UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA ECUADOR

Carrera

Administración de Empresas

Proyecto

Previo a la obtención del Título de:

Ingeniero Comercial con Mención en Comercio Exterior

Título

"Plan de exportación de bisuterías a base de Tagua, producidas en el Cantón Rocafuerte para el mercado de New York de los Estados Unidos de América."

Autores

Karla Stefanía Hernández Vera

Karent Pamela Celi Sierra

Director

Econ. Elías Joel Tagle Salazar, Mg

Guayaquil, Abril 2015

Ecuador

Agradecimiento

Agradezco principalmente a Dios por darme salud y la fuerza necesaria para llevar a cabo cada uno de mis logros siendo un acompañante incondicional.

A mis padres por estar presente en todo momento de mi vida, enseñándome los valores necesarios para crecer humanamente por el camino adecuado siendo un apoyo incondicional junto con mis hermanos.

A la Universidad Politécnica Salesiana por la enseñanza brindada a través de mis maestros inculcándonos buenos valores para crecer profesionalmente, a mi director de Tesis que por su apoyo durante el desarrollo de este proyecto.

A mis amigos por su calidad humana y su amistad que siempre me brindaron.

Karla Stefanía Hernández Vera.

Agradecimiento

A Dios, quien es nuestra luz e inspiración y fiel guía, quien es nuestro camino, verdad y vida.

A nuestros padres, porque gracias a su paciencia, amor e inmensa sabiduría han logrado forjar nuestro futuro y por quienes somos personas llenas de valores y principios los cuales serán el mejor legado para el resto de nuestras vidas

A nuestras amistades y compañeros con quienes día a día se pudo expandir la capacidad del razonamiento y comprensión, en fin a todas las personas que de una u otra manera colaboraron con la realización del presente proyecto.

Finalmente a nuestro tutor de proyecto el Econ. Elías Tagle Salazar por toda su ayuda, dirección y apoyo brindado.

Karent Pamela Celi Sierra.

Dedicatoria

Este proyecto va dedicado especialmente a Dios por guiarme en mi camino, a cada uno de los miembros de mi familia desde mis abuelos, tíos, primos, hermanos por su apoyo y aliento que me dieron día a día para terminar mi carrera.

A mis queridos padres por su apoyo incondicional, sin ellos no hubiera sido posible este logro. A cada uno de mis amigos por ser mis consejeros, porque con sus palabras me enseñaron a seguir adelante con mis metas.

Karla Stefanía Hernández Vera.

Dedicatoria

A Dios, quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mis padres, familia, amigos y demás personas que nos brindaron su ayuda en el momento que más la necesitamos.

Dedicado a mis formadores, personas de gran sabiduría, quienes se han esforzado por ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro.

Karent Pamela Celi Sierra.

Declaratoria de Responsabilidad

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de los autores.

Marzo, 2015

Karla Stefanía Hernández Vera

C. I.: 0929136109

Karent Pamela Celi Sierra

C. I.: 0930897335

ÍNDICE GENERAL

Capítulo 1.....2

1. Diseño de la Investigación.. 2

1.1 Enunciado..... 2

1.2 Formulación del Problema. 3

1.3 Justificación. 4

1.4 Objetivos..... 5

1.4.1Objetivo General. 5

1.4.2 Objetivos Específicos..... 6

1.5 Delimitación..... 6

1.5.1 Delimitación Temporal. 6

1.5.2 Delimitación Académica..... 6

1.5.3 Delimitación Espacial. 6

Capítulo 2.....8

2. Marco Referencial. 8

2.1 Reseña Histórica de los primeros artesanos en tagua en Sosote..... 8

2.2 Asociación Tropitagua. 9

2.3 Reseña Histórica de la Tagua. 10

2.3.1 Cultivo……..... 10

2.3.2 Pasos Post Cosecha..... 11

2.3.3 Bisutería……..... 15

2.3.4 Sosote……..... 15

2.4 Exportaciones de Tagua..... 16

2.4.1 Principales Países importadores a nivel mundial…….. 16

2.4.2 Principales países exportadores de América Latina. 16

2.5 Matriz Productiva. 17

2.5.1 Transformación de la Matriz Productiva..... 18

2.6 Análisis del Mercado Ecuatoriano..... 19

2.6.1 Antecedentes.. 20

2.6.1.1Ubicación Geográfica. ……20

2.6.1.2 Ecuador como país artesanal. 21

2.6.1.3 Competidores de bisutería de Tagua..... 22

2.6.1.4 Ecuador en el Comercio Internacional. 23

2.6.2 Exportaciones en el Ecuador..... 24

2.6.2.1 Trámites de Exportación. 25

2.6.2.2 Registro como Operador de Comercio Exterior…..... 25

2.6.2.3 Personas Naturales……..... 26

2.6.2.4 Personas Jurídicas……..... 28
2.6.3 Trámites Aduaneros. 29
2.6.3.1 Base legal……..... 29
2.6.3.2 Fase de Pre-Embarque..... 30
2.6.3.3 Fase de Post-Embarque 31
2.6.3.4 Plan Nacional del Buen Vivir. 31
2.7 Glosario de términos técnicos..... 33

Capítulo 3.....35

3. Análisis del Mercado Internacional. 35
3.1 Ecuador y el Mundo. 35
3.1.1 Acuerdos Internacionales..... 36
3.1.2 Exportaciones del Ecuador. 38
3.1.3Í ndice de Exportaciones de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias al mercado internacional..... 40
3.1.4 Países importadores de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias. 40
3.2 Análisis del mercado estadounidense. 41
3.2.1Territorio y demografía. 42
3.2.2 Demanda de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias. 43
3.2.3 Canales de exportación Ecuador – Estados Unidos de América. 43
3.3 Requerimiento del producto a exportar. 45
3.3.1 Empaque y Presentación del Producto. 45
3.3.2 Tamaño y peso……. 47

Capítulo 4.....49

4. Propuesta del Plan de Exportación. 49
4.1 Clasificación arancelaria de la bisutería a base de Tagua. 49
4.2 Marketing Mix……. 50
4.2.1 Producto……. 50
4.2.2 Plaza……. 50
4.2.3 Precio……..,,,,,,,,,,, ... 52
4.2.4 Promoción……. 54
4.3 FODA……..... 55
4.4 Estrategias……..... 56
4.5 Aspectos sobre el proceso de exportación desde Ecuador hacia Estados Unidos……. 57
4.5.1 Declaración de Exportación. 57
4.5.2 Documentos a presentar..... 57
4.5.3 Requisitos para ser exportador en la aduana 58

4.5.4 Sistema aduanero Ecuapass 59
4.5.5 Contrato de Comprar – Venta Internacional..... 59
4.5.6 Forma de Pago…….. 60
4.5.7 Transporte..... 62
4.6 Costos del Proyecto. 64
4.6.1 Costos de Producción. 64
4.6.2 Costo Unitario…… 67
4.7 Plan de inversiones previas. 67
4.7.1 Gastos Administrativos y Ventas. 68
4.7.2 Capital de Trabajo..... 70
4.8 Inversión del Proyecto..... 71
4.9 Financiamiento… 71
4.10 Amortización de la Deuda. 72
4.11 Balance General. 73
4.12 Estudio Financiero. 75
4.12.1 Estado de Pérdidas y Ganancias. 75
4.12.2 Estado de Flujo de Caja. 73
4.12.3 Indicadores de Rentabilidad..... 78
4.12.3.1 Valor Actual Neto (VAN). 78
4.12.3.2Tasa Interna de Retorno (T.I.R) 80
4.13 Punto de Equilibrio. 81
4.14 Período de Recuperación de la Inversión. 83
4.15 Relación Beneficio/ Costo. 84
4.16 Análisis de Sensibilidad. 85

Conclusiones……..... .....
Recomendaciones…… ....
Bibliografía…… ....
Anexos……..... .....

Índice de Gráficos

Capítulo 2.....8

Grafico No. 2.1 Principales Importadores Mundiales del Sector Artesanías. 16
Gráfico No.2. 2 Principales Exportadores de América Latina y el Caribe. ... 16
Gráfico No.2.3 Principales destinos de las Exportaciones de artesanías. ... 17
Grafica N° 2.4 Producto Interno Bruto, Tasas de variación 2011 - 2014..... 24
Grafica N° 2.5 Tasa de variación inter – anual del PIB e indicadores del ciclo del PIB 2007 – 2014 24

Índice de Tablas

Capítulo 2 8

Tabla N°2.1Competidores de bisutería de Tagua. 22

Capítulo 3 35

Tabla Nº3.1 Organismos Internacionales. 37
Tabla Nº3.2 Balanza Comercial Ecuador 2009 – 2013 38
Tabla Nº3.3 Balanza Comercial Enero – Septiembre 2014 39
Tabla Nº 3.4 Valor exportados desde 2009 – 2013 40
Tabla Nº 3.5 Países importadores de materias vegetales o minerales para tallar periodo 2009 – 2013 41
Tabla Nº 3.6 Valor exportados desde Ecuador a Estados Unidos de América 2011 – 2013 43
Tabla Nº 3.7 Infraestructura de Transporte de Estados Unidos. 44
Tabla Nº 3.8 Transporte Marítimo 45
Tabla Nº 3.9 Tamaño y peso de la bisutería de Tagua. 47

Capítulo 4 49

Tabla No.4.1 Exportaciones de artículos de Tagua y de Fibras Vegetales. . 49
Tabla No.4.2 Aspectos Generales de New York. 50
Tabla N°4.3 Precios del Producto 53
Tabla N°4.4 Tarifas FEDEX. 63
Tabla N°4.5 Costos de Fabricación 67
Tabla N°4.6 Gastos Administrativos y Ventas 67
Tabla N°4.7 Capital de Trabajo 70
Tabla N°4.8 Tabla de Amortización 72
Tabla N°4.9 Balance General 74
Tabla N° 4.10 Ventas de Exportación. 75
Tabla N°4.11 Estado de Pérdidas y Ganancias. 76
Tabla N°4.12 Estado de Flujo de Caja. 67
Tabla N° 4.13 Mezcla de Productos / Pto. De Equilibrio. 82
Tabla N° 4.14 Flujo de Efectivo Acumulado. 84
Tabla N° 4.15 Análisis de Sensibilidad 85

Índice de Ilustraciones

Capítulo 1 2

Ilustración N°1.1 Cantón Rocafuerte – Sosote 7

Capítulo 2 8

Ilustración2.1 Marca y Slogan 9
Ilustración 2.2 Palma – Phytelephas 11
Ilustración 2.3 Mocochá 11
Ilustración 2.4Tamaños de la Semilla 12
Ilustración 2.5 Cortes de la Semilla 12
Ilustracion 2.6 Máquina Cortadora 13
Ilustracion 2.7 Máquina Pulidora 13
Ilustración 2.8 Máquina Industriales 13
Ilustracion 2.9 Tinturado 14
Ilustracion 2.10Piezas Tinturadas 14
Ilustracion 2.11 Producto Terminado 14
Ilustración2.12 Matriz Productiva año 2012 18
Ilustración2.13 Nueva Matriz Productiva 19
Ilustración 2.14 República del Ecuador 21
Ilustración 2.15 Registro de Exportador. 27

Capítulo 3 35

Ilustración3.1 República de los Estados Unidos de América. 42
Ilustración 3.2 Empaque 45
Ilustración 3.3 Empaque 46
Ilustración 3.4 Caja Máster N°1 46
Ilustración 3.5 Caja Máster N°2 47
Ilustración3.6 Proceso de Empaquetado y Embalaje 47

Capítulo 4 49

Ilustración4.1 Tienda ALTER – NATIVE en New York 52
Ilustración4.2 Nuevo Sistema Ecuapass 57
Ilustración4.3 Certificación Electronica. 58
Ilustración 4.4 Security Data 58
Ilustración4.5 Distribución. 63
Ilustración 4.6 Semilla Recogida. 64
Ilustración 4.7 Semilla perforada. 64
Ilustración 4.8 Semilla secada y pelada. 65

Ilustración 4.9 Semilla cortada. 65
Ilustración 4.10 Tinte para la Tagua. 65

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA ECUADOR

CARRERA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"PLAN DE EXPORTACIÓN DE BISUTERÍAS A BASE DE TAGUA, PRODUCIDAS EN EL CANTÓN ROCAFUERTE PARA EL MERCADO DE NEW YORK DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA."

AUTORES: Karla Stefanía Hernández Vera khernandez@est.ups.edu.ec
Karent Pamela Celi Sierra kceli@est.ups.edu.ec

DIRECTOR: Econ. Elías Joel Tagle Salazar, Mg etagle@ups.edu.ec

Resumen.

La propuesta presenta como objetivo principal realizar un plan de exportación de bisutería a base de Tagua al mercado estadounidense.

A través de este plan de exportación se trata de aprovechar una oportunidad de crecimiento dentro del mercado artesanal, ya que los propios artesanos llevan sus manufacturas a mercados extranjeros pero de una forma inadecuada, no es fácil encontrar un artesano ecuatoriano comercializando directamente sus productos en el extranjero.

Obteniendo dicho producto en la provincia de Manabí, Cantón Rocafuerte específicamente en la Zona de Sosote, donde se encuentran varios lugares en la cual se trabaja con tagua para crear todo tipo de artesanías.

Ecuador presenta condiciones favorables comoel clima que ayuda a la producción de la palmera de tagua, lasregiones de Sierra y Costa han sabido explotar la semilla. A través de los años ha hecho que generación tras generación aprendan a trabajar esta semilla logrando obtener estupendos artículos de forma manual.

Tomando en cuenta a New York como mercado objetivo, debido a que se encuentra entre las principales ciudades con el mayor número de hispanos. Los accesorios a base de tagua representan una gran oportunidad, por la habilidad de los artesanos y variedad de artesanías.

Dicha apertura al exterior constituye una de las principales estrategias de desarrollo para las economías de los países subdesarrollados, dentro de este escenario económico la diversificación de productos de exportación es fundamental para así aprovechar las oportunidades y ventajas comparativas del Ecuador.

En el presente proyecto también se muestra la rentabilidad de la puesta en marcha del plan de exportación de bisutería a base de tagua, mostrando costos de fabricación, ingresos, gastos y utilidades que se obtendrán con la introducción al mercado estadounidense.

Palabras claves.

Plan de exportación, mercado internacional, bisutería de Tagua, mercado de New York.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA ECUADOR

CARREER

BUSINESS ADMINISTRATION

"PLAN OF EXPORTATION OF COSTUME JEWELRIES BY MEANS OF TAGUA PRODUCED IN THE CANTON ROCAFUERTE FOR THE MARKET OF NEW YORK OF THE STATES JOINED OF AMERICA"

AUTORES: Karla Stefanía Hernández Vera khernandez@est.ups.edu.ec
Karent Pamela Celi Sierra kceli@est.ups.edu.ec

DIRECTOR: Econ. Elías Joel Tagle Salazar, Mg etagle@ups.edu.ec

Abstract.

The proposal has as main objective to make an export-based Tagua jewelry plan to theAmerican market.

Across this exportation plan, we try to take advantage of an opportunity of growth on the crafts market, since the proper craftsmen take their manufactured products to the foreign markets, but it is not an easy inadequate form to find an Ecuadorian craftsman commercializing straight its products abroad.

Obtaining he product in Manabi province, Rocafuerte town specifically in the area of Sosote, where there are several places in which people work with tagua to create all kinds of crafts.

Ecuador has favorable conditions like the climate that helps to the production of the palm tree of tagua, the highlands and coast regions are able to harvest the seed. Across the years, generations to generations have learned how to work this seed to obtain marvelous articles about manual form.

Taking into consideration New York like target market, because it is one of the main cities with the biggest number of Hispanics in habitants. The accessories based of tagua represent a big opportunity due to the skill of how they are made and the variety of crafts.

The above mentioned constitutes one of the main strategies of development for the economies of the underdeveloped countries, inside this economic stage the diversification of products of exportation it is fundamental in this way to be able to make use of the opportunities and comparative advantages of the Ecuador.

This project will also show the profitability of the starting of the exportation plan of costume jewelry based of tagua, showing costs of manufacture, income, expenses and utilities that will be obtained by the introduction to the American market.

Keywords.

Export plan, international market, Tagua jewelry, New York market.

Introducción

El presente proyecto recopila la información necesaria para el cumplimiento del objetivo planteado, Tropitagua es una asociación de artesanos en tagua de la comunidad Sosote, su objetivo principal es motivar a sus asociados a impulsar hacia el futuro en la consecución de nuevos mercados en los que se pueda incursionar.

Ecuador requiere de la diversificación de mercados que no se basen tan solo en productos tradicionales, por lo que se ha venido explotando el mercado de las artesanías ya que su materia prima atrae en su gran mayoría al mercado nacional como al mercado extranjero.

Siendo un país privilegiado sabiendo que este producto crece de manera silvestre en los bosques, creando la oportunidad de ser el principal exportador en América Latina y en la Unión Europea.

En el capítulo 1 se desarrolla el “Planteamiento del Problema” que contiene un análisis de la situación actual justificando el porqué se va a realizar el proyecto.

En el capítulo 2 el “Marco Referencial” se refiere a todo lo relacionado a la Historia, el proceso de elaboración de la bisutería a base de tagua y un análisis del mercado Ecuatoriano con documentos, procesos necesarios para exportar permitiendo una mejor compresión del proyecto.

En el capítulo 3 se detalla el “Análisis del Mercado Internacional”, en este capítulo se realiza un análisis mediante la recopilación de datos estadísticos del mercado estadounidense a la cual se va a exportar la bisutería de Tagua y los requerimientos necesarios para realiza dicha exportación.

La “Propuesta del Plan de Exportación” se encuentra en el capítulo 4, definiendo las estrategias necesarias para el incremento de las ventas y la cartera de clientes para así poder crecer en el mercado, además del “Estudio Financiero” en donde se muestra la inversión en la cual se incurrirá para ejecutar el plan de exportación.

Capítulo 1

1. Diseño de la Investigación.

1.1. Enunciado.

"La tagua, corozo o cade se obtiene de la palma *Phytelephasaequatorialis*[1], es nativa de los bosques húmedos de la Costa y crece desde el nivel del mar hasta 1.500 metros de altitud en las provincias de Esmeraldas, Santo Domingo, Cotopaxi, Manabí y El Oro."(Tobar, 2014).

La cosecha de Tagua se da principalmente en regiones de clima subtropical, es por ello que puede ser hallada en países como Brasil, Venezuela, Perú, Colombia, Ecuador y Panamá; sin embargo es en Ecuador en donde tiene más amplia distribución y utilización socioeconómica.

La tagua hoy en día es empleada principalmente para el diseño de piezas artesanales, bisutería y botones de tagua. En menor grado se fabrican con ellas piezas de artículos tales como: instrumentos musicales, bastones, etc.

Ecuador ofrece condiciones favorables para sacar ventajas de este producto, el clima favorece la producción de la palmera de tagua, las regiones de Sierra y Costa han sabido explotar la semilla. A través de los

---

[1] *Phytelephasaequatorialis,* es conocida generalmente como tagua o marfil vegetal, perteneciente a la familia de las palmeras (Arecaceae).

años ha hecho que generación tras generación, familias enteras aprendan a trabajar esta semilla y logren obtener estupendos artículos de forma manual.

Ellos se encargan de todo el proceso, desde obtener la materia prima hasta la venta al consumidor final, la cual genera un beneficio significativo para los pequeños artesanos del país.

Según un estudio realizado, entre los principales destinos de exportación se destacan Italia con una participación en el año 2012 de 13.01%, seguido por Estados Unidos que alcanzó en el 2012 un participación de 11.11% y en tercer lugar Hong Kong con una participación de 10,22%. (PRO ECUADOR , 2013).

Manteniendo una tendencia en el 2012 de los últimos cinco años siendo los principales mercados de exportación Italia, Hong Kong, Estados Unidos, China, Alemania, Japón, Colombia, España, Francia y Panamá.

Dirigido a la Ciudad de New York del Mercado Estadounidense, considerando que la población hispana en el 2012 fue de 53 millones, lo que representa 17% de la población de los EE.UU(Tabla N°1- Anexo 2), siendo el 664,408 de habitantes provenientes de Ecuador, equivalente al 1.3%.Teniendo entre los cuatro primeras ciudades a New York con un 18.2%, lo que corresponde a 3’553,080 de habitantes Hispanos. (Tabla N°2- Anexo 3) (Pew Hispanic Center).

Las condiciones para exportar productos artesanales son las más acogidas en el mundo entero porque son considerados más que un intercambio comercial como un intercambio cultural entre países, debido en que cada pieza se plasma la creatividad de los artesanos que son capaces de transformar cualquier materia prima en bella bisutería. Por esta razón se ha hecho necesario realizar un plan de exportación que pretende, realizar un comercio justo basado en la equidad del comercio internacional y así asegurar los derechos de los productores.

1.2 Formulación del Problema.

¿Cuál es el plan adecuado para la exportación de bisuterías a base de Tagua, producidas en el Cantón Rocafuerte para el mercado de New York de los Estados Unidos de América?

1.3 Justificación.

Debido a los constantes procesos de cambio que nos afectan de manera social e individual, nuestra formación profesional nos hace añorar no sólo llegar a ser buenos empleados sino a alcanzar el sueño de constituirnos como empresarios. Las personas que estudian bajo esta nueva línea de pensamiento reconocen la importancia personal y colectiva que el constituir más empresas genera: más plazas de empleo; el desarrollo de tecnologías, nuevos productos y/o procesos; el cambio de mentalidad de nuestro entorno; la contribución económica para el país; la trascendencia personal que el constituir un negocio próspero conlleva.

La apertura al exterior constituye la principal estrategia de desarrollo para las economías de los países subdesarrollados, pero por lo general esta apertura abarca la totalidad de mercados como: bienes, servicios, financieros, inversiones, etc., por ello se requiere tener conciencia clara de que no siempre se alcanzan los avances que se pretenden en cuanto a industrialización, tecnología, expansión de las exportaciones o modernización agrícola; todavía aunque suena iluso no existen políticas económicas que conlleven a un desarrollo autónomo, sostenido e igualitario.

Una clara muestra de lo que se cita anteriormente es el Ecuador, país que cuenta con una economía altamente sensible y dependiente del comercio exterior por su esquema dolarizado, por ello se considera como prioridad nacional el fomento de las exportaciones y las inversiones, razón más que suficiente para tratar de incrementar y diversificar los mercados, ya que actualmente la oferta ecuatoriana se concentra en pocos productos de exportación y limitados países como lo son: Filipinas, Guatemala, Costa Rica, Colombia y Honduras.

Dentro de este escenario económico internacional, la diversificación de productos de exportación es fundamental, para aprovechar las oportunidades y ventajas comparativas del Ecuador en la exportación de bisuterías a base de tagua al mercado de New York de los Estados Unidos de América.

