



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PLAN DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS ELABORADOS CON LA
FIBRA DEL TALLO DE LA PLANTA DE BANANO “CHANTA”
AL MERCADO DE ALEMANIA

Tutora:

MAE. JESSICA AROCA CLAVIJO

AUTORAS:

JANINA ELIZABETH ROBLES VELEZ
SELENA YAMILETH SALAZAR SUAREZ

Guayaquil, 2018

FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: PLAN DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS ELABORADOS CON LA FIBRA DEL TALLO DE LA PLANTA DEL BANANO “CHANTA” AL MERCADO DE ALEMANIA		
AUTOR/ ES: JANINA ELIZABETH ROBLES VELEZ SELENA YAMILETH SALAZAR SUAREZ	REVISORES: MAE. JESSICA AROCA CLAVIJO	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Nª DE PÁGS.: 189	
ÁREAS TEMÁTICAS: Campo: Socio-Económico Área: Comercio Exterior Tiempo: El tiempo de la investigación aproximadamente serian 6 meses, tiempo que será de estudio para la viabilidad de la exportación de los sombreros, al mercado de Hamburgo.		
PALABRAS CLAVE: Plan, exportación, chanta, mercado, requisitos para exportar, asociatividad.		
RESUMEN: En la Provincia de El Oro se observa que es la provincia con la mayor producción bananera del Ecuador, por lo que la actividad manual en la elaboración de los sombreros de fibra del tallo de la planta del banano se ha constituido como una actividad económica que cada día gana espacio en el mercado nacional e internacional.		
ADJUNTO PDF:	SI (X)	NO ()
CONTACTO CON AUTOR/ES: JANINA ELIZABETH ROBLES VELEZ SELENA YAMILETH SALAZAR SUAREZ	Teléfono: 0980533024 0996028006	E-mail: janinarobles2325@gmail.com selenasalazars30@gmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PHD Darwin Ordoñez Iturralde, DECANO Teléfono: 2596500 EXT.201 DECANATO E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec MSG Betty Aguilar Echeverría, DIRECTORA DE LA CARRERA Teléfono: 2596500 EXT.264 E-mail: baguilar@ulvr.edu.ec
------------------------------------	--

Quito: Whympers E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, Código Postal: 170516, teléfono: 593-2 3934-300; y en la Av 9 de octubre 624 y Carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9 Fax: 59322509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas JANINA ELIZABETH ROBLES VÉLEZ Y SELENA YAMILETH SALAZAR SUÁREZ, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y se responsabiliza del criterio y opinión científica que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo el derecho patrimonial y de Titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de la ciudad de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

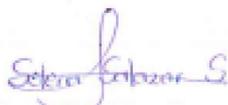
Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar PLAN DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS ELABORADOS CON LA FIBRA DEL TALLO DE LA PLANTA DEL BANANO "CHANTA" AL MERCADO DE ALEMANIA.

Autoras,



JANINA ELIZABETH ROBLES VÉLEZ

CC: 0928588623



SELENA YAMILETH SALAZAR SUÁREZ

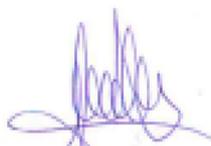
CC: 0952560787

CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación del PLAN DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS ELABORADOS CON LA FIBRA DEL TALLO DE LA PLANTA DEL BANANO "CHANTA" AL MERCADO DE ALEMANIA, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: PLAN DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS ELABORADOS CON LA FIBRA DEL TALLO DE LA PLANTA DEL BANANO "CHANTA" AL MERCADO DE ALEMANIA, presentado por las estudiantes egresadas JANINA ELIZABETH ROBLES VÉLEZ Y SELENA YAMILETH SALAZAR SUÁREZ, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.



MAE JESSICA AROCA CLAVIJO

CC: 0912171014

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: CASITO PARA CIEGO 1 robles y salazar 05.11,17.doc (D32087882)
Submitted: 11/6/2017 12:34:00 AM
Submitted By: jarocac@ulvr.edu.ec
Significance: 9 %

Sources included in the report:

CASITO PARA CIEGO.docx (D31965518)
CORRECCION I - II - III 6 OCTUBRE.docx (D31202804)

Instances where selected sources appear:

R

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada al esfuerzo, el sacrificio, al trabajo constante que requiere nuestra búsqueda por superarnos y lograr toda meta, va dedicada al gran e incondicional amor de mis padres Xavier Robles y Paola Vélez que siempre me han dado sus palabras de aliento y más cuando lo necesité, a mi padre en especial que siempre confió en mis capacidades como estudiante, aportando con su conocimiento para formar en mí una gran mujer y ahora combinarlo con una excelente profesional, y a mi madre que me aconsejó en momentos difíciles, me entrego tanto apoyo y hoy en día es reflejado en tan importante ciclo que cierro.

Dedico este logro a mis hijos Adrian, Ainoa y Amelia por saber esperar cada vez que debía salir de casa para recibir mis estudios, por entender lo importante que es superarnos, por ser mi motivación más grande y fuente de inspiración para seguir con fuerza ante la adversidad, teniendo en ellos todo el cariño y amor que una madre puede atesorar.

Lo dedico también a cada uno de mis maestros por sus enseñanzas diarias, en especial a MCE. Betty Aguilar de González porque desde que llegué a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil ha sido más que una maestra, es como una madre, por su gran calidad humana, gracias por todos los consejos, por el amor a la carrera y su valiosa honestidad.

Muy importante también le dedico este momento a mi compañero, amigo, complemento perfecto y pareja Tito Bustamante que aportó con toda su buena energía, consejos, paciencia, tiempo, amor, cariño y sabiduría desde que se puso en marcha este proyecto de titulación.

A mis amigas con las cuales realizamos diferentes proyectos áulicos formativos, que entre risas y tristezas avanzamos durante estos 5 años de vida universitaria, lo cual nos permitió estrechar lazos de amistad que deseamos conservar a través del tiempo.

Janina Elizabeth Robles Vélez

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Dios, por permitirme llegar hasta este momento tan anhelado; a mis padres y familiares por apoyarme siempre y no dejarme rendir jamás y, de manera general a todas las personas que directa e indirectamente participaron y me apoyaron en la culminación de este trabajo.

Selena Yamileth Salazar Suarez

AGRADECIMIENTO

Gracias al ser supremo por darme la fortaleza y el deseo de continuar con mis estudios, por ayudarme a mantener el buen deseo de avanzar y alcanzar tan anhelado título que se convierte en uno de mis logros.

Siempre agradecida con mí tutora MAE. Jessica Aroca Clavijo por orientarme hacia el camino correcto, por conceder de su tiempo, docente la cual compartió sus conocimientos y sabiduría para para llevar a cabo el proyecto de titulación.

Gracias a la Asociación de Mujeres Agro Artesanales AMA de la provincia de El Oro, a toda la comunidad de La Parroquia El Retiro, en especial a la Lcda. Lorgia Cuenca y Lcda. Felicia Mendía quienes se han mostrado gustosas al momento de suministrar información, vivencias, datos importantes y relevantes que se plasma a lo largo del presente proyecto.

Muy agradecida con mis hermanos Tania y Johan Robles por su ayuda en supervisar de mis hijos cuando me encontraba realizando actividades académicas.

Gracias a mis padres por ayudarme incesantemente, por el apoyo incondicional a lo largo de todos mis años de estudios que con su cariño formaron en mí una mujer con ahínco, perseverancia, responsable y dedicada, también a mis hijos y hermanos que de una u otra manera han colaborado con su tiempo y ayuda para hacer realidad tan lindo logro.

Por último y muy importante a mi amiga y compañera de tesis Selena Salazar Suarez, que gracias a los años de amistad que tenemos conseguimos llevar a cabo este proyecto maravilloso, cumplir con mucha responsabilidad cada avance que realizamos, mantener la armonía y compromiso fue parte fundamental para una vez más finiquitar con excelencia un trabajo puesto en marcha y es de suma importancia resaltar todo el empeño demostrado a lo largo de estos meses de trabajo conjunto.

Janina Elizabeth Robles Vélez

AGRADECIMIENTO

Primero y ante todo, agradezco a mi Dios, por darme la capacidad, inteligencia, perseverancia y la fuerza de luchar día a día para permitirme llegar a este momento en el cual estoy logrando este tan importante título. Por haberme otorgado la dicha de contar con una familia espectacular, que no ha permitido que abandone mis sueños mostrándome de una forma u otra que todo se puede lograr en unión familiar, con dedicación y esfuerzo.

A mis familiares mi mamita Juana Suarez, mi papá José Salazar, y mis hermanos Ingrid y Joseph, estoy y estaré, eternamente, agradecida por su apoyo constante y entera confianza. Por ser los que siempre han estado presente, realizando inmensos esfuerzos y sacrificios que de alguna manera u otra convirtieron de mí una persona exitosa, responsable y honesta. Gracias a ustedes y a su cariño, hoy estoy realizando dos de mis más grandes metas en la vida... el graduarme hoy como Ingeniera de Comercio Exterior y el hacerlos sentirse orgullosos de esta persona que tanto los adora.

A cada una de mis amigas que se convirtieron en hermanas y a sus respectivos padres que se convirtieron en padres adoptivos, gracias infinitas por no dejarme decaer nunca.

A mi amiga y colega, Janina Robles, por acompañarme en cada etapa universitaria y demostrar mediante nuestro trabajo el esfuerzo y dedicación diaria que poníamos para lograr esta meta.

A mis maestros, por brindarme sus conocimientos, prepararme académicamente, por compartir sus experiencias, por sus tiempo aún fuera del horario de trabajo, por sus exigencias y sus consejos que serán la luz que me guiaran a lo largo de mi vida.

A mi tutora MAE. Jessica Aroca, gracias por brindarme su tiempo su asesoramiento y enseñanzas.

Selena Yamileth Salazar Suarez

ÍNDICE

FICHA DE REGISTRO DE TESIS.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	iv
CERTIFICADO DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	v
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO.....	vi
DEDICATORIA	vii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
AGRADECIMIENTO	x
ÍNDICE.....	xi
ÍNDICE DE FIGURA.....	xvi
ÍNDICE DE TABLA	xviii
ÍNDICE DE ANEXOS	xx
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1 TEMA	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.5 OBJETIVOS	5
1.5.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.6 JUSTIFICACIÓN	5
1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	7

1.8 HIPÓTESIS.....	8
1.8.1 HIPÓTESIS GENERAL	8
1.8.2 VARIABLE DEPENDIENTE.....	8
1.8.3 VARIABLE INDEPENDIENTE	8
CAPÍTULO II.....	9
MARCO TEORICO.....	9
2.1 ANTECEDENTES	9
2.1.1 ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO ARTESANALES	9
2.1.2 LA CHANTA.....	9
2.1.3 ESTRUCTURA DE LA CHANTA	10
2.1.4 USO DE LA CHANTA	11
2.1.5 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR ARTESANAL DE LA FIBRA DE BANANO EN EL ECUADOR.....	12
2.1.6 CULTIVO DE BANANO.....	12
2.2 EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	13
2.3 TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	14
2.3.1 VENTAJA COMPARATIVA	14
2.3.2 TEORÍA DE LA ASOCIATIVIDAD.....	15
2.4 TEORÍAS DE LOGÍSTICAS	16
2.4.1 CADENA DE SUMINISTROS	16
2.4.2 LOGÍSTICA	17
2.5 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (DFI).....	18
2.6 MARCA PAÍS	27
2.7 EL COMERCIO JUSTO.....	28
2.8 EL COMERCIO EXTERIOR EN ECUADOR	28
2.8.2 TRATAMIENTO ARANCELARIO.....	29
2.8.3 RELACIONES COMERCIALES DE ECUADOR-ALEMANIA	30
2.8.4 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR – ALEMANIA	31

2.9 REQUISITOS DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR EN ECUADOR.....	34
2.10 PLAN DE EXPORTACIÓN.....	37
2.11 MARCO CONCEPTUAL	44
2.12 MARCO LEGAL.....	46
CAPÍTULO III.....	49
MARCO METODOLÓGICO.....	49
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	49
3.2 ENFOQUE DE LA INVESTACIÓN	50
3.3 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN.....	51
3.4 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN	52
3.5 INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN	53
3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	54
3.7 ENTREVISTA DE FOCUS GROUP	54
3.8 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	57
3.8.1 CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA	66
3.9 PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE LA ENTREVISTA	68
3.9.1 CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA	71
3.10 FICHA DE OBSERVACIÓN.....	72
.....	75
CAPITULO IV.....	75
LA PROPUESTA	76
4.1. INTRODUCCION	76
4.2 EMPRESA	77
4.3 EL PRODUCTO	80
4.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO	88
4.5 EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETADO.....	90

4.6 ORIGEN	92
4.7 DESTINO POTENCIAL	96
4.8 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	102
4.8.1 EMPRESAS O ASOCIACIONES QUE SE DEDICAN A LA PRODUCCIÓN O COMERCIALIZACIÓN DE SOMBREROS DE FIBRA DE BANANO EN ECUADOR..	102
4.8.2 ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR	103
4.8.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA	103
4.8.2.2 CARACTERÍSTICA DEL CONSUMIDOR POTENCIAL	103
4.8.2.3 IMPORTACIONES DE ALEMANIA CON LA SUBPARTIDA 6504.00.....	104
4.8.2.4 ESTADÍSTICAS MUNDIALES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE LA SUBPARTIDA 6504.00.00	105
4.8.2.5 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	107
4.9 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	129
4.10.1 DOCUMENTOS GENERALES PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR A LA UNIÓN EUROPEA	131
4.10.2 REQUISITOS PARA EXPORTAR ARTESANÍAS.....	131
4.11 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR	138
4.12 TRÁMITES PARA EXPORTAR.....	141
4.14 TRASNSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍA	147
4.14.2 LÍNEAS NAVIERAS:	147
4.15 ANÁLISIS FINANCIERO	149
4.16 PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN	154
4.16.2 PRONÓSTICO DE COSTO DE PRODUCCIÓN DE LOS SOMBREROS DE CHANTA.....	154
4.16.3 COMPARACIÓN DEL PRECIO DE VENTA CON EL COSTO DE PRODUCCIÓN DE LOS SOMBREROS DE CHANTA	156
4.16.4 UTILIDAD DE ARTESANAS Y ASOCIACIÓN	157

4.17 PRESUPUESTO MAESTRO.....	158
4.18 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	160
CONCLUSIONES.....	161
RECOMENDACIONES	162
BIBLIOGRAFÍA.....	163

ÍNDICE DE FIGURA

FIGURA 1: FIBRA DE BANANO SECADO	9
FIGURA 2: ESTRUCTURA DE LA CHANTA	10
FIGURA 3: ESQUEMA DE LA CADENA DE SUMINISTRO	16
FIGURA 4: ESQUEMA LOGÍSTICO	18
FIGURA 5: EXPLICACIÓN DE LOS TIPOS DE CARGA	20
FIGURA 6: EXPLICACIÓN DE LOS TIPOS DE EMBALAJE.....	21
FIGURA 7: COSTOS DIRECTOS.....	23
FIGURA 8: EXPLICACIÓN DE LOS COSTOS DIRECTOS	24
FIGURA 9: BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-ALEMANIA.....	31
FIGURA 10: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A ALEMANIA 2016	32
FIGURA 11: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR A ALEMANIA ENE-JUN 2017.....	33
FIGURA 12: REQUISITOS PARA EXPORTAR	34
FIGURA 13: DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN LA DAE	35
FIGURA 14: DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN LA DAE.....	36
FIGURA 15: INCOTERMS	38
FIGURA 16: MODELO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DE PUERTO RICO	39
FIGURA 17: ENTREVISTA.....	54
FIGURA 18: DE LA PREGUNTA N° 1 (ENCUESTAS)	57
FIGURA 19: DE LA PREGUNTA N° 2 (ENCUESTAS)	58
FIGURA 20: DE LA PREGUNTA N° 3 (ENCUESTAS)	59
FIGURA 21: DE LA PREGUNTA N° 4 (ENCUESTAS).....	60
FIGURA 22: DE LA PREGUNTA N° 5 (ENCUESTAS)	61
FIGURA 27 DE LA PREGUNTA N° 6 (ENCUESTAS)	62
FIGURA 24: DE LA PREGUNTA N° 7 (ENCUESTAS)	63
FIGURA 25: DE LA PREGUNTA N° 8 (ENCUESTAS)	64
FIGURA 26: DE LA PREGUNTA N° 9 (ENCUESTAS)	65
FIGURA 27: DE LA PREGUNTA N° 10 (ENCUESTAS).....	66
FIGURA 28: ENTREVISTA SRA. LORGIA CUENCA CORREA.	68
FIGURA 29: FIBRA SUAVE	72

