CALVACHE	BARRO		4	
FRANCISCO ARELLANO	BARRO		6	
MARIA DURAN	ALAMBRE		5	
JAIME VELASCO	PLASTICO		4	
MARIA ROSERO	CONCHAS, PERLAS		15	

**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos  
**Elaborado por:** El Autor

**Gráfico 1.12: Relación Material y producción**



**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos

**Elaborado por:** El Autor

Como se aprecia en esta tabla y gráfico se hace una relación entre el tipo de material que utilizan los artesanos para la confección de sus artesanías y la producción diaria, semanal o mensual. Se analiza de los resultados las condiciones de trabajo y producción, tiempo que utilizan para concluir sus productos y cumplir con las demandas; en general las condiciones generales de las cuales se puede proyectar soluciones para definir los problemas y presentar soluciones en el campo productivo en caso de necesidad de incrementar en esta área debido a la expansión del negocio a nivel internacional.

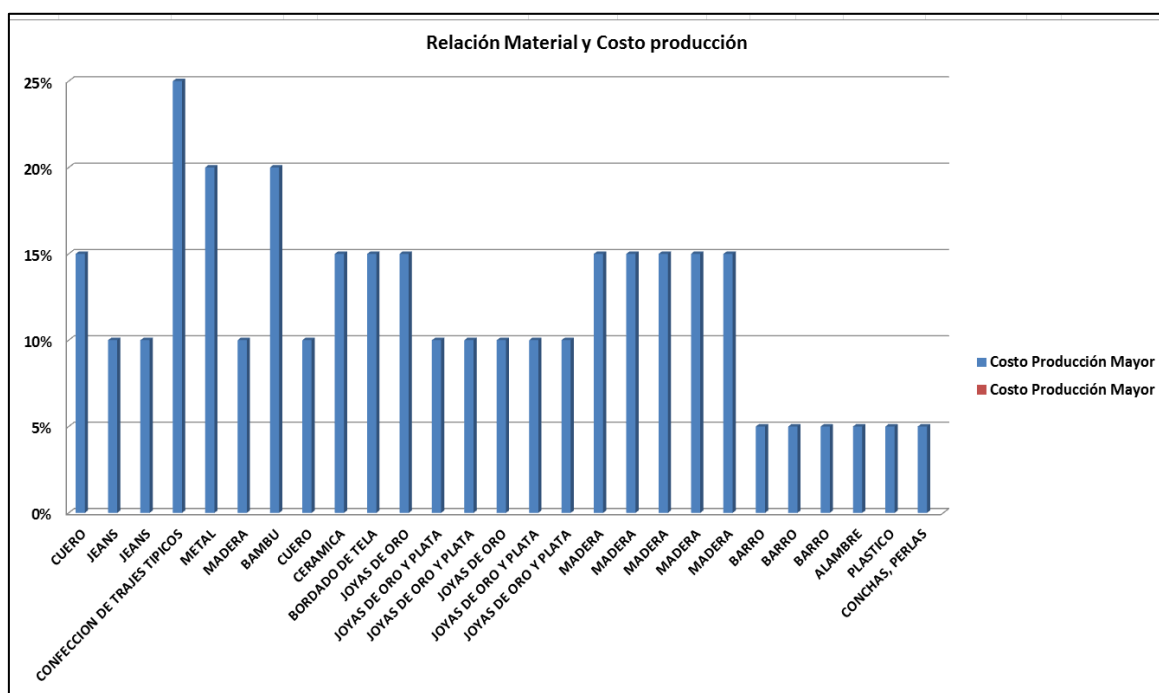
**Tabla 1.10: Relación Material y Costo producción**

Nombre	Material	Costo Producción	
		Menor	Mayor
DAVID REINOSO	CUERO	10%	15%
CRISTIAN BAQUERO	JEANS	5%	10%
MARIA CALDERON	JEANS	5%	10%
MARIA TABANGO	CONFECCION DE TRAJES TIPICOS	20%	25%
PAOLA MONTALVO	METAL	15%	20%
FABIOLA MALES	MADERA	5%	10%
FERNANDO RODRIGUEZ	BAMBU	15%	20%
LUIS FERNANDEZ	CUERO	5%	10%
MAURICIO CALVOPÍÑA	CERAMICA	10%	15%
MARTHA BALDEON	BORDADO DE TELA	10%	15%
CARLOS ROMERO	JOYAS DE ORO	10%	15%
MARIANA DE JESUS MERA	JOYAS DE ORO Y PLATA	5%	10%
PAOLA ESPINOSA	JOYAS DE ORO Y PLATA	5%	10%
MERY CADENA	JOYAS DE ORO	5%	10%
DORA QUINTERO	JOYAS DE ORO Y PLATA	5%	10%
FRANKLIN ERAZO	JOYAS DE ORO Y PLATA	5%	10%
GONZALO MOSCOSO	MADERA	10%	15%
SILVANA ESPINOSA	MADERA	10%	15%
LUCIA FARINANGO	MADERA	10%	15%
LAURA SALGADO	MADERA	10%	15%
GUILLEN ZARATE	MADERA	10%	15%
ROBERTO CARDENAS	BARRO	1%	5%
MILTON CALVACHE	BARRO	1%	5%
FRANCISCO ARELLANO	BARRO	1%	5%
MARIA DURAN	ALAMBRE	1%	5%
JAIME VELASCO	PLASTICO	1%	5%
MARIA ROSERO	CONCHAS, PERLAS	1%	5%

Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos  
 Elaborado por: El Autor



**Gráfico 1.13: Relación Material y Costo producción**



**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos

**Elaborado por:** El Autor

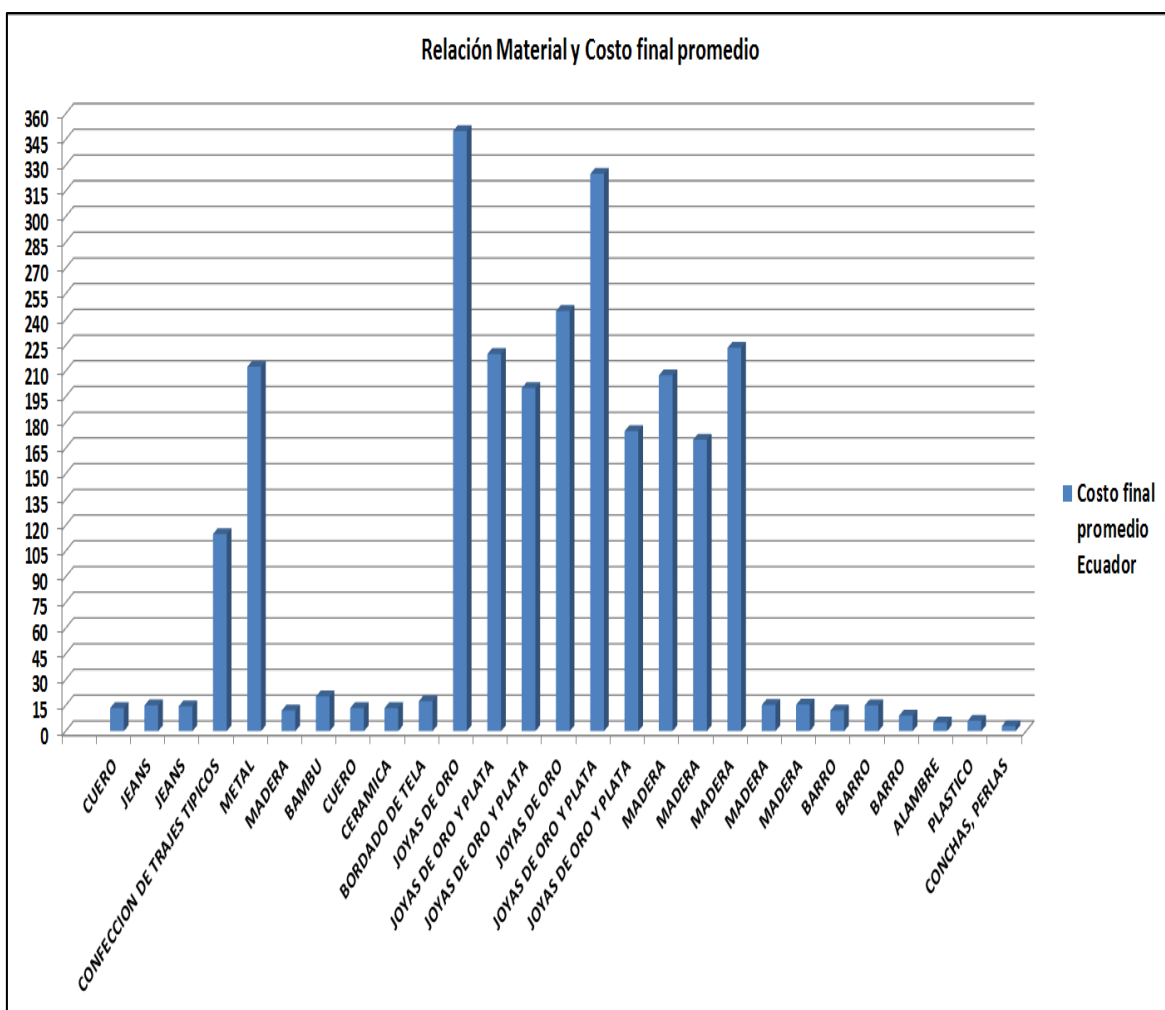
En esta tabla y gráfico se muestran los resultados de la investigación realizada sobre el campo de los costos, su objetivo es presentar el conocimiento que ellos tienen sobre los costos directos e indirectos de sus productos, la mayoría expresa datos resultado de su experiencia sin mucho análisis financiero. Se muestra además los datos de los cuales se puede llegar a fijar un costo final para el caso de vender en el exterior.

Tabla 1.11: Relación Material y Costo final promedio

Nombre	Material	Costo final promedio
DAVID REINOSO	CUERO	13.5
CRISTIAN BAQUERO	JEANS	15
MARIA CALDERON	JEANS	14.5
MARIA TABANGO	CONFECCION DE TRAJES TIPICOS	115
PAOLA MONTALVO	METAL	212.5
FABIOLA MALES	MADERA	12
FERNANDO RODRIGUEZ	BAMBU	20.25
LUIS FERNANDEZ	CUERO	13.5
MAURICIO CALVOPÍÑA	CERAMICA	13.5
MARTHA BALDEON	BORDADO DE TELA	17.5
CARLOS ROMERO	JOYAS DE ORO	350
MARIANA DE JESUS MERA	JOYAS DE ORO Y PLATA	220
PAOLA ESPINOSA	JOYAS DE ORO Y PLATA	200
MERY CADENA	JOYAS DE ORO	245
DORA QUINTERO	JOYAS DE ORO Y PLATA	325
FRANKLIN ERAZO	JOYAS DE ORO Y PLATA	175
GONZALO MOSCOSO	MADERA	207.5
SILVANA ESPINOSA	MADERA	170
LUCIA FARINANGO	MADERA	223.5
LAURA SALGADO	MADERA	15.25
GUILLEN ZARATE	MADERA	15.4
ROBERTO CARDENAS	BARRO	12
MILTON CALVACHE	BARRO	15
FRANCISCO ARELLANO	BARRO	9
MARIA DURAN	ALAMBRE	5
JAIME VELASCO	PLASTICO	6
MARIA ROSERO	CONCHAS, PERLAS	3

Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos  
 Elaborado por: El Autor

**Gráfico 1.14: Relación Material y Costo final promedio**



**Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos**  
**Elaborado por: El Autor**

Esta tabla y gráfico explican la relación entre el material y el promedio del costo final. No se pudo establecer costos finales exactos porque la fluctuación en los precios de los materiales utilizados y la fluctuación en los costos de servicios; adicionalmente ellos no quisieron entregar sus precios de producción por considerar información confidencial.

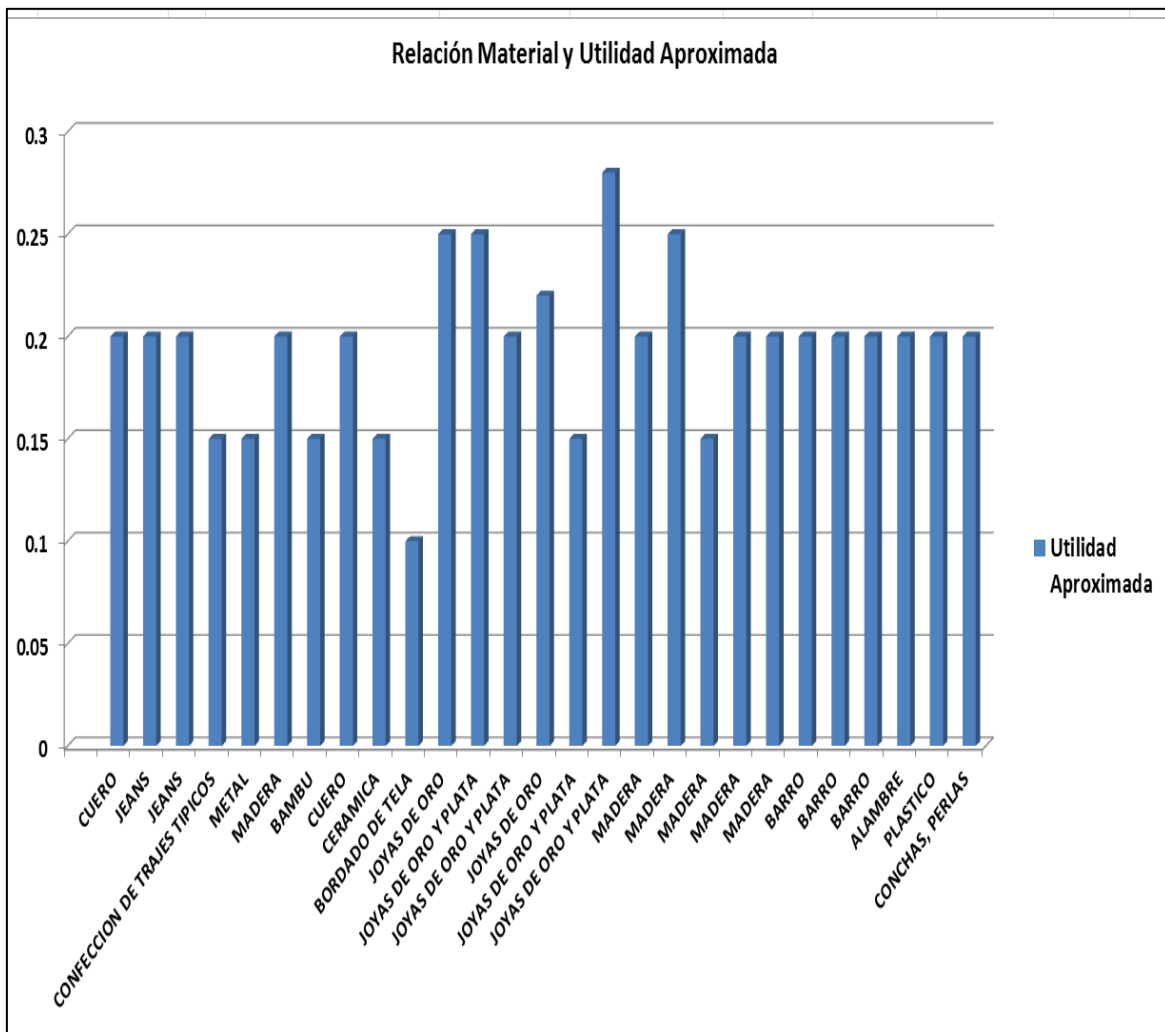
Tabla 1.12: Relación Material y Utilidad aproximada

Nombre	Material	Utilidad Aproximada
DAVID REINOSO	CUERO	20%
CRISTIAN BAQUERO	JEANS	20%
MARIA CALDERON	JEANS	20%
MARIA TABANGO	CONFECCION DE TRAJES TIPICOS	15%
PAOLA MONTALVO	METAL	15%
FABIOLA MALES	MADERA	20%
FERNANDO RODRIGUEZ	BAMBU	15%
LUIS FERNANDEZ	CUERO	20%
MAURICIO CALVOPÍÑA	CERAMICA	15%
MARTHA BALDEON	BORDADO DE TELA	10%
CARLOS ROMERO	JOYAS DE ORO	25%
MARIANA DE JESUS MERA	JOYAS DE ORO Y PLATA	25%
PAOLA ESPINOSA	JOYAS DE ORO Y PLATA	20%
MERY CADENA	JOYAS DE ORO	22%
DORA QUINTERO	JOYAS DE ORO Y PLATA	15%
FRANKLIN ERAZO	JOYAS DE ORO Y PLATA	28%
GONZALO MOSCOSO	MADERA	20%
SILVANA ESPINOSA	MADERA	25%
LUCIA FARINANGO	MADERA	15%
LAURA SALGADO	MADERA	20%
GUILLEN ZARATE	MADERA	20%
ROBERTO CARDENAS	BARRO	20%
MILTON CALVACHE	BARRO	20%
FRANCISCO ARELLANO	BARRO	20%
MARIA DURAN	ALAMBRE	20%
JAIME VELASCO	PLASTICO	20%
MARIA ROSERO	CONCHAS, PERLAS	20%

Fuente: Encuestas y Entrevistas a artesanos

Elaborado por: El Autor

**Gráfico 1.15: Relación Material y Utilidad aproximada**



**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos  
**Elaborado por:** El Autor

Por medio de esta información se puede comprobar que los índices de ganancias son bajos en este sector, varían del 15 al 25 %. Para que exista un progreso económico dentro de este campo los artesanos consideran necesario por lo menos el 35%, claro que estos datos deben variar ya que están íntimamente relacionados con el volumen de ventas, que en este caso también son bajos.