Además, se tomó en cuenta este mercado, debido a que New York se encuentra entre las principales ciudades con el mayor número de hispanos, como fue mencionado anteriormente. Los accesorios elaborados a base de tagua representan una gran oportunidad, por la habilidad de los artesanos y a la variedad de artesanías.

Ecuador participó en la feria internacional “New York Gift Show 2013”, con el apoyo de PRO Ecuador siendo esta feria una de las más importantes del sector celebrada en Estados Unidos donde se puede encontrar a los mejores profesionales y empresas. En dicha feria participaron empresas ecuatorianas como Homero Ortega, Inga Alpaca, Salangome, Taller El Telar, La Pila y Tropitagua, mostrando productos como: tejidos de alpaca, sombreros de paja toquilla, joyas de plata, conchas recicladas, tejidos de lana, cerámica con diseños precolombinos, y joyas de tagua teniendo una excelente acogida satisfaciendo la demanda del mercado estadounidense. (El Telégrafo , 2013).

Teniendo en cuenta que estos productos tienen una gran aceptación tanto a nivel nacional como internacional, beneficiando al país por el intercambio cultural que se genera, siendo Tropitagua la asociación escogida para realizar este proyecto.

1.4 Objetivos.

1.4.1 Objetivo General.

Desarrollar un plan de exportación de bisuterías a base de tagua para el mercado de California de los Estados Unidos de América.

1.4.2 Objetivos Específicos.

1. Diagnosticar la situación del mercado ecuatoriano en la producción de bisuterías a base de tagua.
2. Analizar la oferta exportable de bisuterías a base de tagua al Mercado Estadounidense.
3. Identificar los procesos vigentes de la exportación establecidos por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – SENAE y acuerdos arancelarios con Estados Unidos.
4. Desarrollar estrategias de penetración en el mercado americano.

1.5 Delimitación.

1.5.1 Delimitación Temporal.

El desarrollo del Plan de exportación de Bisutería a base de Tagua para el mercado de New York de los Estados Unidos de América está pronosticado para un lapso de 6 meses desde septiembre de2014 hasta marzo de2015, los cuales serán utilizados para la elaboración y revisión de cada uno de los puntos principales.

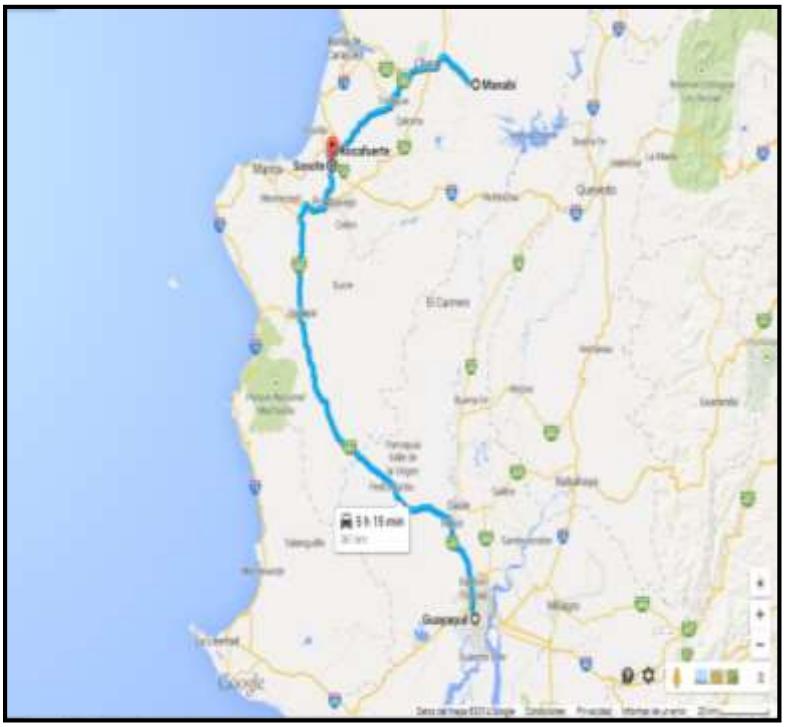
1.5.2 Delimitación Académica.

El desarrollo del presente proyecto se basó en los conocimientos adquiridos en el área de Administración de Empresas con mención en Comercio Exterior.

1.5.3 Delimitación Espacial.

El presente proyecto se llevó a cabo en la provincia de Manabí en la parte baja de Cantón Rocafuerte específicamente en la zona de Sosote, donde se elaboran artesanías de Tagua.

Ilustración 1.1Cantón Rocafuerte – Sosote



Fuente: Google Maps.

Capítulo 2

2 Marco Referencial.

2.1 Reseña Histórica de los primeros artesanos en tagua en Sosote.

En 1993 dos jóvenes oriundos de la comunidad de Sosote – Rocafuerte-Manabí, regresaron después de haber vivido algún tiempo en la provincia del Guayas, Fabián Coveña y Luis Coveña primos que se dedicaban a elaborar miniaturas en tagua para un francés quien aprovechaba esta habilidad para introducir una nueva artesanía en Europa dándolo a conocer como marfil vegetal.

Esos jóvenes al regresar a su territorio natal Sosote continuaron elaborando toda clase de miniaturas, bisuterías, etc; abriéndose de esta forma al mundo de la oferta y la demanda. No fue fácil empezar de cero e introducir una nueva artesanía al mercado local, conforme pasó el tiempo en los dos talleres de estos hombres salieron los nuevos maestros artesanos que suman en la actualidad más de 60.

Los artesanos de Sosote para llegar hasta la actualidad tuvieron que enfrentarse a muchas dificultades que fueron solucionando paso a paso con mucho esfuerzo y dedicación. Uno de los grandes retos fue la conservación de nuevos clientes, nuevos mercados considerando que en sus inicios este tipo de artesanías no era muy reconocidas en el medio.

Empezaron con la fabricación de adornos como figuras decorativas de la fauna mundial hasta la fabricación de una bisutería excelente de

calidad. Con la creación de más talleres artesanales la comunidad permitió desarrollar su economía e impidió la migración de sus habitantes.

2.2 Asociación Tropitagua.

La Asociación Tropitagua liderada por jóvenes emprendedores ha logrado posicionarse en el mercadonacional e internacional. Cuenta con más de 60 talleres siendo 40 los que pertenecen a la asociación, generando trabajo para más de 250 personas que se benefician directamente de los ingresos que produce la comercialización.

Dicha asociación proporciona de la mejor manera y con los mejores estándares de calidad, el cual afirma que una artesanía de exportación requiere, teniendo su propia marca SOSTE TAGUA y su slogan “UNA SEMILLA HECHA ARTE”.

Ilustración 2.1 - Marca y Slogan

Fuente: SosoteTagua.com

Ofreciendo una gama de productos en bisutería con acabado de excelente calidad que va desde collares, aretes, pulseras, anillos, en varias formas, tamaños y colores. Además toda clase de adornos representativos de la flora y fauna mundial. Incluye ajedrez, masajeadores, rosarios, cruces, nacimientos, entre otros.

Teniendo una gran variedad de artículos en su forma y modelo por ser hechos a mano, la cual sus precios fluctúan desde los $0.50 centavos de dólar los más pequeños hasta $100. 00 los más grandes.

2.3 Reseña Histórica de la Tagua.

La Tagua tiene como origen un árbol en Ecuador que lleva como nombre científico phytelephasmacrocarpa, una vez tallada su superficie luce como marfil por esta razón es único en el mundo.

El cultivo es silvestre, es decir que nadie la ha sembrado, en su estado nativo estas plantas se desarrollan en terrenos que van de 600 a 150 metros sobre el nivel del mar. Las mismas que crecen en zonas montañosas y tropicales lluviosas estas plantas tardan aproximadamente 13 años en dar sus primeros frutos.

La comuna Sosote perteneciente al Cantón Rocafuerte Provincia de Manabí está ubicada en el kilómetro 10 ½ en la vía Portoviejo – Crucita, tierra privilegiada por la naturaleza llena de palmeras de coco y platanales que cubre toda su geografía. Con la tagua se pueden realizar cosas llamativas y de diferentes formas, las cuales en su gran mayoría son utilizadas para ser exportadas a otros países (Aguary,2012).

> El primer cargamento de Tagua partió desde Manabí en el año 1865. Convirtiéndose en el producto por excelencia para la fabricación de botones para la alta costura, pasando a ser Casa Tagua Handelgesselschaft proveedor exclusivo de la materia prima para las principales botoneras italianas.Existía una creencia errada por los alemanes, el “corozo”, tan parecido al marfil animal, provenía de los cuernos de animales.La historia de la tagua tiene sus inicios en nuestro país Ecuador, específicamente en la Provincia de Manabí, en la elaboración de diferentes tipos de botones (Uscategui, 2013).

2.3.1 Cultivo.

Las zonas de cultivo para la tagua, deben poseer un clima subtropical, es por esto que se realiza gran parte la cosecha de la misma en la provincia de

Manabí. Ya que la tagua se desarrolla generalmente en las estribaciones de la Cordillera Occidental de los Andes a una altura de 1000 a 1500 metros.

En la provincia de Manabí se cosecha en todos sus cantones, debido a que es una planta que se adapta al suelo tropical con facilidad.

2.3.2 Pasos Post Cosecha.

Son aquellos pasos que se realizan luego de que han sido cultivadas las semillas de tagua, las cuales pasan por una serie de procedimientos que ayudarán a obtener pepas de tagua más consistentes y de mayor calidad.

1. Se extrae la semilla desde la Mocochá[2] nombre que se le da a una merba que tiene la forma como de un balón de futbol la cual se encuentra en la copa de la palma.

Ilustración 2.2 Palma –Phytelephas

Fuente: Trabajo de campo.

[2]**Mococha: significa literalmente en lengua maya, reflejo del nudo en el agua. Por derivarse de las voces Moc, nudo;och,sombra y a , agua.**

Ilustración 2.3 - Mocochá

Fuente: Trabajo de campo.

2. Se la selecciona la semilla por tamaño y formas dependiendo del diseño que se desee realizar en este caso para la bisutería se procede al corte de la semilla.

Ilustración 2.4 - Tamaños de la Semilla

Fuente: Trabajo de campo

Ilustración 2.5 - Cortes de la Semilla

Fuente: Trabajo de campo

3. El artesano procede a dar forma a la semilla utilizando su creatividad, por medio de una máquina cortadora y pulidora obteniendo ese brillo tan característico de la Tagua. Tomando en cuenta que ellos acondicionan las máquinas industriales a sus necesidades.

Ilustración 2.6 – Máquina Cortadora

Fuente: Trabajo de campo

Ilustración 2.7 – Máquina Pulidora

Fuente: Trabajo de campo

Máquina Industrial para pulir las piezas cuenta con una capacidad máxima 30 a 35 kilos, dejando las piezas por 12 horas.

Ilustración 2.8 – Máquina Industriales

Fuente: Trabajo de campo

4. Una vez pulidas las piezas pasan al tinturado y curarlo contra la polilla, utilizando un tinte orgánico especial para la tagua importada desde Italia.

Ilustración 2.9 – Tinturado

Fuente: Trabajo de campo

Ilustración 2.10 – Piezas Tinturadas

Fuente: Trabajo de campo.

5. Finalmente se añade accesorios que ayudan en el diseño los diferentes collares, aretes, pulseras y anillos obteniendo el producto terminado.

Ilustración 2.11– Producto Terminado

Fuente: Trabajo de campo

2.3.3 Bisutería.

Se denomina bisutería (del francés bijouterie) a la industria que produce objetos o materiales de adorno que imitan a la joyería pero que están hechos de materiales no preciosos, con el fin de servir como partes de un vestuario, decoración para el hogar o simplemente cosas llamativas, actualmente el Ecuador posee un gran número de adornos realizados con este material.

Suele usarse materiales muy diversos, desde la porcelana hasta los alambres de latón, pasando por la pasta de papel o las perlas cultivadas. Los objetos confeccionados con metales o sus aleaciones suelen llevar un recubrimiento de material noble, como el oro, la plata, o el rodio.

Las Bisuterías a base de tagua son un trabajo artesanal ecológico, la cual se obtiene de la pepa de Tagua con la que se puede formar diferentes diseños. Luego de ser lijado pasa a ser tinturado para darle diferentes colores.

2.3.4 Sosote.

Sosote proviene del vocablo SOTE, que es un pedazo de caña guadua la cual se utilizaba para avivar el fuego en los fogones y así cocinar las más exquisitas comidas manabitas.

La comuna Sosote perteneciente al cantón Rocafuerte provincia de Manabí se encuentra ubicada en el kilómetro 10 en la vía Portoviejo - Crucita, tierra privilegiada por la naturaleza llena de palmeras de coco y platanales que cubre toda su geografía.

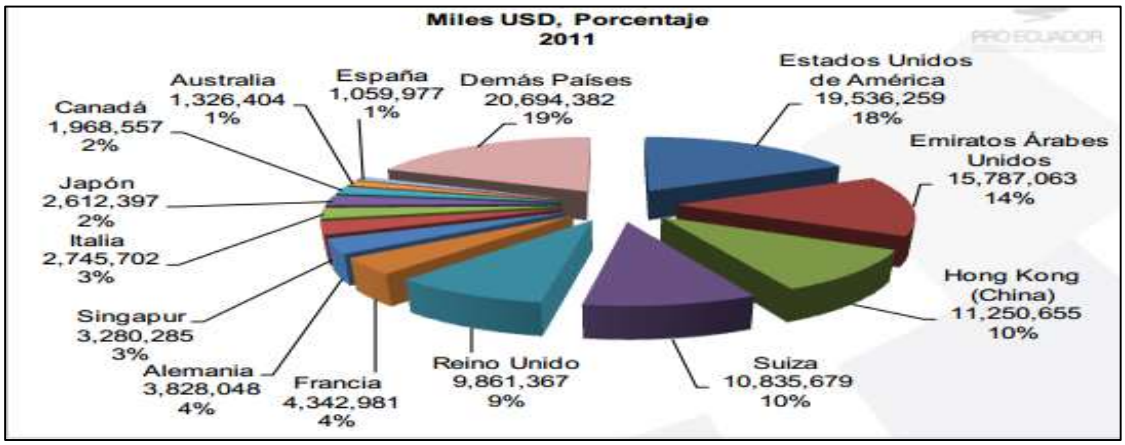
Hombres y mujeres de todas las edades se benefician directamente de la fabricación de las artesanías. Esta comunidad cuenta con más de 60 talleres 40 de los cuales pertenecen a la Asociación Tropitagua. (Asociación Tropitagua , 2012).

2.4 Exportaciones de Tagua.

2.4.1 Principales Países importadores a nivel mundial.

En el siguiente gráfico se muestra los principales países Importadores de artesanías a nivel Mundial, representado en primer lugar por Estados Unidos con 14%, seguido por los Emiratos Árabes Unidos 14%, Hong Kong (China) y Suiza con 10%.

Gráfico 2.1Principales Importadores Mundiales del Sector Artesanías.

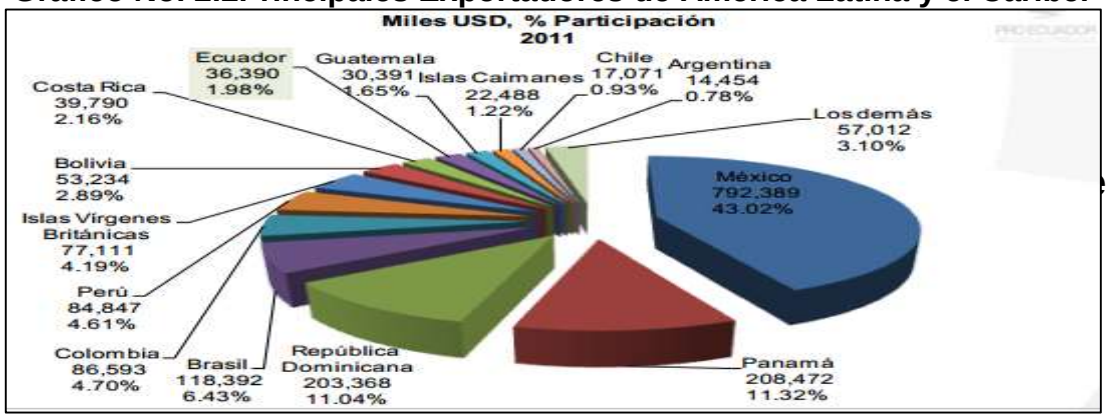


Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap,2013.

2.4.2 Principales países exportadores de América Latina.

A continuación se muestra los principales países exportadores de América Latina, estando en primer lugar México con un 43.02%, seguido por Panamá 11.32% y República Dominicana 11.04%. En la cual Ecuador está ubicado con un 1.98%

Gráfico No. 2.2Principales Exportadores de América Latina y el Caribe.

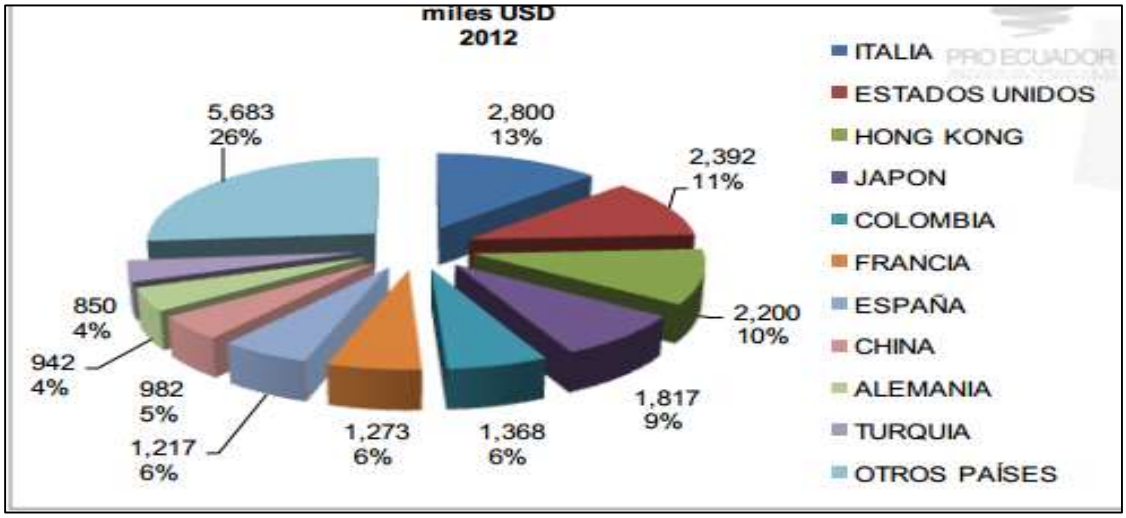


Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap,2013.

Destino de las exportaciones del sector artesanal.

Entre los principales países compradores de artesanías del Ecuador, tenemos en un mayor porcentaje a Italia con 13%, seguido por Estados Unidos 11% y Hong Kong 10%.

Gráfico 2.3Principales destinos de las Exportaciones de artesanías.



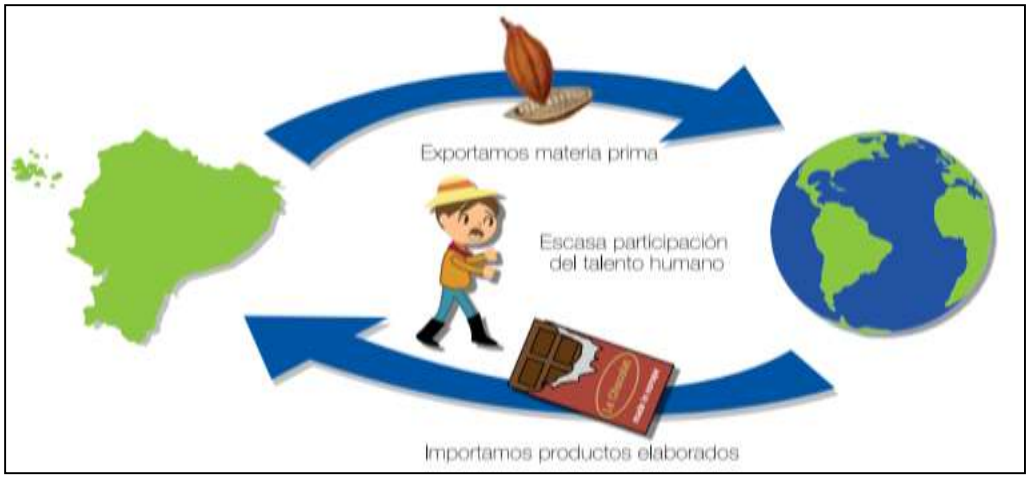
Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap ,2013.

2.5 Matriz Productiva.

Matriz productiva es la forma en que una sociedad se organiza para poder producir bienes y servicios que no se limiten únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino también en las interacciones de los actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición y así llevar a cambio las diferentes actividades productivas.

Ecuador se ha caracterizado por tener una economía proveedora de materias primarias en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios con un mayor valor agregado. Es por eso que en el gobierno liderado por el Eco. Rafael Correa Delgado se provee un cambio en la matriz productiva que le permita a Ecuador generar mayor valor agregado a su producción para construir una sociedad del conocimiento.

Ilustración 2.12Matriz Productiva año 2012



Fuente: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES, 2012.

El cambio de la matriz productiva permite:

- ✓ Contar con nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza.
- ✓ Reducir la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana.
- ✓ Eliminar las inequidades territoriales.
- ✓ Incorporar a los actores que históricamente han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado.

2.5.1 Transformación de la Matriz Productiva.

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón primario exportador a uno que privilegie la producción diversificada, eco eficiente con un mayor valor agregado como lo son los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad.

Generando una riqueza basada en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población. Teniendo en cuenta los principales ejes de la transformación de la matriz productiva:

1. Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias y en el establecimiento de nuevas actividades productivas-maricultura,

biocombustibles, productos forestales que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.

2. Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de la tecnología y conocimiento en los procesos de biotecnología, servicios ambientales y energías renovables.
3. Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya producimos actualmente.
4. Fomento a las exportaciones de productos nuevos provenientes de actores nuevos particularmente de la economía popular y solidaria que incluyan mayor valor agregado. (Secretaria Nacional de Planificación y Desarollo, 2012)

Ilustración 2.13Nueva Matriz Productiva

Fuente: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES),2012.

2.6 Análisis del Mercado Ecuatoriano.

Para la realización de este proyecto se debe analizar puntos importantes como la ubicación geográfica y la producción nacional para así, poder determinar la oferta productiva del país y el consumo a nivel nacional e internacional de las bisuterías hechas a base de tagua.En el Ecuador está floreciendo una artesanía de piezas decorativas de tagua. Si bien la producción de las nueces se encuentra en la región costa del país, la artesanía es innata en la costa como en la sierra.