FIGURA 30: REFINAMIENTO DE LA FIBRA	73
FIGURA 31: TEJIDO DE SOMBRERO.....	73
FIGURA 32: DECORACIÓN DE SOMBREROS.....	74
FIGURA 33: EXHIBICIÓN DE SOMBREROS	74
FIGURA 34: ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	78
FIGURA 35: EXTRACCIÓN DEL PSEUDOTALLO	81
FIGURA 36: PLANTACIONES DONDE SE EXTRAE EL PSEUDOTALLO	82
FIGURA 37: PROCESO DE EXTRACCIÓN DE LA FIBRA	83
FIGURA 38: FIBRAS SUAVE RECIÉN OBTENIDA DEL PSEUDOTALLO.....	83
FIGURA 39: FIBRAS MALLA	84
FIGURA 40: FIBRAS DURA RECIÉN OBTENIDAS DEL PSEUDOTALLO	84
FIGURA 41: FIBRAS PELO RECIÉN OBTENIDAS DEL PSEUDOTALLO.....	85
<i>FIGURA 42:</i> LOS DISTINTOS TIPOS DE FIBRAS SECADOS	86
FIGURA 43: FIBRAS TINTURADAS	86
FIGURA 44: FODA DEL PRODUCTO	88
FIGURA 45: VISTA DE CARGA SUELTA	90
FIGURA 46: UBICACIÓN DE ECUADOR.....	95
FIGURA 47: UBICACIÓN DE ALEMANIA.....	98
FIGURA 48: CANAL DE DISTRIBUCION INDIRECTO CORTO	129
FIGURA 49: CANAL DE DISTRIBUCIÓN	130
FIGURA 50: REQUISITO JNDA	131
FIGURA 51: DOCUMENTOS PARA SACAR RUC	132
FIGURA 52: TERMINO DE NEGOCIACIÓN	137
FIGURA 53: REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR.....	138
FIGURA 54: TRÁMITE PARA EXPORTAR.....	141
FIGURA 55: PROCESO DE EXPORTACIÓN DE SOMBRERO A BASE DE CHANTA	144
FIGURA 56: TRAYECTO DE ECUADOR A ALEMANIA	148
FIGURA 57: TRAYECTO PUERTO DE HAMBURGO A LA BODEGA	148

ÍNDICE DE TABLA

TABLA 1: DATOS DE LA PREGUNTA N° 1 (ENCUESTAS).....	57
TABLA 2: DATOS DE LA PREGUNTA N° 2 (ENCUESTAS).....	58
TABLA 3: DATOS DE LA PREGUNTA N° 3 (ENCUESTAS).....	59
TABLA 4: DATOS DE LA PREGUNTA N° 4 (ENCUESTAS).....	60
TABLA 5: DATOS DE LA PREGUNTA N° 5 (ENCUESTAS).....	61
TABLA 6: DATOS DE LA PREGUNTA N° 6 (ENCUESTAS).....	62
TABLA 7: DATOS DE LA PREGUNTA N° 7 (ENCUESTAS).....	63
TABLA 8: DATOS DE LA PREGUNTA N° 8 (ENCUESTAS).....	64
TABLA 9: DATOS DE LA PREGUNTA N° 9 (ENCUESTAS).....	65
TABLA 10: DATOS DE LA PREGUNTA N° 10 (ENCUESTAS).....	66
TABLA 11: GENERALIDADES DEL ECUADOR	93
TABLA 12: INFORMACIÓN SOBRE ECUADOR	94
TABLA 13: GENERALIDADES DE ALEMANIA	96
TABLA 14: INFORMACIÓN DE ALEMANIA.....	97
TABLA 15: TIPOS DE CARGA QUE LLEGAN A HAMBURGO	99
TABLA 16: DATOS ESTADÍSTICOS DE MOVIMIENTO DE CARGA PUERTO DE HAMBURGO	101
TABLA 17: EMPRESAS DE FIBRA DE BANANO.....	102
TABLA 18: IMPORTACIÓN ALEMANIA DE LA SUBPARTIDA 6504.00.00.....	104
TABLA 19: DETALLE DE VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE ALEMANIA EN LA SUBPARTIDA 6504.00.00	106
TABLA 20: TRÁMITE TOKEN, REGISTRO CIVIL.....	139
TABLA 21: TRÁMITE TOKEN, SECURITY DATA.	140
TABLA 22: FRECUENCIA DE TRANSITO MARITIMO	147
TABLA 23: INVERSIÓN REQUERIDA.....	150
TABLA 24: PROYECCIÓN DE COSTOS LOGÍSTICOS	151
TABLA 25: DATOS DEL CRÉDITO ADQUIRIDO	152
TABLA 26: AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	152
TABLA 27: GASTOS ADMINISTRATIVOS	153
TABLA 28: COSTOS DE VENTA AL PÚBLICO DEL SOMBRERO	155
TABLA 29: PROYECCIÓN DE VENTA	155

TABLA 30: COMPARACIÓN COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA.....	156
TABLA 31: UTILIDAD DE ARTESANAS Y ASOCIACIÓN.....	157
TABLA 32: PRESUPUESTO MAESTRO.....	158
TABLA 33: TIR Y VPN	159
TABLA 34: PUNTO DE EQUILIBRIO DE SOMBREROS COMERCIALIZADOS A \$22,92	160
TABLA 35: PUNTO DE EQUILIBRIO DE SOMBREROS COMERCIALIZADOS A \$27,43.	160

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1: ENCUESTA	168
ANEXO N° 2: FICHAS DE OBSERVACIÓN	170
ANEXO N° 3: REGISTRO EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	172
ANEXO N° 4: REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE.....	175
ANEXO N° 5: CONSTITUCIÓN.....	177
ANEXO N° 6: DECLARACIÓN ADUANERA	180
ANEXO N° 7: CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS.....	181
ANEXO N° 8: FOTOGRAFÍAS DE PARTICIPACIÓN EN FERIAS.....	182
ANEXO N° 9: FOTOGRAFÍAS DEL SECTOR DONDE SE COSECHA LA FIBRA	183
ANEXO N°10: FOTOGRAFÍAS DE ELABORACIÓN DE SOMBREROS	184
ANEXO N° 11: FOTOGRAFÍAS DEL PRODUCTO TERMINADO Y PARTICPANTES DE REINA MUNDIAL DEL BANANO UTILIZANDOLO.....	185
ANEXO N° 12: FOTOGRAFÍAS DE POSIBLES VENDEDORES	186
ANEXO N°13: REVISTA DE AMA.....	188
ANEXO N°14: FACTURA.....	189

INTRODUCCIÓN

Ante la realidad laboral que se observa en el país, es importante buscar otras alternativas para obtener ingresos, siendo este un motivo que impulsa a las mujeres que integran la Asociación de Mujeres Agro- Artesanales de la provincia de El Oro, a inquirir estrategias que les permitan mejorar su nivel de vida y el de sus familias, esto lleva al grupo de mujeres a continuar con su emprendimiento en la elaboración de sombreros, en el que se aprovecha la fibra del tallo de la planta de banano, siendo este un desperdicio para los productores.

Los sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano, más que un producto de exportación constituye una artesanía que le da identidad al país, denominada obra exclusiva, puesto que es elaborado con un material que se obtiene de una de las plantas que se siembran en grandes cantidades dentro del territorio nacional, debido a que Ecuador es un país con alto índice de producción bananera.

En base al análisis de la investigación se desarrolla el plan de exportación de sombreros de chanta al mercado de Alemania, el cual se fundamenta en la Teoría de Asociatividad, ya que este negocio promoverá una labor comunitaria de mujeres dedicadas a producir los sombreros y demás artesanías con la fibra de chanta, no solo como un proyecto económico sino también ecológico, porque al utilizar el pseudotallo de la planta de banano se cuida el medio ambiente.

En el presente proyecto basado en la metodología investigada se logra sustentar la viabilidad del tema con el resultado de las encuestas aplicadas a los miembros de la asociación, población en general, y focus group a posibles vendedores, por lo que se procede a desarrollar.

El tipo de investigación que se aplica en este trabajo es; Exploratorio-Descriptivo, puesto que a través de la obtención de información se procede a seleccionarla y a su vez describir cada uno de los conceptos que aportan a la misma, determinando su importancia e inherencia en el desarrollo socioeconómico del país.

En el desarrollo de una investigación teórica y de campo con el fin de lograr un buen proceso se necesita tener en cuenta los siguientes rasgos que se mencionan en forma breve a continuación:

Capítulo I incluye el planteamiento, sistematización, formulación del problema, los objetivos, justificación, alcance y delimitación e hipótesis de la investigación.

Capítulo II antecedentes, teorías de comercio exterior, logística e información general del país destino, conceptos y marco legal para el presente trabajo.

Capítulo III trata de la metodología utilizada para la recolección de los datos necesarios y obtención de resultados

Para finalizar, en el capítulo IV se realiza el desarrollo del plan de exportación de Sombreros de la fibra de la planta de banano para la Asociación de mujeres Agro-Artesanales de El Oro desde Machala-Ecuador; a través del puerto de Guayaquil (origen) hacia el puerto Hamburgo (destino) al mercado de Hamburgo – Alemania.

CAPITULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA

PLAN DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS ELABORADOS CON LA FIBRA DEL TALLO DE LA PLANTA DEL BANANO “CHANTA” AL MERCADO DE ALEMANIA

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ante estudios realizados se ha logrado determinar el uso de la fibra del tallo de la planta de banano, el mismo que está siendo utilizado en la elaboración de artesanías y demás objetos que permitan aprovechar los desperdicios de las haciendas, de esta forma es necesario que las artesanías que puedan fabricarse a través de estos sean promocionados.

El país tiene un elevado índice de cultivo de banano, el mismo que al ser cosechado deja como desperdicio su fibra, la cual no es utilizada; por lo que es importante considerar los beneficios que traerá a la economía y el aprovechamiento en la elaboración de artesanías entre otros usos que ésta tenga.

El aprovechamiento de un desecho en la elaboración de objetos y demás artesanías que dan identidad al país y a su vez se utiliza un material que era considerado un desperdicio que permitirá la ayuda económica de las personas que se dedican a la confección de sombreros, son un grupo de mujeres asociadas que partiendo de un análisis de los beneficios que brinda el uso de la fibra del tallo de la planta del banano y la observación del consumo interno de las artesanías confeccionadas buscan la internacionalización del producto.

En el año 2008 nace la idea de formar la Asociación Agro-Artesanal de Mujeres (AMA) de la Provincia de El Oro, al observar que esta actividad artesanal está tomando cuerpo y mucha fuerza, debido a que las ventas en el mercado interno está en ascenso, por lo que surge la necesidad de expandir el negocio y cruzar fronteras, para dar a conocer el arte de Ecuador y al mismo tiempo se está haciendo conciencia ecológica, puesto que se utiliza un desecho agrícola.

La necesidad de la Asociación Agro Artesanal en dar a conocer uno de sus productos requiere de conocimientos, promoción e inversión, para fomentar esta actividad económica no solo en el mercado nacional si no en el internacional, mediante el plan de exportación.

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿La propuesta de un plan de exportación a Hamburgo; Alemania para la comercialización de sombreros de fibra del tallo de la planta del banano, fomentará el desarrollo en el nivel de vida en las mujeres que forman parte de la Asociación Agro-Artesanal de la provincia de El Oro como una actitud emprendedora?

1.4 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Se debe analizar el estado de la producción, el mercado segmentado y el nivel de demanda de sombreros en el mercado destino?

¿El diseño del plan de exportación en base al marco referencial que promueve la utilización de la fibra del tallo de la planta de banano en la confección de sombreros obtendrá un modelo gestión para las necesidades del AMA?

¿La elaboración de un plan de exportación de sombreros elaborados en fibra de tallo de la planta de banano constituye el eje principal en inducir ésta actividad económica de emprendimiento con la finalidad de dar a conocer los productos que dan identidad al país?

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de exportación que permita la internacionalización de sombreros de fibra del tallo de la planta del banano, mediante la aplicación de teorías de Comercio Exterior con la finalidad de incentivar a las mujeres que pertenecen a la Asociación Agro-Artesanales (AMA) de la provincia de El Oro en la comercialización de este producto en el mercado de Alemania.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analizar el estado de la producción, el mercado segmentado y el nivel de demanda de sombreros en el mercado destino.

Diseñar el plan de exportación de acuerdo a las necesidades de AMA y del producto, obteniendo un modelo a seguir para su desarrollo.

Elaborar el plan de exportación basado en el modelo del diseño seleccionado obteniendo una guía que le permita a la Asociación comercializar el producto a nivel internacional.

1.6 JUSTIFICACIÓN

Ante un nuevo esquema en la economía nacional se observa que son muchos los campos que no han sido explotados en su totalidad, en virtud del cuidado de la naturaleza se manifiesta una tendencia en la utilización de los materiales de desechos agrícola, entre los cuales se destaca la fibra del tallo de la planta del banano, ya que es un material que se utiliza para elaborar sombreros, telas, papel, madera, muebles y demás objetos.

Dentro de la producción manufacturera industrial tanto nacional e internacional y en la economía local se están desarrollando proyectos de emprendimientos con artesanías hechas

a base de fibra del tallo de la planta del banano que llaman mucho la atención por su textura y sus reducidos costos.

A través de la presente investigación se pretende indagar sobre los beneficios y modo de uso de la fibra del tallo de la planta del banano en la elaboración de sombreros para la exportación al mercado de Hamburgo en el país de Alemania; puesto que es importante la internacionalización de esta artesanía como es el sombrero, con la finalidad de mejorar el nivel de vida de las personas que se dedican a esta actividad artesanal, aportando al desarrollo de nuestra economía nacional.

Por medio de la elaboración de un plan de exportación de sombreros de fibra del tallo de la planta del banano se logrará aprovechar los desperdicios que origina el sector bananero en la provincia de el Oro, para beneficio de AMA en la elaboración del productos terminados, puesto que fomentara mayor decisión en agruparse para elaborar artesanías; así este emprendimiento incentivará la mejora de la economía doméstica de las mujeres del agro.

El mecanismo a seguir para la elaboración del presente proyecto va a ser a través de los parámetros establecidos en las leyes y mediante el esquema del modelo plan de exportación de Puerto Rico, también promover a través de PROECUADOR, MARCA PAÍS, Ministerio de Turismo y el contacto directo con futuros comercializadores en el país destino que permita la internacionalización de los productos artesanales elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano, en especial por que se demostrará que el producto terminado es atractivo para el consumo nacional y extranjero, además de ser una actividad innovadora que generaría empleo, también permitirá fomentar conciencia ambiental en el cuidado de la naturaleza.