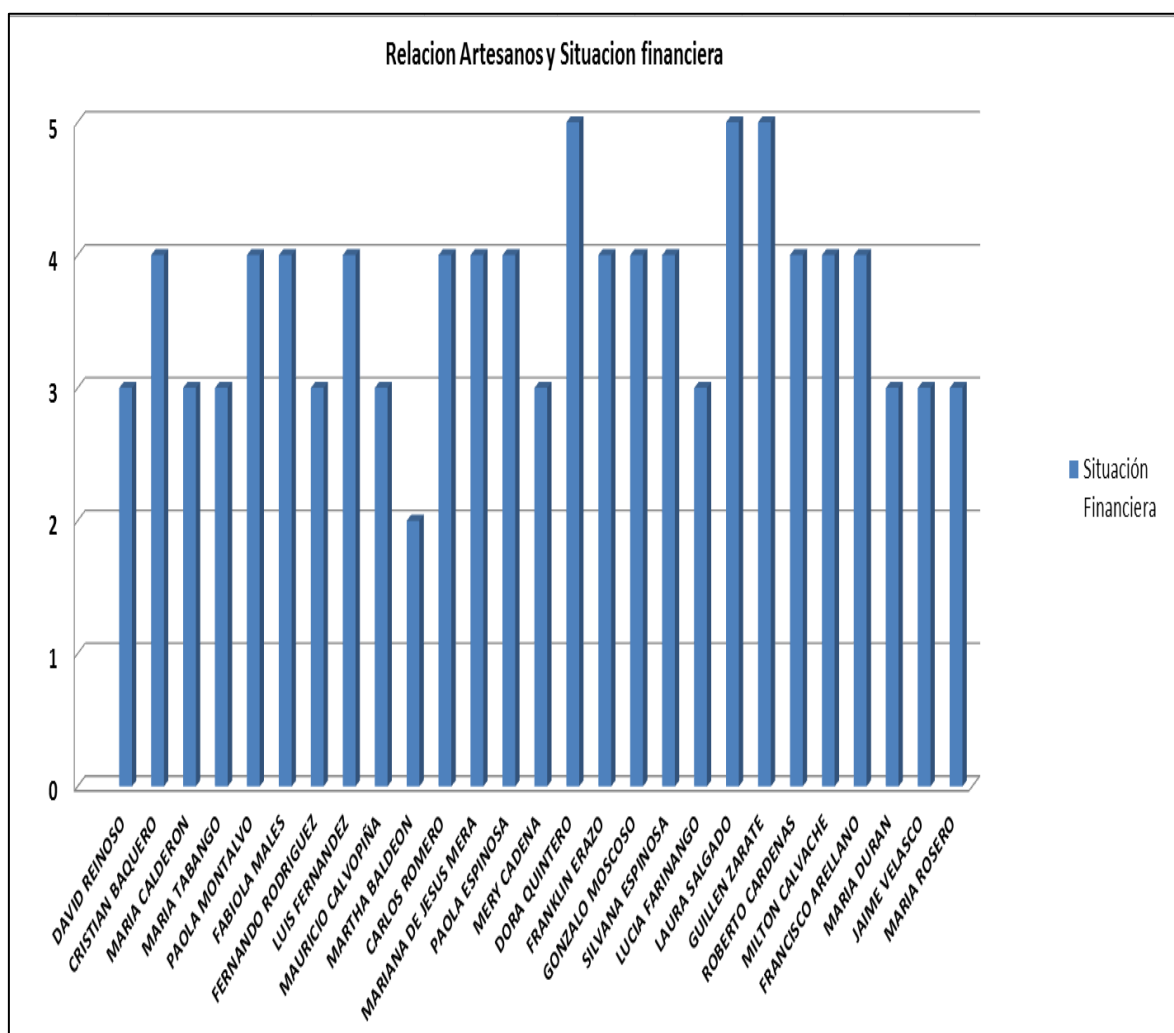
**Tabla 1.13: Relación Artesanos y Situación financiera**

<b>Nombre</b>	<b>Material</b>	<b>Situación Financiera</b>	<b>Situación Financiera</b>
DAVID REINOSO	CUERO	3	REGULAR
CRISTIAN BAQUERO	JEANS	4	BUENA
MARIA CALDERON	JEANS	3	REGULAR
MARIA TABANGO	CONFECCION DE TRAJES TIPICOS	3	REGULAR
PAOLA MONTALVO	METAL	4	BUENA
FABIOLA MALES	MADERA	4	BUENA
FERNANDO RODRIGUEZ	BAMBU	3	REGULAR
LUIS FERNANDEZ	CUERO	4	BUENA
MAURICIO CALVOPÍÑA	CERAMICA	3	REGULAR
MARTHA BALDEON	BORDADO DE TELA	2	MALA
CARLOS ROMERO	JOYAS DE ORO	4	BUENA
MARIANA DE JESUS MERA	JOYAS DE ORO Y PLATA	4	BUENA
PAOLA ESPINOSA	JOYAS DE ORO Y PLATA	4	BUENA
MERY CADENA	JOYAS DE ORO	3	REGULAR
DORA QUINTERO	JOYAS DE ORO Y PLATA	5	MUY BUENA
FRANKLIN ERAZO	JOYAS DE ORO Y PLATA	4	BUENA
GONZALO MOSCOSO	MADERA	4	BUENA
SILVANA ESPINOSA	MADERA	4	BUENA
LUCIA FARINANGO	MADERA	3	REGULAR
LAURA SALGADO	MADERA	5	MUY BUENA
GUILLEN ZARATE	MADERA	5	MUY BUENA
ROBERTO CARDENAS	BARRO	4	BUENA
MILTON CALVACHE	BARRO	4	BUENA
FRANCISCO ARELLANO	BARRO	4	BUENA
MARIA DURAN	ALAMBRE	3	REGULAR
JAIME VELASCO	PLASTICO	3	REGULAR
MARIA ROSERO	CONCHAS, PERLAS	3	REGULAR

**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos

**Elaborado por:** El Autor

**Gráfico 1.16: Relación Artesanos y Situación financiera**



**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos  
**Elaborado por:** El Autor

Con este análisis es posible ver la condición financiera de los artesanos de acuerdo a un análisis personal. Posiblemente ellos valoran su situación en función solamente de la condición económica sin analizar en general a la estabilidad de la empresa en cuanto a su producción, ventas y proyección. Sin embargo, la mayoría se considera en buena condición como para proyectarse hacia un proceso de internacionalización de sus productos.

**Tabla 1.14: Información específica – Artesanías de Bambú y Cuero**

GUIA DE EXPORTACION PARA PRODUCTOS ARTESANALES DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA												
TESIS DE GRADO												
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK												
TABULACION DE DATOS DE LA ENCUESTA GENERAL												
Cuadro No. 1 - INFORMACION ESPECIFICA - ARTESANIAS DE BAMBU Y CUERO												
Nombre	Material	Número diseños	Producción				Exportación		Control de Calidad	Rango Utilidad	Costo	Fortaleza de producto
			Día	Semana	Mes	Incremento	Si/No	Tipo				
FERNANDO RODRIGUEZ	BAMBU	20	-	-	20	SI	SI	CONTACTOS PERSONALES	SI	10-20%	\$30-\$20-\$10	PRECIO-CALIDAD
LUIS FERNANDEZ	CUERO	15	7	-	-	SI	NO	-	SI	10-20%	\$12-\$10	PRECIO-CALIDAD
CLAUDIO CAIZA	CUERO	10	-	8	-	NO	NO	-	SI	10-20%	\$10-\$8	CALIDAD
DAVID REINOSO	CUERO	5	-	5	-	NO	NO	-	SI	10-20%	\$12.50-\$14.50	PRECIO
FREDDY ORTIZ	BAMBU	5	-	4	-	SI	NO	-	SI	1-10%	\$1.50-\$2-\$0.50	PRECIO

**Fuente:** Encuestas y Entrevistas a artesanos

**Elaborado por:** El Autor

En esta última tabla 1.14 presenta los resultados establecidos en la entrevista realizada a productores de artesanías en bambú y cuero. De la información receptada a los 50 artesanos se pudo escoger en base a ciertas características importantes, a estos dos productores para utilizar su información en el planteamiento del capítulo siguiente referente a una aplicación específica de exportación de artesanías.

Como se puede verificar en esta tabla son dos productores especializados en fabricar instrumentos en bambú y tres que producen diferentes artículos de cuero. Es interesante analizar que estos cinco artesanos investigados producen 55 clases de artesanías, todas ellas muy especiales en cuanto a su calidad. Son negocios bien establecidos con una producción base que depende específicamente de la cantidad de pedidos que disponen. Todos están en la capacidad y disposición para incrementar su producción en caso de ser necesario, aunque dos lo dudaron por considerar necesaria una inversión que no está en condiciones de asumir.



Solamente un entrevistado ha realizado una especie de exportación que más se podría considerar como una simple comercialización en el exterior por medio de contactos familiares. Todos conocen y aplican controles de calidad sin embargo, desean ser asesorados en este campo para mejorar sus propuestas en el caso de iniciar una exportación. Con respecto a últimos datos entregados se puede indicar que los rangos de utilidad que compartieron son muy bajos y esto debido a que han estado dispuestos a rebajar sus precios para poder vender más.

Los productos presentados en esta investigación como ejemplo para proponer un estudio de factibilidad para la exportación son: carteras, bolsos y chompas fabricadas en cuero; instrumentos musicales como zamponas, queñas, rondadores fabricados en bambú.

## CAPÍTULO V

### 5. APLICACIÓN PRÁCTICA

#### 5.1 APLICACIÓN ESTRATÉGICA

Para la aplicación de esta guía comercial de exportación, se escogió a las artesanías derivadas del Bambú y de cuero. En Bambú se producen artesanalmente instrumentos musicales como zampoñas, queñas, y rondadores. Su principal fortaleza es ser los únicos instrumentos musicales a base de este material con buena calidad en cuanto a su forma, fidelidad y apariencia; pueden ser introducidos en el mercado fácilmente ya que no cuentan con competencia directa. Adicionalmente, estos instrumentos elaborados con este material son muy livianos y presentan mucha facilidad para el embalaje condiciones que ayudan mucho en el proceso de exportación.

Adicionalmente se considera factible proponer que artesanías elaboradas en cuero puedan ser consideradas para su exportación. Se puede apreciar en la información expuesta en esta investigación, que los artículos que se producen con este material son: carteras, bolsos, y chompas. Estos productos se caracterizan porque: dentro del campo textil, la manufactura en cuero constituye uno de los sectores que más aportan a la economía del país; por ser una actividad con mucha demanda nacional e internacional, es generador de empleos y de constante expansión; en cuanto a la comercialización externa, no se ha iniciado procesos estables y son muy pocos los casos que están en actividad.

Adicionalmente los productos de cuero ya tienen abierto el mercado en el exterior, no solamente producidos en el Ecuador sino también de otros países del área andina. Se ha podido determinar que se trata de un campo de creciente demanda en el mercado internacional y que tiene la posibilidad de un aprovechamiento total del mercado de pieles y cuero ventajoso mediante las partidas 410632, 410530 y la 410510 (Todo Comercio Exterior, 2012)

### 5.1.1 MATRÍZ FODA

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Con las artesanías elaboradas en bambú se producen instrumentos musicales como zamponas, queenas, y rondadores; son instrumentos musicales únicos por su elaboración, su calidad, su forma, fidelidad y apariencia.</li><li>• Las artesanías en bambú pueden ser introducidos en el mercado fácilmente ya que no cuentan con competencia directa.</li><li>• Los instrumentos elaborados en bambú son muy livianos y presentan mucha facilidad para el embalaje y transporte internacional.</li><li>• Los productos en cuero dentro del campo textil constituyen uno de los sectores que más aportan a la economía del país.</li><li>• Los productos en cuero representan una actividad con mucha demanda nacional e internacional, por medio de esta industria se generan empleos y existe constante expansión.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En la comercialización externa del cuero no se ha iniciado procesos estables y son muy pocos los casos que están en actividad, es un campo que se puede explotar.</li><li>• Los artículos realizados en bambú y en cuero tienen características interesantes para llegar a ser productos considerados como novedosos y generar gran interés en el mercado extranjero.</li><li>• En cuanto a la producción de los instrumentos en bambú, existe la posibilidad de ampliarla a otros tipos como: instrumentos de cuerda y percusión. Esto adicional a los instrumentos de viento fabricados generalmente.</li><li>• Los artículos producidos en cuero tienen una creciente demanda y la posibilidad de un aprovechamiento total del mercado de pieles y cuero, esto se ha manifestado en las propuestas de las partidas 410632, 410530 y la 410510.</li></ul>

<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los instrumentos de bambú tienen su principal debilidad en cuanto a su producción, por ejemplo, el artesano escogido en la investigación no ha establecido un proceso práctico, estable y organizado; adicionalmente, no ha difundido su conocimiento en otros y manifestó la limitada posibilidad de conseguir mano de obra calificada; características que limitarían la posibilidad de cumplir eficientemente en caso de ser requeridos muchos productos en el exterior.</li> <li>• Las artesanías en cuero no tienen un control de calidad según normas internacionales, no se producen de acuerdo a las exigencias de otros países que demandan un proceso riguroso desde la preparación u obtención de la materia prima.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En la industria del cuero hay restricciones generadas por limitaciones en las clases de materia prima ya que no existe diversificación de especies.</li> <li>• La industria del cuero es pequeña con respecto a otros países, existe un centralismo del comercio, que puede estar provocando una inequitativa remuneración y participación de los diferentes productores de pieles.</li> <li>• Hay una cambiante relación internacional del Ecuador con respecto a tratados comerciales que puede repercutir en la comercialización externa de los productos en bambú o en cuero.</li> <li>• La posibilidad de escases de materia prima y la inestable economía de los artesanos puede convertirse también en amenazas de consideración.</li> <li>• En el área de la producción en cuero existe el riesgo de tener un nivel bajo de competitividad debido a ciertas desatenciones en cuanto a los estándares de calidad.</li> </ul>

## **5.1.2 ESTRATÉGIAS FO, DO, FA, DA**

### **Fortalezas/Oportunidades**

Para realizar una estrategia FO es necesario aprovechar las fortalezas internas para tomar ventaja de las oportunidades externas. La principal fortaleza es que los artesanos puedan utilizar la guía para encontrar en un solo lugar, la información que los ayude en su proceso de internacionalización de productos, con esta se puede mejorar su posicionamiento en otros mercados y ofrecer productos de valor para el cliente.

Existe la fortaleza de que las artesanías producidas en bambú son únicas, por su calidad, forma, fidelidad y apariencia; cualidades que permitirían aprovechar la oportunidad de promocionar los productos sin encontrar competencia en el mercado internacional, ya provechar también lo novedoso de sus características para introducirlas en nuevos lugares.

Hay la oportunidad de tener un proceso de exportación que facilite las condiciones de comercialización, ya que se aprovecha los beneficios intrínsecos del producto realizado en Bambú.

### **Debilidades/Oportunidades**

En esta estrategia se debe mejorar las debilidades internas para tomar ventaja de las oportunidades. De manera que, se pretende reducir la debilidad interna que presentan los artesanos en cuanto a su situación financiera y a la inestabilidad de ventas y utilidades por medio de la oportunidad de influir en sus decisiones y ampliar sus ventas hacia el exterior con el uso de la guía, también para facilitar sus procesos.

Aunque los artesanos tienen debilidades en cuanto a su conocimiento y adicionalmente existe escases de información disponible, la guía es un mecanismo para darle una oportunidad diferente al artesano, es un recurso que contiene detalles adicionales y útiles.

### **Fortalezas/Amenazas**

Las fortalezas se usaran para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas. Por lo tanto, se considera que la guía comercial de exportación proporcionará un enfoque directo de los beneficios de expandir el mercado hacia el exterior, para eliminar la amenaza principal, la preocupación por la falta de documentos o entidades que capacite a los artesanos para expandir su mercado.

### **Debilidades/Amenazas**

En este punto se realizan estrategias para con tácticas defensivas reducir las debilidades internas evitando las amenazas. Las limitaciones del entorno de la industria de cuero se pueden atacar por medio de un proceso estable y práctico por parte de los artesanos para sus procesos de producción y manejo de inventarios.

La industria del cuero es pequeña en el país por lo cual el artesano puede realizar un proceso de selección de materias primas para importarlas a bajo costo y así compensar esta desventaja, adicionalmente puede desarrollar otras opciones de modelos y acabados con la materia prima disponible.

### **5.1.3 MISIÓN**

Proveer a los productores de artesanías de la Provincia de Pichincha una guía comercial que los ayude en el proceso de exportación de sus productos, brindándoles información que los motive en la búsqueda de nuevas posibilidades comerciales. Adicionalmente proveer información relevante con respecto a las características del sector propuesto como área de estudio y análisis.

### **5.1.4 VISIÓN**

Que este documento se establezca en el sector artesanal como una herramienta útil que ayude a los artesanos a expandir su mercado al exterior, que sea de fácil obtención y se

convierta en el documento de partida de un proyecto posterior de exportación para los productos propuestos de la Provincia de Pichincha.

#### **5.1.5 OBJETIVOS**

- Promover la exportación de artesanías elaboradas en la Provincia de Pichincha.
- Brindar la información necesaria para iniciar un proceso de exportación, lo necesario sobre leyes, reglamentos, formularios, licencias y derechos, que el artesano necesite para exportar sus productos.
- Proveer a los artesanos un conocimiento sobre las condiciones eficaces para comercializar los productos en el exterior.
- Mejorar la comercialización de productos con el planteamiento de expandir el mercado, con esto optimizar las condiciones de trabajo del sector.

#### **5.1.6 VALORES**

- Calidad, es un documento con información clara y detallada de lo que debe contener una guía comercial de exportación.
- Responsabilidad, al momento de entregar la documentación contenida en la guía comercial.
- Honestidad, se entrega la información correcta y actualizada para así ayudar a los artesanos a exportar
- Creatividad, esta guía busca innovar la forma de exportar de los artesanos y desarrollar nuevas vías para la exportación y producción.
- Equidad, con esta guía se busca que los artesanos que exporten sus productos lleguen a estar en iguales condiciones competitivas con artesanos en el resto del mundo, brindando productos de alta calidad y con precios competitivos.

- Superación, esta guía busca de manera primordial brindar una herramienta de progreso y superación para el artesano al momento de exportar sus productos.
- Justicia, se busca con esta guía proporcionar a los artesanos las leyes, reglamentos y precios necesarios para poder exportar sus productos sin la necesidad de intermediarios ni precios que pongan en riesgo su economía.

### **5.1.7 ESTRATÉGIA COMPETITIVA**

La guía comercial de exportación es una herramienta que facilita al artesano la decisión y el proceso de exportación de sus productos. Las estrategias competitivas son: una guía que proporcione ayuda a los artesanos, que ellos puedan exportar en mejores condiciones de costos y tiempo que los que brindan intermediarios del sector, que mejoren los procesos de producción y control de calidad, y que se conviertan en productores altamente competitivos en el ámbito internacional al ofrecer artesanías a buen precio y calidad.

## **5.2 APLICACIÓN DE MARKETING**

### **5.2.1 PRODUCTO**

La guía es un producto que ayuda al artesano para una mejor exportación y conocimiento de sus clientes en el exterior, así como para realizar procesos más estables y efectivos. La guía da énfasis a variables como: definir el tipo de producto, precios, servicio y estándares de calidad que se pueden ofrecer. Esta guía permite al artesano conocer más sobre como analizar el grado de competitividad comparado con los requerimientos establecidos para el comercio internacional y las características de productos ofrecidos por la competencia.

### **5.2.2 CARACTERÍSTICAS**

La guía tiene características intrínsecas más que extrínsecas ya que es un producto que estará disponible para los artesanos en un formato estándar en la Cámara Artesanal de



Pichincha, ellos serán quienes definirán las características extrínsecas del producto a futuro.

En cuanto a las características intrínsecas, se puede destacar que el producto es un recurso para los artesanos, ellos podrán utilizarlo para encontrar en un solo lugar, la información que los guíe en un proceso de internacionalización de la venta de productos a través de una investigación nacional e internacional.

La guía está conformada de:

- Definiciones más usadas en la exportación
- Preparación preliminar
- Como exportar
- Análisis de los requisitos legales
- Conocer el proceso administrativo
- Formularios y legalización

### **5.2.3 BENEFICIOS**

En esta guía comercial de exportación, es importante identificar los beneficios que representa el extender internacionalmente el mercado para la venta de productos artesanales. Cabe recalcar que la exportación genera un desarrollo integral de la empresa no solamente en el ámbito económico sino también en el administrativo, en general las empresas muestran menores riesgos de fracaso y se benefician de la interacción con empresas de los países donde pueden comercializar sus productos.

En el ámbito regional se puede asegurar que el desarrollo empresarial tiene incidencia directa en la economía de un país, esto se comprueba al analizar la relación entre el incremento en la exportación de bienes y servicios y el desarrollo positivo de los factores macroeconómicos como son: la balanza comercial, cuenta corriente y de pagos.

Otro de los beneficios de una guía comercial de exportación de productos es que incrementa la producción doméstica ya que las empresas exportadoras deben utilizar cada vez más otros bienes, servicios y materia prima; esto promueve un crecimiento en la economía en general y genera una fuente creciente de empleos.

Las exportaciones permiten aprovechar mejores mercados y reducir los riesgos de competir en mercados internos inestables. Desde este punto de vista tenemos que decir que posiblemente hasta se reduzcan los índices de competencia. Es importante también señalar que la operación internacional permite un desarrollo empresarial ya que al participar en economías más desarrolladas se aprovecha de sus experiencias para establecer cambios necesarios en los procesos empresariales. Sin embargo, existe el riesgo de que las economías de países donde se comercializan productos del Ecuador, sufran crisis económicas que afecten directamente a los exportadores con riesgos importantes de pérdidas imprevistas, aunque los mismos, todavía podrán optar por el mercado nacional.

Dentro de este ámbito se debe indicar que es muy importante para el artesano competir internacionalmente porque puede aprovechar que sus costos de producción son más bajos que los que tendría en países más desarrollados, por ejemplo el costo de la materia prima, mano de obra y de servicios; son mucho más económicos en el Ecuador.

Y por supuesto el hecho de extender los mercados internacionalmente aseguran un incremento en la demanda del producto por la masificación del mercado, millones de clientes interesados que pueden ser alcanzados con información previa mediante el uso de medios globalizados de difusión.

#### **5.2.4 DIFERENCIACIÓN**

Una guía comercial de exportación se diferencia de otros documentos ofrecidos para establecer procesos de exportación, porque por este medio se pueden consultar para establecer una exportación, todos los requisitos, actividades y documentos que el artesano necesita para comercializar sus productos en el exterior. Esto permite que en un solo documento de ayuda se recopile información tal como: costos de exportación, costos de transporte y distribución, código de exportación, leyes y reglamentos del código de la

producción, procesos administrativos, estándares de calidad, principales impuestos o aranceles, formularios y legalización.

### **5.2.5 POSICIONAMIENTO**

Esta guía se posicionará en el mercado como una herramienta que brinde la información básica que necesita el artesano para comercializar sus productos en el mercado exterior. Es una guía que evitará que los artesanos estén obligados a contratar intermediarios para realizar los trámites de exportación.

### **5.2.6 PROPUESTA DE VALOR**

Esta guía comercial de exportación estará disponible para los artesanos sin costo alguno ya que se proveerá una copia del documento a la Cámara Artesanal de Pichincha para que ellos puedan facilitar a los artesanos que necesiten de este documento para establecer procesos de exportación.