Las artesanías de Ecuador son una de las más admiradas de Sudamérica, combinando la creatividad indígena y la herencia ancestral.

Este arte es una manifestación cultural de las raíces indígenas del país, de su rica cultura y tradiciones.

Los artesanos de Ecuador expresan sus sentimientos a través de las manos creando manualidades como: pinturas, tejidos, collares, telas, etc. En Ecuador las artesanías pueden ser apreciadas en todas las regiones del país.

Los materiales usados en ciertos productos artesanales varían de acuerdo a la región. Por ejemplo, en el norte del país, los artesanos crean productos elaborados como abrigos, guantes, sombreros, bufadas entre otros con lana tinturada de muchos colores. Otavalo es uno de los lugares más importantes en este campo artesanal y es donde turistas pueden obtener productos artesanales de distinta naturaleza. Otavalo también es conocido por su mercado artesanal. Aquí usted podrá encontrar productos como: tejidos coloridos de lana, joyas hechas de piedra, tagua, plata y otros tipos de cristalería. Los artesanos son muy creativos y cualquier cosa es posible.

Los artículos de más demanda hechos a base de tagua, son figuras de aves y otros animales, juegos de ajedrez, joyas (bisuterías) y masajeadores.

También se realizará un análisis sobre la participación a nivel internacional que tiene el Ecuador, la evolución que ha tenido la oferta exportable. A su vez se darán a conocer los trámites aduaneros con respecto a las exportaciones como también las restricciones que se presentan para el sector artesanal.

2.6.1 Antecedentes.

2.6.1.1 Ubicación Geográfica.

Situado en la parte noroeste de América del Sur. Limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú, y al oeste con el Océano Pacífico. Tiene

una extensión territorial de 256,370 km2 y 283,560 km2 incluyendo la Isla Galápagos. Posee 15 millones de habitantes. Ecuador está atravesado de norte a sur por la Cordillera de los Andes. Tiene cuatro regiones geográficas definidas: Los Andes (Sierra), la Amazonía (Oriente), la Costa, y las islas Galápagos.

Ilustración 2.14 - República del Ecuador

Fuente: Google Maps.

2.6.1.2 Ecuador como país artesanal.

La economía del Ecuador en general a raíz de la dolarización ha sido desnudada dejando ver las incongruencias de la economía nacional y la falta de respuesta de los sectores artesanales para competir en el mercado.

En el año 2003 la producción artesanal entró en crisis, ya que los ingresos económicos no compensaban debidamente el trabajo realizado por los artesanos, y muchos de estos sectores cayeron en declive, debido a la crisis presentada del año 1998 al 2003.

Sin embargo, en la actualidad el sector se ha fortalecido con su trabajo y está aportado al Ecuador con la generación de empleo a través de la capacitación y formación de operarios y aprendices; ahorrándole de esta

manera divisas con la utilización de materia prima local y sobre todo, con la exportación de sus artesanías. (CEPAL)

2.6.1.3 Competidores de bisutería de Tagua.

Tabla 2.1 Competidores de bisutería de Tagua.

Competidores	Ubicación
"ARTESANÍAS TRES HERMANAS"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS OLIVER"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS JUDY"	Manabí - Sosote
ARTESANÍAS TROPICAL PALM"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS GULIVER"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS CAMILY"	Manabí - Sosote
"TAGUARTS ARTE Y CULTURA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS DOMENICA ALEJANDRA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS JEAN MARKOS"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS DANIELA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS DON VALENCIA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS NACHO"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS JESÚS"	Manabí - Sosote
"ARTE TAGUA MARY"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS ARTISTAGUA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS ROSSBEL"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS YOU - YOU"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS VALETAGUA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS BRAVO SORNOZA"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS REGALO DE DIOS"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS JOLIET"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS KAREN"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS CAED"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS LOPEZ"	Manabí - Sosote
"ARTESANÍAS MELLSHANIK"	Manabí - Sosote
"TAGUA EDIVALARTE"	Manabí - Sosote
TAGUA ANTONELLA ZANCHI CIA.LTDA.	Pichincha - Quito
"CAROL DESIGN"	Pichincha - Quito
"CORECTAGUA"	Pichincha - Quito
"ARTICULOS DE TAGUA"	Chimborazo - Riobamba
"TAGUA SHOP"	Chimborazo - Riobamba
MANABIJOU S.A	Manabí - Manta
"ARTESANÍAS DEL MUNDO"	Pichincha - Quito

Fuente: Trabajo de campo.
Elaborado por: Autoras.

Ecuador es un país privilegiado por poseer materiales disponibles en la posición geográfica para la fabricación de las diferentes artesanías siendo verdaderas obras de artes creadas por las hábiles manos de los artesanos.

Cada región se especializa más en el mercado artesanal como Otavalo destacado en ponchos, camisas bordadas, abrigos, ropa de lana en general. Montecristi destacado por sus sombreros de paja toquilla, es por eso que para la bisutería de Tagua Portoviejo – Sosote es el principal competidor para “Artesanía Galápagos” ya que en estas tierras nace de manera natural sin necesidad de sembrarla el marfil vegetal “Tagua”.

2.6.1.4 Ecuador en el Comercio Internacional.

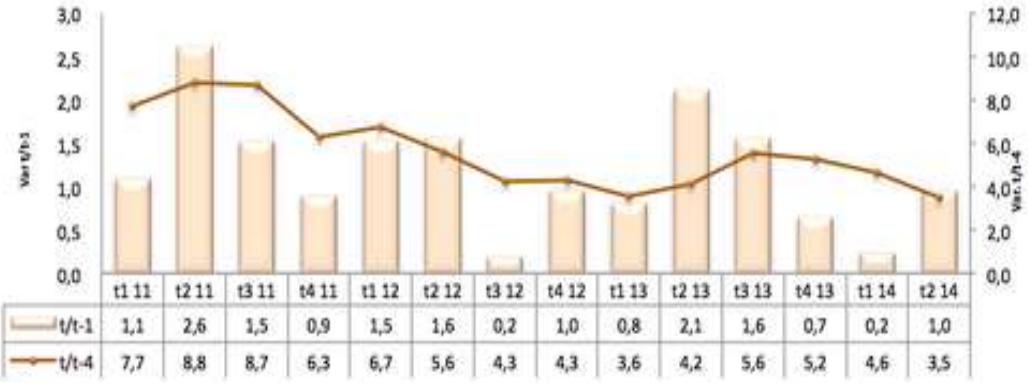
Ecuador participa dentro del comercio internacional desde la época republicana y colonial destacando varios productos entre los más importante se destaca el café y el cacao. En la década de 1920 se manejaba alrededor del 70% de las exportaciones en banano cacao, café, petróleo. En Ecuador recién se comenzó a exportar flores en el año 1970.

En la década de los 90, Ecuador aumentó la importancia del mercado externo con relación al Producto Interno Bruto (PIB). Analizando el estudio del comercio internacional del Ecuador, podemos destacar en el periodo de (1990 – 1997), que el comercio fue ascendiendo año tras año, sin embargo en el año 1988 hubo un recesión del comercio, la cual termino profundizándose en 1999.

Luego existió un cambio positivo en las exportaciones, por ende en la balanza comercial del país en el año 2000. Debido a una recuperación posterior a la crisis global se alcanzó un fuerte crecimiento del 7,9% en el 2011. En 2012 y 2013 hubo una baja moderada del crecimiento en la economía ecuatoriana con tasas del 5,2% y 4,6%. (El Banco Mundial , 2014)

Con respecto al segundo trimestre del año 2014 el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un crecimiento inter-anual de 3.5%, en relación al segundo trimestre del año 2013. (Banco Central del Ecuador , 2014)

Gráfica 2.4 Producto Interno Bruto, Tasas de variación 2011 - 2014

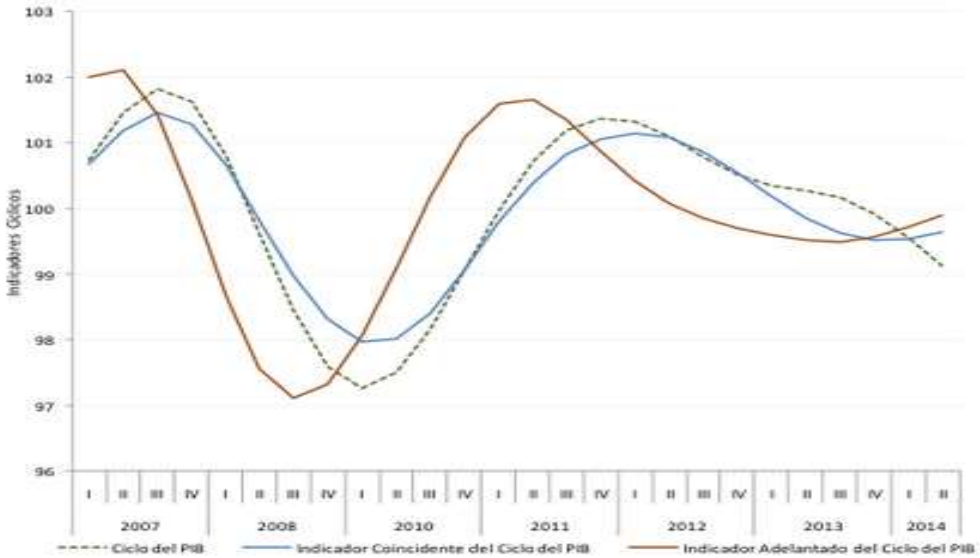


	t1 11	t2 11	t3 11	t4 11	t1 12	t2 12	t3 12	t4 12	t1 13	t2 13	t3 13	t4 13	t1 14	t2 14
t/t-1	1,1	2,6	1,5	0,9	1,5	1,6	0,2	1,0	0,8	2,1	1,6	0,7	0,2	1,0
t/t-4	7,7	8,8	8,7	6,3	6,7	5,6	4,3	4,3	3,6	4,2	5,6	5,2	4,6	3,5

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014.

Se muestra el detalle de los datos de las cuentas tanto en valores constantes como corrientes, así como también los deflactores implícitos desde la óptica oferta-utilización de bienes y servicios.

Gráfica 2.5 Tasa de variación inter – anual del PIB e indicadores del ciclo del PIB 2007 – 2014



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014.

2.6.2 Exportaciones en el Ecuador.

En la actualidad las exportaciones siguen creciendo gracias a los mecanismos vigentes con los que cuenta nuestro país, así como también procesos rápidos y sencillos para exportar.

2.6.2.1 Trámites de Exportación.

Se debe Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) para luego registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

Una vez registrado como exportador, es necesario conocer que todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita y tramita la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original. (Ver Anexo 4)
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- ✓ Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- ✓ Documento de Transporte (PRO ECUADOR)

2.6.2.2 Registro como Operador de Comercio Exterior.

Para exportar primero se debe contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC), donde se debe indicar la actividad económica que se va a desarrollar.

Luego se obtiene el certificado de firma digital o también conocido como TOKEN, la cual es otorgada por el Banco Central y Security Data.

Finalmente debe registrarse como exportador en Ecuapass, que es el nuevo sistema informático utilizada por la SENAE donde se podrá: actualizar los datos en la base, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar firma electrónica. (Aduana, 2014)

2.6.2.3 Personas Naturales.

Solicitar el RUC, los requisitos son:

- ✓ Original y copia de la cedula de identidad
- ✓ Certificado de votación del último proceso electoral
- ✓ Copia de planilla de servicios básicos
- ✓ Comprobante del impuesto predial del año actual o un año anterior.
- ✓ Patente Municipal. (Aduana, 2014)

Solicitar el token[3], los requisitos son:

- ✓ Original de la cedula de identidad
- ✓ Certificado de votación original del último proceso electoral.
- ✓ Original de planilla de servicios básicos que certifique la dirección que conste en el RUC, a nombre de la persona que solicita el certificado.
- ✓ Original y copia notariada del RUC.
- ✓ Ser persona física y mayor de edad.
- ✓ Formulario de solicitud lleno y firmado.
- ✓ Presentarse en entidad que le proporciono la cita físicamente para firmar el contrato, validar la entidad y emisión del certificado. (Aduana, 2014)

Registrarse en la SENAE, los requisitos son:

- ✓ Ingresar a la web de la Aduana, llenar formulario que aparece dando clic en OCE`s y submenú REGISTRO DE DATOS.
- ✓ Enviar de manera electrónica el formulario recordando que la clave asignada fue temporal por lo que posteriormente se debe llenar una

---

[3]Token: Es un dispositivo de hadware que debe ser empleado para acceder y utilizar los servicios informáticos que quieran "Clave Fiscal" con nivel de seguridad.

solicitud cuyo formato se obtiene en Servicios, submenú Solicitudes e imprimirlo para el reinicio o concesión de clave nueva. (Imagen N°3)

Para registrarse en el portal ECUAPASS, se debe:

- ✓ Ingresar a la página web de la Aduana y verificar la instalación para los programas en ejecución.
- ✓ Pulsar el link solicitud de uso e ingresar a solicitud del uso representante para llenar la información requerida ingresando la clave del token y registrarse. (Aduana, 2014)

Ilustración 2.15 - Registro de Exportador.

Fuente: Servicio Nacional de Aduana de Ecuador (SENAE).

2.6.2.4 Personas Jurídicas.

Solicitar el RUC, los requisitos son:

- ✓ Formulario 01A y 01B (ver Anexo 5 y 6)
- ✓ Escrituras del nombramiento del representante legas de la empresa
- ✓ Presentar original y copia de la cedula del Representante Legal.
- ✓ Presentar el certificado de votación del Representante Legal
- ✓ Copia de planilla de servicios básicos, que certifique la dirección del domicilio del Representante Legal (Aduana, 2014)

Solicitar el token, los requisitos son:

- ✓ Original de la cedula de identidad
- ✓ Certificado de votación original del último proceso electoral.
- ✓ Original y copia notariada del RUC.
- ✓ Original o copia certificada del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cedula del mismo.
- ✓ Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías.
- ✓ Formulario de solicitud lleno y firmado.
- ✓ Presentarse en entidad que le proporciono la cita físicamente para firmar el contrato, validar la entidad y emisión del certificado. (Aduana, 2014)

Registrarse en la SENAE, los requisitos son:

- ✓ Ingresar a la web de la Aduana, llenar formulario que aparece dando clic en OCE`s y submenú REGISTRO DE DATOS.
- ✓ Enviar de manera electrónica el formulario recordando que la clave asignada fue temporal por lo que posteriormente se debe llenar una solicitud cuyo formato se obtiene en Servicios, submenú Solicitudes e imprimirlo para el reinicio o concesión de clave nueva. (Aduana, 2014)

Registrarse en el portal ECUAPASS, se debe:

- ✓ Ingresar a la página web de la Aduana y verificar la instalación para los programas en ejecución.
- ✓ Pulsar el link solicitud de uso e ingresar a solicitud del uso representante para llenar la información requerida ingresando la clave del token y registrarse. (Aduana, 2014)

2.6.3 Trámites Aduaneros.

Para todas las exportaciones provenientes del Ecuador, debe adjuntarse los siguientes documentos:

- ✓ Original de factura comercial.
- ✓ Declaración Aduanera de Exportación (DAE).
- ✓ Lista de Empaque.
- ✓ Cuando el caso lo amerite, contar con las autorizaciones previas.
- ✓ Certificado de Origen.
- ✓ Documento de transporte multimodal. (Aduana, 2014)

2.6.3.1 Base legal.

Ley de Fomento Artesanal.

Capítulo I art. 9 “.2y3”, Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios de exoneración. Ver Anexo 7. (EL H. CONGRESO NACIONAL)

2.6.3.2 Fase de Pre-Embarque.

Primero se realiza una Declaración Aduanera de Exportación (DAE)[4] en el nuevo sistema ECUAPASS, acompañado de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque creando un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- ✓ Del exportador o declarante.
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignante.
- ✓ Destino de la carga.
- ✓ Cantidades.
- ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía. (Aduana, 2014)

Documentos que acompañan la DAE

Elaborado por: Autoras.

Luego de ser aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

[4] DAE: Declaración Aduanera de Exportación.

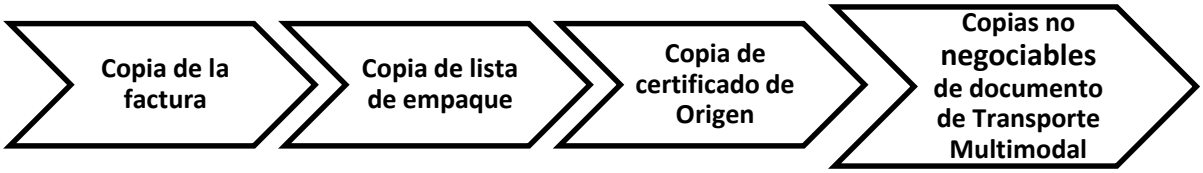
- ✓ Canal de Aforo Documental.
- ✓ Canal de Aforo Físico Intrusivo.
- ✓ Canal de Aforo Automático.(Aduana del Ecuador, 2014)

2.6.3.3 Fase de Post-Embarque.

Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación ante la SENAE y obtener el DAE definitivo, mediante un registro electrónico. (Aduana, 2014)

Una vez que se realiza el registro de la DAE obtiene la marca regularizada. Para completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque.

Documentos Fase de Post-Embarque



Elaborado por: Autoras.

2.6.3.4 Plan Nacional del Buen Vivir.

.El Buen Vivir es una planificación para obtener igualdad, equidad y solidaridad entre los ecuatorianos. Este documento cuenta con doce objetivos, en los cuales consideramos que el proyecto va alineado a tres de ellos como lo son:

- **Objetivo 3: Mejorar la calidad de vida de la población**, es decir brindar una vida digna en donde el ciudadano tenga acceso a vivir en un ambiente sano sintiendose seguro, saludable con una vivienda estable incluido todos los servicios básicos.

  Para ello se debe crear trabajo en buenas condiciones desarrollando la creatividad teniendo como resultado ingresos suficientes para así poder satisfacer las necesidades básicas.

Estableciendo el empleo como mecanismo de valoración siendo un aspecto central para la vida familiar brindando características de justicia en cada una de las oportunidades y accesos de la sociedad con una correcta distrtibución de las riquezas.

- **Objetivo 4: Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía,** sabiendo que el conocimiento se fortalece a lo largo de la vida nutriendo el talento humano. Dentro de las herramientas de este objetivo se encuentra fortalecer los procesos de industrialización y protección de servicios con valor agregado, estableciendo un enfásis en los derechos de propiedad intelectual y de las ideas.

Este proyecto se enfoca en la siguiente política que es: Impulsar la formación en áreas de conocimiento no tradicionales que aportan la construcción del Buen vivir.

Es decir, en esta política en el Plan Nacional busca ampliar la oferta educativa formando profesionales en áreas no tradicionales como lo son: las artes, el deporte, las artesanías, servicios esenciales para la vida y ciencias del mar.

La bisutería elaborada abase de tagua es un producto no tradicional el cual se puede explotar al máximo dandolo a conocer en el extrajero como artesanía ecuatoriana ayudando en la economía del país.

- **Objetivo 8: Consolidar el sistema económico social y solidario de forma sostenible,** se refiere a priorizar la igualdad en relaciones de poder tanto entre países como en el interior de ellos.

Por medio de este objetivo implica colocar al ser humano por encima del capital, priorizando el desarrollo de cada una de sus capacidades.

Mediante la transformación de la matriz productiva se aplican nuevas políticas que servirán de estímulo de la producción local, diversificación

de la economía y una correcta introducción en la economía mundial.Dentro de las políticas tenemos:

Invertir los recursos públicos para generar crecimiento económico sostenible y transformación estructurales, consiste en asignar los recursos públicos para sastifacer necesidades generando capacidades, oportunidades acumulando capital en sectores productivos que generen valor.

Profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario, estableciendo condiciones que nos lleven a una mejor relación de los actores de la economía popular con el acceso a un financiamiento, existiendo facilidad en la tasa de interés para emprendimientos correspondientes en la ampliación de una actividad productiva existente.

El proyecto de plan de exportación va vinculado con dichas políticas antes mencionadas, porque al lograr un financiamiento acorde a sus necesidades ayuda a la economía del sector pupular. (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo , 2013)

2.7 Glosario de términos técnicos.

Aduana: Unidad encargada de controlar el tráfico de bienes mediante la valoración y verificación de las aplicación de un régimen arancelario y de prohibiciones.

Arancel: Impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

Artesanía: Objetos fabricados a mano demanera decorativa para uso común.

Balanza Comercial: Registra el conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en la importaciones y exportaciones de mercancías.

Bisutería: Es una adorno para uso personal realizados con materiales de poco valor económico.

Exportación: Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

Incoterm: Son términos comerciales la cual pueden ser utilizados por los compradores y vendedores para establecer la distribución de gastos, costos y riesgos en la entrega de mercancías.

Mercancía Nacional: Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

Partida Arancelaria: Nómina de mercancías para el comercio internacional, ordenadas sistemáticamente a base de determinados principios, su naturaleza, origen, destino, etc.

Producto Interno Bruto: Es un indicador de los bienes y servicios producidos dentro del territorio nacional**.**

Sosote: Es una población situada en el cantón Rocafuerte de la provincia de Manabí.

Capítulo 3

3. Análisis del Mercado Internacional.

3.1 Ecuador y el Mundo.

Ecuador es un país que posee la suficiente riqueza en productos para competir en un mercado internacional; sin embargo, para competir a nivel mundial se necesita de una mayor industrialización. El desarrollo industrial impide la capacidad de competencia que le confiere una inserción beneficiosa en un mundo globalizado.

La globalización está muy vinculada a la tecnología por los efectos que causa la comunicación, el importante avance de la tecnología facilitan la movilización permanente tanto de las importaciones y de las exportaciones de un país. Se pueden apreciar cambios en técnicas de navegación, traslado de mercancías haciendo posible el uso de otras rutas explotando las riquezas de territorios antes considerados inaccesibles.

Así mismo, si las oportunidades de la globalización, de las comunicaciones, son aprovechadas por los que pueden tener acceso al Internet, no ocurre lo mismo con las grandes masas de la población que no cuentan ni siquiera con un teléfono.

Por eso es que un pre-requisito básico para que la globalización beneficie a la población en general es la mejor distribución del ingreso que les permita también a los pobres a elevar su nivel de progreso para disfrutar de los beneficios de la información. (Herrera, 2013)

El comercio internacional actualmente juega un papel muy importante para el Ecuador y otros países, algunos de estos firman acuerdos bilaterales, por el motivo de aranceles, que los países más industrializados aplican a países en desarrollo.

Ecuador es una economía que se enfoca a la exportación de bienes primarios, dependiendo de bienes intermedios para producir el bien final. Estados Unidos es una de las primeras economías a nivel mundial en adquirir productos de calzado, prendas de vestir, etc. Con una etiqueta diferente al lugar de origen del producto. Siendo dicho país el principal socio comercial ya que se recibe cerca del 50% del total de las exportaciones ecuatorianas.