Aprovechar recursos agrícolas que son considerados desechos es importante, puesto que esto conduce a la preservación del medio ambiente y a su vez optimizar los recursos, ya que se reutiliza un material transformándolo en una artesanía que promueva la identidad de los ecuatorianos.

Mediante estudios realizados por la industria textil internacional se demuestra la utilizando de la fibra de banano en diferentes ámbitos artesanales, textiles y manufactureros, así tomando cuerpo a nivel mundial la elaboración de artesanías hechas por mujeres y varones que buscan una alternativa para obtener recursos económicos y así solventar los gastos de su

familia, en el país esta actividad se está multiplicando, cuya situación es positiva, la misma que debe ser promocionada a nivel internacional.

El desarrollo del plan de exportación de sombreros con fibra del tallo de banano es de vital importancia para que la Asociación de mujeres Agro –Artesanales de la Provincia de El Oro, puedan incrementar su producción y exportar sus productos al mercado de Alemania, con características de sustentabilidad y sostenibilidad.

El mercado de Alemania fue escogido por su alto nivel de consumo de sombreros trenzados, debido a su cultura de coleccionar objetos artesanales elaborados en todos los países del mundo y su poder adquisitivo siendo, la cuarta potencia mundial esto hace que sea un mercado atractivo al cual se desea incursionar.

1.7 DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación está delimitada bajo los siguientes puntos:

CAMPO: Socio-Económico

ÁREA: Comercio Exterior

TEMA: Plan de exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano “chanta” al mercado de Alemania.

TIEMPO: El tiempo de la investigación aproximadamente serian 6 meses, tiempo que será de estudio para la viabilidad de la exportación de los sombreros, al mercado de Hamburgo.

LUGAR: Parroquia El Retiro - Ciudad de Machala

El presente proyecto está dirigido a la Asociación de Mujeres Agro-Artesanal de la provincia de El Oro (AMA), la cual está ubicada en la Parroquia El Retiro, Ciudad de Machala, Provincia de El Oro.

1.8 HIPÓTESIS

1.8.1 HIPÓTESIS GENERAL

El desarrollo del plan de exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano “Chanta” incentivará la comercialización del producto y el desarrollo de la Asociación de Mujeres Agro-Artesanal de la provincia de El Oro.

1.8.2 VARIABLE DEPENDIENTE

La incidencia que tiene la producción de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta del banano en las economías de las mujeres que integran la Asociación de Mujeres Agro-Artesanas de la provincia de El Oro

1.8.3 VARIABLE INDEPENDIENTE

Plan de exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano “Chanta” al mercado de Alemania.

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO ARTESANALES

La Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de El Oro (AMA), desde hace casi una década se dedica a la elaboración de trabajos manufactureros, para lo cual utilizan como materia prima principal el tallo (chanta) del banano.

Constituida por damas de los diferentes cantones y parroquias de la parte baja de la provincia de El Oro, gracias a las oportunidades y ventajas competitivas del mercado, se han dedicado a la producción de artesanías para el mejoramiento de la calidad de vida de sus familias, sus productos lo realizan con el aprovechamiento del “Pseudotallo” del banano, otorgándole un valor agregado, transformándolo en fibra y artesanías, dando como resultado carteras, billeteras, llaveros, paneras, bolsos, jarrones, servilleteros, y demás utensilios para la decoración del hogar y de la oficina, que solemos utilizar las féminas. (ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA, 2016)

2.1.2 LA CHANTA

FIGURA 1: Fibra de Banano Secado



FUENTE: (ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA, 2016)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 1 se muestra la fibra del tallo de banano secado y se puede observar las diferentes texturas que se obtienen para luego ser seleccionadas y utilizadas para la respectiva elaboración de los sombreros.

La Chanta como se conoce a la fibra del tallo de la planta de banano es un producto que en la actualidad está ganando un mercado importante a nivel nacional, debido a que muchas artesanías son elaboradas con la chanta.

El plátano tiene su origen probablemente en la región indomalaya donde han sido cultivados desde hace miles de años. Desde Indonesia se propagó hacia el sur y el oeste, alcanzando Hawaii y la Polinesia. Los comerciantes europeos llevaron noticias del árbol a Europa alrededor del siglo III a. C., aunque no fue introducido hasta el siglo X. De las plantaciones de África Occidental los colonizadores portugueses lo llevarían a Sudamérica en el siglo XVI, concretamente a Santo Domingo.

2.1.3 ESTRUCTURA DE LA CHANTA

FIGURA 2: Estructura de la Chanta



FUENTE: ([www.google.com/fibra de banano](http://www.google.com/fibra%20de%20banano), 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 2 se muestra la estructura de la fibra del tallo del banano.

Una vez cosechado su producto (el banano), el tallo debe cortarse donde este es considerado el desecho y actualmente se está aprovechando en varias actividades económicas e industriales, puesto que por su estructura y su proceso de preparación se lo puede realzar de

manera manual, y es aprovechado por amas de casa que se dedican al emprendimiento de elaborar sombreros con la fibra del tallo de la planta del banano.

Para utilizar la fibra de plátano como material industrial

Los hilos tratados se mezclan luego con poliéster, que es un tipo de polímero o plástico inyectado en estado líquido y que se solidifica con otra sustancia -catalizador-. El resultado es una resina o pasta dura, que en la jerga científica se denomina biocompuesto porque combina un material sintético -derivado del petróleo y no biodegradable- con una fibra natural.

“Los biocompuestos adquieren mejores propiedades y lo que buscamos, a futuro, es combinarlos con polímeros naturales como el almidón, para que sean más amigables con el ambiente” (Alexandra Serna, 2013)

2.1.4 USO DE LA CHANTA

Una investigación de la Universidad Nacional de Manizales, permitió determinar que otros elementos del plátano como el tallo, la calceta, vástago, fruta, batata y la cáscara de la fruta, desperdiciados hasta ahora, sirven para generar hasta 15 subproductos (etanol, empaques, artesanías, jarabes medicinales, harinas, entre otros), que pueden ayudar a tener ingresos extras. La investigación mostró que cerca del 95% de los residuos que se generan del plátano no son aprovechados eficientemente por el cultivador.

"Su producción la enfoca en la comercialización o como opción alimenticia para el hogar, por lo que después de usar el fruto destina lo restante a abono para la cosecha, por medio de su descomposición" (Òscar Suàrez Moreno, 2014), estudiante del Doctorado en Desarrollo Sustentable y docente de la Universidad Nacional sede Manizales.

La mujeres emprendedoras del Parroquia El Retiro del cantón Machala provincia de El Oro, están aprovechando este recurso para elaborar artesanías con la fibra del tallo de la planta de banano, entre lo que se destaca la confección de sombreros que se asemejan a los hechos con paja toquilla en la ciudad de Montecristi diferenciándose solamente en su precio, puesto que el elaborado con chanta es mucho más económico que el de paja toquilla.

2.1.5 SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR ARTESANAL DE LA FIBRA DE BANANO EN EL ECUADOR

Actualmente en el Ecuador se extrae del residuo de las cosechas del sector bananero, esta ha sido procesada, trabajada de una manera artesanal y rústica por habitantes de caseríos y recintos. En la actualidad realizan artesanías como lámparas, canastas, sombreros. La mayoría son mujeres emprendedoras que se han organizado de manera independiente y muchas de ellas en asociaciones para trabajar por este medio como fuente de sustento familiar y un apoyo económico para su vida diaria.

El gobierno ha sustentado a muchas de estas asociaciones que a más de buscar ayuda económica requieren de apoyo de gente que pueda valorar y sobre todo apreciar el tiempo de mano de obra y de trabajo desde la extracción de la fibra misma hasta el objeto terminado; la realidad es más difícil ya que la mayoría de estas mujeres son personas sin estudios secundarios, madres solteras, madres jóvenes que por su situación de vida y economía no han podido acceder a maquinaria ni a ayuda del gobierno; es por esto que ellas lo hacen de forma muy rudimentaria con cuchillos de cocina para cortar la fibra, con sus propias uñas para poder hilar la fibra y extraerla, con machete para talar el tronco y sacar sus capas en mesas artesanales.

2.1.6 CULTIVO DE BANANO

El plátano es la fruta tropical más cultivada y una de las cuatro más importantes en términos globales, sólo por detrás de los cítricos, la uva y la manzana. Los países latinoamericanos y del Caribe producen el grueso de los plátanos que entran en el comercio internacional, a pesar de que los principales productores son India y China, siendo el principal cultivo de las regiones húmedas y cálidas del sudoeste asiático. Los principales importadores son Europa, EE.UU., Japón y Canadá. Los consumidores del norte lo aprecian sólo como un postre, pero constituye una parte esencial de la dieta diaria para los habitantes de más de cien países tropicales y subtropicales.

El plátano es uno de los cultivos más importante del mundo, después del arroz, el trigo y el maíz. Además de ser considerado un producto básico y de exportación, constituye una importante fuente de empleo e ingresos en numerosos países en desarrollo.

En Ecuador el cultivo del banano está distribuido en todo el Litoral Ecuatoriano, el ex Programa Nacional del Banano que controlaba y fomentaba el cultivo en el país distribuyó las áreas bananeras de la siguiente forma:

Zona Norte Ubicada en la provincia de Esmeralda y Pichincha y abarca las zonas bananeras de Quinindé, Esmeraldas y Santo Domingo de los Colorados.

Zona Central Abarca las áreas bananeras de Quevedo, Provincia de los Ríos; La Maná, Provincia de Cotopaxi y Velasco Ibarra en la Provincia del Guayas.

Zona Subcentral Localizada en la Provincia de Los Ríos, comprende las áreas localizadas en Pueblo viejo, Urdaneta, Ventanas y el Cantón Balzar en la Provincia del Guayas

Zona Oriental-Milagro Se extiende desde Naranjito, Milagro hasta Yaguachi en la Provincia del Guayas.

Zona Oriental- El Triunfo Situada en la Provincia del Guayas con incumbencia en el Cantón El Triunfo, La Troncal en la Provincia del Cañar y Santa Ana en la Provincia del Azuay.

Zona Naranjal Ocupa las localidades de Naranjal, Balao y Tenguel.

Zona Sur - Machala Ubicada en la provincia de El Oro y comprende los Cantones: Santa Rosa, Arenillas, Guabo, Machala y Pasaje. Zona Peninsular Ubicada en la provincia de Santa Elena, parroquias Cerecita y Zapotal.

2.2 EL COMERCIO INTERNACIONAL

Toda actividad encaminada a intercambiar bienes y servicios, así como la operación aduanera y tráfico de mercancías se lo conoce como “Comercio Internacional”; a través de esta actividad los países pueden relacionarse no solo de manera comercial, sino también mantener

relaciones de índole cultural, económica, etc. Es un campo de acción amplio que les permite a los países del mundo desarrollar negocios internacionales en beneficio propio.

El Comercio se origina desde que se hicieron los primeros intercambios de bienes en la época antigua y a dicha actividad se la denominó Trueque, esta actividad se practicaba con la finalidad de satisfacer necesidades, que por su ubicación geográfica eran imposible lograrlas, así fue tomando forma el comercio y poco a poco fue evolucionando acorde a los cambios que ha sufrido la sociedad.

El Comercio Internacional tomó mayor importancia en el Siglo XVI con el surgimiento de los Imperios Europeos, por lo que la exportación e importación de productos pasa a ser considerada como una política imperialista. Tal es el caso de las colonias que se asentaron en América; entre las que tenemos las Colonias Inglesas y españolas. Con la comercialización de los metales como el oro y la plata, cuyo objetivo de los imperios era conseguir mayor cantidad de riquezas, con el afán de obtener más poder en el mundo entero.

En los Siglos XVII y XVIII surge la figura de los estados nacionales, los cuales se enfocaron en promover el Comercio Internacional con la finalidad de obtener mayor poder para sus naciones. De aquí nacen las teorías económicas relacionadas con el Comercio Exterior.

Con el paso del tiempo los países fueron adoptando nuevas medidas dentro de sus modelos de desarrollo económico que estaban íntimamente relacionadas con el Comercio Internacional, ya que se propusieron a importar menos bienes y servicios para exportar más, con lo que acumulaban sus riquezas. Por lo que se dieron paso a la aplicación de medidas económicas que permitan disminuir sus importaciones.

2.3 TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR

2.3.1 VENTAJA COMPARATIVA

En su libro “Principles of Political Economy” de 1817, David Ricardo demostró que un país debe especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera eficiente y adquirir de otros países aquellos que produzca de manera menos eficiente, incluso cuando,

en ocasiones represente adquirir bienes extranjeros cuya producción final puede ser más eficiente. De esta manera, la teoría de David Ricardo hace énfasis en la productividad de los países.

Mediante la investigación se observó que la asociación AMA, es productora de sombreros elaborados con la fibra del tallo de banano, siendo un producto novedoso, ecológico y abundante, denominado sombrero trenzado, teniendo un valor relativamente más bajo que otros países.

2.3.2 TEORÍA DE LA ASOCIATIVIDAD.

Esta teoría se basa en el modelo de desarrollo empresarial que promueve mejorar los niveles de competitividad de las empresas reduciendo costos y a su vez permite el intercambio permanente de conocimientos, los cuales se ven reflejados en el resultado, en cuanto a utilidades se refiere; los clusters son una modalidad para alcanzarlos, en el caso que es objeto de esta investigación como es la elaboración de un plan de exportación de sombreros de Chanta es aplicable esta Teoría, por cuanto se requiere.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participan mantiene su independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común (Rosales, 1997)

La asociatividad mediante clúster, prueba que es la unión sectorial, y en el presente proyecto se muestra que AMA, es una asociación que ha logrado la inclusión de las personas de su Parroquia para promover procesos de innovación, logrando un objetivo en común: exportar sombreros de chanta, generando relaciones con cada una de las socias y personas de la comunidad y así convirtiéndose en una pequeña empresa exponiendo como características:

-  Anexión voluntaria.
-  Potestad.
-  Flexibilidad reglamentaria.

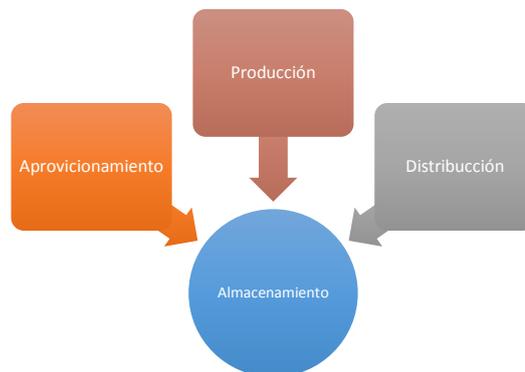
2.4 TEORÍAS DE LOGÍSTICAS

2.4.1 CADENA DE SUMINISTROS

La cadena de suministros ha sido definida por (TORRES-RABELLO, 2012) como “conjunto de actividades de abastecimiento, transformación, y transporte enlazadas con actividades similares de los proveedores y clientes” (p. 31)

La cadena de suministro incluye el ciclo del producto o servicio, que se plasma desde que inicia hasta que se procesa, dicho así es la materia prima no procesada hasta el producto terminado, mediante esta cadena se engloba las actividades de gestión y logística hasta que llegue al usuario final para satisfacer demandas.

FIGURA 3: Esquema de la cadena de suministro



FUENTE: Autora

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 3 se detallan los 3 procesos involucrados en la cadena de suministros, cuyos factores determinan el cumplimiento de la elaboración y envío de sombreros.

De acuerdo con (Delgado & Lozano, 2015), la cadena de suministros de una empresa presentan los siguientes objetivos (p. 40):

- 🚦 Ofrecer el mejor servicio al consumidor final- cliente adaptado a sus necesidades.
- 🚦 La entrega de producto garantizando el tiempo y la calidad.