### **5.2.7 DISTRIBUCIÓN**

La distribución de este documento de guía de exportación será ejecutada por la Cámara Artesanal de Pichincha previa autorización del autor y de la Universidad Internacional SEK, ya que es parte de la investigación requerida previa la obtención de un título universitario. Sin embargo el autor voluntariamente entrega toda la investigación realizada para la utilización de los artesanos de la Provincia de Pichincha, de acuerdo a como ellos lo consideren necesario. También se podrá distribuir este documento vía internet por medio de la página web de la Cámara Artesanal de Pichincha, de modo de que los artesanos tengan acceso a la guía de forma digital, esta página es [www.camaraartesanalpichincha.com](http://www.camaraartesanalpichincha.com). Adicionalmente se facilitará de este documento en ferias artesanales organizadas alrededor de la Provincia en los diferentes cantones y parroquias.

### **5.2.8 COMUNICACIÓN**

Dentro del campo de la comunicación se debe diferenciar las técnicas a utilizarse para la difusión y promoción de esta Tesis y así mismo, lo necesario para la trasmisión de los atributos de los productos planteados como susceptibles de exportación.

De manera general se indica que se trata de una comunicación organizacional que consistirá en el proceso de emisión y recepción de información que puede ser considerada como interna-externa ya que se trata a la vez de la relación dentro de un grupo comercial considerado como organización y también considera la emisión de información a nivel global por medio del uso de la tecnología disponible en la actualidad.

Con respecto a la difusión de este documento se podría utilizar como medio de comunicación talleres o cursos didácticos transmitidos por el autor directamente al grupo de interesados utilizando como nexo a la Cámara de Artesanos de Pichincha. Así mismo la entrega de copias del documento o la trasmisión del archivo digital; todo esto previa la autorización de la Universidad Internacional SEK.

### **5.3 APLICACIÓN FINANCIERA/ECONÓMICA**

En cuanto a la aplicación financiera/económica se debe analizar que estos pequeños productores de artesanías no tienen totalmente estructurado un estudio en este campo. Presentan una capacidad de producción limitada a la demanda nacional con poca mano de obra contratada e instalaciones no muy amplias. Esta apreciación permite deducir que para un incremento de la producción será necesaria una inversión en la estructura de producción de estos productores, dato financiero difícil de establecer en este documento por la dificultad de definir variables como: costo actual de producción, demanda total y proyectada, condiciones de calidad, tipo, tiempo, y otros; parámetros necesarios para hacer un análisis completo de costos.

Sin embargo, se pueden presentar los rubros más importantes que influenciarán en el análisis financiero/económico del exportador:

- Proceso de producción

- Costos arancelarios
- Costos de asesoramiento legal y comercial
- Estudio y análisis del mercado.
- Comercialización
- Transporte
- Pólizas de seguros
- Costos de crédito de ser necesario

A continuación se va a analizar el costo promedio de exportación de las artesanías de bambú y cuero respectivamente, en dos diferentes mercados, para así poder comparar con artesanías que ya cumplen con un proceso de exportación actualmente.

**Tabla 1.15: Cuadro comparativo de exportación a los mercados de EEUU y Europa.**

Tipo de artesanía	Precio promedio en el país de origen	Precio x/kg de envío aéreo (con una tarifa especial por envíos de mas de 100kg)	Precio de envío por artículo en relación a su peso unitario	Precio promedio FOB por artículo	Precio de documentación aduanera	Margen de utilidad estandar para la venta de las artesanías en el exterior	Precio unitario recomendado para la venta en el exterior (mas % de utilidad y precio de documentación)	Precio mínimo de venta en el exterior (una docena)	Lugar de destino de exportación
Instrumentos musicales de Bambú (peso aprox. 500g) Ecuador	\$ 20.25	\$ 3.47	\$ 0.87	\$ 21.12	\$ 15.00	20%	\$ 25.34	\$ 304.09	Europa, Puerto Le Havre, Francia
Chompas de Cuero (peso aprox. 2kg) Ecuador	\$ 13.50	\$ 3.47	\$ 6.94	\$ 20.44	\$ 15.00	20%	\$ 24.53	\$ 294.34	Europa, Puerto Le Havre, Francia
Instrumentos musicales de Bambú (peso aprox. 500g) Ecuador	\$ 20.25	\$ 2.55	\$ 0.64	\$ 20.89	\$ 15.00	20%	\$ 25.07	\$ 300.78	Estados Unidos, Miami
Chompas de Cuero (peso aprox. 2kg) Ecuador	\$ 13.50	\$ 2.55	\$ 5.10	\$ 18.60	\$ 15.00	20%	\$ 22.32	\$ 267.84	Estados Unidos, Miami

**Fuente:** Investigación personal  
**Elaborado por:** El Autor

Este cuadro hace un análisis financiero de exportación a dos diferentes mercados, con el propósito de brindar los costos en los que podrían incurrir los artesanos que deseen exportar. Cabe recalcar que los costos de envío son por vía aérea y para ambos casos mientras mas sea la cantidad de kilogramos enviados mas barato será la exportación de las artesanías. Se toma como referencia los instrumentos elaborados en bambú y chompas de cuero. Los precios promedios locales fueron tomados de la encuesta realizada a los artesanos en la Provincia de Pichicha. Para poder ver de mejor forma la tabla 1.11, se puede ir al Anexo 2.

### **5.3.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA GUÍA DE EXPORTACIÓN**

Los costos para la elaboración de esta guía están relacionados con el valor de impresiones, papel, tiempo de investigación del autor, traslados, uso de equipo tecnológico, uso del internet, servicio de telefonía y en general los costos que sean necesarios para la distribución y transporte del documento. Es necesario indicar que el usuario no debería cancelar costos mayores a lo que signifique una reproducción normal de este documento.

## **5.4 APLICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS**

Referente a la utilización de esta guía comercial de exportación no debe existir mayor necesidad de contar con personal especializado, el propósito fundamental de este documento es de ofrecer al artesano información fácil de entender y aplicar. Sin embargo es necesario señalar que el proceso de exportación demandará de la provisión de asesoría en ámbito legal, comercial, productivo, de transporte. Con estos recursos el productor disminuirá los riesgos y garantizará efectivamente los resultados y la toma de decisiones.

El planteamiento de crecimiento directamente relacionado con la expansión de negocios a nivel internacional, ocasionará la necesidad de nuevos empleos a nivel de artesanos y personal de administración, estos se podrán determinar solamente cuando se hayan definido los requerimientos definitivos de exportación.

## **5.5IMPACTO SOCIAL**

Es indudable que la implementación de esta guía comercial de exportación producirá cambios positivos en las empresas que asuman el reto. Dicho impacto será significativo en campo económico y desarrollará en el campo de la producción, nuevas técnicas y nuevos procesos de producción.

De la experiencia nacional e internacional en el campo de la exportación se han podido definir impactos al comprobar que se generan fuentes adicionales de ingresos, se incrementa el número de trabajadores de una empresa y se ofrecen en general, mejores condiciones laborales. En el campo empresarial se minimizan el riesgo de lo que significa estar en un solo mercado, posiblemente con una alta competencia y con una baja demanda; también por medio de la exportación se incrementa el poder de negociación y definitivamente se mejora la imagen de la empresa.

A nivel nacional es posible cuantificar el impacto en el ámbito social, económico e incluso político de un país que dedica atención a fortalecer los lazos comerciales con otros países. Ya se ha analizado anteriormente como crecen positivamente todos los índices macroeconómicos, pero también es importante como estas políticas de comercialización influyen socialmente al proporcionar a la población una visión diferente de la capacidad que tienen para desarrollarse profesionalmente.

## **5.6ASPECTOS LEGALES**

### **5.6.1 LEYES Y REGLAMENTOS**

Los aspectos legales con sus respectivas leyes, reglamentos, y datos adicionales serán explicados en la guía comercial de exportación en el Capítulo a continuación, en el punto 6.4 y 6.5, el proceso administrativo y formularios y legalización.

## CAPÍTULO VI

### 6. GUÍA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN

#### 6.1 PANORAMA PREVIO A UNA EXPORTACIÓN.

Dentro de una exportación, es importante que los artesanos conozcan ciertas definiciones usadas en el medio aduanero. Primeramente es necesario decir que exportación se define como el envío legal de productos o mercancías nacionales o nacionalizadas para su comercialización, consumo o uso en el extranjero. En la mayoría de países se reconoce dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.

La exportación definitiva se la conoce como la salida de un producto del territorio nacional para ser sujeto de comercio en el extranjero de manera definitiva, es decir por tiempo ilimitado. La exportación temporal se diferencia en que el producto tendrá que retornar al país, después de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica. En este campo se exporta por ejemplo maquinaria, que tendrá que regresar al país de origen en el mismo estado, o para su transformación o reparación.

Otros términos que se utilizan en el proceso de exportación son los denominados INCOTERMS, estos son términos comerciales que facilitan el comercio internacional, los más utilizados en el Ecuador son: EXW, FOB, CIF. Son términos usados habitualmente en los contratos internacionales y permiten que los agentes de diversos países se entiendan entre sí. (Camara de Comercio Internacional, 2011)

A continuación se definen cada uno de los términos señalados:

#### **EXW (Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill.)**

Es utilizado este término para indicar que el compromiso del vendedor es poner la mercadería en su fábrica, taller, etc. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de



aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde la dirección fijada por el vendedor hasta su destino final. (Camara de Comercio Internacional, 2011)

Obligaciones del Vendedor.

- Entrega de la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje

Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería
- Flete interno (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete internacional (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Seguro
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Transporte y seguro (lugar de importación a planta)

### **FOB (Free on Board - Libre a bordo)**

Por medio de este acuerdo la responsabilidad del vendedor termina cuando el producto es puesto a bordo del barco, con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores. (Camara de Comercio Internacional, 2011)

Obligaciones del vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje

- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

#### Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

#### **CIF (Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)**

La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro que cubra los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir el producto. El comprador ha de tomar en cuenta que el vendedor contratará un seguro con cobertura mínima, si el comprador desea mayor cobertura necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional. (Camara de Comercio Internacional, 2011)

#### Obligaciones del Vendedor.

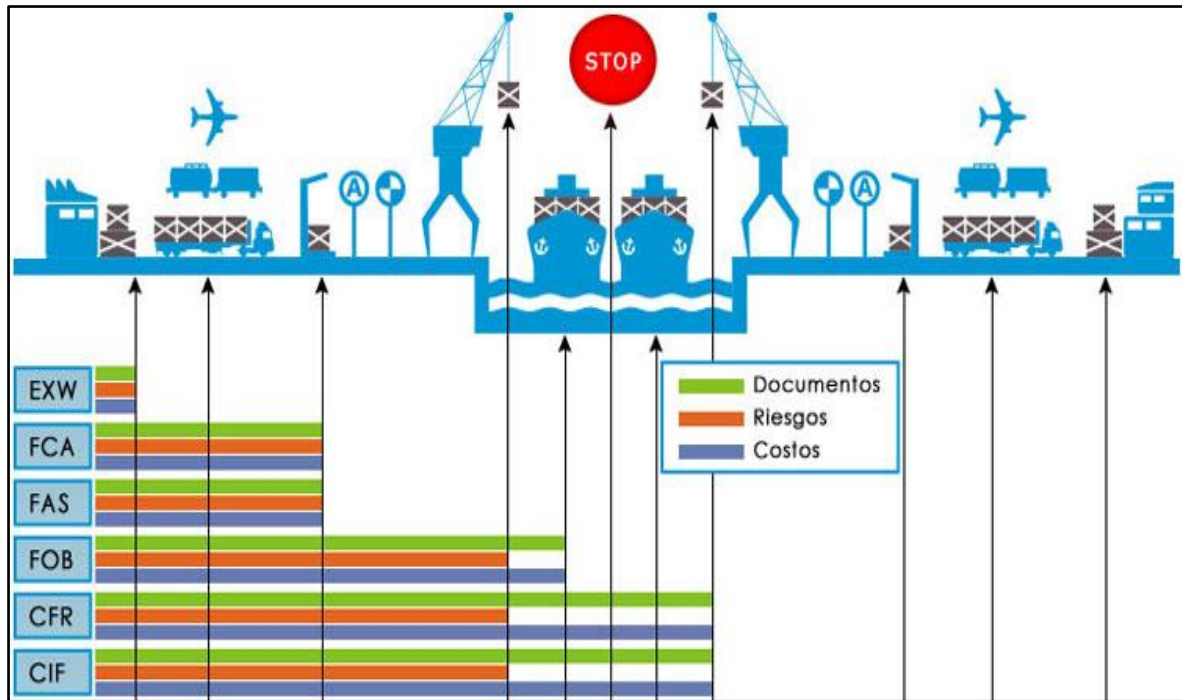
- Entregar la mercadería y documentos necesarios
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

#### Obligaciones del Comprador.

- Pago de la mercadería

- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes )
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)
- Demoras

**Gráfico 1.17: Proceso de exportación mediante los INCOTERMS 2012**



Fuente: INCOTERMS 2012  
Elaborado por: Global Training Center

## 6.2 ACESO AL MERCADO INTERNACIONAL.

Previo al desarrollo de este paso, se puede mostrar una pequeña información acerca de las subpartidas andinas más importantes exportadas en el periodo de Julio 2007 a Julio 2012.

Tabla 1.16: Exportaciones de bambú y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012.

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones	Subpartida Nandina:	1401100000	Desde (aaaa/mm):	2007/01	Hasta (aaaa/mm):	2012/07	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR			
401100000	BAMBÚ	<a href="#">PERU</a>	152.86	78.06	59.83			
		<a href="#">CHILE</a>	48.64	28.72	22.02			
		<a href="#">ITALIA</a>	12.68	10.26	7.86			
		<a href="#">FRANCIA</a>	3.76	6.97	5.34			
		<a href="#">ZONA FRANCA DE ECUADOR</a>	1.09	5.00	3.83			
		<a href="#">EMIRATOS ARABES UNIDOS</a>	0.09	1.47	1.13			
		<a href="#">ALEMANIA</a>	0.05	0.01	0.01			
		<a href="#">ESTADOS UNIDOS</a>	0.02	0.01	0.01			
<b>TOTAL GENERAL:</b>			<b>219.15</b>	<b>130.47</b>	<b>100.00</b>			

Fuente: Banco Central del Ecuador  
 Elaborado por: Banco Central del Ecuador

El Bambú es uno de los materiales de los cuales se genera un sin número de artesanías y mediante este gráfico se puede apreciar los mercados a los cuales el Ecuador exporta más de este tipo de producto.

Tabla 1.17: Exportaciones de porcelana y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones	Subpartida Nandina:	6910100000	Desde (aaaa/mm):	2007/01	Hasta (aaaa/mm):	2012/07	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR			
6910100000	DE PORCELANA	COLOMBIA	9,204.65	11,734.41	46.25			
		VENEZUELA	4,921.70	6,741.29	26.57			
		PERU	2,444.10	4,011.40	15.81			
		JAMAICA	771.80	1,273.51	5.02			
		CHILE	244.23	363.30	1.44			
		PANAMA	200.07	246.35	0.98			
		ANTIGUA Y BARBUDA	142.27	242.17	0.96			
		CUBA	184.32	235.19	0.93			
		GUATEMALA	100.41	128.55	0.51			
		ESTADOS UNIDOS	22.83	83.23	0.33			
		REPUBLICA DOMINICANA	22.77	62.19	0.25			
		BOLIVIA	32.13	53.93	0.22			
		DOMINICA	21.91	46.75	0.19			
		URUGUAY	8.12	35.35	0.14			
		TRINIDAD Y TOBAGO	29.39	34.75	0.14			
		BARBADOS	17.92	33.91	0.14			
		HONDURAS	9.74	23.19	0.10			
		ANTILLAS HOLANDESES	12.10	22.99	0.10			
		ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.07	0.89	0.01			
		EL SALVADOR	0.24	0.56	0.01			
		ARGENTINA	0.10	0.06	0.01			
<b>TOTAL GENERAL:</b>			<b>18,390.78</b>	<b>25,373.88</b>	<b>100.00</b>			

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Mediante este gráfico se puede apreciar la gran exportación de porcelana hacia los diferentes mercados y no solamente como materia prima sino también mediante la diversa producción de artesanías que con este material se pueden fabricar.

**Tabla 1.18: Exportaciones de cuero y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012**

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones	Subpartida Nandina:	4114200000	Desde (aaaa/mm):	2007/01	Hasta (aaaa/mm):	2012/07	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR			
4114200000	CUEROS Y PIELES CHAROLADOS Y SUS IMITACIONES DE CUEROS O PIELES CHAPADOS; CUEROS	<a href="#">PERU</a>	41.30	960.65	100.00			
<b>TOTAL GENERAL:</b>			41.30	960.65	100.00			

**Fuente:** Banco Central del Ecuador  
**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

Este gráfico muestra la gran posibilidad que existe de que esta categoría en la producción pueda ser considerada en los mercados internacionales como materia prima o artículos elaborados.

Tabla 1.19: Exportaciones de tagua y sus artesanías mediante Subpartida durante el periodo 2007-2012

CONSULTA DE TOTALES POR NANDINA - PAIS								
(Toneladas y miles de dólares)								
Tipo:	Exportaciones ▼	Subpartida Nandina:	9606291000	Desde (aaaa/mm):	2007/01	Hasta (aaaa/mm):	2012/07	Consultar
SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR			
9606291000	DE TAGUA (MARFIL VEGETAL)	HONG KONG	100.17	464.72	21.35			
		ITALIA	88.20	458.25	21.05			
		ESPAÑA	68.13	406.77	18.68			
		CHINA	35.04	253.78	11.66			
		TURQUIA	169.09	149.09	6.85			
		PANAMA	12.98	116.01	5.33			
		ALEMANIA	82.36	109.14	5.02			
		BRASIL	4.65	75.18	3.46			
		ESTADOS UNIDOS	12.68	33.07	1.52			
		MEXICO	2.69	32.86	1.51			
		VENEZUELA	0.06	28.80	1.33			
		COLOMBIA	3.11	16.20	0.75			
		CHILE	1.55	13.69	0.63			
		JAPON	3.32	11.58	0.54			
		VIET NAM	5.38	3.44	0.16			
		PERU	0.38	2.70	0.13			
		TUNEZ (TUNICIA)	2.91	1.25	0.06			
		COREA (SUR), REPUBLICA DE	1.34	0.61	0.03			
		OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINAD	0.07	0.53	0.03			
		REPUBLICA CHECA	0.00	0.01	0.01			
<b>TOTAL GENERAL:</b>			<b>594.04</b>	<b>2,177.59</b>	<b>100.00</b>			

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Banco Central del Ecuador

La información expuesta permite apreciar la gran apertura que hay por parte del mundo a la exportación de la Tagua desde el Ecuador, este es un producto que no sólo desarrolla una amplia gama de artesanías para su exportación sino también productos que pueden ser adaptados utilizando este material, tales como: prendas de vestir, accesorios de hogar, etc.

La ventaja de los artesanos ecuatorianos es que se dispone de materia prima de buena calidad y es fácil de conseguir.

### **6.2.1 Países con los que se tiene acuerdos comerciales**

De acuerdo a la publicación presentada por el Sistema de Información sobre Comercio Exterior, el Ecuador tiene los siguientes acuerdos comerciales:

Con los países miembros de la OMC, establecido Ecuador como miembro desde el 21 de enero de 1996. Desde el 24 de agosto de 2012 en la Organización Mundial del Comercio se registraron 157 miembros con los cuales existen acuerdos y regulaciones al momento de comercializar sus productos.

Con los países miembros de la Comunidad Andina, la suscripción se realizó el 26 de mayo de 1969. Los países miembros son: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

Adicionalmente se tiene establecidos acuerdos comerciales con Argentina, Brasil, Chile, Cuba, México, Paraguay y Uruguay. (SISTEMA DE INFORMACION DE COMERCIO EXTERIOR, 2012)

### **6.2.2 Mercados que demandan productos artesanales**

En general se ha podido investigar que por sobre todo en Europa es un campo atractivo para promocionar artesanías de los países Sudamérica, y tomando la experiencia del Perú se pudo establecer una lista extensa de lugares donde la demanda de productos artesanales es positiva. (COMISION PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES, 2012)

Los países a los cuales se puede acceder para la exportación de artesanías son:

- En América del Norte: Estados Unidos, Canadá, México.
- Europa: Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Bélgica, Países Bajos, Polonia, España, Suiza y Portugal, Dinamarca, Austria, Federación Rusa, Turquía, Suecia, Noruega.
- Asia Continental y Sudeste Asiático: Japón, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia, Filipinas, China.
- Medio Oriente: Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Israel, Kuwait.