Tras recuperarse de los efectos de la crisis global, la economía ecuatoriana alcanzó un fuerte crecimiento del 7,9% en 2011. En 2012 y 2013 el crecimiento se desaceleró moderadamente pero se mantuvo fuerte, con tasas del 5,2% y el 4,6%, respectivamente. En el primer trimestre de 2014 esta fortaleza se ha mantenido, con un crecimiento anual del PIB del 4,9% (El BANCO MUNDIAL , 2014)

3.1.1 Acuerdos Internacionales.

Ecuador ha firmado muchos acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales como bloque económico, otorgando beneficios de preferencias arancelarias totales o parciales para que los productos ecuatorianos ingresen a los diferentes países la cual conste en el Acuerdo. Para así eliminar la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, también para reducir tramites que se deben seguir para ingresar. (PRO ECUADOR , 2014)

Bloques económicos:

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países

miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Corresponde a la formación de un mercado común latinoamericano con flexibilidad, tratamientos diferenciales en base al nivel de desarrollo de los países miembros. (ALADI)

Comunidad Andina (CAN), es una comunidad que desea alcanzar un desarrollo a través de la integración andina, suramericana y latinoamericana, articulados por un Sistema Andino de Integración (SAI) a la cual pertenece Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. (CAN)

Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC), es un instrumento del comercio Internacional mediante los países desarrollados otorgan rebajas arancelarias sin alguna discriminación a las importaciones de países en vías de desarrollo. (Ministerio de Economìa y Finanzas - Republica de Uruguay , 2014)

Tabla 3.1 Organismos Internacionales.

Organización Mundial de Comercio (OMC)
Fondo Monetario Internacional (FMI)
Corporación Andina de Fomento (CAF)
Banco Internacional de Desarrollo (BID)
Banco Mundial (BM)
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Fondo de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
Organización de Estados Americanos (OEA)
Organización de las Naciones Unidas (ONU)
Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Educación y la Ciencia y Cultura (IESALC), 2013.

3.1.2 Exportaciones del Ecuador.

Ecuador país latinoamericano ubicado en el centro de la línea ecuatorial atravesado por la cordillera de los Andes, lo que permite que cuente con climas variados en todo el año siendo aptos para cualquier cultivo con sus principales productos de exportación que son:

- ✓ Banano.
- ✓ Cacao.
- ✓ Café.
- ✓ Flores.
- ✓ Mango.
- ✓ Maracuyá.
- ✓ Palmito.
- ✓ Pimienta.
- ✓ Brócoli.
- ✓ Bambù.
- ✓ Camarón.
- ✓ Atún.
- ✓ Tilapia.
- ✓ Paja Toquilla.
- ✓ Tagua.
- ✓ Software.
- ✓ Madera, muebles y materiales de construcción.
- ✓ Plantas aromáticas y medicinales.
- ✓ Frutas exótica

Tabla 3.2 Balanza Comercial Ecuador 2009 – 2013

AÑO	EXPORTACIONES (X)	IMPORTACIONES (M)	BALANZA COMERCIAL (X-M)
2009	13.863.050	15.089.885	-1.226.835
2010	17.489.922	20.590.848	-3.100.926
2011	22.342.524	24.286.061	-1.943.537
2012	23.852.017	25.196.517	-1.344.500
2013	24.957.644	27.064.499	-2.106.855

Fuente: TradeMap, 2014.
Elaborado por: Autoras.

De acuerdo al reporte estadístico entregado por TradeMap, el año 2009 presenta un déficit lo cual se otorga a la caída por la reducción de los

ingresos que generó el petróleo debido al golpe de la crisis mundial devaluando las cotizaciones del crudo en los mercados internacionales. Mientras que en el año 2010 se muestra un crecimiento considerable de las importaciones por lo que se tomó medidas para fortalecer la industria nacional, viéndose reflejadas en el año 2011 ya que aumentaron las exportaciones con un aproximado del 28% debido a la alza del precio promedio del barril de petróleo.

A partir del año 2012 se refleja un aumento en las exportaciones como en las importaciones y una reducción en déficit de la balanza comercial, lo que no ocurrió en el año 2013 porque que Ecuador sigue dependiendo del petróleo como su principal producto de exportación, presentando una alza en las importaciones a pesar de las restricciones ya establecidas en dicho año.

Para el año 2014 siendo no una cifra oficial porque las estadísticas se presentan en el período Enero a Septiembre se muestra un superávit de USD 502,3 millones dando como resultado de una recuperación en el comercio internacional comparándolo con el resultado de años anteriores. (Banco Central del Ecuador , 2014)

Tabla 3.3 Balanza Comercial Enero – Septiembre 2014

	Ene - Sep 2011		Ene - Sep 2012		Ene - Sep 2013		Ene - Sep 2014		Variación 2014 / 2013	
	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB	TM	Valor USD FOB
Exportaciones totales	**20,826**	**16,650.4**	**21,258**	**18,163.5**	**21,772**	**18,550.6**	**22,976**	**19,946.4**	**5.5%**	**7.5%**
Petroleras	*14,478.0*	*9,739.8*	*15,113.4*	*10,777.5*	*15,323.8*	*10,707.5*	*16,054.0*	*10,698.5*	4.8%	-0.1%
No petroleras	*6,347.9*	*6,910.6*	*6,145.0*	*7,386.1*	*6,448.2*	*7,843.1*	*6,922.4*	*9,247.8*	7.4%	17.9%
Importaciones totales	**10,557**	**16,824.2**	**10,594**	**18,170.9**	**11,935**	**19,538.5**	**12,579**	**19,444.1**	**5.4%**	**-0.5%**
Bienes de consumo	*892*	*3,491.7*	*851*	*3,684.7*	*731*	*3,686.9*	*840*	*3,643.6*	14.8%	-1.2%
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)	*n.d.*	*98.5*	*n.d.*	*120.9*	*3.4*	*158.9*	*3.5*	*175.2*	5.7%	10.3%
Materias primas	*5,472*	*5,317.5*	*5,471*	*5,463.7*	*6,346*	*6,000.3*	*6,420*	*5,987.6*	1.2%	-0.2%
Bienes de capital	*376*	*4,134.3*	*421*	*4,920.2*	*437*	*5,163.2*	*428*	*4,865.0*	-2.1%	-5.8%
Combustibles y Lubricantes	*3,814*	*3,713.1*	*3,848*	*3,944.4*	*4,416*	*4,449.3*	*4,887*	*4,728.8*	10.7%	6.3%
Diversos	*3.4*	*28.1*	*3.4*	*32.4*	*5.0*	*47.0*	*4.1*	*36.7*	-19.0%	-22.0%
Ajustes (3)		*41.0*		4		*32.9*		7.1		-78.5%
Balanza Comercial - Total		**-173.8**		**-7.38**		**-987.89**		**502.3**		**150.8%**
Bal. Comercial - Petrolera		6,026.7		6,833.1		6,258.2		5,969.7		-4.6%
Bal. Comercial - No petrolera		-6,200.5		-6,840.4		-7,246.1		-5,467.4		24.5%

Fuente: Banco Central del Ecuador, SENAE, SHE, EP Petroecuador, 2014.

3.1.3 Índice de Exportaciones de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias al mercado internacional.

Una vez analizado las exportaciones del Ecuador en forma general, se analizara la bisutería de Tagua bajo la descripción de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias que la descripción del producto a exportar.

Tabla 3.4 Valor exportados desde 2009 – 2013

AÑO	VALOR EXPORTADO
2009	392
2010	558
2011	1.193
2012	1.005
2013	815

Fuente: TradeMap, 2014.
Elaborado por: Autoras.

Como se muestra en la Tabla 3.4 el valor exportado del mineral para tallar en este caso la Tagua ha aumentado considerablemente en el periodo 2009 – 2012 teniendo una disminución aproximado del 80%.

3.1.4 Países importadores de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias.

Acontinuación se muestra los 10 primeros países que importan las materias vegetales o minerales para tallar, es decir compradores de dicha partida teniendo en primer lugar a Estados Unidos con un valor de 100776 miles de USD en el año 2009 incrementando progresivamente con 153250 miles de USD en el 2013. Seguido por Alemania con un valor importado de 105901

miles de USD, España con 40789 miles de USD, Italia con 28555 miles de USD en el año 2013.

Tabla 3.5 Países importadores de materias vegetales o minerales para tallar periodo 2009 – 2013

Importadores	valor importada en 2009	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013
Estados Unidos de América	100776	107524	116055	126284	153250
Alemania	48626	51738	59969	62902	105901
España	21791	24007	38978	39879	40789
Italia	23876	28012	28332	25745	28555
Hong Kong (China)	5847	7034	7651	11770	27582
Reino Unido	23764	22303	22145	22592	27502
Francia	35398	33984	35408	25722	26722
Países Bajos (Holanda)	18280	17649	18081	24152	24535
Canadá	22430	19885	16065	21634	22251
Bélgica	15413	18658	24393	26049	21725

Fuente: TradeMap, 2014.

3.2 Análisis del mercado estadounidense.

Estados Unidos no es un mercado homogéneo ya que su tamaño, su variedad étnica y religiosa provoca la existencia de distintos mercados en la cual se puede llegar a incursionar teniendo en cuenta que el mercado es muy competitivo.

Los ciudadanos estadounidenses se los puede clasificar como una persona con un alto nivel de consumo que puede estar dispuesto a probar nuevos productos, pero a la vez muy exigentes.

Pueden llegar a asociarse con un producto por novedad o exclusividad valorándolo más por su calidad que por su precio. Los estadounidenses a la hora de comprar tienen un tiempo muy limitado, por lo que prefieren tiendas pequeñas de fácil acceso y recorrido.

3.2.1 Territorio y demografía.

Estados Unidos de América pertenece al territorio de América del Norte con 50 estados siendo su capital Washington D. C. a pesar de la que la ciudad más grande es New York. Este país ocupa aproximadamente 9.666.861 km2 posee climas variados por la gran extensión de su territorio la cual pueden ser desde cálido y tropical hasta frío y seco.

Ilustración 3.1 República de los Estados Unidos de América.

Fuente: Google Maps.

En esta nación existen muchas etnias y nacionalidades por el gran producto de inmigración evidenciándose gran variedad de vida cultural. Cuenta con una población de 301.139.947 hab. Su idioma oficial es el inglés, pero por la gran cantidad de hispanos residentes en dicho país su segundo idioma el cual se utiliza para la comunicación es el español.

Es una República Constitucional, Presidencial y Federal, con un sistema legislativo bicameral que está conformado por el Senado, Cámara de representantes y su respectivo presidente elegido democráticamente cada 4 años a la que acuden partidos Republicano y Demócrata.

3.2.2 Demanda de materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias.

En la tabla 3.1 se analizará el valor que exporta Ecuador a Estados Unidos de América bajo la partida 9602009000, teniendo un incremento que corresponde al 13.58%, 30 % y 35.83% de cada año del periodo 2011 – 2013 del total de las exportaciones de dicha partida a nivel mundial.

Tabla 3.1 Valor exportados desde Ecuador a Estados Unidos de América 2011 – 2013

AÑO	VALOR EXPORTADO
2011	162
2012	297
2013	292

Fuente: TradeMap, 2014.
Elaborado por: Autoras.

El mercado artesanal a nivel mundial es muy atractivo, Ecuador es un país con la cual cuenta con un sector productor de artesanías lo que hace que a nivel internacional sean muchos los productos que se venden y compran. En nuestro país las artesanías no son valoradas en gran parte como lo son para los extranjeros dándoles un elevado valor en el mercado internacional.

3.2.3 Canales de exportación Ecuador – Estados Unidos de América.

Los importadores en Estados Unidos utilizan canales como los son los puertos navieros existiendo 149 puertos en el país, en donde se encuentran los más importantes que son:

1. Louisiana del Sur.

2. Houston.

3. Texas.
4. Newark-Elizabeth Marine Terminal.
5. Nueva Jersey, Beaumont.
6. Long Beach.
7. California.
8. Corpus Cristi.
9. Nueva Orleans.
10. Huntington.
11. West Virginia.
12. Baton Rouge.

De igual manera los aeropuertos son una importante vía aunque son más utilizados para artículos perecibles siendo los más importantes que son:

1. John F. Kennedy.
2. Nueva York.
3. Los Ángeles.
4. California.
5. Miami.
6. Florida.
7. Hare.
8. Chicago.
9. Newark.
10. Nueva Jersey.
11. Hartsfield –Jackson.
12. Atlanta.
13. San Francisco.
14. California.
15. George Bush.
16. Houston.
17. Dallas/Forth Worth, Dallas.2

Para su distribución interna existen redes de transporte terrestre y ferroviario. (Pro Ecuador , 2013)

Tabla 3.2 Infraestructura de Transporte de Estados Unidos.

Indicadores de transporte	No. de aeropuertos
Total Aeropuertos	15,079 (1ro en el mundo)
Aeropuertos con pistas pavimentadas	5,194
Mas de 3,047 m	189
De 2,438 a 3,047 m	235
De 1,524 a 2,437 m	1,479
De 914 a 1,523	2,316
Menos de 914 m	975
Aeropuertos con pistas sin pavimentar	9,885
De 2,438 a 3,047 m	7
De 1,524 a 2,437 m	155
De 914 a 1,523	1,752
Menos de 914 m	7,971
Helipuertos	126
Rieles de tren	226,427 Km. (1ro en el mundo)
Carreteras	6,506,204 Km. (1ro en el mundo)
Pavimentadas	4,374,784 Km. (incluyen 75,238 Km. de autopistas)
Sin pavimentar	2,131,420 Km. (2008)
Vias Fluviales	41,009 Km. (19,312 Km. usados para comercio)
Puerto y terminales	Corpus Christi, Duluth, Hampton Roads, Houston, Long Beach, Los Angeles, New York, Philadelphia, Tampa, Texas City

Fuente: The Worldfactbook, 2013.

En Estados Unidos los puertos son muy organizados contando con grúas para cargas y descargas de los contenedores obteniendo eficiencia en el tiempo de embarque y desembarque de las navieras.

Transporte Aéreo

- 4 horas a Miami.
- 6 horas a New york.
- 12 horas a los Ángeles con escala en Panamá o Miami.

Tabla 3.3- Transporte Marítimo

Puerto de destino	Contenedor de 40´ refrigerado	Contenedor de 40´seco	Tiempo de tránsito
Los Angeles	3,800	1,500	10 días
Miami	3,600	1,200	8 días
New York	4,100	1,900	12-15 días

Fuente: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR, 2013.

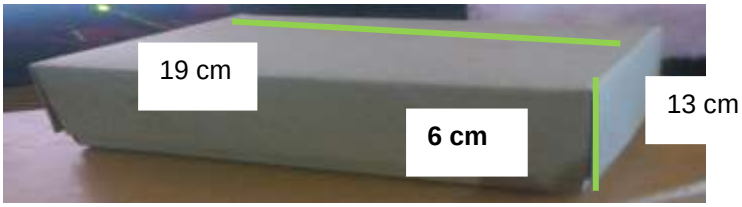
3.3 Requerimiento del producto a exportar.

Los productos que ingresan a un país deben cumplir con normas la cual es exigida por las autoridades del País importador que deben ser certificadas y emitidas por instituciones autorizadas y así no tener ningún inconveniente en el país de destino.

3.3.1 Empaque y Presentación del Producto.

El empaque para la bisutería de tagua (juego de collar y aretes) es una caja de cartón con medidas de 19cm de largo por 13cm de ancho y 6cm de profundidad. En la parte trasera de la caja se encontrara el logotipo con respectiva información de la empresa.

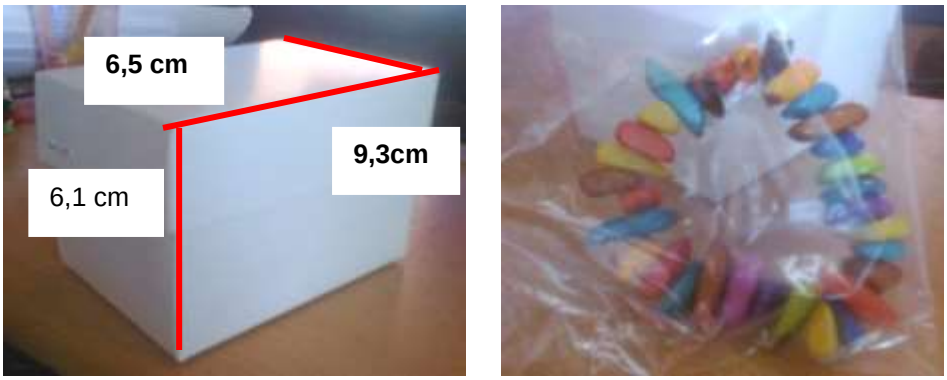
Ilustración 3.2 – Empaque



Fuente: Trabajo de campo

El empaque para bisutería de tagua anillos, aretes y pulseras son fundas plástica la cuales contendrán el logotipo e información de la empresa que a su vez estarán almacenadas en una caja de cartón con medidas de 9,3cm de largo, 6,5cm de ancho y 6,1 cm de profundidad.

Ilustración 3.3 – Empaque

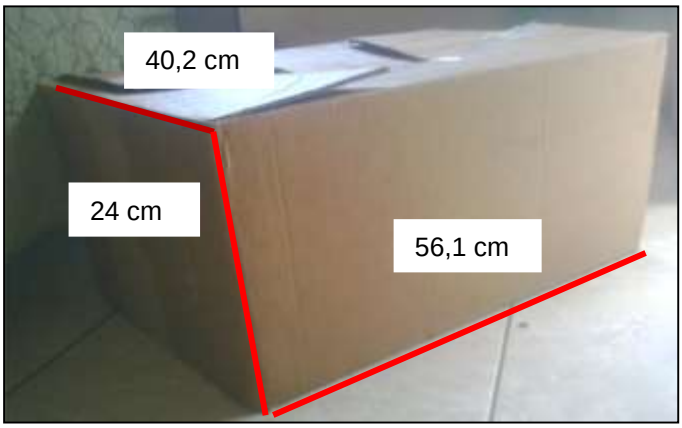


Fuente: Trabajo de campo

Posteriormente el envase irá dentro de dos cajas máster con diferentes medidas:

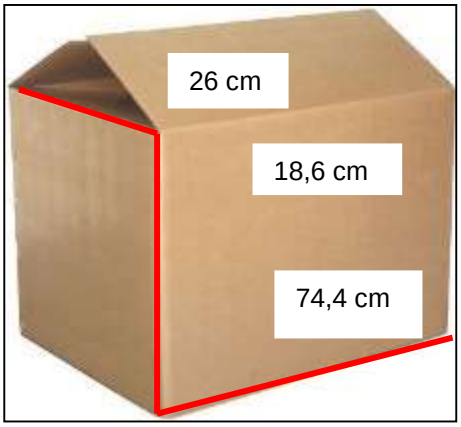
- ✓ Caja máster de 56,1cm de largo, 24cm de profundidad y 40,2cm de ancho capacidad de 36 cajas del tipo de empaque que se muestra en la ilustración N°1.
- ✓ Caja máster de 74,4cm de largo, 18,6cm de profundidad y 26cm de ancho capacidad de 96 cajas del tipo de empaque que se muestra en la ilustración N°2.

Ilustración 3.4 – Caja Máster N°1



Fuente: Trabajo de campo

Ilustración 3.5 – Caja Máster N°2



Fuente: Trabajo de campo

Dichas cajas serán selladas con cinta de embalaje y a la vez envueltas con stretch film, colocadas en los pallets de madera para ser exportadas al mercado americano.

Ilustración 3.6 - Proceso de Empaquetado y Embalaje.

Elaborado por: Autoras.

3.3.2 Tamaño y peso.

Una vez transformada la Tagua en bisutería su tamaño y peso varía dependiendo del diseño del collar, arete, pulsera y anillo.

Tabla 3.4Tamaño y peso de la bisutería de Tagua.

Producto	Tamaño	Peso
Collares	50 cm	40 a 60 gramos
Aretes	4 cm	10 a 15 gramos
Pulseras	20 cm	10 a 30 gramos
Anillos	2 a 3 cm	5 a 6 gramos

Fuente: Trabajo de campo.
Elaborado por: Autoras.

Pesos.

Tomando en cuenta el máster de la ilustración 3.4:

- ✓ El máster contiene cajas + pulseras y anillos (96 cajas), tendrá un peso total aproximado de 4080 gramos, el mismo que equivale a 4.08 kg.

Tomando en cuenta el máster de la ilustración 3.5:

- ✓ El máster contiene juego de collares + aretes (36 cajas), tendrá un peso aproximado de 55 gramos, por caja el mismo que tendrá un peso total de 1980 gramos, el mismo que equivale a 1.98 kg.
- ✓ Total en unidades: 288 pulseras y 288 anillos (cajas máster 1)
- ✓ Total en unidades: 72 juegos de colares + aretes (caja máster 2).
- ✓ El total del envió será de 2 cajas máster 1 y de 2 cajas máster 2, las cuales equivalen a 11 kg.

Capítulo 4

4. Propuesta del Plan de Exportación.

2.4 Clasificación arancelaria de la bisutería a base de Tagua.

Tabla No.4.1Exportaciones de artículos de Tagua y de Fibras Vegetales.

EXPORTACIONES DE ARTÍCULOS DE TAGUA Y DE FIBRAS VEGETALES								
Miles USD								
Subpartida	DESCRIPCION	2008	2009	2010	2011	2012	% Participación 2012	TCPA 2008-2012
9606.30.10.00	FORMAS PARA BOTONES Y DEMÁS PARTES PARA BOTONES DE PLASTICO O DE TAGUA (MARFIL VEGETAL)	7,063	5,451	7,928	12,706	7,693	88.10%	2.16%
9602.00.90.00	LAS DEMÁS MATERIAS VEGETALES O MINERALES PARA TALLAR, TRABAJADAS, Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	400	403	558	1,238	1,005	11.50%	25.87%
9606.29.10.00	LOS DEMÁS BOTONES PARA PRESIÓN Y SUS PARTES	613	99	279	173	27	0.31%	-54.08%
9606.29.90.00	LOS DEMÁS BOTONES	2	3	2	2	4	0.05%	26.78%
9606.30.90.00	FORMAS PARA BOTONES Y DEMÁS PARTES DE BOTONES; ESBOZOS DE BOTONES	13	8	11	18	3	0.04%	-29.62%
TOTAL		8,091	5,965	8,778	14,136	8,733	100.00%	1.93%

Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap, 2012.