✚ Toma de decisiones correctas que sigan los alineamientos de acuerdo a los requerimientos del cliente.

- Mejora de productividad del sistema logístico operacional.
- Incrementos de niveles de servicio al cliente.
- Implementar acciones de mejora en la administración de operaciones , desarrollo de relaciones duraderas de gran beneficio con proveedores y clientes.

La cadena de suministro consta de tres partes, que se detallan a continuación:

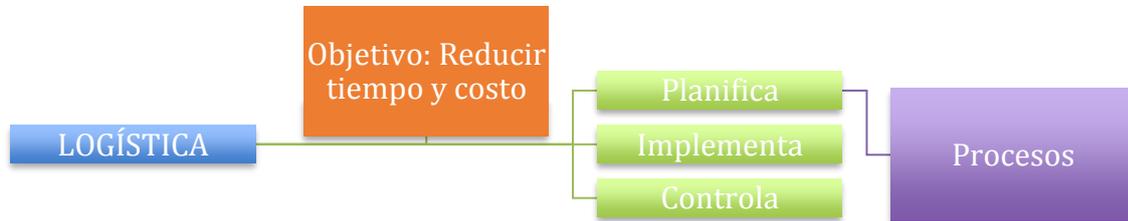
- ✚ El suministro: aquí se busca conocer dónde, cuándo y cómo se consiguen y se suministran las materias primas que se utilizarán para fabricar un producto.
- ✚ La Fabricación: Se encarga de convertir la materia prima en producto terminado.
- ✚ La Distribución: es ahí donde entra la Distribución física internacional, la cual asegura que el producto llegue al consumidor final, ya sea a través de distribuidores, almacenes y comercios minoristas. (Nestor Zamarripa, 2008)

Por lo antes citado, las actividades o procesos logísticos de la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de la Provincia de El Oro, involucran la distribución física del producto, desde su traslado al puerto marítimo de Guayaquil, hasta el lugar negociado con el importador, se toma en referencia para el proyecto teorías de logísticas e indicadores.

2.4.2 LOGÍSTICA

Forma parte de la cadena de suministro, pero no es la distribución sino más bien es la que ayuda a controlar las estrategias encargada del análisis del tipo de carga y naturaleza de la misma, procesos que benefician a la empresa para que el producto llegue en buen tiempo y con costos favorables, también revisión del etiquetado, almacenaje, empaquetado, modalidades de palatización o contenerización, entre otros.

FIGURA 4: Esquema logístico



FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 4 se presenta el esquema del proceso logístico de forma general, para llegar al objetivo principal en reducción de costos y tiempo.

2.5 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (DFI).

Conocida por sus siglas DFI, es la fase logística que se desenvuelve en torno a ubicar un producto en la plaza mundial cumpliendo con las cláusulas negociadas entre el exportador e importador. Su objetivo primordial es reducir al máximo los tiempos, los costos y el peligro que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el espacio de entrega en destino.

El presente trabajo toma como parte de su proceso, la teoría logística que hace referencia a la distribución física internacional (DFI), cuyo autor (Alberto Ruibal Handabaka) menciona que desde finales de los años setenta surgió la necesidad de buscar nuevos enfoques para lograr mayor competitividad en las exportaciones o importaciones de productos.

Dicho proceso de Distribución Física Internacional, consta de cinco etapas:

1. Tipo de Carga a transportar.
2. Empaque y Embalaje.
3. Medio de transporte.

4. Costos.
5. Documentación.

2.5.1 ANÁLISIS DE CARGA A TRANSPORTAR

Se debe tener en cuenta los aspectos de la mercancía que se va a trasladar, para evitar incidentes a la hora de transportar.

Según (Barba, n.d.) La carga es un conjunto de bienes o mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización: se puede encasillar de la consiguiente manera.

1. Carga General

-  Carga suelta
-  Carga unitarizada

2. Carga a Granel

Por su naturaleza pueden ser

-  Perecedera
-  Frágil
-  Peligrosa
-  Extra dimensionada

En el presente proyecto se enviará la mercancía mediante carga suelta, ya que es una de las características en la que generalmente se envían productos manufacturados, terminados como es el sombrero de la Fibra del Banano.

FIGURA 5: Explicación de los tipos de carga

CARGA GENERAL

Todo tipo de carga de distinta naturaleza que se transporta conjuntamente, en pequeñas cantidades y en unidades independientes. Se pueden contar el número de bultos y en consecuencia se manipulan como unidades. Se transportan y se almacenan juntas.

CARGA UNITARIZADA

Agrupación de embalajes en una carga compacta de mayor tamaño, para ser manejada como una sola unidad, reduciendo superficies de almacenamiento, facilitando operaciones de manipulación de mercancías y favoreciendo labores logísticas. Está compuesta por artículos individuales, tales como cajas, paquetes, agrupados en unidades como paletas y contenedores, los cuales están listos para ser transportados. Esta preparación de la carga permite un manejo seguro y evita el saqueo, los daños y las pérdidas y la protege de la degradación térmica y biológica, el manejo brusco o la lluvia, el agua salada, etc.

PERECEDERA

Es denominada de esta manera aquella mercadería que sufre una degradación normal en sus características físicas, químicas y microbiológicas, como resultado del paso del tiempo y las condiciones del medio ambiente.

Se requieren por ello, ciertos medios de preservación. El control de la temperatura es fundamental para que la mercadería mantenga sus características originales de sabor, gusto, olor, color, etc., de manera que se conserven en buenas condiciones durante la movilización de productos al consumidor.

CARGA PELIGROSA

Se llama así a aquella carga compuesta de productos peligrosos, es decir, los que por sus características explosivas, combustibles, oxidantes, venenosas, radiactivas o corrosivas, pueden causar accidentes o daños a otros productos, al vehículo en que se movilizan, a las personas, animales y/o al medio ambiente.

CARGA SUELTA

Bienes sueltos manipulados y embarcados como unidades separadas. Ha sido tradicionalmente transportada en buques de línea que llevan una gran variedad de productos, pertenecientes a varios embarcadores que exigen distintas clases de manuleos y está compuesta, por lo general, por productos manufacturados.

CARGA A GRANEL

CARGA FRÁGIL

Es aquella mercadería cuyo transporte requiere de un manejo especial, dadas sus características de fragilidad. Toda la operación debe realizarse con extremo cuidado, incluyendo el embalaje, el manuleo y el traslado propiamente dicho por los riesgos implícitos que pueden echar a perder los productos. La naturaleza y la intensidad de los riesgos a que están sometidos estos productos durante el trayecto desde su lugar de origen hasta su destino final, tienen distintos niveles de incidencia e influyen decisivamente en la forma de embalarlos.

EXTRADIMENSIONADA

Carga voluminosa o pesada que requiere un tratamiento especial como por ejemplo transportación de animales vivos.

FUENTE: Autoras.

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 5 se detalla información sobre los tipos de cargas: General y A Granel y su división por naturaleza del producto.

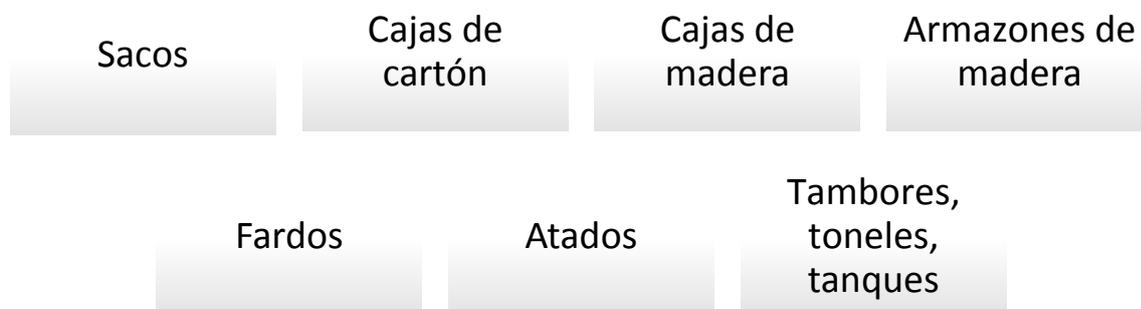
2.5.2 PREPARACIÓN DEL EMPAQUE Y EMBALAJE.

Según (Yucra, 2012) El empaque es todo elemento fabricado con materiales de cualquier naturaleza que se utilice para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar un producto (desde insumos y materias primas hasta artículos terminados), en cualquier fase de la cadena de distribución física. El empaque también es conocido bajo el término envase, por lo que la utilización de cualquiera de estos dos conceptos es válida.

Respecto al embalaje, se entiende como cualquier medio material destinado a proteger y consolidar una mercadería para su expedición (manipuleo, carga y descarga, transporte interno e internacional, entre otros), o su conservación en depósitos o almacenes.

Conociendo la descripción del producto y sus especificaciones, se procederá a buscar la mejor opción en cuanto a empaque y a embalaje para mantener el producto en buenas condiciones.

FIGURA 6: Explicación de los tipos de embalaje



FUENTE: (PROECUADOR, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 6 se observan los tipos de embalaje utilizados con mayor frecuencia para la distribución física del producto.

2.5.3 SELECCIÓN DEL MODO DE TRANSPORTE.

Estar al corriente con los tipos de transporte para movilizar mercancías, ayudará a seleccionar el mejor, porque forma parte del precio final del producto y también dependerá la trayectoria que se haga hasta el país destino.

Hay tres tipos de transporte:

-  Transporte Terrestre.
-  Transporte Aéreo
-  Transporte Marítimo.

Estos se pueden clasificar en unimodal, bimodal o multimodal, dependiendo que tipos de transporte se necesite para hacer llegarla mercancía a destino.

2.5.4 COSTOS

Según (Barba, n.d.) Todos los componentes de costos de la DFI se clasifican en costos directos e indirectos y deben tener una ponderación distinta en la cadena de distribución. Además, según sea el valor agregado del producto, pueden representar un porcentaje importante en el costo total en el depósito del cliente.

Se deben analizar todos los costos, pues los distintos pagos del DFI dependerán exclusivamente del Incoterms que se haya acordado a utilizar.

2.5.4.1 COSTOS DIRECTOS

Todos los componentes de costos de la DFI se clasifican en costos directos e indirectos y deben tener una ponderación distinta en la cadena de distribución. Además, según sea el valor agregado del producto, pueden representar un porcentaje importante en el costo total en el depósito del cliente.

FIGURA 7: Costos directos

Costos Directos

Los costos de empaque y marcado.

La estimación del costo y embalaje variará según los requerimientos de cada producto, del medio de transporte a utilizar y del marcado de destino. Sin embargo, deberá tenerse en cuenta que siempre se incurrirá en el costo del material necesario (madera, tambores, barriles, cartón, papel, plásticos, pinturas, etiquetas, códigos de barras, sellos, marquillas, accesorios de amarre, grapas, zunchos, cintas, etcétera) y de mano de obra que se requiera para concretar el empaque, marcado y embalaje final de la mercadería.

Los costos de documentación.

Bajo este concepto se incluyen los gastos correspondientes a la documentación requerida para el traslado del producto e incluye: las facturas, los documentos de embarque que dependen del medio o medios de transporte a utilizar; los formularios para declaraciones de exportación, de importación y de cambios; los permisos o licencias y certificados fitosanitarios de origen y de cantidad y calidad, entre otros.

Los costos de unitarización .

Son los costos en que se incurre para agrupar determinadas piezas de carga en unidades de mayor volumen, tales como los pallets o los contenedores.

Los principales costos en esta etapa de la DFI le corresponden a:

La paletización (su precio está relacionado con el material de fabricación y el tiempo de vida útil que tenga).

Los materiales para cubrir o envolver la carga, tales como esquineros, zunchos, grapas y películas envolventes.

La mano de obra que se requiere para realizar dicha labor.

En la consolidación de un contenedor, también se debe estimar propio costo de arrendar el contenedor, por el tiempo que se requiera, y el costo de los equipos (motacargas) y la mano de obra necesaria para cargarlo, realizar el traslado de las mercancías y descargarlo.

Los costos de almacenaje en los puertos de origen/destino.

Aunque en los negocios internacionales se orientan a evitar, en lo posible, el almacenaje durante las fases interiores al embarque y en las que preceden a la entrega de la carga en el destino final, ya que ello representa un costo adicional, es probable que se puedan presentar circunstancias que obliguen a realizar el almacenaje del producto, tales como:

Demoras en la carga del buque

Demoras en la recepción del contenedor en el puerto destino

Trámites adicionales en el puerto.

Los costos de manipuleo.

Realizar el traslado de las mercancías adquiridas en una compra – venta internacional, requieren un cierto número de manipuleo, desde el local del exportador al de importador.

En el país del exportador: en la carga del vehículo en la fábrica del exportador y descarga del vehículo o desde una bodega intermedia hasta el sitio de embarque internacional; la carga del vehículo que transporta la carga hasta el punto de embarque internacional, el costo de manipuleo en el punto de embarque.

En los transbordos: En el país importador: durante la descarga del vehículo ue transporta la carga en el punto de desembarque internacional hasta as bodegas del cliente y durante la carga y descarga en puntos o bodegas intermedias.

Los costos de transporte.

El primer flete que se debe costear es aquel que se realizará desde la zona de producción o acondicionamiento al puerto de embarque. Normalmente este se realizará en camión, Si se debe trasladar un contenedor refrigerado, se deberá sumar su costo.

Para analizar los costos del transporte internacional, todo costo debe cuantificarse y cualificarse conforme a las características de cada uno de los medios de transporte que se usarán para realizar el transporte de la carga (se debe incluir en el análisis: la infraestructura, las rutas terminales, los centros de transferencia, la legislación, los fletes, los recargos, los descuentos, los servicios disponibles, el factor estiba, la documentación que se requiere, las normas y convenios internacionales, la velocidad que se empleará para realizar la entrega, la competencia y complementariedad entre medios, etc.).

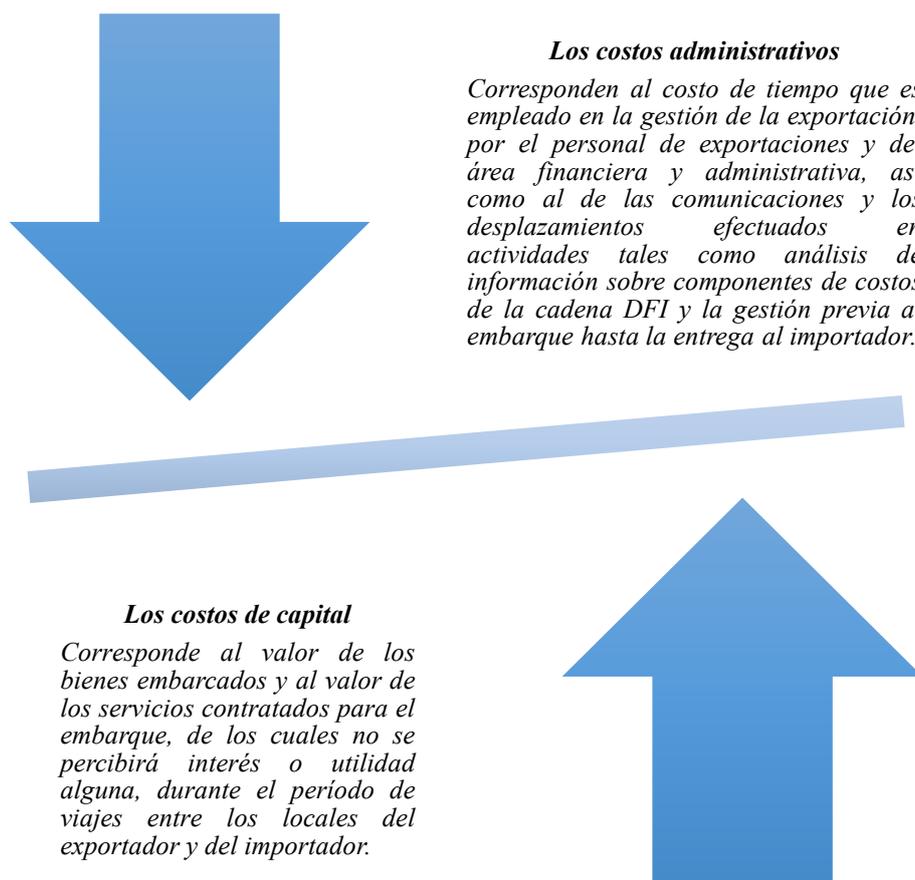
FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 7 se desglosan los costos que se debe tomar en cuenta para realizar un exportación, siendo los costos directos que influyen en el análisis financiero.