- Oceanía: Australia.

### **6.2.3 Cámara Artesanal de Pichincha**

Esta institución fue establecida hace tres años en la Provincia de Pichincha, con el propósito de apoyar y comprometerse con el trabajo de los artesanos afiliados, en el campo de las leyes, asesoramiento financiero y en general crear un cuerpo de productores que se organizan para conseguir mejores condiciones de trabajo por medio de la presión que pueden ejercer a nivel gubernamental. La responsabilidad asumida con los artesanos afiliados a la Cámara, se presenta en su lema: “ser una institución defensora de la clase artesanal y de sus derechos que precautela los intereses políticos, sociales, económicos, productivos y comerciales de los artesanos; garantizando en sus instalaciones la participación democrática igualitaria de todos sus miembros” La Cámara Artesanal de Pichincha se compromete a defender los derechos de sus afiliados como también brindarles toda la ayuda, buscan fomentar el conocimiento y aprovechar las condiciones que presenta la Ley de Fomento Artesanal en los artículos 2, 3, 4, y 5. (Camara Artesanal de Pichincha, 2012)

A continuación se muestran los artículos citados de esta Ley:

“Art. 2.- Para gozar de los beneficios que otorga la presente Ley, se considera: a. Artesano Maestro de Taller, a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio, con conocimientos teóricos y prácticos, que ha obtenido el título y calificación correspondientes, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes y dirige personalmente un taller puesto al servicio del público; b. Artesano Autónomo, aquel que realiza su arte u oficio con o sin inversión alguna de implementos de trabajo, y c. Asociaciones, gremios, cooperativas y uniones de artesanos, aquellas organizaciones de artesanos, que conformen unidades económicas diferentes de la individual y se encuentren legalmente reconocidas. (SILEC, 2012)

Art. 3.- Se tendrá como fecha de iniciación de la producción efectiva del taller artesanal aquella en la cual comience a entregar su producción para la venta, utilizando un mínimo del cincuenta por ciento de la capacidad del taller. (SILEC, 2012)

Art. 4.- Los artesanos individualmente considerados, las asociaciones, cooperativas, gremios y uniones de artesanos que tuvieran talleres independientes del establecimiento o almacén en el que se expenden sus productos, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que se otorgan en esta Ley.” (SILEC, 2012)

#### **6.2.4 Selección del producto para Exportar**

De los distintos productos que elaboran los artesanos es necesario hacer una selección para escoger los tipos que mayor condición tienen para establecerse en el mercado exterior. Se debe tomar en cuenta:

- Capacidad de producción. En este punto se debe analizar tanto la posibilidad de producir a gran escala, como las condiciones de producción para no descuidar la calidad del producto.
- Hacer un análisis de las estadísticas de los productos similares que del Ecuador se exportan.
- Obtener información sobre las demandas internacionales de productos artesanales. Las Cámaras de Comercio del Ecuador disponen de esta información.
- Clasificación arancelaria. Existen productos que están dentro de Acuerdos de Comercio exterior para los que se reducen o eliminan los costos arancelarios.

#### **6.2.5 Medio de Transporte**

Una de los requerimientos más importantes es el asegurar un traslado seguro de las mercancías desde la bodega del exportador al lugar donde se acuerde con el comprador, o donde se vaya a distribuir. Se debe tomar en cuenta que el transporte debe ser legal, seguro, limpio y considerando todas las condiciones acordadas en el contrato de comercialización.

Es necesario hacer un análisis de las ventajas y desventajas de los distintos medios de transporte disponibles, sus características técnicas, su costo, capacidad de carga, rapidez.

A continuación un cuadro comparativo con los principales medios de transporte y sus principales características:

**Tabla 1.20: Cuadro comparativo entre los tipos de transporte**

<b>Medio</b>	<b>Tipo de mercancía</b>	<b>Rapidez</b>	<b>Capacidad</b>	<b>Costo</b>
Barco	Sobre todo contenedores de granel y grandes volúmenes	Baja	Muy alta	Bajo
Avión	Muy valiosas o perecederas	Alta	Medio	Alto
Camión	Todas	Alta	Baja	Bajo

**Fuente: personal**

**Elaborado por: El Autor**

Dependiendo del trayecto a realizar consideraremos la elección de un solo medio de transporte o la combinación de dos o más de ellos.

En cuanto a los costos de transporte y distribución en general, éstos varían en relación al peso y dimensiones de los paquetes o contenedores en los cuales deben ser embalados los productos elaborados por el artesano exportador. En el caso de que la exportación sea vía marítima también incide en el costo el tipo de container utilizado para el transporte del producto. Existen contenedores de diversas clases y tamaños, incluso refrigerados para cierto tipo de mercancías como concentrados de frutas, alimentos perecibles, etc. Ofrecen una gran protección a la mercadería, facilitan su embarque y desembarque y sobre todo ayudan a obtener una prima de seguro más barata en comparación a una carga suelta. (PRO Ecuador, 2011)

Entre las clases de contenedores más utilizados encontramos:

- Contenedor de 20 Pies: (6 metros) para carga sólida, su medida es de 6 metros de largo por 2.4 metros de ancho. (Todo Comercio Exterior, 2012)

- Contenedor de 40 pies: (12 metros) para carga sólida, su medida es de 12 metros, de largo por 2.4 metros de ancho. (Todo Comercio Exterior, 2012)

### **6.2.6 Protección del Producto**

Existen varias alternativas para proteger y preservar la calidad del producto, tales como la definición del envase y embalaje a utilizar, el almacenaje, la manipulación de la mercancía, la estiba (carga del producto en vehículos), determinar el número máximo de cajas que se pueden apilar, selección de pallets y contenedores.

### **6.2.7 Estimación del precio del producto para la Exportación**

Para determinar este costo se deberá hacer un análisis de la estructura de costos y fijar la utilidad para obtener el precio final, hay que considerar:

- Costos fijos y variables, por tratarse de artesanos que ya tienen experiencia para establecer estos costos no es necesario explicar nada más con respecto a este punto.
- Determinación de límites de precio inferior, es decir aquel que no ocasione pérdidas económicas y precio superior o del mercado dentro de los límites de la competencia.
- Establecer los costos de promoción, distribución y transporte. Es necesario aprovechar la experiencia de otros productores, información que se obtiene de la oficina comercial del Ecuador en algunos países del exterior.
- Analizar los términos de compra-venta acordados, INCOTERMS (analizados en el paso 1).

El artesano que desee exportar sus productos tendrá que cubrir ciertos costos característicos del proceso de exportación y de acuerdo al mercado en el cual desee intervenir. En el desarrollo de esta guía se ha tomado como referencia comercial a Francia, ya que es un mercado en el que ya ha existido tratados y comercios bilaterales con el Ecuador y se dispone de mucha información y tomando en cuenta las artesanías de Bambú y Cuero.

## Costos de exportación - Aduana del Ecuador

- Ciudad de Quito: 145 dólares americanos más el Impuesto de Valor Agregado IVA.
- Ciudad de Guayaquil: 175,50 dólares americanos más IVA.

Estos precios varían dependiendo del volumen de exportación, esto quiere decir que la Aduana del Ecuador tiene la posibilidad de disminuir el valor de trámites de exportación si el volumen de producto exportado es mayor, el precio fijado es una base.

Para el desarrollo de esta investigación se pudo ver que los costos de transporte para exportar los productos por medio de estos containers son de:

- 20 pies: 44.800 libras (20.320 kilogramos), el precio es de 1,850.00 dólares americanos. (Investigacion personal, 2012)
- 40 pies: 67.200 libras (30.480 kilogramos), el precio es de 2,340.00 dólares americanos. (Investigacion personal, 2012)

En cuanto a los costos de transporte aéreo desde Quito o Guayaquil son los siguientes: (Investigacion personal, 2012)

**Tabla 1.21: Cuadro comparativo entre los tipos de transporte**

Tarifa	\$ 2.12 x/kilogramo
Combustible de avión	\$ 1.15 x/kilogramo
Seguro	\$ 0.20 x/kilogramo
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.47 x/kilogramo</b>
Guía de datos de exportación	\$ 15 x/carga total

**Fuente: personal**

**Elaborado por: El Autor**

Los costos de Embalaje o Envase, deberán ser considerados dentro de la estimación de precios de producción, en esta investigación no se pueden cuantificar ya que dependerá totalmente de las características del producto, de la presentación que el productor asuma y del tipo de transporte escogido. (Investigación personal, 2012)

### **6.2.8 Entidades que podrían financiar una exportación**

Principalmente se conoce que la Corporación Financiera Nacional (CFN) tiene el propósito de apoyar a los productores o propietarios de pequeños y medianas empresas, con créditos que ayuden a financiar los costos de las transacciones de comercio internacional. (BURO DE ANALISIS INFORMATIVO, 2011)

Aunque la CORPEI directamente no es una entidad financiera, se encarga de la promoción de empresas o productores interesados en las exportaciones privadas. Se conoce que por medio de entidades bancarias o financieras se canaliza la ayuda financiera necesaria para cumplir con el proceso de comercialización internacional. (CORPEI, 2012)

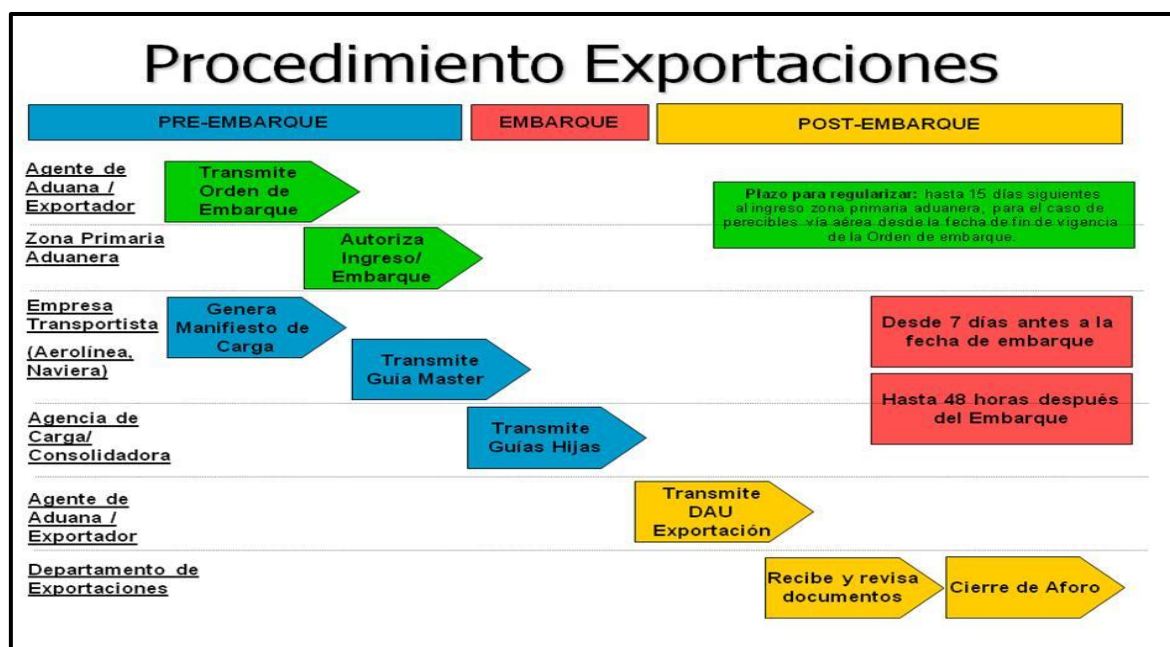
CORPEI en realidad buscará alianzas con Organismos multilaterales de financiamiento, con el fin de canalizar y presentar una variedad de productos financieros que se adapten a las necesidades de los interesados de forma personalizada, para el desarrollo de negocios. (CORPEI, 2012)

“Los montos a financiar (préstamos) fluctúan entre USD 100 mil a USD 600 mil en el primer servicio, a largo plazo con tasas de interés fijas y definidas según el tipo de operación y las condiciones del mercado, con amortizaciones trimestrales (capital e interés) en moneda local” (CORPEI, 2012)

### 6.3 COMO EXPORTAR.

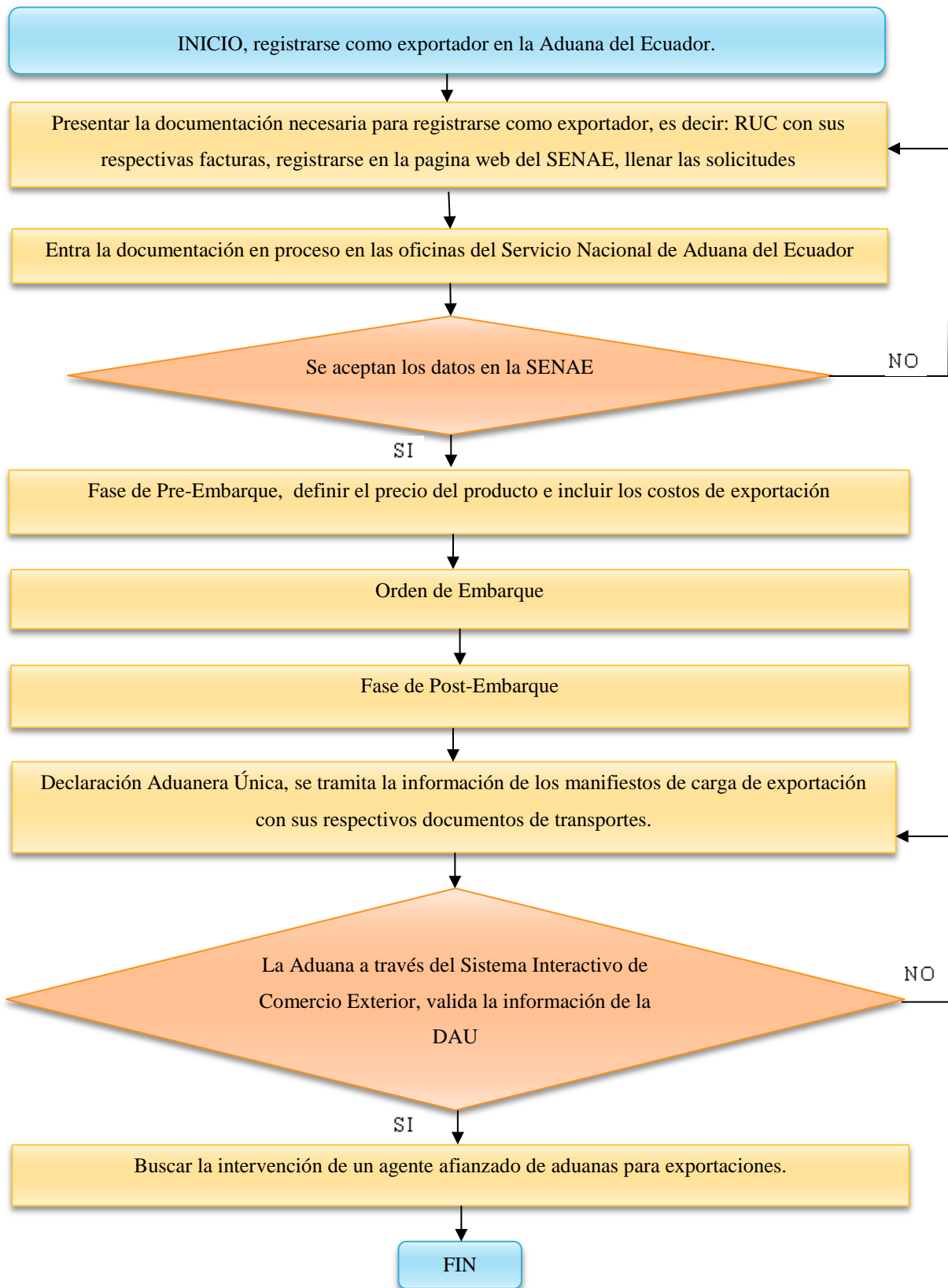
Los siguientes diagramas muestran gráficamente lo necesario del trámite de exportación paso a paso, incluyen los requisitos que son necesarios cumplir previo la autorización institucional para seguir en el proceso:

Gráfico 1.18: Procedimiento de Exportaciones



Fuente: Comercio Exterior  
Elaborado por: Todo Comercio Exterior

**Gráfico 1.19: Flujograma de como exportar**



**Fuente: Aduana del Ecuador**  
**Elaborado por: El Autor**



A continuación se explica cada uno de los puntos expuesto en el gráfico de flujo. Es necesario saber que existen distintos lugares a los cuales se debe ir al momento de buscar la información para realizar una exportación. Primero antes que nada es importante registrarse como exportador en la Aduana del Ecuador, con la siguiente documentación:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), cuando ya se haya obtenido este Registro se debe solicitar la emisión de facturas que serán utilizadas para todo trámite aduanero. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador aprueba el registro de exportador siempre y cuando, el exportador se encuentre al día con todas sus obligaciones tributarias con el SRI y se encuentre registrado en la Superintendencia de Compañías con el objeto o actividad de exportador.
- Registrar los datos en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) ([www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), link: OCE's [Operadores de Comercio Exterior], menú: Registro de Datos)
- Llenar la Solicitud de “Concesión/Reinicio de Claves” que se encuentra en la misma página web y se debe presentarla en cualquiera de las ventanillas de “atención al Usuario” del SENAE, incluyendo copia a colores de Cédula de Identidad o pasaporte.

Se debe tomar en cuenta que es necesario obtener y llenar el formulario de “Declaración Aduanera Única de Exportación” en el que todas las exportaciones a ser realizadas deben detallarse, hay que seguir estrictamente las instrucciones emitidas mediante el Manual de Despacho de Exportaciones, este formulario se presenta con los siguientes documentos:

- Factura comercial original
- Autorizaciones previas (cuando proceda)
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documento de transporte
- Orden de Embarque impresa

El proceso de exportación exige establecer con exactitud cada uno de los requisitos establecidos en dos Fases denominadas de Pre y Post Embarque.

### **6.3.1 Fase de Pre-Embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la “Orden de Embarque” es un documento donde se incluye la información preliminar para exportar, se debe utilizar el formato electrónico publicado en la página Web de la Aduana. Una vez legalizado este documento por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga a la Zona Primaria de la Aduana para luego ser embarcada al destino internacional.

### **6.3.2 Orden de Embarque**

A la orden de embarque se la conoce como régimen 15 y es un documento para autorizar la internacionalización de algún bien que cualquier persona desee embarcar. Este documento se tramita cuando el exportador, de forma directa o a través de su Agente de Aduana, solicita la autorización de embarque, se debe adjuntar la factura proforma del bien y el RUC actualizado del responsable de la exportación, como requisito previo para embarcar su mercancía (Aduana del Ecuador, 2012).

Cabe indicar que la orden de embarque es sólo una declaración de la intención de exportar y no necesariamente debe coincidir con los datos definitivos de la exportación, por ejemplo puede diferir la cantidad de la mercancía realmente embarcada, lo que sí debe obligatoriamente coincidir es la mercancía declarada. (Aduana del Ecuador, 2012). Después de haber obtenido la orden de embarque, se debe obtener el AVISO DE INGRESO Y SALIDA DE VEHICULOS (AISV) para luego llevar la mercancía a los patios del terminal portuario (Aduana del Ecuador, 2012). Ingresada la mercancía, ésta queda a disposición de la Policía Anti-narcóticos para su respectiva inspección.

La orden de embarque tiene un periodo de validez de 30 días calendario, período en el cual la mercancía será sometida a todo control aduanero e ingreso a la aduana propiamente

dicha. Mientras dura este proceso, se deberá dar trámite al AISV, ingresar la mercancía al terminal portuario y proceder al embarque de la misma. Posterior a estos trámites se tiene un plazo de 15 días hábiles para presentar el trámite de regularización, es decir el régimen 40 o declaración aduanera final. (Aduana del Ecuador, 2012)

Si por cualquier motivo, una vez obtenida la autorización de embarque (régimen 15) no se puede realizar el embarque de la mercancía, se puede anular dicho trámite y realizar otro sin ningún inconveniente.

### **6.3.3 Fase de Post-Embarque**

Se presenta la Declaración Aduanera Única (DAU) definitiva en un plazo no mayor a 30 días hábiles posteriores al embarque de las mercancías. Para exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco podrá presentarse una sola Declaración Aduanera a pesar de poseer varios embarques hacia un mismo destino, pero deberán ser realizados dentro del mismo mes de validez de este documento.