En la tabla anterior se muestra el principal artículo de exportación de Tagua y Fibras de Vegetales a las formas para botones y demás partes para botones de plástico o de tagua con 88.10% que equivale a un crecimiento con un ritmo del 2.16%, seguido por la partida Arancelaria 9602.00.90.00 Las demás materias vegetales o minerales para tallar, trabajos y manufacturas de estas materias corresponden al producto que se desea exportar con un 11.50%, equivalente a un crecimiento de 25.87%.

4.2 Marketing Mix.

4.2.1 Producto.

Tropitagua es una asociación la cual cuenta con más de 40 talleres que se encargan del diseño, producción de joyas a base de tagua, siendo piezas únicas presentando originalidad, para poder llegar al consumidor final sabiendo que nuestros mercados son exigentes. Con una línea de Joyería compuesta por pulseras, collares, anillos y artes otorgando un estilo diferente a cada cliente, ofreciendo productos de alta calidad con un diseño exclusivo, con colores vivos trabajados artesanalmente por los artesanos ecuatorianos.

4.2.2 Plaza.

New York está ubicado en la costa este a 380 km de la capital de los Estados Unidos, Washintong D.C. conformada por cinco distritos como lo son: Manhattan, el Bronx, Queens, Brooklyn y Staten Island. New York es una de las ciudades más pobladas del continente americano, lo que la convierte en el centro financiero a nivel mundial y un importante centro cultural con muchos museos y galerías.

Tabla No.4.2 Aspectos Generales de New York.

Población	19´570,261 habitantes
Población Hispana	3´553,080 - 18.2%
Superficie	779.59 km2
Altitud Máxima	1.629 metros
Altitud Mínima	0 metros
Idioma	Inglés
Moneda	USD
Ciudades y Pueblos	992

Fuente: Estadísticas – DB City.com, PewHispanic Center
Elaborado por: Autoras.

Cuenta con un clima impredecible normalmente los inviernos son rigurosos, con nevadas e incluso tormentas de nieve que suelen paralizar la ciudad los veranos son calurosos alcanzando los 38 grados, en primavera

se registra temperaturas de 10 a 30 grados por lo que hace que otoño sea la temperatura más agradable. Esta ciudad presenta variedad en la composición de su población lo que hace una ciudad internacional de una nación de inmigrantes por encontrarse que la mitad de la población no es blanca sino procedente de otras etnias. (Mundo City , 2013)

Siendo considerada la cuna de los movimientos culturales existen más de un millar de galerías de arte que visitar, museos entre otros. Teniendo muchas oportunidades de disfrutar de la cultura en esta impresionante ciudad, como lo son las ferias internacionales en las cuales participa Ecuador con la ayuda de ProEcuador entre ellas tenemos:

La feria New York Now la cual se realiza dos veces al año recibiendo la visita alrededor de 35.000 profesionales de todo EEUU y del mundo. Al participar en dicha feria permite que las empresas entren en contacto en forma directa con compradores de sus productos. (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto , 2013)

New York Gift Show, del sector bisuterías y regalos en donde Ecuador también realiza una excelente participación.

ALTER-NATIVE

Alter es una palabra que significa “otro” y al unirse a la palabra “native” toma un significado del “otro nativo” y a la vez una “alternativa”. ALTER-NATIVE es una tienda ubicada en Westchester es un condado importante en la ciudad de New York de los Estados Unidos de América, aquí se encuentra el Palisades Center Drive en la ciudad de West Nyack. Palisades es el segundo mayor centro comercial en el área de New York teniendo un estilo industrial siendo el más lucrativo del país por ser una zona exclusiva en donde se encuentran tiendas como: Macy’s, Victoria’s Secret, JCPenney, Best Buy, Ann Taylor, Swarovski, etc.

Fabián Muenala ecuatoriano artesano que trabaja desde los 5 años, propietario de la tienda hace veinte tres años emigrándose desde el sur

hasta el norte para radicarse en New York. Su tienda incluye artesanías de mayas de México y Guatemala y productos sudamericanos de Aymarás de Bolivia y Brasil, buscando una relación, con el riesgo abrir mercados con productos que no se conocen tanto. Dicho proyecto lo ha compartido con otros compañeros creando unas quince tiendas en Chicago, Albany, Michigan entre otras. (Ayal, 2014)

Ilustración 4.1Tienda ALTER – NATIVE en New York

Fuente: Impacto Latin News, 2014.

4.2.3 Precio.

En la visita a Sosote se cotizo los precios de la bisutería a base de tagua la cual nos dieron a conocer los precios de las diferentes presentaciones:

Tabla 4.3 – Precios del Producto

Producto Terminado	Precios
Aretes **Aretes- metal antialérgicos**	**$1,00** **$2,00**
Pulseras 	**$1,00** **$2,00**
Anillos 	**$1,00**

Collares	**$10,00**
	$5,00
Collar + Aretes	**$3,00**

Fuente: Trabajo de campo.

Elaborado por: Autoras.

4.2.4 Promoción.

La bisutería en Tagua se va a promocionar por medio de la página web un catálogo virtual en donde se mostrara los diferentes diseños de la bisutería en donde se podrá realizar los pedidos, siendo actualizada frecuentemente para dar a conocer los nuevos modelos que se obtenga.

Contando también con las diferentes redes sociales como lo son: Facebook, Instagram y Twitter logrando obtener mayores visitas y así ganar un posicionamiento en la red.

La empresa contará con un delegado en New York que apoyará con la comercialización del producto, atendiendo las necesidades de los clientes directos. Asistir a Ferias Internacionales por medio de Pro Ecuador como ya se lo ha realizado anteriormente.

4.3 FODA

Fortalezas.

- Es un mercado en crecimiento.
- Su cultivo se da de manera silvestre.
- Los residuos extraídos de la pulición de la tagua es utilizado como abono para el alimento de ganado.
- Se crean todo tipo de adornos, bisuterías, en cualquier diseño.

Oportunidades.

- Dentro del arancel nacional tiene tasa 0% de impuestos.
- Es un mercado muy amplio, el cual genera muchas fuentes de trabajo.
- Mejoramiento de la oferta exportable.

Debilidades.

- La planta Mocochá tarda alrededor de unos 15 años en dar sus frutos.
- Competencia internacional.

Amenazas

- Que la planta sea atacada por un parásito, el cual desaparece la semilla por completo.
- Preferencia de la población por productos Chinos que sean de menor costo.

- Joyas preciosas, de plata.

4.4 Estrategias.

En base a la información analizada en los capítulos anteriores se adoptaran las medidas más adecuadas para la implementación de un plan de exportación de bisutería de tagua al mercado de New York de los Estados Unidos de América.

Considerando que estrategia se refiere a la combinación de medios para alcanzar los objetivos establecidos por la organización desarrollando guías detalladas para la acción. (Francés, 2006)

Como estrategia general se establece lograr un modelo de producción que aproveche el conocimiento de nuestros artesanos para así implementar estándares de calidad y un proceso de internacionalización eficiente que permita llegar al consumidor final a precios competitivos sin descuidar los gustos, necesidades y preferencias. Para ello hemos establecido las siguientes estrategias:

Estrategia de penetración, sabiendo que la comercialización de bisutería en Estados Unidos es mediante una relación a largo plazo por lo que la estrategia de penetración se basa en entrar a pequeña escala para así poder reducir el riesgo e ir renovándolos constantemente.

Estrategia de diferenciación, se basa en las diferencias que tiene el producto como lo es elaborado de manera artesanal, es ecológico lo que lleva a tener un valor agregado.

Estrategia de descremado, Consiste en establecer un precio alto para poder generar un alto rendimiento desde el inicio ya que nuestro producto es artesanal es muy bien valorado en mercado extranjero.

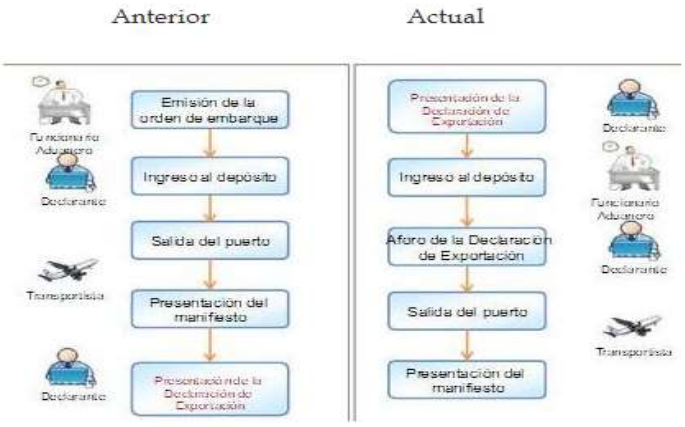
4.5 Aspectos sobre el proceso de exportación desde Ecuador hacia Estados Unidos.

4.5.1 Declaración de Exportación.

Es un formulario en el que se registrarán las exportaciones que cualquier persona desee realizar, La Exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios para dicha exportación.

Todas las exportaciones deben presentarse en la Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (FUE.) y llenarlo según instrucciones contenidas al reverso del referido documento para obtener la aprobación en los bancos corresponsales del Banco Central del Ecuador de la ciudad donde se trasmita la exportación.(Cuenca, 2012)

Ilustración 4.2Nuevo Sistema Ecuapass



Fuente: Todo Comercio.

4.5.2 Documentos a presentar.

Formulario a presentar único de exportación (FUE.) con visto bueno aprobado por un banco corresponsal autorizado, con cuatro copias reducidas del mismo, debiendo constar el número de RUC, en caso de ser exportadores habituales, o el de cédula cuando son exportadores ocasionales.

- ✓ Factura comercial original y cinco fotocopias
- ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)

4.5.3 Requisitos para ser exportador en la aduana.

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:
    - Banco Central: http://www.eci.bce.ec/web/guest/

Ilustración 4.3 - Certificación Electronica.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

- Security Data: https://www.securitydata.net.ec/

Ilustración 4.4 - Security Data

Fuente: Seguridad en Datos.

3. Registrarse como Exportador en Ecuapass, donde podrá:

- ✓ Actualizar datos en la base
- ✓ Crear usuario y contraseña
- ✓ Aceptar las políticas de uso
- ✓ Registrar firma electrónica. (Aduana, 2014)

4.5.4 Sistema aduanero Ecuapass.

Es el nuevo sistema aduanero del país, que permitirá a todos los Operadores Comercio Exterior realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Objetivos

- ❖ Generar transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras.
- ❖ Minimizar el uso de papeleo.
- ❖ Asegurar simultáneamente el control aduanero y facilitar el comercio.
- ❖ Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior. (Pro Ecuador)

4.5.5 Contrato de Comprar – Venta Internacional.

Unos de los puntos más trascendentes a tomar en cuenta en el comercio internacional es el contrato de compra – venta, ya que es el único en la cual se determina en forma clara, concreta los derechos y obligaciones del importador y exportador. **(**Furnari**)**

Siendo el contrato una figura legal necesaria para llevar a cabo una transacción seria delimitando obligaciones, responsabilidades de forma que tanto el comprador como el vendedor estén claros en lo pactado.

El contrato de compraventa deberá incluir lo siguiente:

- o Precio
- o Forma de pago.
- o Empaquetado y embalaje.

- Entrega de mercancía.
- Cláusula de compromiso.

En dicho contrato se deberá tomar en cuenta la norma legal que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato siendo más complejas que las de un contrato convencional. (In Log Logistics Solutions)

4.5.6 Forma de Pago.

En el comercio internacional se encuentran varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. Pueden ser por:

- Cheque y Giro bancario.
- Orden de pago y Cobranza bancaria internacional.
- Carta Crédito.

Escoger la mejor opción para realizar la cobranza de exportación puede irse ajustando por el nivel de experiencia o confianza que se va adquiriendo entre las partes. Siendo la carta de crédito la que brinda mayor seguridad al exportador de cobrar en su plaza.

Carta de Crédito: Medio por el cual el banco del importador se compromete a pagar a la vista o a plazo a un exportador una cantidad determinada siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones pactadas en la carta de crédito.

Se pueden encontrar diferentes como lo son:

- Carta de crédito revocable,
- Carta de crédito irrevocable.
- Carta de crédito transferible.
- Carta de crédito “Back to Back”
- Carta de crédito único y rotativo.
- Carta de crédito Stand By.
- Carta de crédito condicional.
- Carta de crédito confirmado.

- Carta de crédito no confirmado.

Requisitos de la Carta de Crédito.

- Solicitud.
- Pagaré original.
- Depósito comercial público o privado (original) o depósitos industriales (fotocopia dependiendo del documento).
- Copia de nota de pedido a factura proforma o contrato de compra venta (opcional).
- Copia de póliza seguros.
- Endoso de la póliza original a favor de Banco.

Benéficos de la Carta de Crédito.

- Unifica criterio e interpretaciones al regirse por leyes internacionales.
- Garantiza el cumplimiento de pedidos.
- Garantiza la realización de la compra de mercadería.
- Permite el desarrollo comercial de su negocio a nivel internacional.
- Menor riesgo, ya que el importador no requiere pagar por adelantado.

Partes que intervienen en una carta de crédito.

- Exportador: encargado de embarcar las mercancías de acuerdo a lo convenido, es decir el beneficiario de la carta de crédito.
- Importador: Inicia los trámites a través del Banco emisor, es decir quien solicita la apertura de la carta de crédito.
- Banco emisor: Es el que emite la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente (Importador).
- Banco intermediario: Es quien notifica o confirma la carta de crédito y se la paga.

4.5.7 Transporte.

El transporte pertenece al sistema logístico, la cual es la clave para vincular al fabricante con el proveedor o directamente con el consumidor final. Entre los medios de transporte que se utilizan tenemos: aéreo, marítimo, Courier y correo.

Marítimo: Este tipo de transporte es uno de los principales medios de transporte para el comercio internacional, debido a que el tiempo empleado es extenso se utiliza para enviar mercancías en grandes cantidades de tipo no urgente por medio de contenedores de 20 y 40 pies[5].

Aéreo: El transporte aéreo resulta muy rápido sobre todo para largas distancias, con un nivel de seguridad muy alto por lo que sus costos son elevados además de constar con una limitación de la capacidad de carga.

Correo: Este medio no brinda seguridad para las mercancías considerándola riesgosa además que es utilizada para pedidos pequeños.

Courier: Este medio consiste en el envió de paquetes de un tamaño/ peso limitado con un costo determinado con distribución a nivel nacional e internacional, garantizando seguridad y velocidad en el envió**.**

El envío de paquetes y/o bultos a través del Operador Público del Servicio Postal Oficial del Ecuador o de una Empresa Courier, cuyo valor no exceda del límite que se establece en el Reglamento y que serán despachados mediante formalidades simplificadas, conforme los procedimientos que establezca la Aduana del Ecuador.(SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR , 2014)

Se divide en las siguientes categorías:

- CATEGORIA A - Documentos

---

[5]Pies: es una unidad de longitud.

- CATEGORIA B - 4X4
- CATEGORIA C - 50 Kg $ 2.000
- CATEGORIA D - Textiles y Calzados
- CATEGORIA E - Medicinas
- CATEGORIA F - Libros y Equipos computación

Ilustración 4.5 - Distribución.

Elaborado por: Autoras.

Después de haber realizado el análisis de transporte, se decidió que Tropitagua, exportará mediante courier (FEDEX), porque sus tarifas son de menor costo, tomando en cuenta que es un producto liviano. Una vez que la carga llegue a New York será el importador encargado de retirarla.

Tabla 4.4 Tarifas FEDEX.

Tarifas en US$	PESO EN KG	ZONA A	ZONA B	ZONA C	ZONA D	ZONA E	ZONA F	ZONA G
FedEx® Envelope	0,5	32,80	38,30	46,90	47,30	60,30	74,10	74,80
FedEx® Pak	0,5	34,20	39,80	47,50	47,80	63,50	75,70	75,70
	1,0	47,50	47,50	66,70	67,50	86,60	97,80	102,40
	1,5	60,90	60,90	85,80	86,30	108,70	120,90	129,10
	2,0	74,30	74,30	104,90	105,10	130,80	144,00	155,80
	2,5	87,70	87,70	124,00	123,90	152,90	167,10	182,50
Envíos en otro tipo de embalaje	0,5	51,50	53,70	62,40	63,70	73,30	87,60	85,20
	1,0	69,60	62,30	81,20	82,60	95,80	116,20	121,50
	1,5	87,70	70,90	100,00	101,50	118,30	144,80	157,80
	2,0	105,80	79,50	118,80	120,40	140,80	173,40	194,10
	2,5	123,90	88,10	137,60	139,30	163,30	202,00	230,40
	3,0	131,60	94,80	154,10	156,50	177,60	217,10	246,70
	3,5	139,30	101,50	170,60	173,70	191,90	232,20	263,00
	4,0	147,00	108,20	187,10	190,90	206,20	247,30	279,30
	4,5	154,70	114,90	203,60	208,10	220,50	262,40	295,60
	5,0	162,40	121,60	220,10	225,30	234,80	277,50	311,90
	5,5	168,60	126,90	223,70	229,60	247,90	293,10	327,20
	6,0	174,80	132,20	227,30	233,90	261,00	308,70	342,50
	6,5	181,00	137,50	230,90	238,20	274,10	324,30	357,80
	7,0	187,20	142,80	234,50	242,50	287,20	339,90	373,10
	7,5	193,40	148,10	238,10	246,80	300,30	355,50	388,40
	8,0	199,60	153,40	241,70	251,10	313,40	371,10	403,70
	8,5	205,80	158,70	245,30	255,40	326,50	386,70	419,00
	9,0	212,00	164,00	248,90	259,70	339,60	402,30	434,30
	9,5	218,20	169,30	252,50	264,00	352,70	417,90	449,60
	10,0	224,40	174,60	256,10	268,30	365,80	433,50	464,90
	10,5	232,70	184,60	263,60	275,90	373,60	444,40	475,40
	11,0	241,00	194,60	271,10	283,50	381,40	455,30	485,90
	11,5	249,30	204,60	278,60	291,10	389,20	466,20	496,40
	12,0	257,60	214,60	286,10	298,70	397,00	477,10	506,90
	12,5	265,90	224,60	293,60	306,30	404,80	488,00	517,40
	13,0	274,20	234,60	301,10	313,90	412,60	498,90	527,90
	13,5	282,50	244,60	308,60	321,50	420,40	509,80	538,40
	14,0	290,80	254,60	316,10	329,10	428,20	520,70	548,90
	14,5	299,10	264,60	323,60	336,70	436,00	531,60	559,40
	15,0	307,40	274,60	331,10	344,30	443,80	542,50	569,90
	15,5	315,70	284,60	338,60	351,90	451,60	553,40	580,40
	16,0	324,00	294,60	346,10	359,50	459,40	564,30	590,90
	16,5	332,30	304,60	353,60	367,10	467,20	575,20	601,40
	17,0	338,10	314,60	361,10	374,70	475,00	586,10	611,90
	17,5	338,10	324,60	368,60	382,30	482,80	597,00	622,40
	18,0	338,10	325,50	376,10	389,90	490,60	607,90	632,90
	18,5	338,10	325,50	383,60	394,80	498,40	618,80	643,40
	19,0	338,10	325,50	391,10	394,80	506,20	629,70	653,90
	19,5	338,10	325,50	392,70	394,80	514,00	640,60	664,40
	20,0	338,10	325,50	392,70	394,80	521,80	651,50	665,70
	20,5	338,10	325,50	392,70	394,80	525,00	662,40	665,70
Tarifas por kg	21-44	16,10	15,50	18,70	18,80	25,00	32,40	31,70
	45-70	13,90	14,50	17,40	17,30	23,90	29,60	30,40
	71+	13,90	14,50	16,90	17,10	23,90	29,10	32,20

Fuente: FEDEX, 2015.

4.6 Costos del Proyecto.

4.6.1 Costos de Producción.

Estos rubros están relacionados directamente con los costos ocasionados por el proceso productivo que conlleva el proyecto. Los costos de producción se pueden clasificar en: costos directos y gastos de fabricación o costos indirectos.

Costos Generales.

- 1 quintal de la semilla solo recogido tiene un costo de $10,00.

Ilustración 4.6 - Semilla Recogida.

Fuente: Trabajo de campo

- 1 quintal de la semilla seleccionado y perforado para anillos tiene un costo de $0,07 cada pepa por su valor agregado transformándose a $140,00, equivalente a 2000 pepas.

Ilustración 4.7- Semilla perforada.

Fuente: Trabajo de campo.

- 1 quintal de la semilla secado y pelado tiene un costo de $ 30,00, equivalente a 2000 pepas.

Ilustración 4.8 - Semilla secada y pelada.

Fuente: Trabajo de campo

- Dependiendo del tipo de corte y la calidad tienen un costo de $3,00 - $5,00 -$8,00 el kilo.

Ilustración 4.9 - Semilla cortada.

Fuente: Trabajo de campo

- Polvo para el tinturado directamente importado desde Italia cada kilo a $17,00.

Ilustración 4.10 - Tinte para la Tagua.

Fuente: Trabajo de campo

- Costos fijos, sueldo de la empleada $350,00.
- Broches para las pulseras $0,10 c/par.

- Ganchos para aretes $0,10 C/par.
- Elástico para pulsera $0,05.

Los costos designados a cada una de las diferentes bisuterías están basados específicamente en lo requerido en cuanto a materia prima, mano de obra y pensando desde el punto de vista del cliente, un precio adecuado y asequible para los mismos. Para ello aplicamos la siguiente fórmula:

$$\boxed{\boldsymbol{Costo\ de\ Producci\acute{o}n = \frac{CF + CV}{Q}}}$$

Donde,

CF = costos fijos.

CV= costos variables.

Q = unidades.

Cálculo,

- Anillo.

$$\boldsymbol{Costo\ de\ Producci\acute{o}n = \frac{350 + 140 + 17}{2000} = 0,2535}$$

- Pulsera.

$$\boldsymbol{Costo\ de\ Producci\acute{o}n = \frac{350 + 30 + 17 + 10}{2000} = 0,20}$$

- Collares.

$$\boldsymbol{Costo\ de\ Producci\acute{o}n = \frac{350 + 30 + 17 + 40 + 20}{400} = 1,14}$$

Tabla 4.5 - Costos de Fabricación

Producto	C. Prod. Unitario	Unidades para exportación	Total Mensual
Anillos	$ 0,25	288	$ 72,00
pulseras	$ 0,20	288	$ 57,60
Collares	$ 1,14	72	$ 82,08
aretes	$ 0,30	72	$ 21,60
Total Mensual			**$ 233,28**
Total Anual			**$ 2.799,36**

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: Autoras.