2.5.4.2 COSTOS INDIRECTOS DE LA GESTION DFI

FIGURA 8: Explicación de los costos directos



FUENTE: (Barba, n.d.)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 8 se muestra la información sobre los costos indirectos que se incluyen en la Distribución Física Internacional.

2.5.5 DOCUMENTACIÓN

De Acuerdo con (Isla, 2013) En este punto es importante analizar qué documentación deberá ser presentada para llevar a cabo el proceso DFI de manera efectiva. Actualmente, el comercio de productos fuera del país se encuentra muy regulado y normado, por lo que se hace indispensable la presentación de la documentación necesaria para el transporte de las mercancías, generalmente exigidos por los clientes importadores. Entre estos documentos tenemos: Para el transporte internacional

- ✚ Aéreo (Guía Aérea o Air Way Bill)
- ✚ Marítimo (Conocimiento de Embarque o Bill of Lading - B/L)
- ✚ Terrestre (Carta de Porte terrestre)

Adicionalmente a ello tenemos la factura comercial, la lista de empaque, póliza de seguro, certificado de origen y la documentación que se deberán presentar ante las aduanas para hacer la verificación de la mercancía que se lleva.

2.5.6 AGENTES OPERADORES EN LA DFI

Según (*Conexión ESAN, n.d.*) los operadores que intervienen en las operaciones aduaneras pueden ser:

En función de la propiedad de las mercancías:

- ✚ Importador.
- ✚ Exportador.
- ✚ Consignatario o destinatario.

En función del transporte:

- ✚ Armador, agente naviero.
- ✚ Agente marítimo.
- ✚ Compañías aéreas.
- ✚ Empresas de transporte terrestre, fluvial.

En función de la carga y descarga de la mercancía:

- ✚ Autoridad portuaria.
- ✚ Autoridad aduanera.
- ✚ Autoridad sanitaria.
- ✚ Estibadores.
- ✚ Tarjadores.
- ✚ Operarios portuarios.

En función del almacenamiento de la mercancía:

- ✚ Almacenes fiscales.
- ✚ Terminales de almacenamiento.
- ✚ Depósitos simples.
- ✚ Almacenes aduaneros autorizados.

En función del destino aduanero de la mercancía:

- ✚ Agentes de aduana.
- ✚ Terminales de almacenamiento.
- ✚ Depósitos simples.
- ✚ Almacenes aduaneros autorizados.

2.5.7 TRANSPORTE INTERNO-LOCAL

Según (Lopez, 2015) cuando se habla de transporte interno se está hablando de transporte hacia otra fábrica, otro almacén u otro punto de venta del vendedor. Son lugares donde puede realizarse la carga de esta manera ponerla disposición (p. 34).

La Asociación de Mujeres Agro Artesanales de la provincia de El Oro, cuenta con el servicio de transporte interno, brindado por Carga Ormo Express Transportes Iván Ortiz Cía. Ltda. Quien realizara los despachos desde Machala hasta el terminal portuario.

Las características que representa Ormo Express Cía. Ltda.

- ✚ Cuenta con instalaciones propias para permanencias de equipo.
- ✚ Posee 15 vehículos (diferentes operaciones).

✚ Mantiene 17 empleados- 15 choferes, demás administrativos.

2.6 MARCA PAÍS

A través del Ministerio de Comercio Exterior, que en la actualidad se lo conoce como Ministerio de Relaciones Exteriores desde el año 2000 inicia un proyecto que da a conocer muchos de nuestros productos internacionalmente, con la finalidad de conseguir incremento en el ingreso de divisas al país que permitan el desarrollo.

Con el cambio del paradigma post-dolarización del sistema económico que se aplica en Ecuador desde el año 2000 ha permitido un crecimiento sostenido del Producto Interno Bruto (PIB) en la última década, puesto que presenta una expansión de un 4.52% promedio anual. (Ministerio de Comercio Exterior, 2015)

En el país se observa que en cuanto a políticas económicas se presenta en cuatro ángulos que son: las exportaciones, importaciones, inversiones e integración económica y comercial, lo que se constituyen como los 4 pilares sustentados en 2 ejes como logística internacional y las marcas que buscan potenciar el comercio internacional de Ecuador.

Al respecto, la Constitución de la República en su Art. 306 expresa: “El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal” (Asamblea Nacional, 2008). Una vez citado artículo de la Constitución se agrega: “El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza. El Ministerio de Comercio Exterior tiene, conforme al Decreto Ejecutivo No.25. Por lo que se busca potencializar las exportaciones que no solo se fundamenten en materia prima sino en productos elaborados.

2.7 EL COMERCIO JUSTO

Ecuador tiene el Comercio Justo representado por el 1% de las exportaciones totales no petroleras, agrupa a 42 organizaciones calificadas, comprende 16 productos que llevan el sello Comercio Justo de las 42 organizaciones certificadas el 71% es decir 30 de ellas poseen certificación Fairtrade International (FLO) y Firetrade USA; 6 es decir el 14% tienen certificación World Fair Trade Organization (WFTO); el 10% o sea 4 organizaciones poseen certificación ECOCERT y el 5% es decir 2 empresas tienen certificación IMO.

De estas empresas y organizaciones certificadas, aproximadamente el 28% se dedican a la producción de banano, el 24% a producir cacao, el 24% producción de flores, y el 24% restante se dedica a producir productos varios, entre ellos jugos de pulpa de frutas, café, nueces, panela, hierbas y especias, quinua, guayusa, alcohol, esencias, artesanías y cosméticos.

Las exportaciones de Comercio Justo han presentado un crecimiento notable entre el año 2008 al 2013; alcanzando su máximo nivel en el año 2011. Siendo el principal destino de los productos de Comercio Justo la Unión Europea con el 47.6% de las exportaciones, seguido de Estados Unidos con un 28.6%, el resto de países son Japón, México, China y Canadá, los cuales tienen una representatividad menor ante el total exportado.

El desempeño logístico es uno de los factores que determina la competitividad de un país en el mercado internacional, puesto que a través del mismo se manifiestan las políticas produciendo un impacto positivo en la economía nacional, debido al ingreso de divisas al país, se produce a su vez un cambio en la matriz productiva. Evidenciando que la reducción de los costos logísticos beneficia a los exportadores de materia prima como a exportadores de bienes elaborados.

2.8 EL COMERCIO EXTERIOR EN ECUADOR

En Ecuador desde la época de la Real Audiencia de Quito se empieza a trabajar con políticas de Comercio Exterior, puesto que se exportaban determinados productos que eran enviados a España.

2.8.1 MERCADO META

Alemania es el país al que se proyecta llegar con los sombreros de fibra de banano, país que pertenece a la Unión Europea; bloque de integración con el cual Ecuador firmó un Acuerdo Comercial Multipartes que entró en vigencia el 1 de enero del presente año 2017.

Su territorio está formado por dieciséis estados federales, limita al norte con el mar del Norte, Dinamarca y el mar Báltico; al este con Polonia y la República Checa; al sur con Austria y Suiza. Al oeste con Francia, Luxemburgo, Bélgica y los países bajos.

Por el desarrollo de su economía, es considerada en términos generales como la cuarta potencia mundial y la primera de Europa.

El consumidor final de este mercado tiene preferencias por productos de artesanías que cuiden el medio ambiente, el mercado alemán tiene como características la compra de productos con diversidad de materiales.

2.8.2 TRATAMIENTO ARANCELARIO.

Desde que se firmó el acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, algunas partidas arancelarias entrarán libres del pago de tributos; Esto no solo es para los productos que van desde Ecuador hacia los países de la Unión Europea, sino también de los productos que se importen desde allá.

Según (COMEX, 2017) muestra que la subpartida ingresara con el 0% .

Para los sombreros elaborados con fibra de banano, la subpartida de ingreso será la siguiente:

6504 Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos.

6504.00.00.00 Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos

2.8.3 RELACIONES COMERCIALES DE ECUADOR-ALEMANIA

El Estado con el afán de avanzar en materia de Comercio Internacional el 17 de abril de 2017 instaló en la ciudad de Berlín una ronda de negociaciones donde se dieron cita empresarios inversionistas alemanes con productores ecuatorianos.

Unas 30 empresas de toda Alemania se dieron cita en este encuentro para dialogar directamente con 36 productores ecuatorianos de diversos sectores como cacao, café, alimentos procesados, productos del mar, aceite de palma, sombreros de paja toquilla, entre otros. En esta ronda de negociación ya se introdujeron productos elaborados con la Chanta, lo cual tuvo acogida.

El mercado Alemán al igual que el Europeo abre sus puertas con las exportaciones de los productos que ya no es únicamente el cacao fino de aroma, sino que abre el abanico con diversos productos entre el banano, las flores, petróleo entre otros; por lo que se puede introducir productos como sombreros elaborados con fibra del tallo de la planta de banano, ya que el camino de negociaciones está abierto, con la ventaja de la afluencia turística que se tiene de alemanes que visitan Ecuador cada año.

2.8.4 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE ECUADOR – ALEMANIA

FIGURA 9: Balanza Comercial Total Ecuador-Alemania



FUENTE: (PROECUADOR, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

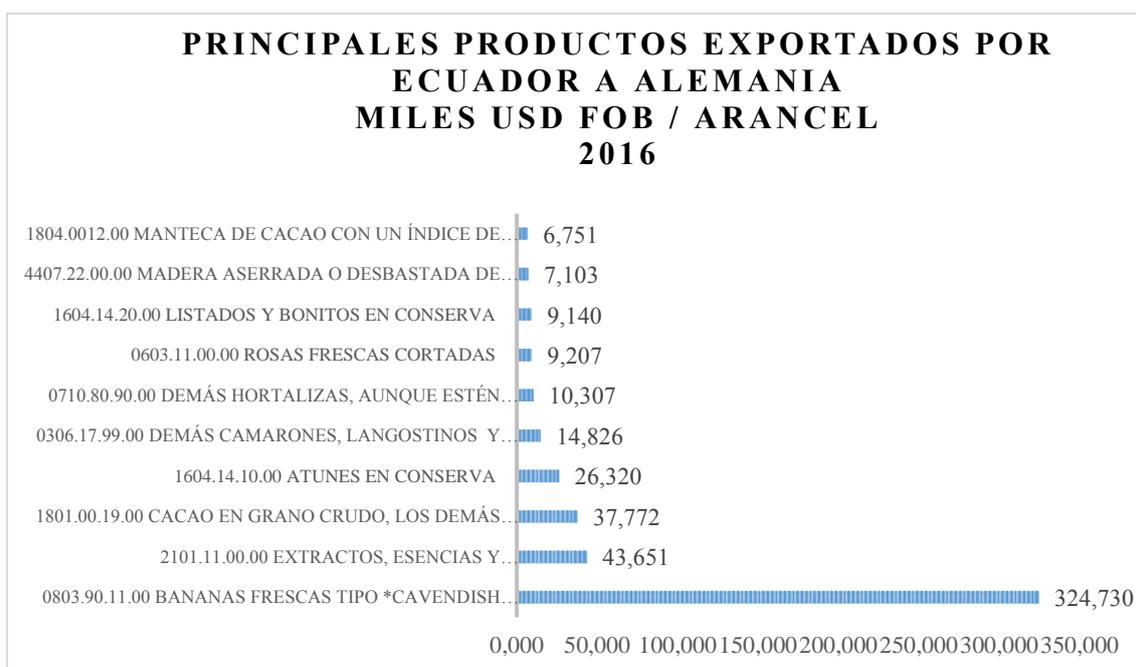
En la figura 9 podemos apreciar la balanza comercial total entre Ecuador y Alemania, la cual está representada en Miles de USD FOB, desde Enero hasta Junio del 2017, demostrando las variaciones que tuvo anualmente.

Como se puede observar en la Balanza Comercial, Ecuador y Alemania mantienen relaciones comerciales con un índice de exportación menor al de importación desde el año 2012 al 2014, es decir que más se ha importado productos de Alemania, por lo que arroja un saldo negativo, pero es a partir del año 2015 donde se empieza a observar el incremento en las exportaciones en relación a las importaciones, por lo que se establece la expansión del mercado en éste país en relación a Ecuador.

Son muchas las estrategias que se han aplicado para promocionar los productos que se producen en el país y que satisfacen las necesidades de países europeos, quedando una brecha a favor de Ecuador que permite seguir promocionando productos nacionales entre los cuales tenemos los sombreros elaborados con la chanta.

Dentro de los productos que se exportan desde Ecuador con destino a Alemania tenemos los sombreros de paja toquilla, lo que facilitará, el ingresos de sombreros elaborados con fibras naturales como es este el caso sombrero de fibra de la planta de banano

FIGURA 10: Principales productos Exportados por Ecuador a Alemania 2016

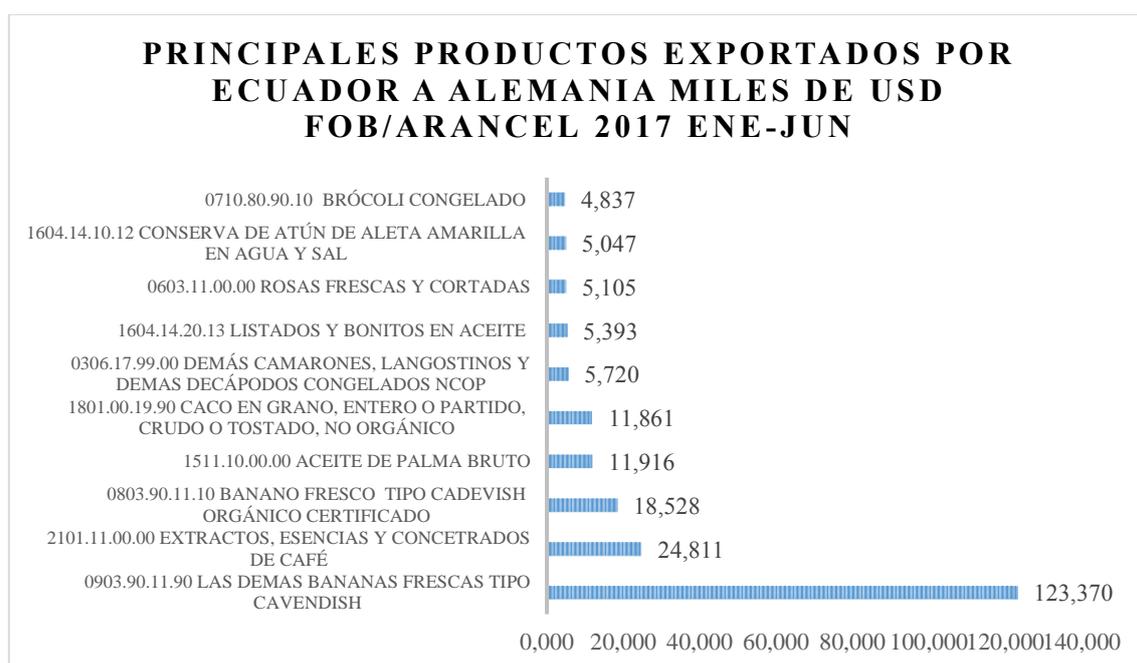


FUENTE: (PROECUADOR, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

La figura 10 muestra en detalles las principales exportaciones de Ecuador hacia Alemania, sus envíos están determinados en Miles de USD, desglosa la subpartida arancelaria que tienen los productos.