Antes del envío electrónico de esta Declaración definitiva de exportación, los encargados del transporte deberán remitir la información conocida como “manifiestos de carga de exportación” incluyendo los respectivos documentos de transporte que las compañías especializadas disponen y conocen adecuadamente.

### **6.3.4 Trámite de la Declaración Aduanera Única, DAU (Régimen 40)**

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. (Aduana del Ecuador, 2012)

La Aduana a través del SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana. (Aduana del Ecuador, 2012). El exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos: (Aduana del Ecuador, 2012)

- Declaración Aduanera Única impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s). Se deberá elaborar una factura que contenga: número, información arancelaria, descripción de mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total, forma de pago, información del comprador. Hay que presentar cinco copias.
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).

Sin embargo de que se ha detallado este trámite aduanero es muy probable que salga de circulación debido a que la Aduana del Ecuador está en proceso de implementar un nuevo sistema desde el 26 de Enero del 2012; dicho proceso se denomina ECUAPASS.

### **6.3.5 ECUAPASS**

Tiene la intención de agilizar el proceso comercial desde y hacia el Ecuador, se implementará a partir de Octubre aproximadamente y permitirá a los Operadores de Comercio Exterior realizar todas sus operaciones aduaneras de importación. Los objetivos de este nuevo sistema son:

- Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras, minimizando en lo posible el uso de papel.
- Simultáneamente asegurar el control aduanero y facilitar el comercio.
- Establecer el sistema de operaciones aduaneras basado en el modelo del sistema de despacho electrónico coreano (UNI-PASS).
- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

Este proceso facilitara la manera de enviar información a la aduana en los procesos tanto de exportación como de importación mediante tres pasos:

- Ingresando directamente al Portal del ECUAPASS e ingresando la información que quiere transmitir a la Aduana.
- Desarrollando o adaptando su software para que transmita la información de los nuevos documentos electrónicos que desea transmitir a la aduana.
- Descargándose el software que otorgará la aduana para que transmita la información de los nuevos documentos electrónicos que desea transmitir a la aduana.

Este es un software que el exportador o importador deberá descargar en su computador para así resolver cualquier problema o documentar lo que necesite para sus diligencias. (SENAE, 2012)

Además de este proceso también se incluirá un sistema de Ventanilla Única Ecuatoriana de Comercio Exterior, esta es una herramienta electrónica por medio de la cual todo usuario de los servicios aduaneros y, en general, todos los operadores de comercio exterior, presentarán los requisitos, trámites y documentos necesarios para la realización de operaciones de comercio exterior. El objetivo general de esta ventanilla única es de optimizar e integrar los procesos de comercio exterior mediante los siguientes beneficios:

- Reducir significativamente el tiempo y los costos de transacción en la realización de actividades de comercio exterior.
- Facilitar la tramitación de autorizaciones y certificaciones en un solo punto de acceso vía internet.
- Brindar a los operadores de comercio exterior información sobre los requisitos vigentes y el estado de los trámites en curso.
- La disponibilidad inmediata de registros entre las instituciones públicas involucradas y la reducción de probabilidad de información diferente entre registros.
- Fomentar la cooperación entre las instituciones públicas involucradas.

- Poner a disposición de las instituciones públicas la información suficiente para realizar un control de una manera óptima.

Adicionalmente a esta información, es necesario que el artesano sepa cuales entidades del Estado ecuatoriano estarán relacionadas a la Ventanilla Única Ecuatoriana de Comercio Exterior, las entidades son las siguientes:

- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC).
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) con sus entidades adscritas como la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad) y el Instituto Nacional de Pesca (INP).
- Ministerio de Salud Pública e Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" (INH).
- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE) e Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN).
- Banco Central del Ecuador (BCE).
- Ministerio de Gobierno, la Dirección Nacional de Antinarcóticos, y la Dirección Nacional de Migración de la Policía Nacional. También serán parte de la Ventanilla Única Ecuatoriana para el comercio exterior los trámites de permiso de importación de productos regulados por el Consejo Nacional de Sustancias, Estupefacientes y Psicotrópicas, por la Comisión Ecuatoriana de Energía Atómica, el Ministerio de Turismo y toda otra entidad de la Administración Pública Central e Institucional que tenga relación con el comercio exterior.

La entidad del Estado ecuatoriano que administrará y regulará la Ventanilla Única Ecuatoriana de Comercio Exterior será el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (SENAE, 2012)

### **6.3.6 Certificado digital de firma electrónica**

Sistema aduanero ECUAPASS

Con motivo de la implementación del nuevo sistema aduanero ECUAPASS que implementará el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, SENAЕ, es obligatorio que todos los operadores de comercio exterior obtengan la certificación de firma electrónica, lo que les permitirá realizar operaciones de comercio exterior, con todas las entidades involucradas.

En el siguiente link se puede encontrar la información necesaria presentada por medio del boletín 381-2011 del SENAЕ.

[http://www.aduana.gob.ec/contenido/vista\\_previa.asp?codigo\\_boletin=381&anio=2011](http://www.aduana.gob.ec/contenido/vista_previa.asp?codigo_boletin=381&anio=2011)

### **6.3.7 Formas de embalar, etiquetas, diseños, canales de distribución.**

En cuanto al embalaje de los productos se debe tomar en cuenta que es necesario considerar que este proceso tiene el propósito de contener, envolver, proteger e identificar. Primeramente se debe establecer el envase del artículo que para el caso de productos artesanales se debe utilizar materiales autóctonos, reciclables y resistentes. Luego planificar el embalaje de acuerdo a las dimensiones del envase, tomando en cuenta que es necesario facilitar las operaciones de transporte y manejo.

Para el caso de las artesanías en cuero y bambú bien se podría utilizar envases de madera de Balsa parecidas a las utilizadas para la exportación de sombreros de Paja Toquilla. A su vez una buena cantidad de estos pueden ser acomodados en cajas de cartón debidamente asegurados.

Las principales funciones tanto del envase como del embalaje son:

- Exhibir el producto
- Permitir la conservación de los productos que contienen
- Proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto.

- Orientar sobre las ventajas del producto.
- Reducir el desperdicio o daños al producto.
- Facilitar la separación, clasificación y selección de los productos.

Es necesario planificar la manera de identificar debidamente el producto, este proceso se conoce como etiquetar y se relaciona directamente con la estrategia para presentar un artículo de manera atractiva para el consumidor, se deben incluir elementos necesarios como:

- Marca
- Nombre del producto
- Frases que resalten las cualidades y ventajas del producto
- Leyendas y textos legales tales como el nombre del fabricante, el país de origen, el contenido neto, ingredientes, etc.
- En algunos casos el producto no se puede ver físicamente a través de su envase o si se encuentra desarmado en el interior de éste, por lo que será necesario apoyarse con fotografías o ilustraciones que den la idea clara del producto y sus cualidades.

En el mercado internacional, además de competir con calidad y precio, es imperativo lograr una diferenciación de los productos, por ello el tema del diseño es un factor importante en la actividad de exportar. (Aduana del Ecuador, 2012)

Para lograr una buena aceptación del producto por parte del consumidor final, se deben considerar los siguientes aspectos:

- El producto debe satisfacer una necesidad específica del consumidor.
- La apariencia del producto debe ser atractiva, utilizar correctamente los colores, texturas, etc.
- El producto debe ser de mejor calidad con relación a otros productos similares.



Es muy importante para garantizar el éxito en materia de exportación es necesario implementar planes distribución de los artículos. El determinar cómo distribuir el producto de manera eficiente y permanente es importante para crecer en el proceso, inclusive un buen sistema de distribución puede originar la oportunidad de determinar sub distribuidores autorizados que suelen tener un buen dominio de los mercados locales.

Otro sistema apropiado es nombrar representantes en el mercado internacional, éstos son considerados canales de distribución y varían dependiendo de los mercados.

Para el caso de las artesanías propuestas se podría optar por contratar agentes de distribución, son personas capacitadas y especializadas por tipo de productos y países de importación, sus ingresos se fijan por medio de comisiones sobre el precio neto de exportación. Los agentes localizan las empresas en el extranjero que desean comprar los productos y colocan pedidos a nombre de la empresa compradora, sin invertir en compra del producto, envío, empaque ni ser los propietarios de los productos.

En cuanto a los distribuidores o sub distribuidores mencionados son empresas que adquieren la mercancía de un exportador, normalmente con descuento, y la vende en el mercado extranjero a cambio de una utilidad. Este proporciona a la empresa que vende apoyo y servicio. Usualmente el distribuidor no lo vende al usuario final. Las condiciones de pago y todos los arreglos entre la empresa y el distribuidor se deben determinar y plasmar en un contrato.

Se puede determinar en el exterior también los conocidos canales de comercialización que son algunas empresas minoristas como comercios o cadenas de supermercados que poseen propios canales de distribución. Estos acuerdos funcionan en términos similares a los establecidos con los distribuidores.

### **6.3.8 Agente Afianzado de Aduana**

Es obligatorio la intervención de un agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

El plazo de 15 días hábiles se cuenta desde la fecha en que ingresó la mercancía al terminal portuario (fecha del AISV) pero para la vía aérea se cuenta a partir de la fecha del trámite de la orden de embarque.

Para mayor información puede visitar el sitio web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (Aduana del Ecuador, 2012)

Nombres de agentes afianzados:

Se detalla una lista de agentes afianzados los cuales pueden brindar un servicio personalizado y profesional a los artesanos que deseen exportar. Para poder acceder a la lista de agentes afianzados dirigirse al Anexo 3. (TODO COMERCIO EXTERIOR ECUADOR, 2012)

### **6.3.9 Selección del Seguro**

El exportador debe escoger un seguro si las condiciones del acuerdo comercial lo exigen, es necesario para proteger la operación en el transporte de los potenciales riesgos que pudieran ocurrir durante el trayecto. El seguro debe considerar que la transportación es internacional, que consiste en que un asegurador, a cambio de una prima, se obliga a pagar una indemnización a un asegurado o a un tercero (beneficiario) en el caso de que se convierta en realidad un riesgo de la persona o cosa que se asegura. El documento donde se refleja dicho contrato se denomina póliza.

### **6.3.10 Entrega del producto al Transportista**

Una vez que se ha seleccionado el medio de transporte, se debe poner la mercancía a disposición del transportista en el punto acordado. Al momento de realizar la entrega el transportista debe proporcionar un documento que certifique dicha entrega y el correspondiente embarque de las mismas, dicho documento, según el medio de transporte utilizado se recibe con los siguientes nombres:

- Vía marítima: Conocimiento de embarque / Bill of Lading
- Vía aérea: Guía Aérea/ Airway Bill
- Vía terrestre: Carta de Porte

Es muy importante la información mencionada y la entrega de los documentos que representan la propiedad de la mercancía. El transportista solo recibe la carga y es tenedor temporal de las mismas, debiéndolas entregar al comprador o importador al momento de llegar al punto de entrega acordado en el país de destino.

### **6.3.11 Distritos aduaneros, puertos de embarque, entidades que podrían financiar una exportación**

#### **Distritos aduaneros**

En el Ecuador se reconocen los siguientes distritos aduaneros:

- En la Costa: Esmeraldas, Manta, Guayaquil, Salinas, Puerto Bolívar, Huaquillas.
- En la Sierra: Tulcán, Quito, Latacunga, Cuenca, Loja.

#### **Puertos de embarque (EL NUEVO EMPRESARIO, 2012)**

Puerto de embarque se considera a un lugar que contiene un conjunto de obras, instalaciones y servicios que proporcionan el espacio de aguas tranquilas necesarias para la estancia segura de los buques que transportan internacionalmente gran cantidad de carga. Ofrecen seguridad mientras se realizan las operaciones de carga, descarga y almacenaje.

Un puerto es un lugar geográfico considerado un desembarcadero natural o construido artificialmente a las orillas de un océano, lago o río. Según su uso, los puertos pueden ser de tres tipos: de abrigo, comercial o base naval.

Un puerto de abrigo es el creado exclusivamente para proporcionar un refugio temporal a los barcos durante las tormentas.

Los puertos comerciales son los que disponen de muelles y demás instalaciones para la carga y descarga de los buques y también de puntos de abastecimiento de combustible y lugares de reparación de barcos.

Las bases navales disponen, además de las instalaciones normales en un puerto comercial, de las adecuadas para el almacenamiento de municiones. Algunos de los puertos más grandes e importantes son, a un mismo tiempo, puertos comerciales y bases navales. Además de esa clasificación los puertos pueden ser naturales, mejorados o artificiales.

En el Ecuador se han adecuado o construido los siguientes puertos de embarque:

- Puerto de Esmeraldas, es el primer puerto concesionado del Ecuador por el Consorcio Puerto Nuevo Milenium Sociedad Anónima. El modelo de concesión lo convierte en el único operador y administrador del puerto comercial de Esmeraldas.

La situación geoestratégica del puerto comercial de Esmeraldas con relación a los mercados del Asia y lo equidistante que se encuentra en los mercados del sur, centro y Norteamérica, lo ubican en un lugar muy favorable para el desarrollo de la actividad marítimo-portuaria.

- Puerto de Guayaquil, fue creado en el año 1958, su creación fue hecha mediante un decreto de emergencia considerando que era indispensable la construcción de un puerto nuevo cerca de Guayaquil para impulsar el desarrollo económico del Ecuador.

Fue creada con el fin específico de manejar el planeamiento, la financiación, la ejecución, las operaciones, los servicios y las facilidades en el puerto de Guayaquil y de todas las obras portuarias que se construyeren dentro de su jurisdicción. El

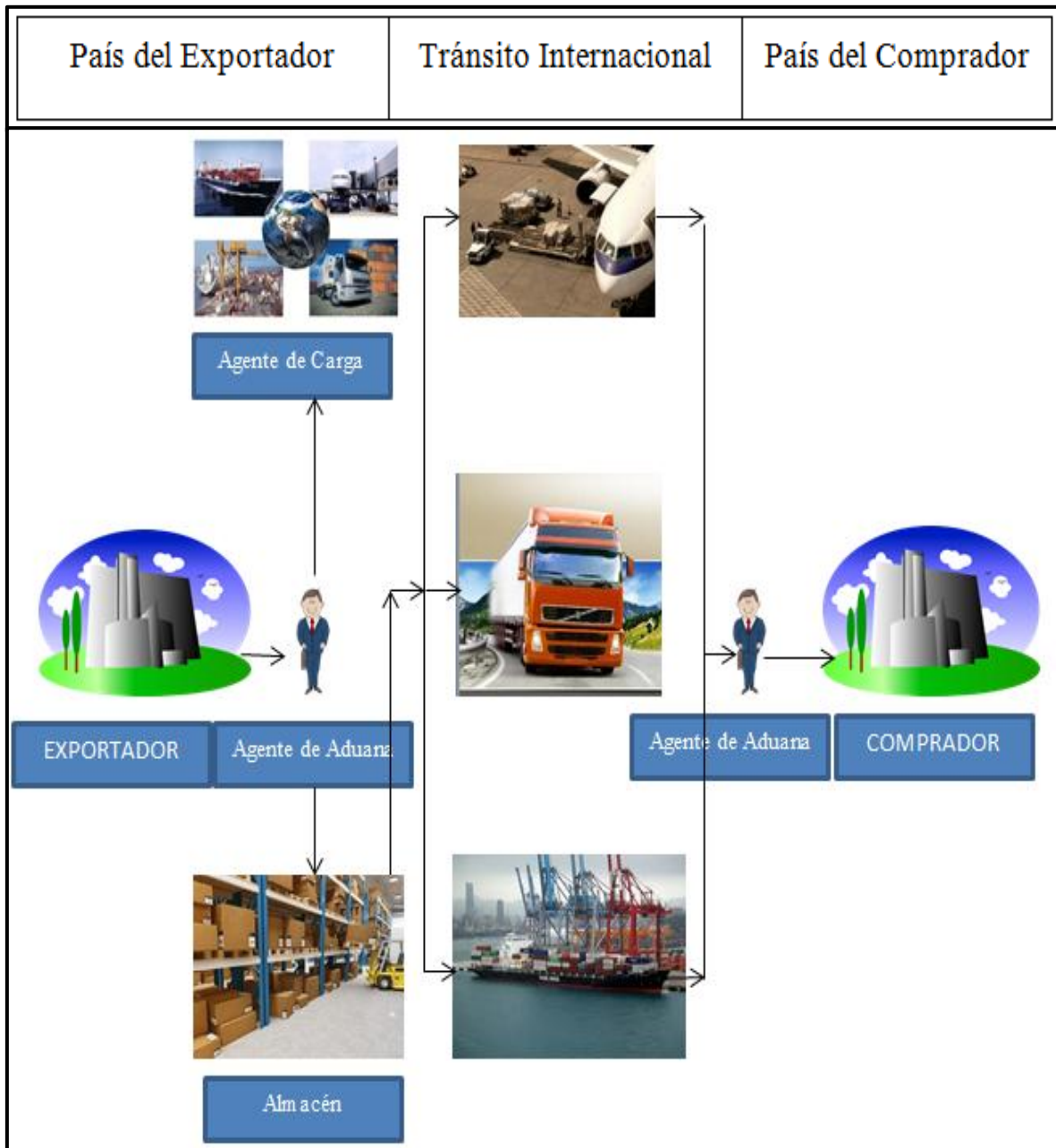
puerto de Guayaquil maneja más del 90% de las importaciones y exportaciones del país.

- Puerto de Manta, en proyección es el puerto más importante del país, ya que presenta excelentes condiciones para lograr con verdadero éxito un desarrollo portuario competitivo.

Tiene un acceso a mar abierto a 25 millas náuticas de la ruta internacional de tráfico marítimo sin canales y con profundidades naturales de 12 metros en la marea más baja, que permiten el ingreso de naves de gran calado en cualquier momento del año. Uno de sus objetivos es convertirse en el primer puerto de transferencia internacional de carga de contenedores del Ecuador.

- Puerto Bolívar, tras la firma del acuerdo de paz entre Ecuador y Perú en el año 1998, se incrementó el intercambio comercial entre los dos países, desde ese entonces se acrecentó la carga en tránsito por los muelles de Puerto Bolívar, provenientes especialmente del norte peruano, para los mercados norteamericano y europeo.

Gráfico 1.20: Proceso de Exportación



Fuente: Aduana del Ecuador  
 Elaborado por: El Autor

## **6.4 EL PROCESO ADMINISTRATIVO.**

Una vez definido el mercado y determinado el producto como exportable, el siguiente paso es registrarse como exportador ante las siguientes entidades:

### **6.4.1 Servicio de Rentas Internas (SRI)**

Toda persona, sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio, como en el caso de los exportadores e importadores, debe registrarse en el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente – RUC. Una vez obtenido el RUC, a través de una imprenta local, debidamente autorizada por el SRI para imprimir documentos, solicitar la emisión de las facturas que serán utilizadas para los trámites aduaneros y el cobro de sus exportaciones. Además, debe constar en estado activo con autorizaciones vigentes para poder operar en el comercio y que aparezca como ubicado. Esto se lo hace en cualquier oficina principal del SRI a nivel nacional. (Aduana del Ecuador, 2012)

### **6.4.2 Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)**

Toda persona, sea natural o jurídica, que se dedica a las actividades de comercio debe obtener el Registro de Operador de Comercio Exterior, como exportador. Este trámite se lo puede realizar en las Oficinas de Atención al Usuario en la Aduana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta, Tulcán y Esmeraldas. (Aduana del Ecuador, 2012)

Pasos para registrarse:

1. Ingresar a la web de la Aduana: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), y llenar el formulario que aparece dando clic en OCE's, y submenú REGISTRO DE DATOS.
2. Enviar electrónicamente el formulario y recordar la clave que se colocó de manera temporal.

3. Llenar una solicitud, cuyo formato se obtiene en la página web del SENA E en SERVICIOS, submenú SOLICITUDES, e imprimir la “SOLICITUD PARA REINICIO O CONCESIÓN DE CLAVE NUEVA”.
4. La solicitud debidamente firmada por el exportador deberá ser presentada con una copia a colores de la Cédula de Ciudadanía o pasaporte.

**IMPORTANTE:** el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador aprobará el registro de exportador siempre y cuando: se encuentre la empresa al día en sus declaraciones con el SRI y registrada en la Superintendencia de Compañías con el objeto o actividad de exportador. En caso que no se encuentre regulado por la Superintendencia de Compañías, se deberá presentar copia notariada de los estatutos de la empresa.