4.6.6 Costo Unitario.

Se puede esclarecer los costos de las diferentes bisuterías hechas a base de tagua, entre ellas tenemos:

- Caja de pulseras 9,3 x 6,5 5USD (3 unidades)
- Caja de aretes + collar 19 x 13 6USD (1 juego)
- Caja de anillos 9,3 x 6,5 12USD (10 unidades)

Precios

El objetivo específico de fijación de precios por parte de Tropitagua, será para la supervivencia de la empresa, para lo cual es indispensable cubrir costos y además poder obtener una ganancia, convirtiéndose dentro del mercado en una organización competitiva, ofreciendo productos diversos, artesanales y a bajos costos.

4.7 Plan de inversiones previas.

Antes de comenzar a desarrollar un plan de inversiones se debe indicar que la misma corresponde a la cantidad de recursos financieros que un proyecto necesita parala adquisición de activos fijos, materia prima y capital de

trabajo, de tal maneraque estos sean asignados eficazmente mientras el proyecto se esté ejecutando.

4.7.6 Gastos Administrativos y Ventas.

Los gastos administrativos son los que tienen que ver directamente con la administración de un negocio como los son: sueldos, materiales de oficina, arriendo del local u oficina etc. (Montenegro, 2014)

Los gastos de ventas comprenden todo aquel costo vinculado directamente con la venta de un negocio como lo son: sueldos del personal de ventas, comisiones, publicidad, gastos de viajes siendo costos variables para la compañía. (Leger 2013)

En la siguiente tabla se detallarán los gastos administrativos y ventas que se incurrirán en el presente proyecto:

Tabla 4.6 - Gastos Administrativos y Ventas

Gasto	Descripción	Valor Mensual	Valor Anual	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Costo
G. Venta	Publicidad	$ 60,00	$ 720,00	$ 748,08	$ 777,26	$ 807,57	$ 839,06	Variable
G. administrativo	Servicios Básicos	$ 50,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	$ 600,00	Fijo
G. Administrativo	Sueldo	$ 350,00	$ 4.200,00	$ 4.200,00	$ 4.200,00	$ 4.200,00	$ 4.200,00	Fijo
G. Administrativo	Alimentación	$ 75,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	$ 900,00	Fijo
G. Exportación	Caja Máster 1	$ 0,80	$ 9,60	$ 9,97	$ 10,36	$ 10,77	$ 11,19	Variable
G. Exportación	Caja Máster 2	$ 0,60	$ 7,20	$ 7,48	$ 7,77	$ 8,08	$ 8,39	Variable
G. Exportación	Caja Pulsera/ anillo	$ 9,60	$ 115,20	$ 119,69	$ 124,36	$ 129,21	$ 134,25	Variable
G. Exportación	Caja collar/ aretes	$ 7,20	$ 86,40	$ 89,77	$ 93,27	$ 96,91	$ 100,69	Variable
G. Exportación	Funda plástica	$ 5,76	$ 69,12	$ 71,82	$ 74,62	$ 77,53	$ 80,55	Variable
G. Exportación	Envio por FEDEX	$ 241,00	$ 2.892,00	$ 3.004,79	$ 3.121,97	$ 3.243,73	$ 3.370,24	Variable
G. Exportación	Transporte Interno	$ 25,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	$ 300,00	Fijo
Sub Total			$ 9.899,52	$ 10.051,60	$ 10.209,61	$ 10.373,79	$ 10.544,37	
Imprevistos			$ 989,95	$ 1.005,16	$ 1.020,96	$ 1.037,38	$ 1.054,44	
Total			**$ 10.889,47**	**$ 11.056,76**	**$ 11.230,58**	**$ 11.411,17**	**$ 11.598,80**	

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: Autoras.

Los gastos están proyectados para un periodo de 5 años distribuidos de la siguiente manera:

- ✓ El gasto de venta pertenece al rubro de publicidad con un precio de $720,00 anualmente que van incrementando en un 3.9% correspondientes a la inflación estimada del año 2015 publicada por el Banco Central.
- ✓ Los gastos administrativos están desglosados entre sueldo y alimentación con un costo fijo por lo que no varían durante los 5 años de proyección.
- ✓ Los gasto de exportación incurridos son el costo de las cajas máster, empaque, envió por FEDEX y transporte interno. Dichos costos varían cada año siendo su estimación del 3.9% anual.
- ✓ Finalmente al obtener el resultado de todos los gastos de forma anual se añade un rubro del 10% para imprevistos.

4.7.7 Capital de Trabajo.

El capital de trabajo se refiere a los recursos que la empresa posee para cubrir necesidades de insumos, materias primas, mano de obra, reposición de activos fijos, etc; en un corto plazo. (Gerencie.com , 2011)

Para ello hemos proyectado el capital de trabajo en un período de 3 meses en que el negocio podrá generar ingresos que cubran con los gastos de operación.

Tabla 4.7 - Capital de Trabajo

Detalle	Mensual	3 meses
Gasto de exportación	$289,96	$869,88
Gasto administrativo	$475,00	$1.425,00
Gasto de ventas	$ 60,00	$180,00
Total de capital de trabajo	**$824,96**	**$2.474,88**

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: Autoras.

4.8 Inversión del Proyecto.

Invertir es desembolsar dinero que nos otorgara algún beneficio en un furo inmediato, en este caso la inversión del proyecto son todos los gastos que se efectuaran en una unidad de tiempo para poner en marcha el proyecto, siendo también una parte del ingreso disponible que se destina a la compra de bienes/ servicios que incrementaran el patrimonio de la Empresa.

Para la inversión del proyecto de exportación de bisutería de Taguase va a necesitar el rubro del capital propio que es de $2.474,88USD, por qué el negocio ya está constituido por lo que no vamos a necesitar gastos de constitución ni activos fijos.

4.9 Financiamiento.

El financiamiento es el medio por el cual una empresa o persona obtiene recursos para poner en marcha un proyecto, adquirir bienes/servicios, realizar un pago, en caso de las empresas tener una economía contable, expandirse.

Las formas de financiamiento pueden ser por medio de créditos bancarios, hipotecas, bonos, acciones, capital propio, empresas de capital de inversión etc.

Para este proyecto las formas de financiamiento serán por:

- Crédito Bancario $3.000,00será realizado por medio de la Corporación Financiera Nacional (CFN). (Ver Anexo8).

4.10 Amortización de la Deuda.

Tabla 4.8 - Tabla de Amortización.

TABLA DE AMORTIZACION					
	BENEFICIARIO				
	INSTIT. FINANCIERA				
	MONTO	3.000,00			
	TASA	9,50%		T. EFECTIVA	9,9248%
	PLAZO	3	años		
	GRACIA	0	años		
	FECHA DE INICIO	10/02/2014			
	MONEDA	DOLARES			
	AMORTIZACION CADA	30	días		
	Número de períodos	36	para amortizar capital		
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		3.000,00			
1	12-mar-2014	2.916,67	23,75	83,33	107,08
2	11-abr-2014	2.833,33	23,09	83,33	106,42
3	11-may-2014	2.750,00	22,43	83,33	105,76
4	10-jun-2014	2.666,67	21,77	83,33	105,10
5	10-jul-2014	2.583,33	21,11	83,33	104,44
6	09-ago-2014	2.500,00	20,45	83,33	103,78
7	08-sep-2014	2.416,67	19,79	83,33	103,13
8	08-oct-2014	2.333,33	19,13	83,33	102,47
9	07-nov-2014	2.250,00	18,47	83,33	101,81
10	07-dic-2014	2.166,67	17,81	83,33	101,15
11	06-ene-2015	2.083,33	17,15	83,33	100,49
12	05-feb-2015	2.000,00	16,49	83,33	99,83
13	07-mar-2015	1.916,67	15,83	83,33	99,17
14	06-abr-2015	1.833,33	15,17	83,33	98,51
15	06-may-2015	1.750,00	14,51	83,33	97,85
16	05-jun-2015	1.666,67	13,85	83,33	97,19
17	05-jul-2015	1.583,33	13,19	83,33	96,53
18	04-ago-2015	1.500,00	12,53	83,33	95,87
19	03-sep-2015	1.416,67	11,88	83,33	95,21
20	03-oct-2015	1.333,33	11,22	83,33	94,55
21	02-nov-2015	1.250,00	10,56	83,33	93,89
22	02-dic-2015	1.166,67	9,90	83,33	93,23
23	01-ene-2016	1.083,33	9,24	83,33	92,57
24	31-ene-2016	1.000,00	8,58	83,33	91,91
25	01-mar-2016	916,67	7,92	83,33	91,25
26	31-mar-2016	833,33	7,26	83,33	90,59
27	30-abr-2016	750,00	6,60	83,33	89,93
28	30-may-2016	666,67	5,94	83,33	89,27
29	29-jun-2016	583,33	5,28	83,33	88,61
30	29-jul-2016	500,00	4,62	83,33	87,95
31	28-ago-2016	416,67	3,96	83,33	87,29
32	27-sep-2016	333,33	3,30	83,33	86,63
33	27-oct-2016	250,00	2,64	83,33	85,97
34	26-nov-2016	166,67	1,98	83,33	85,31
35	26-dic-2016	83,33	1,32	83,33	84,65
36	25-ene-2017	(0,00)	0,66	83,33	83,99
			439,38	3.000,00	3.439,38

Fuente: Corporación Financiera Nacional, 2015.

El pago del préstamo será mensualmente con 36 cuotas que cubre 3 años, con una tasa periódica mensual de 0.7916% el valor a pagar por interés total por los 3 años es de $439.38

4.11 Balance General.

En la siguiente tabla se muestra el Balance General del Taller “Galápagos”, la cual es propietario el Sr. Nexar Coveña mostrando el resumen de todas las posesiones, deudas y el capital que posee dicho negocio.

Tabla 4.9- Balance General

[Nombre de la empresa]				
Balance general				
[día mes, 200X]				
		Activo		
Activo corriente:				
Banco			$2.000,00	
Inventario de mercadería			2.500	
	Total activo corriente			$4.500
Activo fijo:				
Bienes muebles		250		
Menos:	Depreciación acumulada	25	225	
Equipos		600		
Menos:	Depreciación acumulada	60	540	
Bienes inmuebles		8.000		
Menos:	Depreciación acumulada	400	7.600	
	Total activo fijo			8.365
Activo total				**$12.865**
		Pasivo y patrimonio		
Pasivo corriente:				
Interés por pagar			439,38	
Préstamos bancarios por pagar a corto plazo			3.000	
	Total pasivo corriente			$3.439
Pasivo total				3.439
Patrimonio:				
Patrimonio neto			0	
Utilidad neta			9.426	
Total patrimonio				9.426
Total pasivo y patrimonio				**$12.865**

Fuente: Trabajo de campo

4.12 Estudio Financiero.

El estudio financiero sirve para determinar el monto de los recursos económicos que serán necesarios para ejecutar el proyecto y la manera en que se financiara el mismo. Mediante un análisis de la capacidad de la empresa para poder verificar si será rentable, viable y sustentable.

4.12.1 Estado de Pérdidas y Ganancias.

A continuación se muestra el cálculo mensual de las ventas que se van obtener por la exportación:

Tabla 4.10- Ventas de Exportación.

Cajas	Precio	USD
Pulseras 96	$ 5,00	$ 480,00
Anillos 96	$ 3,60	$ 345,60
Juego de collares + Aretes 72	$ 6,00	$ 432,00
Total Mensual		**$ 1.257,60**

Fuente: Trabajo de campo
Elaborado por: Autoras.

- 96 cajas con 3 pulseras cada una con un precio de $5,00 dando como resultado un total de $480,00 USD.
- 96 cajas con 3 anillos cada una con un precio de $3,60 dando un total de $345,00 USD.
- 72 cajas de juego de collar + aretes a un precio de $6,00 obteniendo un total de $432,00 USD.

Para el presente proyecto se considera como ingresos a lo obtenido por la venta de bisutería de tagua a Estados Unidos como lo es nuestro valor anterior de $1.257,60multiplicado por 12**,** menos todos los gastos incurridos anualmente.

Tabla 4.11- Estado de Pérdidas y Ganancias.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	$ 15.091,20	$ 15.679,76	$ 16.291,27	$ 16.926,63	$ 17.586,77
(-) Costo de Venta	$ 2.799,36	$ 2.908,54	$ 3.021,97	$ 3.139,82	$ 3.262,28
Utilidad Bruta	**$ 12.291,84**	**$ 12.771,22**	**$ 13.269,30**	**$ 13.786,80**	**$ 14.324,49**
(-) Gastos de Exportación	$ 3.479,52	$ 3.615,22	$ 3.756,21	$ 3.902,71	$ 4.054,91
(-) Gastos Administrativos	$ 5.700,00	$ 5.700,00	$ 5.700,00	$ 5.700,00	$ 5.700,00
(-) Gastos de Ventas	$ 720,00	$ 748,08	$ 777,26	$ 807,57	$ 839,06
(-) Gastos Financieros	$ 241,46	$ 146,46	$ 51,46		
Total de Gastos	$ 10.140,98	$ 10.209,76	$ 10.284,93	$ 10.410,28	$ 10.593,98
(=) Utilidad antes de Impuestos y participación de trabajadores	**$ 2.150,86**	**$ 2.561,46**	**$ 2.984,37**	**$ 3.376,53**	**$ 3.730,51**
(-) 15% Participación trabajadores	$ 322,63	$ 384,22	$ 447,66	$ 506,48	$ 559,58
(=) Utilidad antes del Impuesto Renta	**$ 1.828,23**	**$ 2.177,24**	**$ 2.536,72**	**$ 2.870,05**	**$ 3.170,93**
(-) 22% Impuesto a la Renta	$ 402,21	$ 478,99	$ 558,08	$ 631,41	$ 697,61
(=) Utilidad Neta del ejercicio	**$ 1.426,02**	**$ 1.698,25**	**$ 1.978,64**	**$ 2.238,64**	**$ 2.473,33**

Fuente: Trabajo de campo.
Elaborado por: Autoras.

4.12.2 Estado de Flujo de Caja.

Tabla 4.12 - Estado de Flujo de Caja.

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Actividades de operación						
Utilidad Neta del Ejercicio		$ 1.426,02	$ 1.698,25	$ 1.978,64	$ 2.238,64	$ 2.473,33
(+) Depreciaciones		$ 485,00	$ 485,00	$ 485,00	$ 485,00	$ 485,00
Recursos Netos generados por Actividades de Operación		**$ 1.911,02**	**$ 2.183,25**	**$ 2.463,64**	**$ 2.723,64**	**$ 2.958,33**
Actividades de Inversión						
(-) Inversión de Capital de Trabajo	$ 2.474,88					
Recursos netos provistos por actividades de inversión	**($ 2.474,88)**	**$ 1.911,02**	**$ 2.183,25**	**$ 2.463,64**	**$ 2.723,64**	**$ 2.958,33**
Actividades de Financiamiento						
Obligaciones bancarias largo plazo	$ 3.000,00					
(-) Pago de obligaciones bancarias		**$ 241,46**	**$ 146,46**	**$ 51,46**		
Flujo de Caja		**$ 1.669,56**	**$ 2.036,79**	**$ 2.412,18**	**$ 2.723,64**	**$ 2.958,33**

Elaborado por: Autoras.

Los flujos de cajas son variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un periodo dado para una empresa.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un periodo de tiempo.

Para presupuestar el flujo de caja es necesario proyectar las entradas y las salidas de efectivo, las necesidades financieras por periodos cortos que formen parte de un periodo mayor.

Actividades de Operación, Inversión y Financiamiento, se debe partir de la utilidad neta que se obtuvo en el Estado de Resultados de $1426,02 a este se le suma las depreciaciones de los activos tangibles e intangibles dando como resultado los recursos netos generados por actividades de operación.

Actividades de Inversión, se coloca en el año cero la inversión del capital de trabajo en negativo para nuestro proyecto es de $2474,88 lo que da como resultado los recursos netos previstos por actividades de inversión.

Actividades de Financiamiento, van en el año cero las obligaciones bancarias largo plazo el monto es de $3000,00 y el pago de las obligaciones bancarias en negativo a partir del primer año, lo que corresponde al total de intereses que se pagará cada año siendo $241,46, $146,46, $51,46.

4.12.3 Indicadores de Rentabilidad.

4.12.3.1 Valor Actual Neto (VAN).

Valor Actual Neto sirve para valorar las inversiones determinado de la diferencia entre el valor actualizado de cobros y pagos que generan la inversión, proporcionando una medida de rentabilidad del proyecto porque analiza el valor absoluto.

Aplicaremos la siguiente fórmula:

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k_1)} + \frac{Q_2}{(1+k_1)\times(1+k_2)} + \ldots + \frac{Q_n}{(1+k_1)\ldots(1+k_n)}$$

Donde,

VAN= Valor Actual Neto.

A= Desembolso Inicial.

$\boldsymbol{Q_{1,Q_2\ldots Q_N}}$**=** Flujos netos de cada periodo.

K= Tasa de descuento.

n= Número de años, vida de la inversión.

Cálculo,

$$\boldsymbol{VAN = -2.474,88 + \frac{1.669,56}{(1,095)^1} + \frac{2.036,79}{(1,095)^2} + \frac{2.412,18}{(1,095)^3} + \frac{2.723,64}{(1,095)^4} + \frac{2.958,33}{(1,095)^5}}$$

***VAN*=$6.359,49**

Este indicador de evaluación permite conocer el valor del dinero actual que va recibir el proyecto en el futuro en un periodo determinado con el fin de compararlo con el valor inicial. Para este cálculo se toma los valores netos del flujo de caja llevándolos al valor presente con la tasa de interés con la cual vamos a financiar el préstamo.

Interpretación del VAN.

1. VAN=0, ingresos y gastos del proyecto son iguales por lo que no existe ni pérdida ni ganancia. **(Indiferente).**

2. VAN<0, los ingresos son menores a los gastos del proyecto por lo que existe una pérdida. **(Rechazar la propuesta).**
3. VAN>0, los ingresos son mayores que los gastos del proyecto existiendo ganancia. **(Aceptar la propuesta).**

4.12.3.2 Tasa Interna de Retorno (T.I.R)

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. La Tasa Interna de Retorno (TIR) representa a la tasa de interés más alta que el inversionista puede pagar sin perder dinero.

Aplicaremos la siguiente fórmula:

$$\textbf{TIR} = \text{I menor} + \left[\frac{\boldsymbol{Imayor - Imemor}}{\left|\boldsymbol{VAN}_{\boldsymbol{Imayor}} - \boldsymbol{VAN}_{\boldsymbol{Imenor}}\right|}\right] \boldsymbol{VAN}_{\boldsymbol{Imenor}}$$

Donde,

TIR= Tasa Interna de Retorno.

Imenor=Valor impuesto como tasa menor.

Imayor=Valor impuesto como tasa mayor.

$\mathbf{VAN_{Imayor}}$**=** Van calculado en la tasa menor.

$\mathbf{VAN_{Imenor}}$**=**Van calculado en la Tasa mayor.

Cálculo,

Para este cálculo necesitamos calcular un VAN negativo con una tasa mayor.

$$VAN = -2.474,88 + \frac{1.669,56}{(1,78)^1} + \frac{2.036,79}{(1,78)^2} + \frac{2.412,18}{(1,78)^3} + \frac{2.723,64}{(1,78)^4} + \frac{2.958,33}{(1,78)^5}$$

VAN=(- $29,50)

TIR = $0,095 + \left[\frac{0,78 - 0,095}{|(29,50) - 6.359,49|}\right] 29,50$

TIR = $0,09816 \sim 9,82\%$

4.13 Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio es donde los ingresos son iguales a los costos, es decir el punto de la actividad en donde no existe ni ganancia ni pérdida, a partir de las cifras de ventas la empresa empezará a obtener beneficios.

Mediante este análisis nos permite obtener una simulación indicándonos a partir de qué cantidad de ventas se empezará a generar utilidades o pérdidas.

Para calcular el punto de equilibrio primero se debe definir cuáles son los costos, clasificar en costos variables (CV) y en costos fijos (CF) y hallar el costo unitario para aplicar la siguiente fórmula:

$$\mathbf{PEU} = \frac{CF}{PU - CVU}$$

Donde,

PEU= Punto de Equilibrio en Unidades.

CF= Costos Fijos.

PU= Precio Unitario.

CVU= Costo Variable Unitario.

Cálculo,

Tabla 4.13 Mezcla de Productos / Pto. De Equilibrio.

Costos	Anillo	Collar /Arete	Pulsera
Unidades a producir	3456	864	3456
Costos Variables	1884,00	1692,00	804,00
Costos variables Unitarios	**1,83**	**0,51**	**4,30**
Costos Fijos	4200,00		
Precio de Venta	3,00	6,00	5,00
Margen de Contribución	1,17	5,49	0,70
Unidades mínimas a producir	**1297**	**324**	**1297**

Fuente: Trabajo de campo.
Elaborado por: Autoras.

Para el cálculo del punto de equilibrio primero se suman las unidades a producir que da un total de 648 unidades, aplicando el análisis vertical se determinan el total de producción que representa cada producto:

- Anillos 44%.
- Juego collar/ Arete 11%.
- Pulseras 44%,

Una vez obtenido el porcentaje se procede a multiplicarlo por su margen de contribución unitario, dando como resultado el margen de contribución ponderado de cada producto. La suma de estos valores nos da un total de 1,42535.

Aplicamos la fórmula mencionada anteriormente su resultado es el total de unidades a producir (2947 unidades). Por medio del porcentaje de participación establecemos las unidades a producir de cada producto.

$$\mathbf{PEU} = \frac{\mathbf{4200,00}}{\mathbf{1.42535}} = \mathbf{2947}$$

- Anillos 44% = 1297 unidades.
- Juego de collar/arete 11% = 324 unidades.
- Pulseras 44% = 1297 unidades.

Como se muestra en la tabla N°20 para que la empresa pueda cubrir los costos fijos y variables se debe vender mínimo 1297 anillos, 324 juegos de collar/arete, 1297 pulseras para el año uno lo que no ocasionara ni pérdida ni ganancia.

Sin embargo se venderán 3456 anillos, 864 juegos de Collar/arete, 3456 pulseras obteniendo una ganancia.

4.14 Periodo de Recuperación de la Inversión.

El periodo de Recuperación de la inversión es el tiempo en que la empresa recuperara su inversión inicial de un proyecto y se calcula a partir de las entradas de efectivo. Para ello se aplicará la siguiente fórmula:

$$\boxed{\mathbf{PR} = \boldsymbol{a} + \frac{\boldsymbol{b} - \boldsymbol{c}}{\boldsymbol{d}}}$$

Donde,

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

Cálculo,

Tabla 4.14 - Flujo de Efectivo Acumulado.

Años	Flujo de Efectivo	Acumulada
0	(2,474,88)	
1	$ 1.669,56	$ 1.669,56
2	$ 2.036,79	$ 3.706,35
3	$ 2.412,18	$ 6.118,53
4	$ 2.723,64	$ 8.842,17
5	$ 2.958,33	$ 11.800,50

Elaborado por: Autoras.

$$\boldsymbol{PR = 3 + \left(\frac{2.474,88 \; - \; 6.118,53}{8.842,17}\right)}$$

$\mathbf{PR = 2,587}$, significa que la inversión se recuperara en 2 años 6 meses.