FIGURA 11: Principales Productos Exportados por Ecuador a Alemania Ene-Jun 2017



FUENTE: (PROECUADOR, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 11 continua con detalles acerca de los principales productos que envía Ecuador hacia Alemania, con fecha de Enero a Junio del 2017, demostrando en Miles de USD FOB las mercancías que tienen mayor aceptación.

Según Pro Ecuador el producto con mayor índice de exportación desde Ecuador hacia Alemania es el banano por su calidad que es reconocida a nivel mundial, lo que facilitaría la inducción de los sombreros de chanta, resaltando la ventaja en su precio de venta al público.

Es importante destacar que Ecuador ha evolucionado en cuanto a políticas de Comercio Exterior, puesto que está ganando mercados en Europa y Asia, esto se debe a que la imagen del país está cambiando a nivel mundial.

Ecuador es un país biodiverso, por lo que posee una tierra fértil donde se produce el cacao fino de aroma, producto que es consumido en Alemania, ese prestigio ganado por la calidad de nuestros productos.

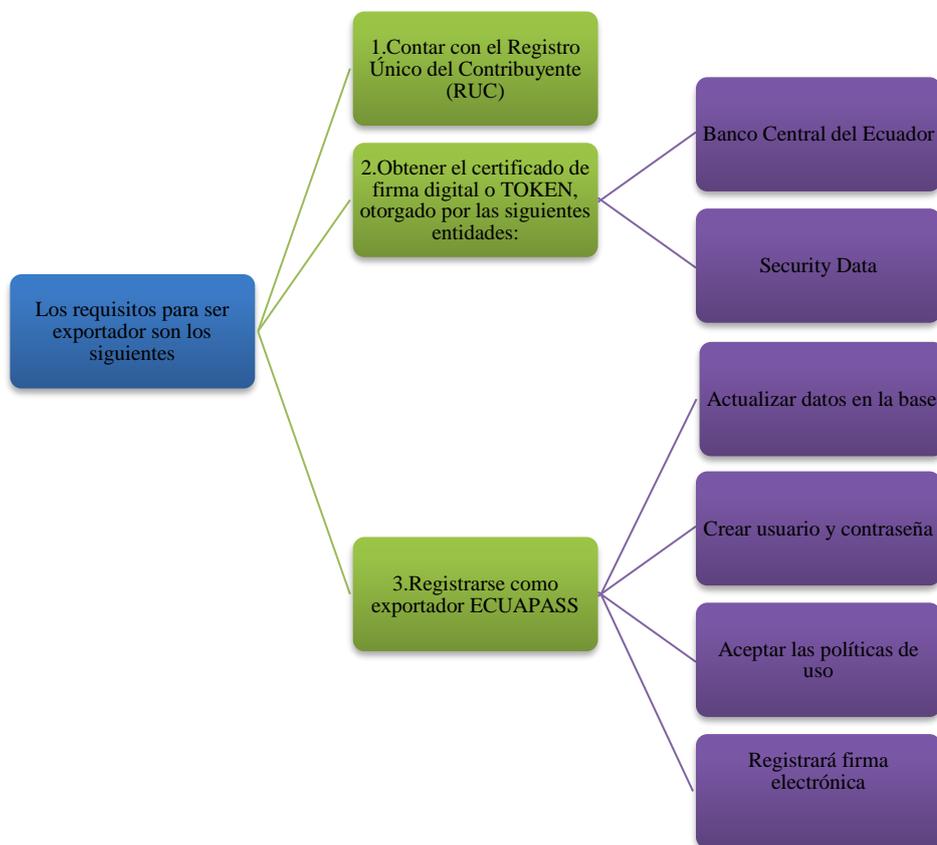
2.9 REQUISITOS DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR EN ECUADOR

2.9.1 REQUISITOS PARA EXPORTAR

Las exportaciones pueden ser realizadas por ecuatorianos o extranjeros que residen en el país, como las personas naturales y jurídicas.

2.9.2 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

FIGURA 12: *Requisitos para Exportar*



FUENTE: (SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 12 se observa un flujo de los requisitos para ser exportador, el cual se divide en tres pasos importantes 1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC), 2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, 3. Registrarse como exportador ECUAPASS.

2.9.3 PROCESO DE EXPORTACIÓN

a) Etapa de Pre – Embarque

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el Sistema ECUAPASS, la misma que deberá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque.

Principales datos que se consignarán en la DAE son:

- ✚ Del exportador o declarante
- ✚ Descripción de mercancía por ítem de factura
- ✚ Datos del consignatario
- ✚ Destino de la carga
- ✚ Cantidades
- ✚ Peso
- ✚ Demás datos relativos a la mercancía

Documentos digitales que acompañan a la DAE a través de ECUAPASS

FIGURA 13: Documentos que acompañan la DAE



FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

La figura 13 representa el flujo de los documentos que acompañan a la Declaración Aduanera de Exportación DAE.

b) Pre-Embarque

De acuerdo (SENAE, www.aduana.gob.ec, 2016) el proceso de exportación comienza con una transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el Sistema ECUAPASS. Los datos principales que se consignan en la DAE son:

- ✚ Del exportador.
- ✚ Descripción de la mercadería expresada en los ítems de la factura.
- ✚ Datos del importador.
- ✚ Destino de la carga.
- ✚ Cantidad.
- ✚ Peso.

c) Post- Embarque

En esta etapa se logrará regular Declaraciones Aduaneras de Exportación y se podrá obtener el DAE definitivo ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, a través de un registro electrónico, este proceso cuenta con un término de 30 días, inmediatamente al realizar el embarque.

FIGURA 14: Documentos que acompañan la DAE



FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 14, se observa un flujo de los documentos que deben acompañar a la Declaración Aduanera de Exportación DAE; como es la factura comercial original, Lista de Empaque, Autorizaciones previas (si es necesario).

Factura comercial.- Es un documento de venta, en el que se especifican las condiciones de venta y la referencia del producto.

Certificado de origen.- En este documento se detalla la procedencia del producto que se va a comercializar, y es indispensable en las importaciones y exportaciones.

Certificado Fitosanitario.- Es un documento de alta exigencia en los países para las normas de sanidad del producto.

2.10 PLAN DE EXPORTACIÓN

2.10.1 INCOTERMS

La globalización es un fenómeno que desencadena procesos económicos, tecnológicos, políticos y culturales a escala planetaria. La característica más evidente de la globalización es la integración de las economías locales en un mercado mundial donde los métodos de producción y las transacciones económicas se configuran a un grado universal.

Es por esto que la globalización facilita la circulación de mercancía y tecnología, beneficiando a zonas que antes tenían difícil acceso a éstas. La misma que permite el intercambio de productos entre diferentes países y aumenta las relaciones diplomáticas entre las naciones.

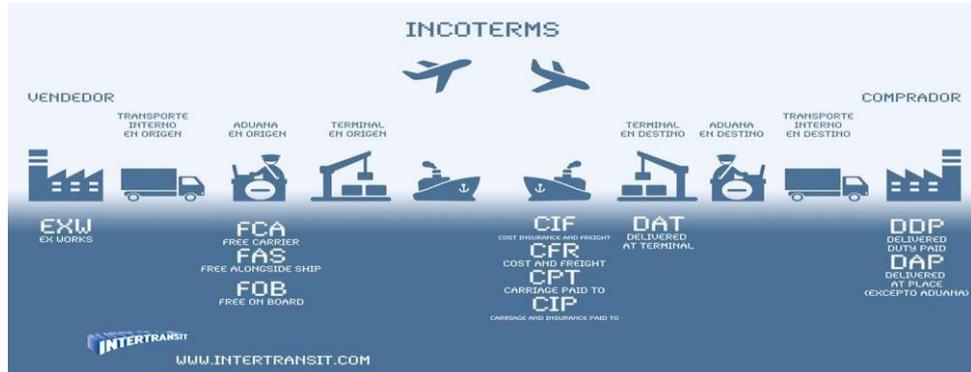
A nivel económico, la globalización también ofrece grandes promesas, ya que propaga una integración de las economías regionales, a una economía de mercado internacional, donde los movimientos del dinero se mueven a grandes velocidades, brindando mayor beneficios a las empresas multinacionales, y favoreciendo la libre circulación de capital por medio del consumismo, así como también ha hecho posible una mayor inclusión o integración de los países en vías de desarrollo.

En un principio parece que la globalización tiene claramente un sentido mayormente económico; sin embargo el impacto de este fenómeno no es solo en lo económico, impacta en todos los aspectos diarios de la vida de un país. Por esto mismo, la globalización al influenciar en distintos aspectos, tiene lo que se puede llamar cultura política global; el respeto a los derechos humanos, la calidad de vida, democracia, empleo, preocupación por el medio ambiente, entre otras, son enumerados en la llamada agenda global.

“Para eliminar todas esas incertidumbres y facilitar los procesos de las transacciones comerciales, la Cámara Internacional de Comercio (CCI) estableció los Términos Internacionales de Comercio (International Commerce Terms) o INCOTERMS que son un conjunto de reglas que permiten acordar o definir el reparto de los derechos y obligaciones entre el vendedor y el comprador en cualquier operación de compraventa internacional de mercancías” (Comercio y Aduanas Mx, 2017)

En el presente trabajo se utiliza el término de negociación FOB

FIGURA 15: INCOTERMS



FUENTE: (Intertransit)

ELABORACIÓN: (Intertransit)

En la figura 15 se presenta la imagen de la determinación de los incoterms de negociación, se puede observar hasta qué punto llega cada termino.

2.10.2 MODELO DE PLAN DE EXPORTACIÓN

El plan de exportación en que se fundamentara el proyecto de elaboración de sombreros hechos a base de la fibra del tallo del banano, será en el modelo de la GUÍA PRÁCTICA PLAN DE EXPORTACIÓN DE PUERTO RICO es:

FIGURA 16: Modelo del plan de exportación de Puerto Rico

RESUMEN EJECUTIVO	
INTRODUCCIÓN	
1. ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR	
1.1	Perfil de la compañía
1.1.1	Datos básicos y reseña histórica de la compañía
1.1.2	Visión, Misión y Objetivos de la empresa
1.2	Situación de la compañía
1.2.1	Análisis organizacional
1.2.2	Productos y/o Servicios
1.2.3	Producción
1.2.4	Recursos financieros y no financieros para la exportación
1.3	Mercadeo
1.3.1	Estructura de la industria
1.3.2	Políticas de mercadeo y comercialización
1.3.3	Destinos de productos, volúmenes y precios
1.3.4	Canales de distribución
1.3.5	Principales clientes
1.3.6	Expectativas de los clientes
1.3.7	Percepción del cliente sobre el producto
1.3.8	Estrategias de promoción
1.4	Competitividad
1.4.1	Análisis de la competencia
1.4.2	Posición frente a la competencia
1.4.3	Ventajas comparativas
1.5	Evaluación global y conclusiones
1.5.1	Análisis FODA
1.5.2	Percepción de barreras
1.5.3	Conocimiento de mercados internacionales
1.5.4	Evaluación / comentario potencial exportador
2. SELECCIÓN DE MERCADOS	
2.1	Preselección de mercados (países de interés)
2.2	Priorización de mercados (criterios de selección)
2.3	Selección final de mercados
3. INTELIGENCIA DE MERCADOS – Análisis del país objetivo (más país alterno y país contingente)	
3.1	Perfil del país
3.2	Análisis del entorno comercial e indicadores económicos
3.3	Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado
3.4	Análisis del sector xz y mercado
3.5	Comercio bilateral
3.6	Acuerdos comerciales
3.7	Tratamiento arancelario
3.8	Requisitos
3.8.1	Requisitos para entrar al mercado
3.8.2	Licencias
3.8.3	Documentación requerida para la entrada del producto
3.8.4	Etiquetado y empaque
3.9	Otras barreras no arancelarias
3.10	Logística
3.11	Canales de distribución
3.12	Mercadeo
3.12.1	Posicionamiento de la marca
3.12.2	Segmento del mercado al que está dirigido el producto
3.12.3	Perfil del consumidor
3.12.4	Elementos que inciden en la decisión de compra
3.12.5	Temporadas de compra
3.13	Análisis competencia local e internacional
3.13.1	Compañías y países competidores en el mercado
3.13.2	Precios
3.14	Entidades de apoyo/ Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado
3.15	Contactos comerciales
3.16	Protocolo
	Cultura / cómo hacer negocio en el país
4. ESTRATEGIAS	
4.1	Estrategias dirigidas a la empresa
4.2	Estrategias dirigidas al producto
4.3	Estrategias dirigidas al mercado / de promoción
4.3	Mezcla de mercado (4 Ps)
5. PLAN DE ACCIÓN	
5.1	Cronograma
5.2	Identificación de necesidades
5.3	Participación en ferias/misiones especializadas
6. PLAN DE FINANCIACIÓN	

FUENTE: (Comercio y Exportaciones de Puerto Rico, 2012)

ELABORACIÓN: (Comercio y Exportaciones de Puerto Rico, 2012)

En la figura 16, se muestra el modelo del Plan de Exportación de Puerto Rico, el cual contiene el esquema 6 capítulos y el detalle del contenido de cada uno de ellos.

Para la presente investigación este modelo será modificado de acuerdo a las necesidades de AMA y del producto, quedando de la siguiente manera:

LA EMPRESA

Misión

Visión

Tipo de empresa

Estructura organizacional

Análisis FODA de la empresa

EL PRODUCTO

Generalidades del producto

Recolección del tallo de la planta de banano

Proceso de recolección de del tallo de la planta de banano

Extracción de fibra de banano

Proceso de extracción de fibra de banano

Secado de las diferentes fibras

Tinturado de las fibras

Elaboración de sombreros

Análisis FODA del producto

Clasificación arancelaria del producto

Clasificación arancelaria en Ecuador

Clasificación arancelaria en la Unión Europea

EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETADO

Legislación técnica

Norma ISO 3394 (Dimensiones)

Regla de embalaje y etiquetado

ORIGEN

Generalidades del país exportador: Ecuador

Información Básica
Demografía
Economía
Organización política
Ubicación del Ecuador

DESTINO POTENCIAL

Generalidades del país importador: Alemania
Información Básica
Demografía
Economía
Organización política
Ubicación de Alemania
Generalidades Hamburgo
Puerto de llegada Hamburgo

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Empresas que se dedican a la producción o comercialización de sombreros de fibra del tallo del banano en Ecuador.
Análisis del mercado importador
 Características de la oferta
 Características del consumidor potencial
 Importaciones de Alemania con la subpartida 6504.00
 Estadísticas mundiales de los principales importadores de la subpartida 6504.00.00
Análisis de las cinco fuerzas de Porter

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canales de distribución del producto en Alemania

REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

Documentos generales para exportar desde Ecuador
Requisitos para exportar artesanías
Inscripción de operadores de exportación

INCOTERMS 2010

Terminó de negociación seleccionado
Obligaciones principales para el exportador
Obligaciones principales para el importador
Costos que forman parte del término FOB

REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

Contar con el Ruc
Certificado de firma digital
Registro civil token
Security data

TRÁMITES PARA EXPORTAR

Proceso de exportación
Fase de pre-embarque
Apertura de la exportación
Herramientas de negociaciones internacionales
Fase post-embarque
Cuadro de proceso de exportación de sombreros a base de chanta

BASE LEGAL DE EXPORTACIÓN

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)
Art. 104.- Principios Fundamentales.
Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
Art. 63.- Declaración Aduanera.
Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración.
Art. 72.- Documentos de acompañamiento.
Art. 73.- Documentos de soporte.

TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCADERÍA

Transporte Marítimo
Líneas Navieras
Trayecto de puerto de Guayaquil-Hamburgo

ESTUDIO FINANCIERO

Inversión requerida para exportar

Gastos logísticos

Financiamiento del proyecto

Pronostico de gastos administrativos

Proyección de exportación

Comparación de P.V- CP

Utilidad de artesanas y asociación

Presupuesto maestro

TIR- VAN

Punto de equilibrio

Conclusiones y recomendaciones

BIBLIOGRAFÍA

2.11 MARCO CONCEPTUAL

Autoridad Aduanera.- Organismo administrativo del sector público que se encarga de organizar, coordinar y controlar toda la actividad aduanera, aplicando la respectiva legislación y normas complementarias establecidas en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), con el fin de recaudar de forma eficiente los tributos originados por la actividad de comercio exterior (Registro Oficial, 2011).

Agente de Carga de Exportaciones.- Persona jurídica que ejerce su actividad aduanera con previa autorización del servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE) con el fin de manejar la carga, presentar la respectiva declaración aduanera de exportación (DAE) y emitir documentos de transporte de mercancías, de acuerdo a lo establecido en la respectiva normativa legal vigente. (Registro Oficial, 2011).

Agente de Carga Internacional.- Persona jurídica que ejerce su actividad aduanera con previa autorización del servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE) con el fin de realizar la recepción de cargas, consolidar mercancías, presentar la respectiva declaración aduanera de importación (DAI) y emitir los documentos que le facultan realizar su actividad, tales como: conocimiento de embarque, guías, cartas de porte y demás. (Registro Oficial, 2011).

Autoliquidación.- Acción tributaria realizada de forma preliminar por el sujeto pasivo con el fin de registrar el ingreso o salida de mercancías del territorio aduanero y 32 realizar la respectiva cancelación de tributos originados por la actividad de comercio exterior. (Registro Oficial, 2011).

Carga contenerizada.- Transporte de mercancías mediante estructuras metálicas denominados contenedores, cuyas capacidades son de 20 y 40 pies cúbicos respectivamente. (Registro Oficial, 2011).

Control Aduanero.- Aplicación de la normativa legal vigente por parte de la autoridad aduanera hacia los operadores que realizan la actividad de comercio exterior, para su cumplimiento y ejecución. (Registro Oficial, 2011).

Despacho Aduanero.- Control ejercido por la autoridad aduanera hacia las mercancías y que son declaradas bajo cualquier régimen establecido en la normativa legal vigente. (Registro Oficial, 2011).

Declarante.- Persona natural o jurídica que realiza la acción de presentar la declaración aduanera de exportación (DAE) o la de importación (DAI) bajo las condiciones establecidas por el COPCI y su respectivo reglamento. (Registro, 2011).

Documento de Transporte.- Trámite que describe el acuerdo entre operador de transporte y el usuario contratante de este servicio, con el fin de transportar las mercancías hacia el lugar de destino, sujeto al pago de este servicio denominado flete. (Registro Oficial, 2011).

Licencia de Exportación.- Documento que permite el libre ejercicio para exportar mercancías en un tiempo estimado. (Registro Oficial, 2011).

Mercancía.- Bien o producto con capacidad de ser transportado y que representa la base imponible en el establecimiento de los aranceles normados por la autoridad aduanera. (Registro Oficial, 2011).

Operador de Comercio Exterior.- Todas las personas naturales o jurídicas, sean éstos nacionales o extranjeros, que permiten el flujo coordinado de mercancías a través de los distintos tipos de transporte, así como a todos quienes estén sujetos a control aduanero. (Registro Oficial, 2011).

2.12 MARCO LEGAL

El Marco Legal que fundamenta el presente trabajo de investigación se basa en la Constitución de la República del Ecuador y en el Código Orgánico de Comercio Producción e Inversión.

2.12.1 CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (CRE)

Como lo establece el art. 261 en su numeral 5 es una competencia exclusiva del Estado las políticas de Comercio Exterior, puesto que es quien se encarga de velar por la promoción de nuestros productos en el exterior y regular el mercado interno para que la industria nacional no se vea afectada.

En el artículo 304 en su numeral 2, expresa que uno de los objetivos de la política comercial aplicada por el Estado es regular, promover y ejecutar las acciones que sean necesarias para insertar nuestros productos en el mercado mundial.

En el artículo 336 se establece que el Estado está encargado de velar por la transparencia y regulación de los mercados internos con el afán de brindar protección al producto nacional.

Dentro del artículo 416 se establece los principios de las relaciones internacionales citados en su numeral 12 donde se incentiva un nuevo sistema de comercio e inversión, con la creación de mecanismos de control para que el sistema financiero sea transparente y equitativo entre las empresas privadas y públicas

2.12.2 CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN COMERCIO E INVERSIÓN

De acuerdo al Código Orgánico de Comercio Exterior e Inversiones, en sus artículos posteriores menciona lo siguiente:

En el Art. 1 COPCI, establece que todas las personas naturales o jurídicas pueden desarrollar actividades productivas dentro del territorio nacional.

De acuerdo a lo expuesto en el Art. 2 las actividades productivas se dan cuando la actividad humana realiza la transformación de materia prima a insumo o bienes necesarios para realizar actividades comerciales que originen un valor agregado dentro del Estado.

El fomento, promoción y regulación de las Inversiones Productivas mediante proyecto es para que se puedan generar fuentes de trabajo en la economía nacional, según las definiciones expuestas en este libro legal en el Art. 13 literal a).

Referente al fomento y la promoción de las exportaciones, el encargado de fomentar una producción orientada es el Estado, promoviendo mecanismos de aplicación directa como, crear acceso a los programas de preferencias arancelarias, la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materia prima, proteger los regímenes especiales aduaneros, facilitación financiera prevista en los programas generales, establecer áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores, aprobar incentivos a la inversión productiva.

En los principios fundamentales para la facilitación aduanera del comercio, según el Art. 104, de la presente Ley, son las siguientes; facilitación al comercio exterior, control aduanero, cooperación e intercambio de información, buena fe, publicidad, aplicación de buenas prácticas internacionales.

2.12.3 PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR 2013-1017

Para el marco legal del proyecto se analizará el objetivo número 12 del Plan Nacional del Buen Vivir. Este objetivo se basa en la consolidación de las alianzas estratégicas del país con los demás países, ampliando de esta manera los mercados destino de las exportaciones del Ecuador. El objetivo 12.2 establece que se debe impulsar la construcción de relaciones solidarias y pacíficas entre los países, pero teniendo en cuenta la defensa de los intereses del país por sobre los intereses de las compañías privadas o corporaciones vinculadas a los acuerdos, para no afectar la soberanía del país.

También se busca la participación de organismos para determinar los pro y contras de las diversas alianzas que puedan ser formadas en con el exterior, así como, la creación de equipos negociadores, que conozcan sobre temas económicos, sociales, culturales, políticos y ambientales del Ecuador y de los países estratégicos con el fin de direccionar las negociaciones hacia acuerdos que beneficien a ambos Estados.

El Plan Nacional del Buen Vivir es un conjunto de estrategias encaminadas a buscar el reparto de la riqueza del país de manera equitativa, es decir dar más al que menos tiene, también lo conocemos como el Suma Kawsay, la misma que está enmarcada en la Constitución de la República del Ecuador, con la finalidad de garantizar el cumplimiento de los derechos de los ciudadanos en función del Estado cumplir con el control social.

Se basa en la aplicación de políticas socialistas que adaptadas al capitalismo en que vive y conlleva a la distribución de las riquezas de manera equitativa, aplica políticas de inclusión social, siendo este un modelo de desarrollo socioeconómico que proviene de Europa adaptado a la realidad social se observa que se centra en hacer que los derechos de los ciudadanos sean respetados como tal.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación utilizados para el presente trabajo son los siguientes, Exploratorio-Descriptivo.

Tipo de investigación Exploratoria

Según (Sampieri, 2014) el tipo de investigación exploratoria es comenzar a conocer una variable o un conjunto de variables, una comunidad, un contexto, un evento, una situación. Se trata de una exploración inicial en un momento específico. Por lo general, se aplican a problemas de investigación nuevos o poco conocidos. (p. 155)

El método exploratorio conlleva incursionar en un territorio desconocido. Por lo tanto, a partir de los datos recolectados, se adquiere el suficiente conocimiento como para saber qué factores son relevantes al problema y cuáles no.

Tipo de investigación descriptiva.

Según (Bernal, 2010) Se considera como investigación descriptiva aquella en que, como afirma Salkind (1998), “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio” (p.11).

Según Cerda (1998), “tradicionalmente se define la palabra describir como el acto de representar, reproducir o figurar a personas, animales o cosas..”; y agrega: “Se deben describir aquellos aspectos más característicos, distintivos y particulares de estas personas, situaciones o cosas, o sea, aquellas propiedades que las hacen reconocibles a los ojos de los demás” (p. 71).

De acuerdo con este autor, una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto. (p. 113)

El tipo de investigación descriptiva, selecciona la información y describe con sus propias palabras la investigación planteada, es decir se describe el proceso de diseño de elaboración del plan de exportación, en base al marco referencial en base donde se sustenta la importancia de la producción utilizando la fibra del tallo de la planta de banano, la cual es considerada un desperdicio y puede ser usada en la elaboración de sombreros con calidad de exportación.

3.2 ENFOQUE DE LA INVESTACIÓN

El enfoque a utilizar en este trabajo de investigación es un método mixto, puesto que se combinan los métodos cualitativo y cuantitativo, por las características fundamentales que se desarrollara.

Según (Bernal, 2010) el método cualitativo: De acuerdo con Bonilla y Rodríguez (2000), se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada. (p. 60)

El método Cualitativo contribuye en la investigación a la selección de la información, la cual será procesada y utilizada para dar forma a la investigación, puesto que los métodos contribuyen al desarrollo del pensamiento lógico y ordenado, se enfoca en la parte teórica que constituye la base del marco referencial y conceptual, en donde se sustentan la teoría que promueve la importancia de la utilización de la fibra del tallo de la planta del banano “Chanta”, la misma que es la base de la investigación para el desarrollo de nuevos esquemas de emprendimientos que se despliegan en la economía nacional, las cuales tienen una visión futurista para exportar los productos elaborados con el producto antes país.

Según (Bernal, 2010) el método cuantitativo: Se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados (p. 60)

El método cuantitativo contribuye en la presente investigación en cuanto al enfoque matemático, puesto que es necesario dentro el plan de exportación el cálculo de las proyecciones de ventas de los sombreros en el exterior, para que el planteamiento tenga sostenibilidad y sustentabilidad.

3.3 MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El método usado en el presente trabajo fue deductivo.

Según (Bernal, 2010) el método deductivo es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teorías, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares. (p. 59)

Al deducir los datos obtenidos de la investigación, ayudará en la identificación de información válida para el desarrollo del plan de exportación de la empresa objeto de indagación, utilizando información generalizada que se encuentre en el entorno (datos internacionales) hasta la utilización de información particular (datos nacionales referentes a la asociación y su producción); lo cual posteriormente dará como resultado la composición de nuevos conocimientos y conclusiones que brinden solución al problema que se planteó, aplicando así un método de investigación deductivo, basado en un enfoque teórico donde se manifiesta la doctrina patrón del mismo que se debe aplicar a la realidad social, parte de ella se enfoca en una investigación exploratoria y descriptiva

3.4 TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación está apoyada con la utilización de técnicas como: Focus Group, Encuesta, Entrevista y Observación para una correcta recopilación de información basada en datos reales extraídos de la zona donde se aplica la propuesta de la misma.

Según palabras de Sampieri Fernández Collado y Lucio exponen que Algunos autores consideran como una especie de entrevistas grupales, estas últimas consisten en reuniones de grupo pequeños o medianos (3 a 10 personas), en las cuales los participantes conversan en torno a uno o varios temas en un ambiente relajado e informal, bajo la conducción de un especialista en dinámicas grupales (Sampieri y Lucio, 2006). Por lo que un Focus Group no es otra cosa que una investigación de tipo focal que se realiza de manera informal con un grupo de personas que no pueden exceder de 10 personas.

En el caso del presente trabajo de investigación se ha considerado a 4 personas que son los dueños de los posibles puntos de venta de los sombreros de chanta en Alemania.

Según (Bernal, 2010) la encuesta es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas. La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas. (p. 194)

Para el presente trabajo mediante la encuesta se pretende alcanzar como objetivo la recolección y selección de la información que permita impulsar la producción de sombreros de fibra de tallo de la planta de banano, para enfocarlo a las exportaciones que persiguen mejorar el nivel de vida de las personas que se dedican a esta actividad económica en el Parroquia El Retiro – Machala, sector seleccionado para la investigación. Es importante destacar que esta información es personal y confidencial, utilizada únicamente para obtener los objetivos planteados.

Según (Bernal, 2010) la entrevista es la técnica orientada a establecer contacto directo con las personas que se consideren fuente de información. A diferencia de la encuesta, que se ciñe a un cuestionario, la entrevista, si bien puede soportarse en un cuestionario muy flexible, tiene como propósito obtener información más espontánea y abierta. Durante la misma, puede

profundizarse la información de interés para el estudio. (p. 194).

La entrevista es una técnica de recolección de datos que se utiliza en la investigación, la misma fue realizada a la Sra. Lorgia Cuenca Correa, líder del gremio, que acoge a los artesanos que se dedican a elaborar artesanías con la fibra del tallo de la planta de banano en la parroquia El Retiro, del cantón Machala, provincia de El Oro; cuyo objetivo es exportar los sombreros de Chanta para que sean comercializados en el mercado de Alemania.

Según (Bernal, 2010) Observación directa Cada día cobra mayor credibilidad y su uso tiende a generalizarse, debido a que permite obtener información directa y confiable, siempre y cuando se haga mediante un procedimiento sistematizado y muy controlado, para lo cual hoy están utilizándose medios audiovisuales muy completos, especialmente en estudios del comportamiento de las personas en sus sitios de trabajo (p. 194).

La observación es una operación mental que determina a través de palpar la realidad del objeto investigado, es importante destacar que la misma permite determinar con bases reales el comportamiento de la acogida de los sombreros de Chanta a nivel local en el sector de la Parroquia El Retiro del cantón Machala de la provincia de El Oro.

Desde que la planta de banano es cortada se selecciona las fibras del tallo de la misma para procesarla antes de estar lista para la elaboración de los sombreros de Chanta, este objeto fue seleccionado en la presente investigación por la acogida que tiene en el mercado nacional por parte de los turistas extranjeros y nacionales que adquieren los mismos como una prenda idónea en su vestimenta.

3.5 INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Para un convincente trabajo investigativo, se utilizará el focus group a posibles comercializadores en destino, para luego pasar a la siguiente etapa; la entrevista, donde se utilizará un cuestionario como instrumento investigativo, este instrumento será aplicado a la Presidenta de la Asociación; luego se aplicará una encuesta, a las artesanas y población en general de la Parroquia el Retiro, para saber si tienen incentivo en pertenecer a dicha asociación, luego en la ficha de observación, donde se llevará un registro del acercamiento al

universo de la fibra de la planta de banano dentro de las instalaciones de la asociación objeto de investigación.