## **6.5 FORMULARIOS Y LEGALIZACION.**

### **6.5.1 Certificados.**

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados: (CORPEI-CICO, 2010)

- a) Certificado de origen
- b) Certificados sanitarios
- c) Certificados de calidad
- d) Otras calificaciones
- e) Autorizaciones previas

### **6.5.2 Factura comercial.**

Se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y 5 copias. La factura debe contener:



- a) N° del Formulario Único de Exportación (FUE).
- b) Subpartida arancelaria del producto.
- c) Descripción de mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.
- d) Forma de pago.
- e) Información del comprador.
- f) Luego de elaborada la factura comercial con las 5 copias, se presenta junto con el Formulario Único Exportación en el Banco Corresponsal para la obtención del visto bueno.

### **6.5.3 Participación de agentes de aduana.**

Se hace un documento escrito adjuntando:

- a) Formulario Único de Exportación aprobado por el Banco corresponsal.
- b) Factura comercial.
- c) Autorizaciones previas.
- d) Copia del conocimiento de embarque, guía aérea, carta o porte.
- e) El personal de la Aduana realizará el aforo de la mercadería (verificar su peso, medida, naturaleza, código arancelario, etc.) y a determinar los derechos e impuestos aplicables.
- f) Certificado de inspección.

## **CAPÍTULO VII**

### **7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **7.1 CONCLUSIONES**

Luego del proceso de investigación y análisis establecido por medio de este documento, a continuación se presentan algunas deducciones que son consideradas como parámetros finales sobre el tema de la presente tesis:

- En el campo de la producción de artesanías en la Provincia de Pichincha se encuentra una diversidad de productos de buena calidad y con las características necesarias como para ser promocionados en mercados internacionales.
- Si bien existen muchos artesanos trabajando establemente, en el mercado nacional no han encontrado la suficiente demanda como para progresar y establecer sus negocios de manera definitiva, algunos de ellos dejaron la actividad y otros están planeando su retiro para buscar mejores posibilidades económicas.
- Los productores de artesanías de la Provincia de Pichincha conocen muy poco de los procesos de exportación y algunos de ellos han realizado ventas en el exterior por medio de contactos personales sin haber llegado a establecer esta actividad de manera ejecutiva y totalmente estable y legal.
- En esta área de la actividad productiva, los artesanos necesitan asesoramiento y tienen la disposición para intentar ampliar sus ventas en el mercado internacional. Apoyan la elaboración de un documento que los guíe en todos los pasos administrativos, legales y comerciales.
- Esta guía comercial de exportación será una herramienta de utilidad para los artesanos, ya que a la vez que se les proporciona información general sobre las condiciones comerciales, se añade datos sobre índices económicos, ventajas y desventajas de buscar ampliar el mercado, presentación de datos importantes a considerar en una exportación, base legal y administrativa del proceso.

- Los artesanos de la Provincia de Pichincha no tienen muchas posibilidades de exportar ya que existe muy poca ayuda en el campo de la información y asesoría, aunque el gobierno ha establecido información por medio del Internet para ser aprovechada en este campo.
- En el campo de la producción de figuras de Mazapán en la parroquia de Calderón, esta actividad está terminándose, los artesanos se han debilitado resultado de la crisis económica, la competencia desleal, la baja demanda nacional y la nula posibilidad de exportación. Un ejemplo de este problema es lo que sucede con el artesano Francisco Herrera, es artesano en esta área que informó que a pesar de haber solicitado por diferentes medios de comunicación la ayuda para difundir o publicitar estas artesanías en el campo nacional e internacional, no recibió mucha ayuda y está próximo a cerrar su actividad.
- Por la condición detallada de los artesanos de la Provincia de Pichincha, esta guía comercial de exportación puede tener un impacto positivo a pesar de no ser considerada como definitiva esta información ya que, en cuanto a leyes de exportación periódicamente se actualizan y se incrementan, los controles muchas veces cambian, en general hay que mantener una actualización permanente; también se tiene que incrementar la investigación en el campo de análisis de mercado que debe establecerse ya en el momento de estudiar un caso específicamente.
- Los artesanos comunicaron su deseo de capacitarse en el proceso de exportación, eliminar en lo posible el uso de intermediarios y de manera urgente llevar sus productos hacia el exterior.
- Los productos elaborados en cuero se diferencian de las demás artesanías por la calidad de la materia prima, la confección y el diseño. Esta mercadería ya tiene acogida a nivel internacional ya que se han podido vender por medio de intermediarios, lo que hace presumir que mediante un proceso estable de exportación, las ventas se incrementarían y se podrían expandir a varios países.
- En cuanto a los instrumentos fabricados en Bambú, éstos tendrían grandes posibilidades en el exterior por su diseño, por lo novedoso de su elaboración, por

sus características, por su fidelidad y calidad.

- Los artesanos que trabajan en estos dos campos cuentan con una capacidad de elaboración estable y pueden incrementar sin mayores inversiones su producción, esta capacidad beneficia su elección en el caso de desear exportar sus productos.
- Es necesario asegurar una buena difusión de la información detallada en esta guía comercial de exportación, se pudo investigar que existen muchos documentos elaborados al respecto, sin embargo los artesanos coincidieron en declarar su desconocimiento de lo necesario para en un proceso de exportación.
- Los artesanos no tienen un conocimiento profesional en el campo de la producción de sus productos. Si bien conocen bien de su arte, no han desarrollado proceso de producción en línea o masiva.
- Los productores artesanales necesitan de apoyo en el campo financiero.
- En muy pocos casos de disponer de un programa de marketing para sus productos, la difusión del tipo de artesanías producidas en la Provincia de Pichincha es muy escasa y la mayoría de la población no conoce todo lo que en esta Provincia se produce.
- El artesano pierde el interés en el proceso de exportación por: desconocimiento, temor a realizar trámites complicados, considerar innecesario mucha inversión, experiencias negativas de colegas que fracasaron, simplemente porque se acostumbraron a mantener su negocio en estándares de producción y ganancias bajos.
- En el exterior hay demanda por los productos artesanales de los países andinos, esto se comprueba mediante el análisis de ventas de mercados artesanales como el Otavalo y Atuntaqui; lugares en los cuales la mayoría de compradores son turistas internacionales.

## 7.2 RECOMENDACIONES

A continuación se detallan recomendaciones que el autor de esta Tesis considera necesarias tomar en cuenta para una futura aplicación de esta guía y para una posible continuación de la presente investigación:

- Es necesario dentro del campo de manufactura de artesanías generar una cultura de producción de calidad para que los bienes que se exporten tengan una ventaja competitiva sobre los productos artesanales elaborados en otros países.
- A pesar de haber ayuda para los artesanos productores en la Provincia de Pichincha, se debe permitir que los artesanos sin necesidad de intermediarios puedan tener la posibilidad de ampliar su mercado dentro y fuera del país para que así ellos puedan comercializar sus productos, también debería haber la suficiente ayuda por parte de la Cámara Artesanal de Pichincha para proporcionar maquinaria y también préstamos para que el artesano pueda progresar.
- Para que los artesanos puedan exportar sus productos es necesario que se documenten y que tengan la facilidad de analizar los procesos de exportación, esta tesis busca que ellos puedan documentarse y llegar a tener contacto con mercados internacionales y así que sobresalgan en el exterior.
- Es necesario que los artesanos puedan informarse sobre las ventajas que el internet les ofrece ya que el gobierno mediante las diferentes páginas web informa acerca de los procesos y pasos para poder exportar, además de esa información esta tesis busca facilitar información fácil de entender y que los artesanos tengan un acceso directo y sin costo a este documento.
- Es necesario que los artesanos se acerquen a la Junta de Artesanos de Pichincha y a la Cámara de Artesanos de Pichincha para que puedan recopilar la documentación que ellos necesitan para conocer lo que comprende un proceso de exportación, la terminología utilizada en los procesos de intercambio comercial, y definiciones de palabras utilizadas en la exportación. Todo esto lo podrán encontrar en este

documento que más que un trabajo final de carrera es una ayuda para los artesanos de nuestra Provincia.

- A pesar de existir distintos documentos que guían a los productores a exportar sus artesanías, esta guía busca ayudar únicamente a los artesanos de la Provincia de Pichincha e impulsarlos a comercializar en el exterior, es importante que ellos se informen y se capaciten adicionalmente a lo que esta guía ofrece porque a pesar de que es un documento con información actual y detallada, existe la posibilidad de que se generen nuevas leyes y acuerdos comerciales con otros países.
- Se debería por parte de la Cámara Artesanal de Pichincha y la Junta de Artesanos de Pichincha reunir a los artesanos que producen artesanías en común y ayudarles a que puedan agruparse para que formen empresas que no solamente exporten sino que también creen departamentos administrativos, financieros, y de marketing, ya que con esto pueden utilizar todas las herramientas que existen en el mercado actualmente.
- Es necesario transmitir por medio de redes sociales y publicidad televisiva la importancia de que se exporten los productos artesanales de la Provincia de Pichincha y la necesidad de que se conozcan estas artesanías a nivel mundial.
- El uso de la guía es fundamental para los artesanos que no han experimentado ningún método de exportación previamente, ya que es un documento que a más de guiar a los diferentes lugares y sitios a los que el artesano debe visitar para cumplir con la exportación, es un manual rico en información para los procesos varios que debe cumplir el artesano previo a una exitosa exportación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador. (1 de agosto de 2012). *www.aduana.gov.ec/*. Obtenido de *www.aduana.gov.ec/*
- Aduana Francesa. (01 de Agosto de 2012). *http://www.douane.minefi.gouv.fr*. Obtenido de *http://www.douane.minefi.gouv.fr*
- Asamblea Nacional. (29 de Diciembre de 2010). *http://www.aduana.gov.ec*. (A. Constituyente, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012, de *http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351\_20101229.pdf*
- Asociación Francesa de Normalización AFNOR. (1 de agosto de 2012). *http://www.afnor.org/en*. Obtenido de *http://www.afnor.org/en*
- Banco Central del Ecuador. (05 de julio de 2012). *www.bce.fin.ec*. Obtenido de *http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=piib*
- Banco Nacional de Fomento. (30 de Noviembre de 2011). *https://www.bnf.fin.ec/*. Quito. Recuperado el 10 de febrero de 2012, de *https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com\_content&view=article&id=15&Itemid=18#requisitos*
- BCE. (29 de Diciembre de 2011). *http://www.bce.fin.ec/*. (B. C. Ecuador, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012, de *http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000955*
- BURO DE ANALISIS INFORMATIVO. (21 de 02 de 2011). *http://www.burodeanalisis.com*. Obtenido de *http://www.burodeanalisis.com/2011/02/21/la-cfn-quiere-ser-el-eximbank-ecuadoriano/*

- Camara Artesanal de Pichincha. (08 de 09 de 2012). Artesanos de Pichincha. *Camara Artesanal de Pichincha*.
- Camara de Comercio Internacional. (01 de enero de 2011). <http://www.eumed.net>.  
Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/dic/incoterms.htm>
- CEDATOS. (29 de Diciembre de 2011). <http://www.cedatos.com.ec/>. (C. d. Datos, Ed.)  
Recuperado el 10 de Febrero de 2012, de <http://www.cedatos.com.ec/>
- Codigo Organico de la Produccion, C. e. (2010, diciembre 29). <http://www.aduana.gov.ec/>.  
(A. Nacional, Ed.) Retrieved febrero 10, 2012, from  
[http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351\\_20101229.pdf](http://www.aduana.gov.ec/archivos/S351_20101229.pdf)
- COMISION PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES. (01 de 01 de 2012).  
<http://www.prompex.gob.pe>. Obtenido de  
[http://www.prompex.gob.pe/Prompex/documents/sierra\\_exportadora/05\\_artesania.pdf](http://www.prompex.gob.pe/Prompex/documents/sierra_exportadora/05_artesania.pdf)
- CORPEI. (18 de 05 de 2012). <http://www.corpei.org>. Obtenido de  
[http://www.corpei.org/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=242&Itemid=201](http://www.corpei.org/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=242&Itemid=201)
- CORPEI-CICO. (06 de julio de 2010). Manos unidas. Quito.
- Diario El Hoy. (02 de diciembre de 2010). El BID denuncia "rezago" de Ecuador en inversion tecnologica.
- Diario El Hoy. (29 de diciembre de 2010). El bid denuncia rezago de ecuador en inversion tecnologica. (F. M. Painter, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012
- Ecuador, B. C. (01 de julio de 2002). *Agenda Economica*. Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://www.bce.fin.ec/documentos//DiagYSug.pdf>
- Ecuador, B. C. (2002). *Diagnostico y sugerencias de politica economica para elevar la productividad y competitividad de la economia ecuatoriana*. Quito: Banco Central del Ecuador.



EL NUEVO EMPRESARIO. (20 de Septiembre de 2012). Principales puertos y compras navieras del Ecuador. Obtenido de [http://www.elnuevoempresario.com/economia\\_1353\\_.php](http://www.elnuevoempresario.com/economia_1353_.php)

Embajada del Ecuador. (diciembre de 2002). <http://www.ambassade-equateur.fr>. Recuperado el 10 de febrero de 2012, de [http://www.ambassade-equateur.fr/commerce\\_esp.htm#head](http://www.ambassade-equateur.fr/commerce_esp.htm#head)

Financiamiento Red. (25 de agosto de 2011). <http://elinpc.com.mx>. Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://elinpc.com.mx/inflacion-ecuador/>

Gobierno Nacional de la Republica del Ecuador. (01 de Abril de 2011). <http://mcpe.gob.ec/>. (M. d. Economica, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://mcpe.gob.ec/MCPE/documentos/bolindimac/2011/9.%20Abril%202011.pdf>

INEC. (01 de enero de 2012). <http://www.inec.gov.ec/>. (I. N. Censos, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://www.inec.gov.ec/home/>

International Organization for Standardization. (12 de febrero de 2012). <http://www.iso.org/>. Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://www.iso.org/iso/store.htm>

Investigación personal. (15 de agosto de 2012). Entrevista a empresa especialista en Importaciones y Exportaciones. N/A. Quito, Pichincha, Ecuador: N/A.

ISO-9000. (01 de enero de 2010). <http://dspace.ups.edu.ec/>. Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/506/7/Capitulo%201.pdf>

Jose Franco. (29 de diciembre de 2006). <http://www.eclac.cl/>. (1, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuadorActB/presentacionJoseFranco.pdf>

Junta de Defensa del Artesano. (2010). *Con la fuerza del trabajo artesanos al poder*. Quito: Legislación Artesanal.

Lcda. Sylvia Herrera. (22 de 06 de 2009). *Comunidades Indigenas norte-centro*.

Ley del Codigo Organico de la Produccion. (29 de Diciembre de 2010). *Codigo Organico de la Producción*.

Markets. (01 de enero de 2010). (Formación, Ed.) Recuperado el 10 de febrero de 2012, de <http://www.markets.com/es/>: <http://www.markets.com/es/>

MEDEF, M. d. (1 de agosto de 2012). <http://www.medefinternational.fr/>. Obtenido de <http://www.medefinternational.fr>

PRO Ecuador, i. d. (2011). Boletin febrero 2011. *Boletín mensual de comercio exterior - Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Unidad de Inteligencia Comercial*, 1-21.

Red Ecuatoriana. (04 de 05 de 2004). *redecuatoriana.com*. Obtenido de <http://portal.redecuatoriana.com/foros/ecuador-pais-exportador>

SENAE, A. d. (2012). *Boletín No. 173 - 205*. Quito.

SILEC, S. I. (08 de 09 de 2012). Ley de Fomento Artesanal. Quito.

SISTEMA DE INFORMACION DE COMERCIO EXTERIOR, S. (01 de 01 de 2012). <http://www.sice.oas.org>. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUAgreements_s.asp)

The Ethnic Collection. (12 de Junio de 2012). *www.ethniccollection.com*. Obtenido de [www.ethniccollection.com](http://www.ethniccollection.com)

Todo Comercio Exterior. (01 de junio de 2012). <http://www.todocomercioexterior.com.ec/>. Obtenido de <http://www.todocomercioexterior.com.ec/partidas-arancelarias-ecuador>

TODO COMERCIO EXTERIOR ECUADOR. (01 de 01 de 2012). *Lista agentes de aduana autorizados*. Quito. Obtenido de <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2009/06/.html#ixzz271uuHyzl>

## ANEXO 1

### Ley de Fomento Artesanal

#### LEY DE FOMENTO ARTESANAL

Decreto Ley No. 26

Registro Oficial No. 446

29-MAY-1986

#### EL H. CONGRESO NACIONAL

Considerando:

Que por Decreto Supremo No. 52 de 15 de enero de 1965, se dictó la Ley de Fomento de Artesanía y de la Pequeña Industria, publicada en el Registro Oficial No. 419, del 20 de los mismos mes y año, la cual fue codificada como Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, mediante Decreto Supremo No. 921, del 2 de agosto de 1973, publicado en el Registro Oficial No. 372, del 20 de los mismos mes y año;

Que dadas las condiciones del país, es necesario que los artesanos cuenten con una Ley propia, a fin de desarrollar y fomentar la artesanía de producción, de servicios y artística;

Que el proceso devaluatorio de los últimos años obliga a ampliar el monto de los activos establecidos a favor del sector artesanal en relación con el incremento de costos producido por la inflación con el objeto de que pueda alcanzar el goce de los beneficios que concede la presente Ley; y,

En uso de sus atribuciones constitucionales,

EXPIDE:

La siguiente

#### LEY DE FOMENTO ARTESANAL

##### TITULO I

##### GENERALIDADES

\* Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto de trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales.

\* REFORMA:

Art. 8.- En el artículo 1 de la Ley de Fomento Artesanal sustitúyese: “trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales”, por “señalado por la Ley”.

(L s/n. Registro Oficial No. 940 / 7 de mayo de 1996)

Art. 2.- Para gozar de los beneficios que otorga la presente Ley, se considera:

- a. Artesano Maestro de Taller, a la persona natural que domina la técnica de un arte u oficio, con conocimientos teóricos y prácticos, que ha obtenido el título y calificación correspondientes, conforme a las disposiciones legales y reglamentarias pertinentes y dirige personalmente un taller puesto al servicio del público;
- b. Artesano Autónomo, aquel que realiza su arte u oficio con o sin inversión alguna de implementos de trabajo, y
- c. Asociaciones, gremios, cooperativas y uniones de artesanos, aquellas organizaciones de artesanos, que conformen unidades económicas diferentes de la individual y se encuentren legalmente reconocidas.

Art. 3.- Se tendrá como fecha de iniciación de la producción efectiva del taller artesanal aquella en la cual comience a entregar su producción para la venta, utilizando un mínimo del cincuenta por ciento de la capacidad del taller.

Art. 4.- Los artesanos individualmente considerados, las asociaciones, cooperativas, gremios y uniones de artesanos que tuvieren talleres independientes del establecimiento o almacén en el que se expenden sus productos, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que se otorgan en esta Ley.

## TITULO II

### DE LAS ORGANIZACIONES

#### CAPITULO I

Del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal

\* Art. 5.- Para la aplicación y concesión de beneficios que otorga esta Ley, se establece el Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, que estará integrado por:

1. El Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, o su delegado, quien lo presidirá;
2. El Ministro de Finanzas, o su delegado;
3. Un delegado del Presidente del CONADE;
4. Un delegado del Banco Central del Ecuador; y,
5. Un delegado del Banco Nacional de Fomento.

Intervendrán como miembros del Comité sin voto:

Un representante de la Junta Nacional de Defensa del Artesano;

Un representante de las Confederaciones de Artesanos Profesionales del Ecuador;

Un representante de la Federación Nacional de Cámaras Artesanales.

El Director Nacional de Artesanías del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca será el Secretario del comité.

**\* REFORMA:**

Artículo 166.- Deróganse todas las normas legales por las cuales el Gerente General del Banco Central, sus Delegados o Representantes, forman parte de los cuerpos colegiados del sector público como Directivos, Juntas, Consejos, etc., en especial las siguientes:

8. El numeral cuarto del Art. 5 Decreto 26, promulgado en el Registro Oficial No.446 de 29 de mayo de 1986, por el cual integra el Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal. (DY 02. Registro Oficial No. S-930 / 7 de mayo de 1992)

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 6.- Corresponde al Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal:

- a. Conceder los beneficios y exoneraciones a favor de quienes estén en capacidad de acogerse al régimen de esta Ley;
- b. Determinar los porcentajes de los beneficios a que tienen derecho los artesanos amparados por esta Ley, y
- c. Las demás atribuciones previstas en la Ley y Reglamentos.