4.15 Relación Beneficio/ Costo.

La Relación Beneficio/Costo sirve para determinar el beneficio por cada dólar invertido, es decir mide el rendimiento generado por cada dólar invertido en el proyecto.

- **B/C >1**, cuando los beneficios son mayores a 1 el proyecto es viable porque genera aportes económicos.
- **B/C = 1**, cuando los beneficios son igual a 1 es indiferente de realizar o no la inversión porque los beneficios son igual a los costos.

Aplicaremos la siguiente fórmula:

$$\boxed{\mathbf{BC} = \frac{\boldsymbol{Valor\ presente\ de\ los\ flujos\ VPF}}{\boldsymbol{Inversión}}}$$

Donde,

VPF = Es el total de los flujos del VAN sin restar la inversión.

Cálculo,

VPF = $8.834,37

Inversión = $2.474,88

$$\mathbf{BC} = \frac{\mathbf{8.834,37}}{\mathbf{2.474,88}}$$

$$\mathbf{BC} = \mathbf{3,5696}$$

Esto quiere decir que por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de $2,57.

4.16 Análisis de Sensibilidad.

El Análisis de Sensibilidad se aplica para valorar las inversiones permitiendo el estudio de las posibles variaciones de los elementos identificando aquellos que son más sensibles ante la variación y así poder determinar si es efectuable o no.

Tabla 4.15 - Análisis de Sensibilidad.

Concepto	VAN	TIR	PUNTO DE EQUILIBRIO	B/C	Periodo de recuperación
Proyecto	$ 6.359,49	9,82%	2947	3,57	2,58
Ventas decrecen (-3%)	$ 1.493,06	10,06%	3035	1,60	2,66
Gastos aumentan (+5%)	$6.126,81	9,58%	3094	3,47	2,58
Gastos de exportación aumentan (+10%)	$ 5.239,12	9,62%	3241	3,11	2,59

Elaborado por: Autoras.

Luego del análisis realizado, presenta que el proyecto es viable con un VAN y una TIR positiva además de un beneficio de $2,58.

Sin embargo en los distintos escenarios considerados al momento que las ventas decrecen en un 3% el VAN se reduce a un 77% con una TIR más alta dando como resultado un beneficio de 0,60.

En los siguientes casos podemos observar que si los gastos decrecen el VAN se reduce entre un 4% a 18%, presentando en todos los escenarios el periodo aproximado de recuperación de la inversión será en 2 años 6 meses.

Conclusiones

- La tagua es un recurso natural y propio del Ecuador, lo cual hace y facilita la disponibilidad de materia prima para la elaboración de bisutería, además las ganas y el potencial de los artesanos para elaborar este tipo de productos, esto determina que el sector artesanal está en crecimiento en el país.
- Después de realizar el estudio financiero, se llegó a la conclusión que el proyecto “Plan de exportación de bisuterías a base de tagua, producidas en el cantón Rocafuerte para el mercado de New York de los Estados Unidos de América” es rentable.
- Con la finalidad de mejorar las relaciones de los exportadores de tagua con la competencia internacional, el gobierno ha venido desarrollando convenios orientados hacia la eficiencia, mejor calidad y competitividad de los productos nacionales, para así lograr una integración entre el sector público y privado y mejorar las redes de información de la oferta de productos nacionales y posibilidades de inversión.
- Podemos darnos cuenta que dentro del mercado ecuatoriano exportable, el proyecto posee beneficios extras, en vista que el producto presentado graba 0% de arancel, debido a que es de procedencia artesanal.
- Ecuador tiene una participación importante en Latinoamérica pero es en USA Y la Unión Europea que abarca la mayor cantidad de mercados, teniendo una mejor posición, tomando como referencia que Estados Unidos, Ecuador es el primer proveedor de productos de tagua.
- La implementación de este tipo de empresas, no solo busca un beneficio propio, sino también el beneficio hacia las demás personas, puesto que brinda oportunidades de trabajo lo cual ayuda al desarrollo de la economía del país.

Recomendaciones

- Que los convenios logrados a través de los gobiernos y que están dirigidos hacia la eficiencia, mejor calidad y competitividad en lo que a productos nacionales se refiere, sean canalizados de la manera más efectiva a fin de que abraquen
- Tanto los Organismo Gubernamentales como no Gubernamentales debería brindar todo el apoyo posible al sector taguero, teniendo presente que es un generador de divisas siendo de gran importancia para el Ecuador fortalecer dichos ingresos.
- Es necesario que entidades como la CORPEI inviertan en investigación permanente sobre este producto que efectivamente se está exportado en grandes cantidades a importantes destinos de exportación, pero se sugiere que la información se mantenga actualizada para que sea una herramienta efectiva para la toma de decisiones de inversionistas así como emprendedores interesados en adoptar a la bisutería de tagua como un producto adecuado para la generación de empresas ecuatorianas.
- Se debe realizar un buen estudio de mercado antes de ingresar productos al mismo, esto nos ayuda a decidir la viabilidad del proyecto.
- Conectarse con el mayor número posible de proveedores de tagua en el extranjero, para que de esta manera tener mayor rentabilidad y evitar el incumplimiento de pedidos.
- Tener una correcta inducción y capacitación para los empleados los cuales van a utilizar las maquinarias, para que no se desperdicie materia prima.
- El gremio comercial debe fomentar la importancia de exportación de productos no tradicionales, puesto que Ecuador es rico en estos recursos y una mayor producción de estos bienes sin duda alguna generaría mejore y mayores ingresos de divisas.
- Finalmente se debe recalcar el poco incentivo por parte del gobierno a los pequeños productores –artesanos.

Bibliografía

ABAD, M., BONIFAZ, G., & LUDEÑA, M. (2012). Historia de la agricultura en el Ecuador. En E. S. LITORAL, *Proyecto de inversión para la creación de una consultora agrícola técnica financiera en el cantón Daule* (pág. 161). Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Acevedo Ibañez, A., & López Martín, A. F. (1988). El proceso de la entrevista. Limusa Noriega Editores.

Actividades Económicas. (Diciembre de 2012). Obtenido de http://www.actividadeseconomicas.org/2012/12/actividades-economicas-de-espana.html#.UxSitPldUUh

Aduana. (s.f.). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

ALADI . (s.f.). *Asociacion Latinoamericana de Integraciòn* . Obtenido de http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/quienes_somos

Alava, D., & Mena, J. (2013). *Plan de Exportación de Uvilla al Mercado Español.* Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.

ALVARADO, E. (2011). *Estudio del proceso de produccion de pulpas de frutas combinadas pasteurizadas y congeladas a medianana escala.* Escuela Superior Politecnica del Litoral, Guayaquil.

ANZIL, F. (Enero de 2012). *Zona Económica.* Recuperado el 2014, de http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero

AVILA, J. (2007). *Introdución a la Contabilidad.* Jalisco, México: Umbral.

Ayal, X. H. (10 de Julio de 2014). ALTER-NATIVE Embajada de las Naciones Nativo-Americanas en Westchester . *Impacto Latin News* , págs. http://www.impactony.com/alter-native/#sthash.V4W7rNch.8UWtO08O.dpbs.

BACA, G. (2001). *Evaluacion de proyectos* (Cuarta ed.). Mexico: McGraw-Hill.

BAEZ, R. y. (1995). *Ecuador: Pasado y Presente.* Coleccion Ensayo.

BALERDI, C., CRANE, J., & CAMPBELL, C. (1966). *El mamey sapote en Florida.* Obtenido de Departamento de Ciencias Horticolas, Florida: http://miami-dade.ifas.ufl.edu/old/programs/tropicalfruit/Publications/mamey.pdf

Banco Central del Ecuador . (31 de Octubre de 2014). *Banco Central del Ecuador* . Recuperado el 5 de Diciembre de 2014, de http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/716-la-

econom%C3%ADa-creci%C3%B3-en-35-impulsada-principalmente-por-exportaciones-y-con-una-importante-contribuci%C3%B3n-de-la-inversi%C3%B3n

Banco Central del Ecuador . (Noviembre de 2014). *Banco Central del Ecuador .* Obtenido de http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201411.pdf

Banco del Pichincha . (s.f.). *Banco del Pichincha* . Recuperado el 03 de Febrero de 2015, de https://www.pichincha.com/portal/Banca-Microempresas/Pichincha-Productos/Creditos/Credito-para-su-negocio

Cámara de Comercio Americana. (11 de Abril de 2011). Obtenido de Cámara de Comercio Americana: http://www.camaradecomercioamericana.org/20110411%20Protocolo%20al%20Ac%20Marco%20vFinal.pdf

Cámara de Comercio de Guayaquil. (Octubre de 2010). *Boletin de Comercio Exterior N. 23.* Obtenido de http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/boletin%20comercio%20exterior%20no.%2023%20octubre.pdf

Cámara de Comercio de Guayaquil. (Abril de 2011). *Boletin de Comercio Exterior No 29.* Obtenido de http://www.lacamara.org/website/images/boletines/informacion-comercial/boletin%20comercio%20exterior%2029%20abril.pdf

CAN . (s.f.). *Comunidada Andina de Naciones* . Obtenido de http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina

CEDENO, E., & VITERI, C. (2009). *Tesis de Grado.* Recuperado el Septiembre de 2013, de Facultad de Ciencias Mecánica y Ciencias de la Producción: http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11339/2/tesis%20completa_revisada_.pdf

CEPAL. (s.f.). *CEPAL*. Obtenido de http://www.cepal.org/mexico/capacidadescomerciales/seminarioecuadoractb/presentacionjosefranco.pdf

CHOEZ, J., HINOJOZA, M., & VALDIVIESO, G. (2010). *Proyecto para la produccion y comercializacion de pulpa de nispero para el mercado de la ciudad de Guayaquil.* Guayaquil, Ecuador: Escuela Superior Politecnica del Litoral.

CIP. (2012). *Camara de Industrias y Produccion*. (C. d. Produccion, Productor) Recuperado el 2013, de http://www.cip.org.ec/es/topicos-de-interes/negociaciones-comerciales/115-negociaciones-comerciales.html

Comité Sistema Producto Mamey de Guerrero. (2012). *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.* Recuperado el 2014, de http://dev.pue.itesm.mx/sagarpa/estatales/EPT%20COMITE%20SISTEMA%20PRODUCTO%20MAMEY%20GUERRERO/PLAN%20RECTOR%20QUE%20CONTIENE%20PROGRAMA%20DE%20TRABAJO%202012/PR%20Mamey%20Gro.%202012.pdf

CRANE, J., & BALERDI, C. (2012). *University of Florida IFAS Extension.*Recuperado el 2013, de http://edis.ifas.ufl.edu/pdffiles/HS/HS28500.pdf

Cuenca, P. P. (18 de Noviembre de 2012). *Todo Comercio* . Recuperado el 26 de Enero de 2015, de http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaraci-n-aduanera-de-exportaci-n-dae

Don Quijote. (2014). *donQuijote.Org*. Recuperado el 2014, de http://www.donquijote.org/culture/spain/wildlife/index_es.asp

DUARTE, J., & FERNÁNDEZ, L. (2005). *Finanzas Operativas.* México DF, México: Sociedad Panamericana de estudios empresariales.

DUQUE, S. (11 de Mayo de 2013). *Todo comercio exterior*. Recuperado el 2013, de http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/politica-comercial-ecuador-con-estados-unidos

EcuRed. (s.f.). *Biblioteca Virtual EcuRed*. Recuperado el Septiembre de 2014, de http://www.ecured.cu/index.php/Activos_fijos

El BANCO MUNDIAL . (5 de 11 de 2014). Obtenido de http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1

El Banco Mundial . (5 de Noviembre de 2014). *El Banco Mundial* . Recuperado el 5 de Diciembre de 2014, de http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview#1

EL HUFFINGTON POST. (22 de Abril de 2014). *EL HUFFINGTON POST*. Recuperado el 2014, de http://www.huffingtonpost.es/2014/04/22/habitantes-espana-2014_n_5189823.html

EL PAIS. (24 de Abril de 2014). *Diario "El País".* Recuperado el 2014, de http://economia.elpais.com/economia/2014/04/24/actualidad/1398328513_054792.html

El Telégrafo . (21 de Agosto de 2013). Artesanos participan en feria internacional en Nueva York. *El Telégrafo* .

ESCOBEDO, A. (2012). *Sondeo rapido de mercado: pulpa de frutas.* PDF, CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza).

FERNANDEZ, D., & HERNANDEZ, P. (Marzo de 2009). *Instituto Canario de Investigaciones Agrarias.* Obtenido de http://www.icia.es/icia/download/Publicaciones/Diptico_mamey.pdf

FERNÁNDEZ, S. (2007). *Los proyectos de inversión* (Primera ed.). Costa Rica: Tecnológica.

Francés, A. (2006). *Estrategia y Planes parea la Empresa con el cuadro de mando integral .*México : Pearson Educación .

FRANCIS, J. (1989). *Mammea americana L. Mamey, mammee-apple.*Department of Agriculture, Forest Service, Southern Forest Experiment Station, New Orleans, LA: U.S.

Fundación EROSKI. (s.f.). *Eroski Consumer*. Recuperado el 2014, de http://www.consumer.es/web/es/bricolaje/jardin/2003/07/24/63855.php

Furnari, P. (s.f.). *Fundación Gas Natural*. Recuperado el 26 de Enero de 2015, de http://www.primeraexportacion.com.ar/documentos-tecnicos/254-contrato-de-compraventa-internacional.html

GEILFUS, F. (1994). *El árbol al servicio del agricultor, manual de agroforesteria para el desarrollo rural* (Vols. Volumen 2, Guia de especies). Torrialba, Costa Rica: Enda Caribe/ CATIE.

Gerencie.com . (12 de Junio de 2010). *Gerencie.com* . Recuperado el 03 de Febrero de 2015, de http://www.gerencie.com/balance-general.html

Gerencie.com . (28 de Junio de 2011). *Gerencie.com* . Recuperado el 03 de Febrero de 2015, de http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html

Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Guano. (20 de Agosto de 2012). *Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Guano*. Obtenido de http://www.municipiodeguano.gob.ec/2012/index.php/el-canton/historia

GUTIERREZ, L., & DORANTES, J. (2003). *Especies forestales de uso tradicional del Estado de Veracruz*. Obtenido de http://www.verarboles.com/Mamey/mamey.html

Herrera, W. (14 de 10 de 2013). *Banco Central del Ecuador, BIBLIOTECA ECONOMICA*. Obtenido de http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=38373

ICUC, International Centre for Underutilised Crops. (2005). *Tres especies de zapote en America Tropical.*(Y. NAVA, & M. RICKER, Edits.) Southampton, Reino Unido.

In Log Logistics Solutions . (s.f.). Recuperado el 26 de Enero de 2015, de http://logisticaytransporteinlog.com/wp-content/files/Formas_de_pago_internacional.pdf

INE 2014. (s.f.). *Instituto Nacional de Estadísticas*. Obtenido de http://www.ine.es/

INE. (30 de Junio de 2014). *Instituto Nacional de Estadística (España).* Recuperado el 2014, de http://www.ine.es

INTEF. (2010). *Educa Lab.* Recuperado el 2014, de http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/3esohistoria/para_pdf/quincena%2010.pdf

JIMÉNEZ, F., ESPINOZA, C., & FONSECA, L. (2007). *Ingeniería Económica* (Primera ed.). Costa Rica: Tecnológica.

KUME, A. (4 de Abril de 2012). *Crece Negocios*. Recuperado el 2014, de http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/

La Embajada de la República Bolivariana de Venezuela en la República del Ecuador. (2011). *La Embajada de la República Bolivariana de Venezuela en la República del Ecuador*. Recuperado el 11 de Agosto de 2013, de http://ecuador.embajada.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=8&lang=es

Leger 2013, R. S. (s.f.). *eHow en Español*. Recuperado el 03 de Febrero de 2015, de http://www.ehowenespanol.com/gastos-venta-vs-gastos-administrativos-info_348500/

LEÓN, R. y. (3 de Marzo de 2009). *Repositorio de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.* Recuperado el 2013, de http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1656/1/3263.pdf

Ley Orgánica de Salud. *Título Único, Capítulo I, Del Registro sanitario, Art. 137.*

MAG, M. d. (2006). *La Agroindustria en el Ecuador.* PDF, IICA, Instituto Interamericano Cooperación de para la Agricultura; UIE, Universidad Internacional del Ecuador.

Marca España. (2014). *Marca España*. Recuperado el Mayo de 2014, de http://marcaespana.es/es/economia-empresa/economia-espanola

MARTÍNEZ, K. (2012). *Implementación de una planta agroindustrial procesadora de mermelada de mamey cartagena en el cantón Milagro.* Universidad Estatal de Milagro, Milagro.

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. (2012). *http://www.exteriores.gob.es/*. (G. d. Espana, Productor) Recuperado el 2013, de http://www.exteriores.gob.es/PORTAL/ES/POLITICAEXTERIORCOOPERACION/GLOBALIZACIONOPORTUNIDADESRIESGOS/Paginas/InicioGlobalizaci%C3%B3n.aspx

Ministerio de Economìa y Finanzas - Republica de Uruguay . (25 de 11 de 2014). Obtenido de http://www.mef.gub.uy/apc/sgp.php

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto . (2013). *Fundación Exportar Argentina* . Recuperado el 09 de Diciembre de 2014, de http://exportar.org.ar/web2013/accion.php?st=fer&ndoc=921

MIRANDA, J. (2006). *Gestion de proyectos* (Quinta ed.). (MM, Ed.) Bogota, Colombia: Guadalupe Ltda.

Montenegro, E. N. (2014). *FundaPymes*. Recuperado el 03 de Febrero de 2015, de http://www.fundapymes.com/blog/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/#.VNEsMtKG8pQ

MORTON, J. (1987). *Frutos de clima calido.* Miami, Florida, Estados Unidos.

Mundo City . (2013). *Mundo City* . Recuperado el 09 de Diciembre de 2014, de http://www.mundocity.com/america/new-york1.html

ORDUZ, J., & RANGEL, J. (Diciembre de 2002). *Corporacion Colombiana de Investigacion Agropecuaria.* Recuperado el 2013, de Manual de Asistencia Tecnica N.8: http://www.corpoica.org.co/SitioWeb/Archivos/Publicaciones/Frutalestropicalescartilla.pdf

ORDUZ, J., & RANGEL, J. (2002). *Frutas tropicales potenciales para el Piedemonte Llanero.* Manual de asistencia técnica, CORPOICA / PRONATTA, Villavicencio, Meta, Colombia.

Patache, C. (25 de Julio de 2013). Sector Artesanal del Cantón Guano. (G. Peña, & K. Avendaño, Entrevistadores)

PEREZ, R. (2008). *Evaluacion de proyectos.* PDF, ISTE Instituto Superior Tecnologico Estatal Trujillo.

PRO ECUADOR . (s.f.). Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/

Pro Ecuador . (s.f.). *Pro Ecuador* . Recuperado el 26 de Enero de 2015, de http://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/

Pro Ecuador . (2013). *Pro Ecuador .* Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_FC2013_ESTADOS_UNIDOS.pdf

PRO ECUADOR . (2014). *PRO ECUADOR* . Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-acuerdos-comerciales/

PROECUADOR. (2012). Recuperado el Agosto de 2013, de http://www.proecuador.gob.ec/

Proecuador. (2009). *Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/cuero-y-textiles/

PROECUADOR. (2013). *PROECUADOR.* Recuperado el 2014, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/06/PROEC_GC2013_ESPANA.pdf

PROECUADOR; SAE. (4 de Febrero de 2013). *PROECUADOR.* Recuperado el 2013, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/P-0213-PULPA_DE_FRUTA-ESPA%C3%91A-R0019.pdf

Ruiz Limón, R. (2005). *Historia y evolución del pensamiento analítico.* Mexico.

SAGARPA; Tecnológico de Monterrey. (2012). *Diagnostico Sistema Producto Mamey.* Gobierno del Estado Guerrero, Secretaria de Agricultura, Ganaderia, Desarrolo rural, Pesca y Alimentacion, Chilpacingo, Mexico.

Secretaria Nacional de Planificacion y Desarollo . (2012). *Secretaria Nacional de Planificacion y Desarollo .* Recuperado el 26 de Enero de 2015, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo . (2013). *Buen Vivir Plan Nacional*. Obtenido de http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir

SENPLADES. (2013). *Transformación de la matriz productiva.* Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. Quito: Ediecuatorial.

SENPLADES, S. N. (2013). *Folleto Informativo.* Obtenido de Transformacion de la matriz productiva: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR . (Julio de 2014). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR*. Recuperado el 02 de Febrero de 2015, de http://www.aduana.gob.ec/pro/courier.action

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2012). *SENAE*. Recuperado el 2014, de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (12 de Junio de 2013). *SENAE*.

Sistema de Información Geográfico-Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación Guatemala. (2009). *Diagnostico del Sistema Producto Mamey.* Mexico.

SORIANO, M. d. (2010). *Introducción a la Contabilidad y las Finanzas.* Barcelona, España: PROFIT.

Telégrafo, E. (04 de Junio de 2013). Ecuador fortalece nexos comerciales con Venezuela. *El Telégrafo* , pág. 2.