## CAPITULO II

### De las Instituciones Clasistas Artesanales

\* Art. 7.- Para gozar de los beneficios establecidos en esta Ley, el artesano maestro de taller requiere de la calificación conferida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, o del carné de agremiación expedido por las diferentes organizaciones o instituciones artesanales clasistas con personería jurídica, en los casos de los artesanos miembros de asociaciones simples o compuestas, gremios, cooperativas, uniones de artesanos, cámaras artesanales u otras que se crearen de conformidad con la Ley.

Las organizaciones o instituciones artesanales, que se acojan a los beneficios de esta Ley, deberán justificar su personería jurídica y la calidad de su representante legal.

Para los artesanos autónomos que soliciten acogerse a los beneficios de esta Ley, el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca elaborará a través de la Dirección Nacional de Artesanías el correspondiente informe técnico-económico y lo elevará a consideración del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal.

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

\* Art. 8.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, aprobará los estatutos

de las Cámaras Artesanales, de las Federaciones Nacionales de Cámaras Artesanales, de Uniones y Centros Artesanales.

Las Cámaras Artesanales estarán conformadas, con sede en las capitales de Provincia, por los artesanos de la correspondiente jurisdicción Provincial.

La Federación Nacional de Cámaras Artesanales se integrará por las Cámaras Artesanales organizadas en el país.

\* REFORMA:

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

### TITULO III

#### EXONERACIONES

##### Capítulo I

##### De los Beneficios

\* Art. 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

1. Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales.

Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados o reconstruidos, se requerirá la carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.

\* 2. Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaron, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca. Sin embargo, tanto en el numeral 1) como en el numeral 2), seguirá vigente la reducción del 35% del valor de las exoneraciones a los impuestos a las importaciones, establecida mediante Ley No. 509 del 8 de junio de 1983, en lo que fuere pertinente.

3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.

4. Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.

5. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, Provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de

instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.

6. Exoneración de los impuestos que gravan las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.

\* 7. Aprovechamiento del régimen de depreciación acelerada de la maquinaria y equipos auxiliares.

8. Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.

9. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que gravan los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.

\* 10. Para la determinación del ingreso gravable, con el impuesto sobre la renta, las personas naturales o jurídicas acogidas al régimen de esta Ley, podrán deducir el sesenta por ciento de las cantidades reinvertidas o de las nuevas inversiones, financiadas mediante crédito o aporte al nuevo capital, destinadas a la adquisición de maquinarias, equipos y herramientas nuevas. Este beneficio será concedido únicamente hasta por un período de diez años, contados desde la vigencia del Acuerdo Interministerial de otorgamiento de beneficios.

La deducción en cada año no podrá ser mayor del cincuenta por ciento de la utilidad líquida, pero el saldo deducido se considerará imputable a los ejercicios futuros.

Las reinversiones o nuevas inversiones, para constituir materia deducible del monto gravable con el impuesto a la renta deberán sujetarse al siguiente trámite: a) Antes de efectuar las reinversiones o nuevas inversiones o de contraer los compromisos pertinentes los interesados deberán solicitar al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, la autorización correspondiente para poder deducir del monto gravable con el impuesto a la renta tales reinversiones o inversiones; y,

b) Para el trámite de las solicitudes contempladas en el literal anterior, se aplicarán las disposiciones del literal b) del Art. 6 y del Art. 13.

11. Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10 % de los porcentajes que se establecieron legalmente.

12. Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

**\* REFORMA:**

Art. 126.- Salvo lo que se establece en las disposiciones transitorias a partir de la fecha de aplicación de la presente Ley, se derogan las leyes generales y especiales y todas las normas en cuanto se opongan a la presente ley.

Expresamente se derogan:

2.- De las Leyes de Fomento:

- Los numerales 17 y 18 del artículo 9 del Decreto Ley No. 26 publicado en el Registro Oficial No. 446, de 29 de mayo de 1986.

(L 56. Registro Oficial No. 341 / 22 de diciembre de 1989)

**\* REFORMA;**

Art. 30.- En el numeral 2 del artículo 126 se incorporan las siguientes reformas: a) “El inciso 5 dirá:

Los numerales 7 y 10 del artículo 9, del Decreto Ley 26 publicado en el Registro oficial No. 446 de 29 de mayo de 1986”.

(L 72. Registro Oficial No. 441 / 21 de mayo de 1990)

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 10.- El goce de los beneficios que se otorga en esta Ley se iniciará a partir de la fecha de suscripción del Acuerdo Interministerial emitido por los Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público; sin embargo, los plazos de duración de los beneficios se determinarán, en cada caso, contándolos a partir de la fecha de producción efectiva.

\* Art. 11.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a través de la Subsecretaría de Artesanías, otorgará a los artesanos y personas jurídicas artesanales, la certificación respectiva para la aplicación de los regímenes especiales salariales que se expidieren para el sector de conformidad con la Ley.

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 12.- A solicitud del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, podrá requerir de la Junta Monetaria o de la institución u organismo competente, de conformidad con la Ley, la prohibición o limitación de importación de artículos similares a los elaborados por la artesanía nacional,



cuando estos últimos ofrezcan condiciones satisfactorias de abastecimiento, calidad y precios.

En la aplicación de este artículo se deberán tener en cuenta los compromisos internacionales contraídos por el Ecuador en la materia.

## CAPITULO II

### Del Procedimiento

\* Art. 13.- Para el goce de los beneficios establecidos en esta Ley, deberá presentarse la solicitud al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, el que efectuará los estudios y comprobaciones que juzgare convenientes y someterá a consideración del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal el informe correspondiente recomendado:

a) Los beneficios que deben concederse, su proporción y, en los casos pertinentes, el respectivo plazo; y,

b) Las condiciones que deberán satisfacer los talleres artesanales.

Aceptada la solicitud, el Ministerio procederá a la elaboración del Acuerdo Interministerial de concesión de beneficios que será expedido por los Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público.

#### \* REFORMA:

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 14.- El Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, sesionará por lo menos una vez cada semana.

\* Art. 15.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca notificará la copia certificada del Acuerdo Interministerial al interesado.

#### \* REFORMA:

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

## TITULO IV

### CONTROLES Y SANCIONES

\* Art. 16.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, tendrá las siguientes obligaciones:

a) Exigir el cumplimiento de los compromisos contraídos por los artesanos maestros de taller, artesanos autónomos, asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos y demás personas jurídicas artesanales que gocen de los beneficios concedidos por esta Ley;

b) Llevar un libro de registro de las solicitudes presentadas, de su aceptación o rechazo y

de los Acuerdos Interministeriales de concesión de beneficios;

c) Llevar un registro de maquinarias, equipos auxiliares, accesorios, repuestos y materia prima importados con exenciones tributarios. con los datos necesarios para su identificación y verificar su existencia, uso y funcionamiento:

d) Constatar las inversiones y reinversiones en activos fijos;

e) Comprobar el cumplimiento de los plazos y de las condiciones determinadas en dichos Acuerdos Interministeriales;

f) Controlar el monto de la producción artesanal para determinar el valor de la materia prima importada con liberación de derechos e incorporada en los artículos exportados; y,

g) Las demás establecidas en la Ley y en los reglamentos.

Para la constancia de los controles y comprobaciones realizadas, se levantarán las actas correspondientes.

\* REFORMA:

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 17.- Los beneficiarios que no cumplieren con las obligaciones previstas en esta Ley, en los reglamentos o en los acuerdos, serán sancionados con:

a) Multa;

b) Suspensión temporal de los beneficios de que gocen; y

c) Suspensión definitiva de dichos beneficios.

De acuerdo con la gravedad de la infracción la multa podrá acompañar a las sanciones establecidas en los literales b) y c) de este artículo.

\* Art. 18.- La falta de cumplimiento en la entrega de las informaciones periódicas u ocasionales solicitadas por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca será sancionada con multa de hasta diez salarios mínimos vitales generales según la gravedad de la infracción. La reincidencia será sancionada con el doble de la multa impuesta anteriormente.

Los actos de defraudación serán sancionados de conformidad con el Código Tributario, sin perjuicio de la suspensión temporal o definitiva de los beneficios concedidos.

\* REFORMA:

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

\* Art. 19.- Serán causas de suspensión temporal del goce de los beneficios:

a) Impedir o dificultar las inspecciones o comprobaciones de los funcionarios de los

Ministerios de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público o recurrir a medios de cualquier clase para inducir a error a la entidades o funcionarios oficiales;

b) Recurrir a procedimientos ilícitos para impedir el establecimiento de talleres competidores o estorbar el funcionamiento de los ya existentes;

c) El préstamo, arriendo, permuta o venta de todo o parte de las herramientas, maquinarias, equipos auxiliares, repuestos o materias primas, cuya importación hubiere gozado de exoneraciones en el pago de derechos arancelarios o consulares y otros beneficios que establece la presente Ley, cuando las transferencias de dominio o de uso se hubieren realizado sin la autorización previa del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca;

d) La reincidencia por más de una ocasión en el incumplimiento de las obligaciones penadas con multa, según lo dispuesto en el Art. 18; y,

e) El incumplimiento de las condiciones establecidas en el Acuerdo Interministerial de Concesión de Beneficios.

El período por el cual se suspendan los beneficios no será menor de tres meses ni mayor de doce, según la gravedad de la infracción. Las suspensiones impuestas no interrumpirán el decurso de los plazos de los beneficios temporales concedidos.

\* REFORMA:

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 20.- Serán causas de suspensión definitiva del goce de beneficios:

a) Falsedad dolosa comprobada en las informaciones proporcionadas por los beneficiarios que sirvieron de base para la concesión de los beneficios; y,

b) Cohecho o intento de cohecho a los funcionarios oficiales con los cuales los beneficiarios tuvieron relaciones de acuerdo con esta Ley, sin perjuicio de las sanciones determinadas en el Código Penal.

Art. 21.- En los casos de suspensión temporal o definitiva, el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, impondrá las sanciones correspondientes, previo el dictamen de asesoría Jurídica. El beneficiario afectado podrá apelar de esta resolución ante el Comité Interinstitucional, sobre cuyo pronunciamiento no habrá recurso alguno, en la vía administrativa.

El Ministro de Industrias impondrá también las multas a que hubiere lugar.

## TITULO V

### DEL SEGURO SOCIAL DEL ARTESANO

Art. 22.- La protección del seguro social artesanal se extenderá a los trabajadores que

constituyen el grupo familiar, inclusive el cónyuge del artesano dueño del taller o autónomo, siempre y cuando contribuyan con su trabajo para el funcionamiento de su taller o mantenimiento de la actividad artesanal, gestión que será calificada previamente por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Art. 23.- Para el efecto de la afiliación al Seguro Social Artesanal, el interesado presentará al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, copia certificada del Acuerdo de Concesión de Beneficios previsto en esta Ley o la calificación otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Art. 24.- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) deberá otorgar atención preferente al Seguro Social Artesanal, para lo cual implementará debidamente los departamentos o unidades administrativas correspondientes.

#### DISPOSICIONES GENERALES

Art. 25.- Los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por el Código del Trabajo. Sin embargo, estarán sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre salarios mínimos determinados para el sector artesanal dentro del régimen salarial dictado para el efecto, así como el pago de las indemnizaciones legales por despido intempestivo.

Art. 26.- Aprendiz de artesanía es la persona que ingresa a un taller con el objeto de adquirir conocimientos en una determinada rama artesanal en el caso de que prestara su servicios personales, percibirá un salario no inferior al 60% del fijado para el operario artesanal.

El aprendiz debe registrar su nombre en la Junta Nacional o en la Provincial de Defensa del Artesano y recibir de ella su carné.

Para la obtención del certificado de operario, el aprendiz deberá cumplir el tiempo máximo de aprendizaje que será equivalente al 50% del fijado para el curso completo de la respectiva rama artesanal y rendir un examen ante el tribunal establecido, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley y en los reglamentos.

\* Art. 27.- Las instituciones de crédito de fomento otorgarán créditos a los artesanos, uniones de artesanos y personas jurídicas artesanales, en condiciones favorables que se adapten a la situación de un sujeto de crédito con capacidad de garantía limitada. Estas instituciones de crédito de fomento harán constar anualmente en su presupuesto de inversiones un fondo especial, tomando como base los programas de fomento de la producción de la artesanía elaborado por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo adoptado por el Gobierno. La Junta Monetaria, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo y a los Planes Operativos del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, establecerá normas preferenciales para créditos artesanales que serán concedidos por las instituciones financieras de fomento.

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 28.- Créase el Fondo Nacional de Inversiones Artesanales (FONADIA) que será administrado por el Banco Nacional de Fomento, según reglamento que dictará el Presidente de la República, con los fondos asignados por el Estado, préstamos nacionales e internacionales que se obtuvieren de las instituciones crediticias y demás que se consiguieren para el fomento artesanal en sus diferentes ramas y actividades, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo.

Art. 29.- El Estado, las instituciones del sector público y todas las demás entidades que gocen de algún beneficio estatal, Provincial o especial o que participen en fondos públicos, se abastecerán preferentemente con productos de la artesanía nacional.

El jefe y el pagador de la oficina adquirente serán responsables personal y pecuniariamente, de la compra de los productos extranjeros similares a los de artesanía nacional sujeta al régimen de la presente Ley.

Art. 30.- El Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal queda facultado para resolver los casos especiales y los no previstos que se suscitaren en la aplicación de esta Ley.

\* Art. 31.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a través de la Subsecretaría de Artesanías, conducirá y coordinará la gestión administrativa de conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, integrando los cuerpos colegiados existentes en el sector artesanal, presidiendo en los que forma parte el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y, como miembro, en los demás de su competencia. Además, planificará, organizará, supervisará y ejecutará las políticas, objetivos, metas y actividades relacionadas con el fomento artesanal, implementando la infraestructura indispensable para la promoción, fomento y desarrollo de la producción artesanal de bienes, servicios y artística.

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

\* Art. 32.- El Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca será el encargado de administrar la Ley de Fomento Artesanal, sin perjuicio de la atribución del Presidente de la República constante en el Art. 86 de la Constitución y en el Decreto Supremo No. 3732, promulgado en el Registro Oficial No. del 17 de agosto de 1979.

**\* REFORMA:**

Art. 28.- En todas las leyes de la República en las cuales conste “Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca”, se dirá: “Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.”

(L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997)

Art. 33.- La Ley de Fomento Artesanal reforma la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía codificada mediante Decreto Supremo No. 921, publicado en el Registro Oficial No. 372, del 20 de agosto de 1973, que queda únicamente como Ley de Fomento de la Pequeña Industria. En consecuencia, en la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía suprímase toda mención a la artesanía.

Los artesanos que se hubieren acogido a los beneficios de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, seguirán en goce de ellos, sin perjuicio de que puedan gozar de los beneficios establecidos en la Ley de Fomento Artesanal.

Art. 34.- Las normas de la presente Ley entrarán en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

\* DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los Ministros de Industrias, Comercio, Integración y Pesca y de Finanzas y Crédito Público, someterán a consideración del Presidente de la República un proyecto de Reglamento para la correcta aplicación de esta Ley, dentro de noventa días contados desde su vigencia.

\* REFORMA:

**CUARTA.- BENEFICIOS CONCEDIDOS POR LEYES DE FOMENTO.**

Las empresas amparadas en las diferentes leyes de fomento, que estuvieren en goce de deducciones, exenciones y demás beneficios en materia de impuesto a la renta, en virtud de acuerdos o resoluciones expedidos con anterioridad a esta Ley y que tuvieren vigencia por un período determinado, continuarán haciendo uso de dichos beneficios durante el plazo señalado en el respectivo acuerdo o resolución. Cuando no existe un plazo determinado para que opere la exención, deducción o tratamiento preferencial, los determinados beneficios continuarán vigentes para estas empresas durante los ejercicios impositivos de 1990, 1991, 1992 y 1993.

Los acuerdos o resoluciones que se expidan a partir de la vigencia de esta ley para otorgar beneficios en materia de impuesto a la renta, al amparo de leyes de fomento vigentes, incluida la Lista de Inversiones Dirigidas, en favor de empresas nuevas o existentes limitarán dichos beneficios a los siguientes porcentajes.

Año de expedición Porcentaje de utilización Plazo de utilización

Del acuerdo o del beneficio contemplado en los años

Resolución en las Leyes de fomento

1990 100 4

1991 75 3

1992 50 2

1993 25 1

A partir de 1994, quedan eliminados todas las exenciones, deducciones, beneficios y demás tratamientos preferenciales consagrados en las diferentes leyes de fomento, respecto al impuesto a la renta, salvo lo dispuesto en artículo 16 de esta Ley.

(L 56. Registro Oficial No. 341 / 22 de diciembre de 1989)

Promúlguese en el Registro Oficial como Decreto-Ley No. 26 de conformidad con el Artículo 65 de la Constitución Política de la República del Ecuador.

Quito, veintinueve de mayo de mil novecientos ochenta y seis.

## ANEXO 2

Tipo de artesanía	Precio promedio en el país de origen	Precio x/kg de envío aéreo (con una tarifa especial por envíos de mas de 100kg)	Precio de envío por artículo en relación a su peso unitario	Precio promedio FOB por artículo	Precio de documentación aduanera	Margen de utilidad estandar para la venta de las artesanias en el exterior	Precio unitario recomendado para la venta en el exterior (mas % de utilidad y precio de documentacion)	Precio minimo de venta en el exterior (una docena)	Lugar de destino de exportación
<b>Instrumentos musicales de Bambú (peso aprox. 500g) Ecuador</b>	\$ 20,25	\$ 3,47	\$ 0,87	\$ 21,12	\$ 15,00	20%	\$ 25,34	\$ 304,09	Europa, Puerto Le Havre, Francia
<b>Chompas de Cuero (peso aprox. 2kg) Ecuador</b>	\$ 13,50	\$ 3,47	\$ 6,94	\$ 20,44	\$ 15,00	20%	\$ 24,53	\$ 294,34	Europa, Puerto Le Havre, Francia
<b>Instrumentos musicales de Bambú (peso aprox. 500g) Ecuador</b>	\$ 20,25	\$ 2,55	\$ 0,64	\$ 20,89	\$ 15,00	20%	\$ 25,07	\$ 300,78	Estados Unidos, Miami
<b>Chompas de Cuero (peso aprox. 2kg) Ecuador</b>	\$ 13,50	\$ 2,55	\$ 5,10	\$ 18,60	\$ 15,00	20%	\$ 22,32	\$ 267,84	Estados Unidos, Miami



## ANEXO 3

### Lista de agentes afianzados:

0019	ACOSTA MENDOZA ROBERTO MANUEL	0217	ANCHUNDIA SOTOMAYOR LUIS ALBERTO
7027	AGUILAR MOLINA IGNACIA BERENICE	0226	ANCHUNDIA TAMAYO HUGO ADALBERTO
0037	AGUILAR SUAREZ KLEBER WALTER	0235	ANDOSILLA ANDRADE MARY CECILIA
0046	AGUILERA MEJIA GREGORIO ABSALON	8372	ANDRADE LUGMANIA RICARDO PATRICIO
0055	AGUINAGA DAVILA JOSE MARIA	0307	ANTEPARA ELIAS JOSE FERNANDO
0073	AGUIRRE GUERRERO CARLOS WLADIMIRO	0316	ANTEPARA LEON RAFAEL ENRIQUE
0109	ALAVA VILLAMAR MANUEL JACINTO	0325	ANTEPARA ORELLANA ALFONSO LUCIANO
0118	ALBARRACIN BOSCH RAMON GONZALO	0361	ARAUJO BAZURTO JOSE HORACIO
0136	ALDAS CHERREZ LAURA MARGOTH	0370	ARAUJO RAMIRO GUSTAVO
7200	ALMEIDA RODRIGUEZ ALEJANDRA VIRGINIA	0389	ARBOLEDA SANCHEZ ROBERTO ENRIQUE

1198	ALVAREZ LUIS RENE	0398	ARCE ZEVALLOS JUAN CARLOS
3144	ALVIA ORDONEZ WALDIR HERIBERTO	0406	ARELLANO RAFFO OSCAR RENE
0190	ANCHUNDIA ROBAYO VICTOR XAVIER	0415	ARGOTY ENRIQUEZ GUILLERMO MARCELO
0208	ANCHUNDIA SOTOMAYOR JOSE LUIS	0424	ARIAS BARAHONA JOSE FELIX
0433	ARIAS MEJIA SEGUNDO FERNANDO	0659	BASANTES PAVON JORGE PATRICIO
7193	ARIZAGA ROBALINO JORGE RAFAEL	0668	BASTE JOHNSON LUIS XAVIER
0460	ARRIETA CACERES JOSE GILBERTO	0677	BATALLAS BORJA EDITH ESPERANZA
0479	ARTEAGA HERNANDEZ LUIS ERNESTO	0686	BEJAR PERASSO JAVIER ENRIQUE
0488	ARTEAGA IBARRA TOMAS MANUEL	0703	BENAVIDES BENAVIDES GALO EDMUNDO
0497	ARTEAGA NOWAK LUIS ERNESTO	0712	BENAVIDES LOPEZ MANUEL IVAN
0505	ARTEAGA VALLEJO RAUL MARCELO	0721	BENAVIDEZ LOPEZ EDWIN GUILLERMO
0514	AVALOS VILLAFUERTE CARLOS ENRIQUE	0730	BENITEZ CONTRERAS PABLO MARIANO
0541	AVILES LOPEZ PEDRO ANTONIO	0198	BERMEO MACÍAS MARÍA HAYDEE

1254	AVILES TORRES JORGE LUIS	0758	BERMEO PESANTES GABRIEL TEODORO
0550	AVILES VILLON CARLOS MANUEL	6113	BORIS EDUARDO COLOMA DUQUE
0569	AVILES VILLON JORGE NEPTALI	0785	BRANDO ALVARADO GUSTAVO ELOY
0578	AYALA MARTINEZ RUPERTO	0794	BRIONES BUSTAMANTE DANIEL FRANKLIN
0596	BAJAÑA LOPEZ CARLOS EFREN	0839	BUENO HEREDIA MARIA TERESA
0604	BALLADARES JARAMILLO RAMON	0848	BUESTAN CALDERON ROBERTO EDUARDO
0613	BALLADARES MEDINA MANUEL ENRIQUE	0857	BURBANO BENITEZ VINICIO RENE
0622	BALLADARES VELOZ ALEX ENRIQUE	0860	BURBANO YEPEZ PAOLA LORENA
5313	BALSECA SONIA ESPERANZA	0866	BURGOS RENDON ANTONIO NARCISO
0631	BAQUERO CALDERON JORGE RUBEN	0880	BURGOS RIVAS RICHARD
0640	BARRAGAN VALLEJO ANIBAL ARMANDO	0884	BUSTILLOS VIERA OLGA INES
7157	BARZALLO COBOS RAUL OCTAVIO	6248	CORDOVA MAYA ERMEL ESTUARDO

0893	CAAMAÑO AÑAZCO VICENTE REINALDO	8417	CORDOVA MONTAÑO FREDY TOBIAS
7166	CABANILLA ALVARADO BELEN BETHSABE	9100	CORONEL TOLEDO MARCO JAVIER
0910	CABRERA AVILA ALEXANDER ALFREDO	1405	CORTAZAR ARCOS FELIX OSWALDO
0947	CAICEDO YEPEZ WILSON MANUEL	1414	CRESPO GALLARDO ENRIQUE GUSTAVO
0956	CAJAS CUJILAN EDUARDO AKEL	1423	CROW HERNANDEZ JONNY EDGAR
0965	CALAHORRANO REVELO DE MOLINA MARIA DE LOURDES	1432	CUEVA MARIDUEÑA VICENTE MANUEL
0974	CALAHORRANO REVELO XIMENA DEL ROCIO	1450	DAVILA TAYSING MANUEL ALBERTO
0983	CALDERON MACHIAVELLO ROBERTO	1469	DE LA TORRE NAVARRETE JORGE ENRIQUE
0992	CALDERON VITERI CARLOS ROBERTO	1478	DE LA VEGA JACOME MANUEL ARMANDO
1018	CALVOPIÑA COELLO KARINA MICHEL	1487	DEFranc PAZMIÑO DAVID GUILLERMO
1045	CAMPOS MARCELO	1504	DELGADO CARDENAS VICTOR HUGO

1054	CAMPOVERDE ARMIJOS TULIO RODRIGO	1513	DELGADO DELGADO VICTOR HUGO
1260	CAMPOVERDE SANDOVAL FAVIOLA PATRICIA	6600	DELGADO RODRIGUEZ MARIA ANTONIETA
1063	CAMPUZANO MERINO ANTONIO GUILLERMO	1522	DELGADO VARGAS LUIS EUGENIO
1072	CAMPUZANO PEREZ PEDRO WILSON	1531	DIAZ DE LASSO ANA MARIA
1085	CAMPUZANO ZALDUMBIDE PAMELA ALEXANDRA	1253	DIAZ FERNANDEZ ALEX JAVIER
1081	CANO ENRIQUEZ NELSON RAUL	1540	DIAZ JURADO CESAR AUGUSTO
1090	CANTOS GERMAN POLIVIO	0812	EFREN MIRANDA CHIQUITO
1108	CARDENAS MENA ENRIQUE DE JESUS	1595	ELIZALDE RAMOS BERTA AGRIPINA
5500	CASIERRA MACIAS SONIA JANETH	5401	EMPRESA COMERCIAL ADUANERA CEPED S.A.
1180	CASTILLO VALVERVE JAMELL DOLORES	1603	ENDARA CALDERON JUAN FERNANDO
7184	CASTRO CORDERO FERNANDO ALFONSO	9821	ENRIQUEZ CASTILLO LUIS HUMBERTO
1936	CECILIA VARGAS FUENTES	0905	ENRIQUEZ GONZALEZ ALVARO JAVIER

6500	CEVALLOS ALARCON PABLO GERMANIO	1649	ESPIN GARCIA FAUSTO IVAN
1216	CEVALLOS PROAÑO JORGE MARCELO	1658	ESPINDOLA NARVAEZ JAIME EFRAIN
1225	CEVALLOS PROAÑO RAFAEL EDUARDO	1676	ESPINOZA CONTRERAS LUIS GUSTAVO
1234	CEVALLOS VARGAS CESAR AUGUSTO	1189	FABRIZIO CORNEJO IGLESIAS
1243	CEVALLOS ZAMBRANO FRANCISCO ANTONIO	1748	FERNANDEZ CUESTA JORGE ENRIQUE
8453	CHANG VALENZUELA CARLOS EDUARDO	1766	FIALLOS HERRERA CARLOS RAUL
1252	CHAVEZ BARRIGA CESAR ALBERTO	1775	FIERRO RUIZ ALBERTO PATRICIO
1289	CHIRIBOGA MERINO ERNESTO	8110	FRANCO BRAVO ALEX DARIO
1334	COKA AGUIRRE JOSE ANTONIO	1847	FRANCO BRAVO JOSE LUIS
1333	COKA BARRIGA VICENTE RAUL	1865	FRANCO JOSE AGAPITO
1315	COKA BORJA MARIO GINO	1874	FRANCO LALAMA ALBERTO ENRIQUE
5357	COKA CASTELLO MIGUEL WLADIMIR	5384	FREIRE ORTIZ PEDRO PABLO
1098	COKA URQUIZA ANDRES ARTURO	1890	FROC S.A.

1351	COLLANTES VELA MARIA ERMELINA	1883	GAINZA FAUSTO ENRIQUE
1360	COLMENARES CASTRO NICOLAS VINICIO	1892	GALARZA CARVACHE MARCOS GILBERTO
5104	CONCHA GARCIA JULIO CESAR	1900	GALLARDO SANCHEZ MARTHA PATRICIA
9191	CONFORME RODRIGUEZ LUIS FAUSTO	1919	GANGOTENA MONCAYO PATRICIO EFRAIN
1388	CORDERO NELSON IVAN	2648	LUQUE VELEZ GLADDYS ISABEL
1928	GARCIA MOSQUERA OSCAR COLON	2657	MACAS VALLE VICTOR
1208	GARCIA SERRANO MARIA GABRIELA	5073	MACHUCA REYES SEGUNDO O.
1937	GARCIA VERA JAVIER ARTURO	7250	MACIAS MERO ROCIO ANNABEL
8002	GAVIRIA MENEDEZ JUAN JOSE	3355	MACIAS SANCHES ARTURO ROGELIO
6293	GILER IDROVO ABEL PATRICIO	2666	MACIAS VEGA YAMEL XIOMARA
7260	GOMEZ ORELLANA IVAN EDUARDO	2675	MADINYA DOLZ ELOY VICENTE
8246	GONALEZ CABRERA NARDO DOSITEO	8020	MAIGON MARTINEZ VICTOR MANUEL
1964	GONZAGA URREA LUIS ANTONIO	2684	MALDONADO ZAMBRANO JORGE EDUARDO

1980	GONZALEZ ESCOBAR NORA CATALINA	8219	MALO GONZALEZ LUIS SANTIAGO
2017	GOYES BURBANO WILSON LIBARDO	2700	MANCERO MORA MARIO CARLOS
2035	GRANJA LUZURIAGA GRETTE YOLANDA	2693	MANCERO MORA MARLON LUIS
2053	GRANJA VILLANUEVA FREDDY ISRAEL	2705	MARCILLO MARCILLO LIDER NATAEL
5159	GRAZZO CALDERON HUGO ALBERTO	2701	MARCOS MITE JUAN FRANCISCO
2116	GUTIERREZ MUÑOZ MILTON CECILIO	2747	MARQUEZ CORDOVA JORGE ERNESTO
2125	GUTIERREZ NARVAEZ ALBERTO MANABI	2756	MARQUEZ DE LA PLATA ENRIQUEZ JAQUELINE
2161	HERDOIZA MOLINA MARCO ADOLFO IGNACIO	2774	MARTINEZ VITERI MAGDALENA CLARA
2170	HEREDIA LOPEZ MARIO FERNANDO	2783	MATA PIÑA PEDRO RICARDO
2189	HERRERA GUERRERO NELSON HUMBERTO	6261	MATHEUS PROAÑO LUIS GONZALO
2215	HIDALGO TOLEDO JAIME FABIAN	2792	MATUTE SILVIA GUILLERMINA
2224	HIGUERA SUAREZ EDUARDO SALOMON	2828	MEJIA PIEDRA LUIS GUSTAVO
2242	IBARRA RIVERA BERTHA MARIA	2846	MENDEZ PEÑA WILSON ABDON



2251	IDIARTE AVILES JOSE LUIS	2855	MENDIETA NAVARRETE WASHINGTON
7240	IGLESIAS MEDINA MARIA ELENA	2873	MENDOZA LOOR VICTOR ELIAS
2288	ILLINGWORTH GARCIA CRISTOBAL LUIS	2882	MENOSCAL DELGADO JOSE ALFREDO
2305	ILLINGWORTH VERNAZA HERNAN FRANCISCO	2909	MERO CHANCAY JUAN FRANCISCO
7175	IZQUIERDO VELASQUEZ EDISON IVAN	6216	MOLINA IDROVO MANUEL OCTAVIO
2332	JACOME MOSQUERA DORIS LUCCIOLA	2972	MONTALVO SALINAS LUIS FREDDY
2369	JARA BROW JORGE ANGEL	5087	MONTENEGRO ESPARZA FRANCISCO JAVIER
2378	JARRIN PLUAS CARLOS MANUEL	6022	MONTERO JARRIN FAUSTO HUGO
2387	JIMENEZ CISNEROS JORGE MANUEL	3007	MONTEROS VITERI CRUZ RAMIRO
2404	JIMENEZ MURILLO VICENTE EVARISTO	0803	MORALES LÒPEZ FERNANDO
2413	JIMENEZ PAZMIÑO ROBERTO MARCELO	3052	MOREIRA NARANJO JAIME MAURO
2422	JIMENEZ PEREZ JOSE ROBERTO	3070	MOREIRA SALAZAR JULIO CESAR
2306	JIMMY ALBERTO SUDARIO JIMENEZ	3098	MOREIRA VALENZUELA PEDRO XAVIER

2431	JOUVE ILLESCAS EDWIN EDWARD	3106	MORETA MANCERO ALEJANDRO FABIAN
2440	JURADO BLANCO LUIS EDUARDO	3124	MORLA VASQUEZ CARLOS ALFREDO
2470	LANATA AVILA JAIME IVAN	3142	MOSQUERA AULESTIA FRANCISCO VINICIO
2468	LANATA CHAPIRO JAIME ENRIQUE	3151	MOSQUERA AULESTIA MANUEL ALEJANDRO
2477	LANATA CHAPIRO OTTO AUGUSTO	3160	MOSQUERA CRUZ MARIO FRANKLIN
2495	LASSO SALAZAR JOSE XAVIER	8426	MULLO ROBLES OSWALDO HENRY
8345	LEDESMA MANCERO NELSON FERNANDO	3179	MUNOZ ARAUJO FERNANDO MIGUEL
2503	LEON CASTRO ANGEL EDUARDO	3188	MUNOZ ARTEAGA JOSE JAVIER
2530	LOPEZ BALLESTEROS MARIO IVAN	3205	MUNOZ MORLA CECILIA GERMANIA
2558	LOPEZ MENA KATYA XIMENA	3214	MURIEL CEVALLOS RENE HERNAN
2567	LOPEZ MURIATEGUI OSWALDO EFRAIN	3232	NARANJO REYES SAMUEL RICHARD
2576	LOPEZ NAVARRETE RICARDO MANUEL	3250	NARVAEZ GARCES JOSE VICENTE

5366	LOPEZ QUEVEDO SARA AZUCENA	3278	NAVARRO ALONZO CARLOS IVAN
5113	LOPEZ SERRANO JESUS EDMUNDO	6284	NAVARRO RAMON ALBERTO DANILO
2611	LOZADA DAVALOS JOSE XAVIER	3287	NAVIA CEDENO AGUSTIN ANTONIO
2639	LUCIO QUEVEDO FREDDY JOHNNY	3322	NUÑEZ RODRIGUEZ FERNANDO VICENTE
8309	LUNA ALVAREZ WALTER FERNANDO	3331	OBANDO NARANJO JOSE RICARDO
3377	OLVERA MUNOZ ANGEL ARTURO	4287	SOTOMAYOR PERALTA MARIA CRISTINA
3403	ORTIZ VACA MONICA MAGDALENA	0802	SUAREZ AVILES SANTOS CHARLES HENRY
3412	ORTIZ VEGA GONZALO VICENTE	4295	SUAREZ AVILES SANTOS HERBERTH HOOVERTH
3421	PALACIOS CHARVET LENIN	4312	SUAREZ GALARZA RICARDO DIEGO
3449	PANCHI MOYA MARIO ENRIQUE	4330	SUAREZ MORAN MARIO ALBERTO
3476	PAREDES VINUEZA SEGUNDO BENJAMIN	4358	SUAREZ SURATI MARCELO PATRICIO
3494	PATIÑO AROCA ARMANDO ALONSO	4367	SUAREZ SURATI OSWALDO XAVIER

3511	PAZMINO MONCADA JOFFRE ALBERTO	4385	TACO ZALDUMBIDE HERNAN FEDERICO
3539	PEÑAFIEL GOMEZ EDGAR RICARDO	4394	TAMAYO SANCHEZ LUIS ERMELO
3566	PEREZ CHAVEZ MARCOS ESTEBAN	4402	TANDAZO MORA OSCAR TULIO
3601	PEREZ VERA LARRY FRANK	4420	TAPIA CHACON MARIA DEL PILAR
3638	PINZON DE VILLACRESES LAURA JOSEFINA	4457	TERAN NARVAEZ JORGE HUMBERTO
3660	POLANCO LANAS CARLOS ALBERTO	4466	TORRES ALAÑA PABLO DAVID
3665	PONCE NOLIVOS MARIO FABIAN	4493	TORRES HINOJOSA CARLOS EDUARDO
3692	PRIETO VEGA LAURA MACLOVIA	8462	TORRES TORRES SEGUNDO ARISTOBAL
9416	PROAÑO ADRIAN LUIS FERNANDO	1307	TREJO MIGUEL ANGEL
6130	PUENTE MORENO CARLOS GONZALO	4501	TRIVIÑO ZAMBRANO SIXTO ANTONIO
3710	QUELAL GRANDA IVAN ELIAS	8381	UQUILLAS CAJAS NANCY ELIZABETH
3719	QUEVEDO CORDERO ESTEBAN AMADOR	5122	USHIÑA CANTOS JOSE SALVADOR
3728	QUIJIJE PALMA ISIDORO AUGUSTO	4529	VALDIVIEZO CAAMAÑO XAVIER ARMANDO

3737	QUIMBA VERDESOTO FAUSTO ANTONIO	4570	VALERO MACIAS RICARDO APARICIO
3746	QUIMI CUCALON HECTOR RICARDO	4574	VALERO OCHOA FERNANDO EFRAIN
3782	RECALDE COTO CARLOS FRANCISCO	4583	VALERO OCHOA GAUDENCIO ANTONIO
3818	RECALDE VASQUEZ JOSE ANTONIO	4592	VALERO OCHOA PERFECTO APARICIO
6202	REINOSO CARRION EDDY ALFONSO	4628	VARELA GALINDO MARIANA INES
3827	REYES LOZA CECILIA DEL ROCIO	4637	VARGAS RODRIGO JULIO DAVID
4961	REYES OBANDO LUIS WISTON	4655	VASCONEZ CABEZAS JAIME ROBERTO
5302	REYES OBANDO MARCOS ALBERTO	4664	VASCONEZ CABEZAS LUIS GONZALO
3840	RIERA SUAREZ CHRISTIAN GABRIEL	4673	VASCONEZ DUENAS FRANCISCO JOSE
3863	RIVERA BAJAÑA JORGE RIGOBERTO	4682	VASCONEZ SURATY TELMO ANIBAL
3872	ROBINSON BARBERAN JIMMY EDUARDO	4691	VASCONEZ VASCONEZ BLANCA MARIANA
3881	ROBLES CASTRO MANUEL FLORENCIO	4718	VEGA CORNEJO DANNY PATRICIO

3890	ROBLES FRANCO FRANCISCO ALBERTO	4727	VEGA EGAS APARICIO VICENTE
7021	RODRIGUEZ NUÑEZ MIGUEL GEOVANNY	4740	VEGA MALDONADO JORGE ORLANDO
3944	RODRIGUEZ PEREA DANIEL VICENTE	4790	VELIZ ARIAS RIGOBERTO WASHINGTON
3962	ROMAN ARMIJOS VICTOR ANTONIO	4808	VENEGAS HERNANDEZ WALTER VICENTE
4711	ROMERO AVELLAN TOMAS ERNESTO	4810	VERA SERRANO JORGE LUIS
3980	ROMERO CARDENAS DE BRAVO CARMEN YOLANDA	4826	VIDAL ESPINOZA PEDRO AUGUSTO
3999	ROMERO PEREZ LUIS ALBERTO	4844	VIEJO LEON BELLA ROSA
4006	RONQUILLO SANCHEZ CARLOS FRANCISCO	7270	VILLA SALAZAR MIRIAN YOLANDA
4015	ROSETO JARAMILLO PABLO ARTURO	6121	VILLACIS BETANCOURT FEDERICO ORLANDO
4024	ROSETO PEREZ JORGE BOLIVAR	4853	VILLACIS BETANCOURT NESTOR WILFRIDO
4033	ROSETO SANCHEZ MARCOS FRANCISCO	7220	VILLACRECES PINZON LUIS WASHINGTON
4042	RUIZ ANDRADE TARQUINO FEDERICO	4880	VILLACRESES HARO LUIS WASHINGTON

9407	RUIZ GARCIA NICOLAS	4899	VILLAFUERTE CHAVEZ RITA ELIZABETH
4051	RUIZ VILLALVA WASHINGTON FILIBERTO	4907	VILLAGOMEZ LEON JULIO GUILLERMO
4060	SAAVEDRA LASSO PATRICIO SANTIAGO	8273	VINTIMILLA CASTRO MAURO PATRICIO
4088	SALGUERO ORTEGA ANTONIO JOSE	4934	VIZCAINO ANDRADE ELIZABETH LUCIA
4097	SALGUERO ORTEGA EDUARDO DANILO	4943	VIZCARRA ESPINOZA FERNANDO RAMIRO
8912	SAMANIEGO IRIARTE DIEGO ENRIQUE	4952	VIZUETA GARCIA NESTOR FRANKLIN
4187	SAVINOVICH JORDAN JULIO BERNARDO	4998	YEPEZ NARVAEZ MIGUEL RODRIGO
4196	SEMINARIO ASTUDILLO JAIME ANTONIO	5005	ZAMBRANO ALCIVAR CLINIO ERACLIDES
4213	SERRANO MOSQUERA NANCY DE ROSARIO	5014	ZAMBRANO ALVAREZ OSWALDO ANTONIO
4222	SERRANO RODRIGUEZ MIGUEL ANGEL	5032	ZAMBRANO ZAMBRANO CARLOS EUGENIO
4231	SEVICHAY COELLO VICTOR EMILIO	5050	ZURITA NACATO ZOILA SARA