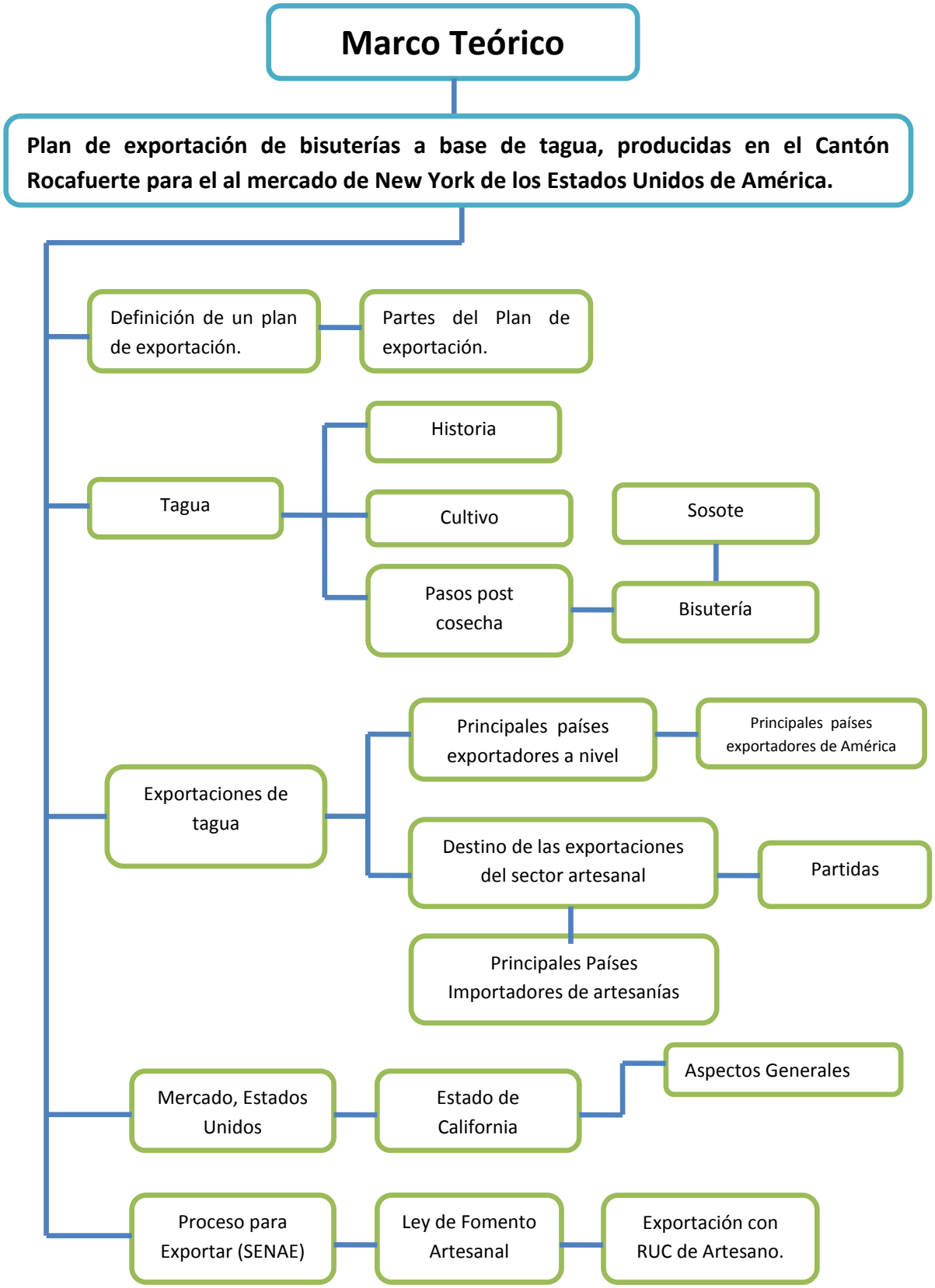
Toledo, N. (2011). *Propuesta para mejorar el nivel de ingresos de los artesanos de artículos de cuero, del Cantón Guano, provincia de Chimborazo, mediante la organización micro empresarial, período 2010-2011. .* Riobamba.

UMAÑA, C. (2000). *Injertacion del Zapote.* PDF, Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, Area de Agricultura Ecológica y Unidad de Recursos Fitogenéticos, Turrialba, Costa Rica.

YAÑEZ, J. (31 de Marzo de 2012). *El Universal*. Obtenido de http://www.eluniversal.com/vida/120331/el-mamey-fue-considerado-por-colonizadores-fruta-de-reyes

ANEXOS

Anexo 1 – Marco Teórico.



Elaborado por: Autoras

Anexo 2 - Retrato Estadístico del Origen de los hispanos en los Estados Unidos

Tabla No. 1Retrato Estadístico del Origen de los hispanos en los Estados Unidos

	Number	Percent
Mexican	33,972,251	64.2
Puerto Rican	4,929,992	9.3
Cuban	1,973,108	3.7
Salvadoran	1,969,495	3.7
All Other Spanish/Hispanic/Latino	1,737,757	3.3
Dominican	1,648,209	3.1
Guatemalan	1,265,400	2.4
Colombian	1,080,843	2.0
Honduran	774,866	1.5
Spaniard	723,519	1.4
Ecuadorian	664,408	1.3
Peruvian	582,662	1.1
Nicaraguan	408,261	0.8
Venezuelan	257,807	0.5
Argentinean	240,171	0.5
Panamanian	184,889	0.3
Costa Rican	137,724	0.3
Chilean	129,074	0.2
Bolivian	99,929	0.2
Uruguayan	63,709	0.1
Other Central American	42,074	0.1
Other South American	26,908	0.1
Paraguayan	19,427	<0.05
Total	**52,932,483**	**100.0**

Fuente: PewHispanic Center, 2014.

Anexo 3 - Retrato Estadístico de los hispanos en los Estados Unidos, por Estado.

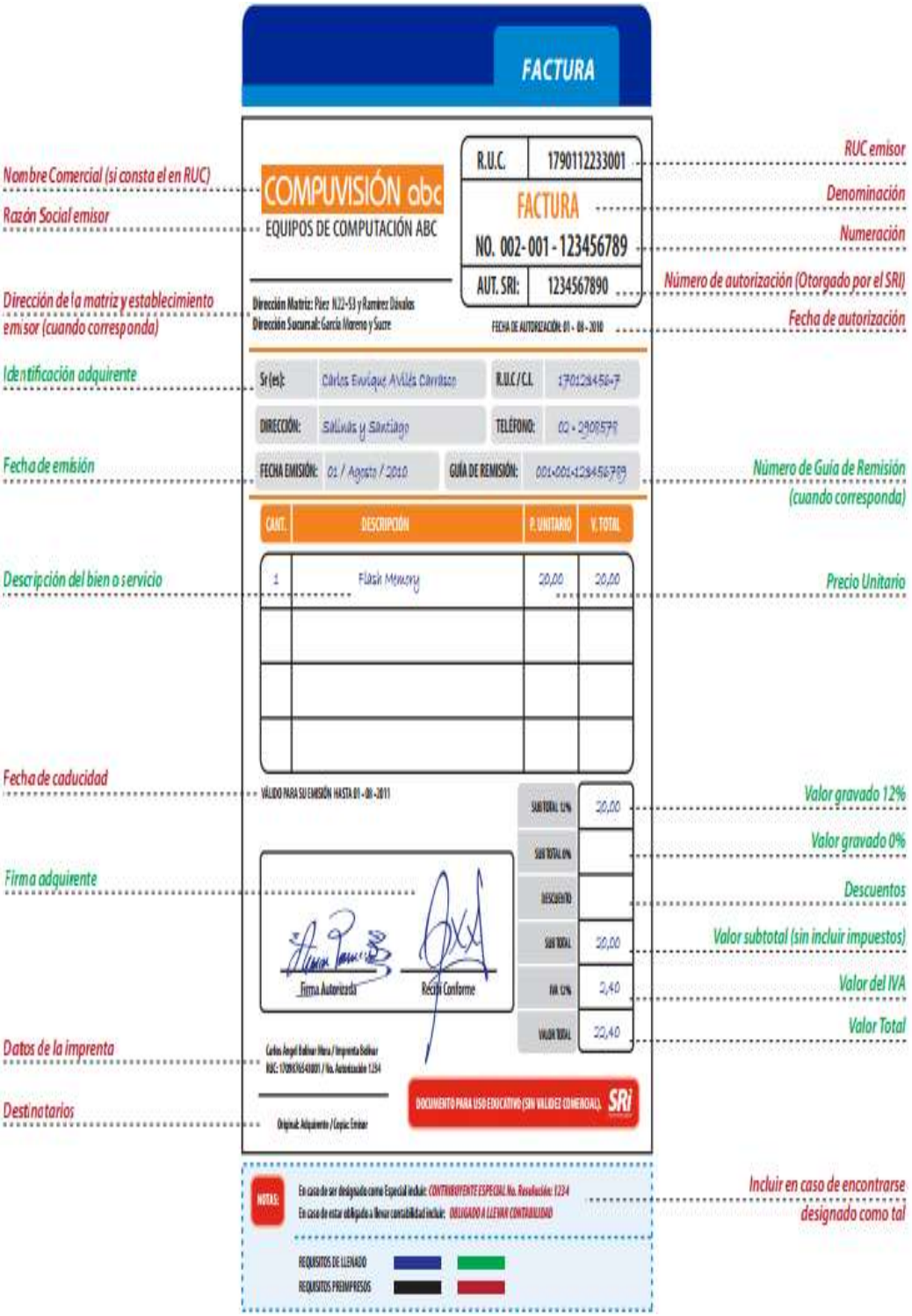
Tabla No. 2Retrato Estadístico de los hispanos en los Estados Unidos, por Estado.

	Hispanic population	Total population	Percent Hispanic
California	14,539,578	38,041,430	38.2
Texas	9,959,855	26,059,203	38.2
Florida	4,484,248	19,317,568	23.2
New York	3,553,080	19,570,261	18.2
Illinois	2,099,195	12,875,255	16.3
Arizona	1,977,233	6,553,255	30.2
New Jersey	1,642,807	8,864,590	18.5
Colorado	1,088,145	5,187,582	21.0
New Mexico	979,977	2,085,538	47.0
Georgia	903,300	9,919,945	9.1
North Carolina	845,420	9,752,073	8.7
Washington	807,998	6,897,012	11.7
Pennsylvania	776,832	12,763,536	6.1
Nevada	752,505	2,758,931	27.3
Virginia	687,008	8,185,867	8.4
Massachusetts	673,731	6,646,144	10.1
Connecticut	510,514	3,590,347	14.2
Maryland	510,448	5,884,563	8.7
Oregon	473,115	3,899,353	12.1
Michigan	452,141	9,883,360	4.6
Indiana	408,748	6,537,334	6.3
Utah	379,248	2,855,287	13.3
Ohio	371,000	11,544,225	3.2
Oklahoma	356,077	3,814,820	9.3
Wisconsin	353,159	5,726,398	6.2
Kansas	315,309	2,885,905	10.9
Tennessee	306,710	6,456,243	4.8
Minnesota	262,730	5,379,139	4.9
South Carolina	247,336	4,723,723	5.2
Missouri	217,948	6,021,988	3.6
Louisiana	207,131	4,601,893	4.5
Arkansas	197,146	2,949,131	6.7
Alabama	185,188	4,822,023	3.8
Idaho	183,924	1,595,728	11.5
Nebraska	178,793	1,855,525	9.6
Iowa	160,566	3,074,186	5.2
Rhode Island	138,867	1,050,292	13.2
Kentucky	133,726	4,380,415	3.1
Hawaii	131,269	1,392,313	9.4
Delaware	78,597	917,092	8.6
Mississippi	76,139	2,984,926	2.6
District of Columbia	63,098	632,323	10.0
Wyoming	54,253	576,412	9.4
Alaska	43,659	731,449	6.0
New Hampshire	40,132	1,320,718	3.0
Montana	30,279	1,005,141	3.0
West Virginia	23,764	1,855,413	1.3
South Dakota	23,402	833,354	2.8
Maine	20,034	1,329,192	1.5
North Dakota	16,459	699,628	2.4
Vermont	10,662	626,011	1.7
Total	**52,932,483**	**313,914,040**	**16.9**

Fuente: PewHispanic Center, 2014.

Anexo 4 – Factura Comercial

Imagen N°2Factura Comercial



Fuente: Servicio de Rentas Internas. (SRI)

Anexo 5 - Formulario 01- A

Imagen N°3Formulario 01- A

SRI Servicio de Rentas Internas

RESOLUCION 0070

REPUBLICA DEL ECUADOR
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
FORMULARIO RUC 01 - A

INSCRIPCION Y ACTUALIZACION
REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES RUC
SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PUBLICO

ORIGINAL: SRI

www.sri.gov.ec

01 RUC

A.- IDENTIFICACION Y UBICACION DE LA SOCIEDAD

02	RAZON O DENOMINACIÓN SOCIAL						
03	NACIONALIDAD DE LA SOCIEDAD		04	NOMBRE COMERCIAL			
05	PROVINCIA		06	CANTON		07	PARROQUIA
08	CIUDADELA	09	BARRIO	10	CALLE	11	NUMERO
12	INTERSECCION / MANZANA			13	CONJUNTO	14	BLOQUE
15	EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL			16	No. DE OFICINA	17	CARRETERO
18	KM						
19	CAMINO		20	REFERENCIA			
21	TELEFONO 1	22	TELEFONO 2	23	TELEFONO 3	24	FAX
25	CELULAR	26	APARTADO POSTAL	27	E-MAIL		

B.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD

	ORIGEN (Escoja una opción)		RAZON SOCIAL SOCIEDADES FUSIONADAS / ESCINDIDAS		RUC
28	CONSTITUCION		31	32	
29	FUSION		33	34	
30	ESCISION		35	36	

C.- DATOS DE CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD

37	FECHA DE CONSTITUCION			38	TIPO DE SOCIEDAD	39	No. EXPEDIENTE SUPER. DE CIAS.
	año	mes	día	40	No. RESOLUCION SUPER. DE CIAS.	41	No. REG. MERCANTIL
42	NO. PATRONAL						
43	FECHA INSCRIPCION REGISTRO MERCANTIL			44	ORGANISMO REGULADOR		
	año	mes	día	45	CAPITAL SUSCRITO	46	PATRIMONIO
47	NOMBRE DEL CONTADOR					48	C.I. / RUC CONTADOR

D.- IDENTIFICACION Y UBICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL / AGENTE DE RETENCION

49	APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS			50	C.I. O PASAPORTE
51	NACIONALIDAD	52	CARGO QUE DESEMPEÑA	53	FECHA DE NOMBRAMIENTO
54	TIPO DE VISA (REP. LEGAL EXTRANJERO)	55	PROVINCIA		año / mes / día
56	CANTON	57	PARROQUIA	58	CALLE
59	NUMERO	60	INTERSECCION	61	TELEFONO
62	REFERENCIA			63	E-MAIL

E.- IDENTIFICACION Y UBICACIÓN DEL GERENTE GENERAL (O DE QUIEN HAGA SUS VECES)

64	APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS				
65	C.I. O PASAPORTE	66	NACIONALIDAD	67	FECHA DE NOMBRAMIENTO
68	TIPO DE VISA (GERENTE EXTRANJERO)	69	PROVINCIA		año / mes / día
70	CANTON	71	PARROQUIA	72	CALLE
73	NUMERO	74	INTERSECCION	75	TELEFONO
76	REFERENCIA			77	E-MAIL

F.- ACCIONISTAS Y SOCIOS

	RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	NACIONALIDAD	DOMICILIO FISCAL	CEDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	% PART.	VALOR ACCIONES O PARTICIPACIONES
78							
79							
80							
81							
82							
83							
84							
85							

G.- ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL

86 DESCRIPCION ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL

H.- INFORMACION ADICIONAL DE LA SOCIEDAD

87	ES SOCIEDAD EMISORA DE TARJETAS DE CREDITO?	SI	NO	89	ES UN FIDEICOMISO?	SI	NO
88	ES UNA INSTITUCION FINANCIERA QUE GENERA OPERACIONES DE CREDITO?	SI	NO	90	ES UNA EMPRESA PUBLICA?	SI	NO
				91	POSEE VEHICULO PROPIO?	SI	NO

Nota: El presente formulario no se aceptará con enmendaduras y tachones.
Declaro que los datos contenidos en este formulario son verdaderos.

92 FECHA DE PRESENTACION: año / mes / día

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL / AGENTE DE RETENCION

Fuente: Servicio de Rentas Internas. (SRI)

Anexo 6 – Formualario 01 – B

SRI
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Resolución No. NAC-DGERCGC10-00279

REPUBLICA DEL ECUADOR
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
FORMULARIO RUC 01-B

INSCRIPCION Y ACTUALIZACION
DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LAS
SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PUBLICO

ORIGINAL – SRI
www.sri.gov.ec

01 RUC

02 RAZON O DENOMINACION SOCIAL

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

03 NOMBRE COMERCIAL | 04 APERTURA ☐ | CIERRE ☐ | ACTUALIZACION ☐ | No. ESTABLECIMIENTO
05 PROVINCIA | 06 CANTON | 07 PARROQUIA
08 CIUDADELA | 09 BARRIO | 10 CALLE | 11 NUMERO
12 INTERSECCION / MANZANA | 13 CONJUNTO | 14 BLOQUE
15 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL | 16 No. DE OFICINA | 17 CARRETERO | 18 KM
19 CAMINO | 20 REFERENCIA
21 TELEFONO 1 | 22 TELEFONO 2 | 23 TELEFONO 3 | 24 FAX
25 CELULAR | 26 APARTADO POSTAL | 27 CORREO ELECTRONICO

DESCRIPCION ACTIVIDADES ECONOMICAS
28
29
30
31
32
33
34 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año
35 FECHA DE CESE DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año
36 FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

03 NOMBRE COMERCIAL | 04 APERTURA ☐ | CIERRE ☐ | ACTUALIZACION ☐ | No. ESTABLECIMIENTO
05 PROVINCIA | 06 CANTON | 07 PARROQUIA
08 CIUDADELA | 09 BARRIO | 10 CALLE | 11 NUMERO
12 INTERSECCION / MANZANA | 13 CONJUNTO | 14 BLOQUE
15 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL | 16 No. DE OFICINA | 17 CARRETERO | 18 KM
19 CAMINO | 20 REFERENCIA
21 TELEFONO 1 | 22 TELEFONO 2 | 23 TELEFONO 3 | 24 FAX
25 CELULAR | 26 APARTADO POSTAL | 27 CORREO ELECTRONICO

DESCRIPCION ACTIVIDADES ECONOMICAS
28
29
30
31
32
33
34 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año
35 FECHA DE CESE DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año
36 FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

03 NOMBRE COMERCIAL | 04 APERTURA ☐ | CIERRE ☐ | ACTUALIZACION ☐ | No. ESTABLECIMIENTO
05 PROVINCIA | 06 CANTON | 07 PARROQUIA
08 CIUDADELA | 09 BARRIO | 10 CALLE | 11 NUMERO
12 INTERSECCION / MANZANA | 13 CONJUNTO | 14 BLOQUE
15 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL | 16 No. DE OFICINA | 17 CARRETERO | 18 KM
19 CAMINO | 20 REFERENCIA
21 TELEFONO 1 | 22 TELEFONO 2 | 23 TELEFONO 3 | 24 FAX
25 CELULAR | 26 APARTADO POSTAL | 27 CORREO ELECTRONICO

DESCRIPCION ACTIVIDADES ECONOMICAS
28
29
30
31
32
33
34 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año
35 FECHA DE CESE DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año
36 FECHA DE REINICIO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS: día | mes | año

Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son verdaderos.
Este formulario no se aceptará con enmendaduras y tachones.

37 FECHA DE PRESENTACION: día | mes | año

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL

Fuente: Servicio de Rentas Internas. (SRI)

Anexo 7 - LEY DE FOMENTO ARTESANAL

Decreto Ley No. 26

Registro Oficial No. 446

29-MAY-1986

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:

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.

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

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.

Anexo 8 – Requisitos / préstamo CFN.

REQUISITOS PERSONAS NATURALES		
No.	**DESCRIPCION**	**RECIBIDO**
1.	Solicitud de financiamiento	
2.	Cédula de ciudadanía, y copia a color cédula de ciudadanía del deudor y cónyuge legible. Certificado del CONADIS, de ser el caso.	
3.	Fotocopia de la escritura de liquidación de la sociedad conyugal, capitulaciones matrimoniales, debidamente inscritita en el Registro Civil, de ser el caso.	
4.	Copia del RUC o RISE	
5.	Referencias del deudor principal, (2 personales, 3 comerciales, bancarias) originales y actualizadas, con números de contacto para verificación.	
6.	**Información financiera**[1] (No aplica para proyectos nuevos): a. Declaración Impuesto a la Renta de los 3 últimos años; o pagos del RISE. b. Estados financieros de los tres últimos ejercicios fiscales de la actividad y balance con corte a la fecha, los mismos que sirvieron de base para la presentación de las declaraciones de impuestos. c. Declaraciones IVA tres últimos meses (semestral) 12 últimas declaraciones (mensual). d. Estados de cuenta de las tarjetas de crédito del deudor de al menos los últimos 3 meses. e. Certificados de ingresos personales o familiares de deudor, codeudor y garante según el caso f. Flujo de caja de un año calendario y proyectado. **(Anexo 11 de este manual)**	
7.	Hoja de vida del solicitante detallando la experiencia en la actividad, y, de ser el caso, del administrador del negocio.	
8.	Fotocopia del último pago agua, luz o teléfono del domicilio del deudor u otro documento que certifique la dirección del solicitante	
9.	Fotocopia de documentos que acrediten que el solicitante posee bienes (Ej. matrícula de vehículo, matrícula de la nave, pago del impuesto predial), de ser el caso.	
10.	Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías) y copias simples de escritura o título de propiedad del bien a hipotecar o prendar, de ser el caso.	

REQUISITOS POR TIPO DE PROYECTO O PROGRAMA			
No.	**PROYECTO /PROGRAMA**	**DESCRIPCIÓN**	**RECIBIDO**
1.	**Proyectos nuevos**	Perfil o proyecto	
2.	**Proyectos nuevos o de ampliación**	Categorización ambiental emitida por el MAE	
3. 4.	**Para obras de construcción e infraestructura**	**Cronograma valorado de ejecución de obra RPPO – 04 del Proceso de Producto Combinado** (donde se establezcan aportes del cliente y aportes CFN y planos arquitectónico)	
		Planos de construcción aprobados, de ser el caso	
5.	**Para actividades relacionadas con la explotación de minas y canteras**	Concesión actualizada otorgada por el Ministerio de Recursos Naturales No Renovables y/o Organismo competente, para operar en dicho sector	
6.	**Para financiamiento Programa Forestal**	Ficha técnica para proyectos forestales RPPO- 03 **del Proceso de Producto Combinado**	
7.	**Para financiamiento de obligaciones (apoyo productivo y financiero):**	Certificado de liquidación de la obligación a la fecha y tabla de amortización de la misma.	
8.	**Para Programa de Financiamiento a Emprendedores**	Certificado emitido por autoridad competente	

Fuente: Corporación Financiera Nacional,2014.

Anexo 9 – Evidencias.

Ilustración 1

Fuente: Trabajo de campo.

En esta ilustración podemos apreciar el lugar de trabajo del Sr. Néxar Coveña Rodríguez, Taller de artesanías en Tagua “Galápagos” ubicado en el Cantón Rocafuerte – Sosote.

Ilustración 2

Fuente: Trabajo de campo.

En esta ilustración encontramos las pepas de Tagua ya lijadas, cortadas y tinturadas listas para elaborar la bisutería.

Ilustración 3

Fuente: Trabajo de campo.

En esta ilustración se está elaborando la bisutería de Tagua.

Ilustración 4

Fuente: Trabajo de campo.

En esta ilustración se puede apreciar, la bisutería ya elaborada como los es: collares, anillos y pulseras.

Ilustración 5

Fuente: Trabajo de campo.

En esta ilustración se muestra diferentes juegos de collares y aretes elaborados a base de Tagua.