3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

Se determina la selección del mercado mediante un focus group de cuatro personas que son dueños de establecimientos de productos latinos en Alemania. Se realizó una encuesta a 100 personas seleccionando el lugar la Parroquia El Retiro del cantón Machala Provincia de El Oro, por ser este un sector productor de banano, de donde sale la fibra del tallo de la planta del banano, materia prima principal para la elaboración de los sombreros de Chanta, de tal forma que la muestra dentro de la presente investigación es del 100% del total de la población.

3.7 ENTREVISTA DE FOCUS GROUP

Se desarrolló el Focus Group, con la ayuda de 4 personas, dos mujeres y dos hombres que tienen negocios de venta de artesanías, para realizar dicha entrevista se cuenta con la ayuda del Sr. Francisco Rovira persona que se encuentra en Alemania realizando diversos trabajos, por lazos de amistad entre él y las autoras, aceptó realizar la entrevista a los posibles comercializadores.

Instrumento que se utiliza un cuestionario son preguntas abiertas, hacia los posibles compradores en Alemania.

FIGURA 17: Entrevista



FUENTE: Focus Group hacia los potenciales compradores

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 17 se muestra la entrevista de Focus Group a los potenciales compradores Alemanes.

1.-) ¿El mercado Alemán es exigente en el acabado de los sombreros elaborados de manera artesanal?

Ante esta pregunta las personas que fueron entrevistadas consideraron que el mercado alemán es exigente en cuanto al acabado de los productos elaborados de manera artesanal, por lo que al observar una muestra de los sombreros vieron en este producto un potencial de venta, puesto que el costo y la calidad van de acuerdo con las exigencias de las personas que los van a consumir en Alemania.

2.-) ¿Considera que deben existir varios puntos de venta de los sombreros de fibra de tallo de la planta de banano?

Los entrevistados contestaron en su mayoría que si deben existir varios puntos de ventas, en especial en las ciudades donde hay mayor afluencia de turistas, solo uno se mantuvo que las ventas se realicen por internet y considerar un sistema de envío por correspondencia dentro de Alemania.

3.-) ¿Cree usted que este proyecto de exportación de sombreros de chanta es positivo para ambos países?

Todos consideran que es de mucho beneficio no solo económico sino que a través de la venta de este producto se da un reconocimiento a Ecuador como productor de éste producto que promueve el aprovechamiento de un desperdicio agrícola contribuyendo a disminuir el impacto de la contaminación ambiental.

4.-) ¿Bajo qué parámetros ustedes parten para la negociación de los sombreros de chanta en Alemania?

En esta pregunta fueron muy enfáticos en exponer que ellos realizan la negociación cumpliendo con todos los requisitos legales pertinentes, en los cuales se basan en la presentación del producto con sus precios respectivos, los cuales serán revisados y analizados por ellos, consideran que la entrega oportuna es un punto a favor del productor, por lo que los

encargados de administrar el negocio en Ecuador debe calcular los tiempos en los trámites de exportación.

Ellos se comprometen a un pago puntual del producto por lo que exigen calidad y entrega oportuna en los mismos.

5.-) ¿Considera usted que la promoción de los sombreros de fibra de tallo de la planta de banano en ferias organizadas por el Ministerio de Turismo de Ecuador apoyaría las ventas en el mercado Alemán?

Los entrevistados consideran positiva la estrategia de introducción del producto a través de una feria que promocioe la venta del producto en el mercado de Alemania, por lo que es importante proponer la misma para que sea realizada, aciertan en que sería oportuno se promuevan otros productos que pueden ser introducidos en el mercado europeo.

3.7.1 CONCLUSIÓN DEL FOCUS GROUP A LOS POSIBLES COMPRADORES ALEMANES.

De acuerdo a la investigación focal a los posibles compradores, directos de los sombreros de chanta, realizada en la ciudad de Hamburgo en Alemania, la cual se la realizó a través de un modulador Sr. Francisco Rovira amigo de las Autoras del presente proyecto.

En la entrevista con los 4 posibles comercializadores de sombreros de chanta en Alemania, personas que son proveedores de artesanías variadas de diferentes países, se observa que ellos muestran interés en el negocio debido a que es un mercado que todavía no está explotado y la calidad del producto satisface sus expectativas, por lo que todos respondieron las preguntas las realizadas para la presente investigación, así mismo ellos expusieron sus inquietudes en cuanto al trámite legal pertinente de exportación, siendo despejadas todas las interrogantes efectuadas haciendo una explicación minuciosa del negocio.

A través de esta entrevista queda claro el interés que tienen en el negocio, puesto que les resultaría rentable a los posibles comercializadores, debido a que los alemanes son coleccionistas de artesanías en general, son admiradores del arte de otros países y gustan de comprarlos.

3.8 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

1.- ¿Pertenece usted a una comunidad o Asociación de productores de sombreros de fibra de tallo de banano?

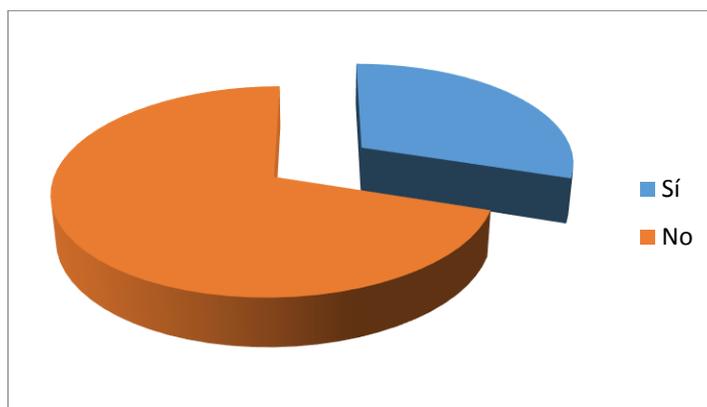
TABLA 1: Datos de la pregunta n° 1 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>30 %</i>
<i>NO</i>	<i>70 %</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100 %</i>

FUENTE: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 18: De la pregunta n° 1 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis.

Se observa que del total de personas encuestadas el 70% contestó que no pertenece a ninguna asociación que produce sombreros de fibra de tallo de la planta de banano, el 30% contestó que sí pertenece a organizaciones; lo que permite determinar que la mayoría no pertenece a ningún gremio artesanal.

2.- ¿Considera la posibilidad de exportar sombreros de Chanta a Alemania?

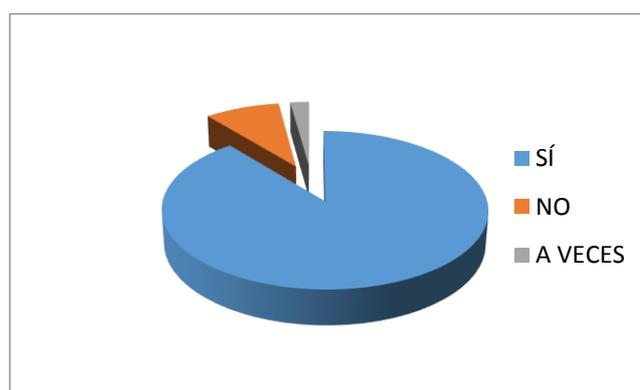
TABLA 2: Datos de la pregunta n° 2 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>ALTA POSIBILIDAD</i>	87 %
<i>MEDIA POSIBILIDAD</i>	8 %
<i>BAJA POSIBILIDAD</i>	5 %
<i>TOTAL</i>	100 %

FUENTE: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 19: De la pregunta n° 2 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

El 87 % opina que considera una alta posibilidad de exportar los sombreros de Chanta a Alemania, el 8 % opina una media posibilidad de exportar, mientras el 5 % tiene una baja posibilidad; por lo que la mayoría está de acuerdo con la posibilidad de exportar los sombreros.

3.- ¿Cree usted que la producción de sombreros de fibra de tallo de banano es apta para comercializarla internacionalmente?

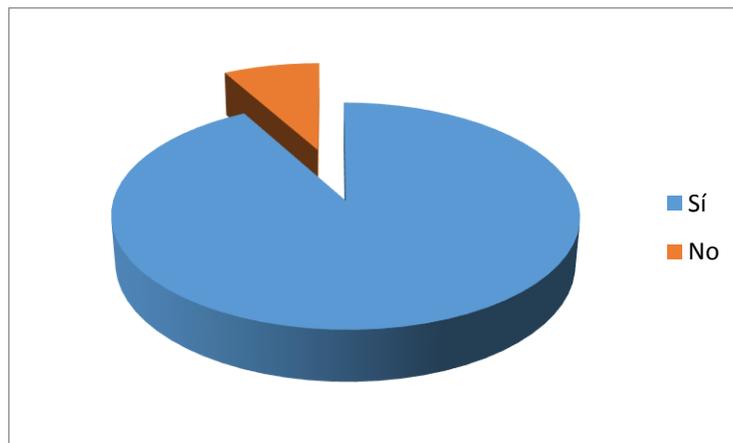
TABLA 3: Datos de la pregunta n° 3 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>92%</i>
<i>NO</i>	<i>8%</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100%</i>

Fuentes: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 20: De la pregunta n° 3 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

De todas las personas encuestadas el 92% opina que los sombreros de fibra de tallo de la planta de banano se encuentran aptos para exportar, el 8% opina que no; por lo que se demuestra que la mayoría considera que sí se pueden exportar los sombreros de Chanta.

4.- ¿Conoce usted de empresas que se encuentren exportando los sombreros de Chanta a Alemania?

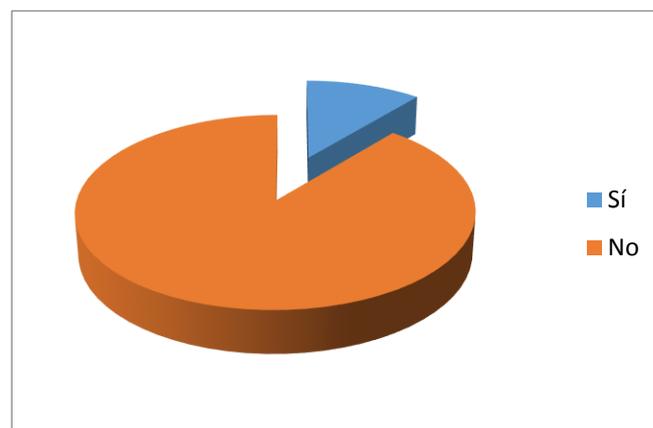
TABLA 4: Datos de la pregunta n° 4 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>11%</i>
<i>NO</i>	<i>89%</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100%</i>

Fuentes: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 21: De la pregunta n° 4 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

La mayoría de las personas encuestadas no conocen empresas que exporten sombreros de Chanta hacia Alemania, ya que el 89% opinan que sí, el 11% dijeron que no.

5.- ¿Cree usted que el sombrero de Chanta tendrá aceptación en el mercado de Alemania?

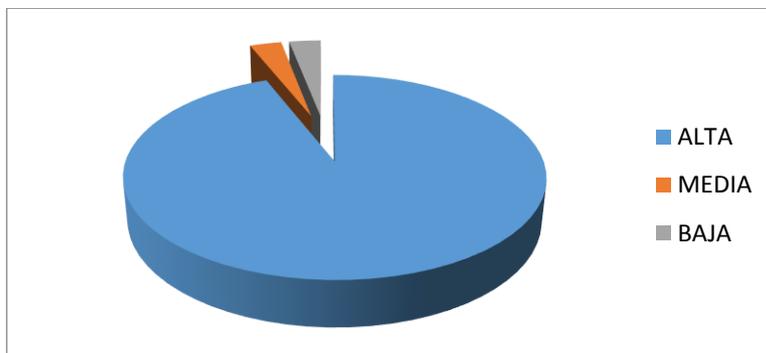
TABLA 5: Datos de la pregunta n° 5 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
ALTA POSIBILIDAD	94%
MEDIA POSIBILIDAD	3%
BAJA POSIBILIDAD	3%
TOTAL	100%

FUENTE: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 22: De la pregunta n° 5 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

El 95.65% opina que hay una alta posibilidad de aceptación de los sombreros de Chanta en Alemania, el 3% opina que hay una media posibilidad y el 3% contestó que hay una baja posibilidad; por lo que el mayor porcentaje de personas encuestadas consideran que sí va a tener éxito la venta de los sombreros en Alemania.

6.- ¿Conoce usted el procedimiento para exportar los sombreros de fibra de tallo de banana a Alemania?

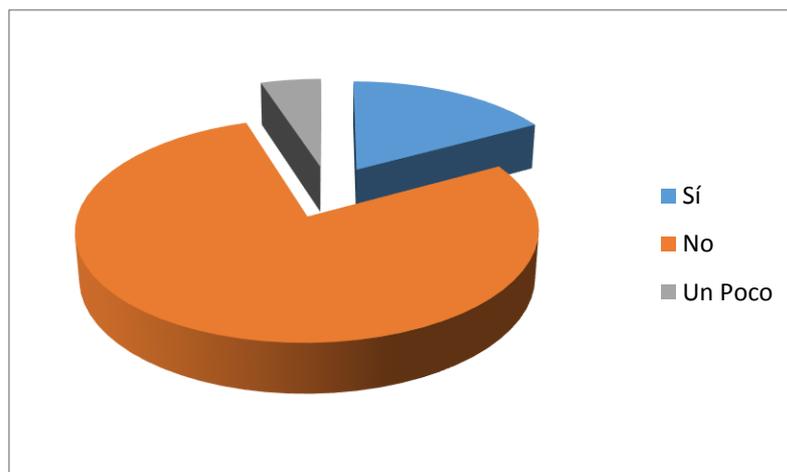
TABLA 6: Datos de la pregunta n° 6 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>17%</i>
<i>NO</i>	<i>78%</i>
<i>UN POCO</i>	<i>5%</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100%</i>

FUENTE: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 23 De la pregunta n° 6 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

El 78% de los encuestados no conocen los procedimientos de exportación de los sombreros, el 17% sí lo conoce y un 5% respondió que conoce un poco; determinándose que la mayoría no conocen el procedimiento para exportar los sombreros de Chanta a Alemania

7.- ¿Considera usted que el sombrero de Chanta es un accesorio representativo de nuestro país?

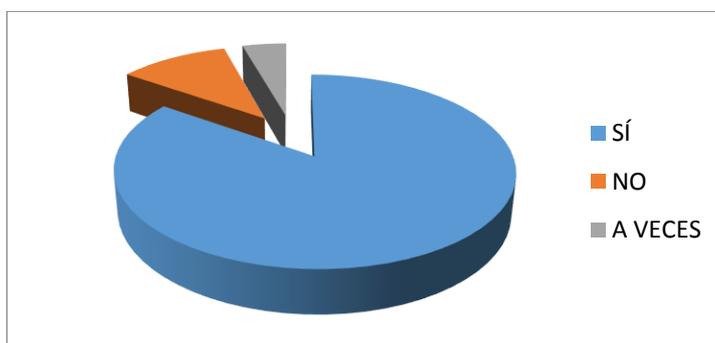
TABLA 7: Datos de la pregunta n° 7 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>84%</i>
<i>NO</i>	<i>10%</i>
<i>A VECES</i>	<i>6%</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100%</i>

FUENTE: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 24: De la pregunta n° 7 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

De todas las personas que fueron encuestadas el 84% contestaron que los sombreros de Chanta se los considera un accesorio representativo de nuestro país, por su inmenso parecido a los de paja toquilla elaborados en Montecristi y también porque el banano es un producto emblemático de Ecuador.

8.- ¿Es importante que el Gobierno apoye políticas de emprendimientos que tengan que ver con la fibra del tallo de la planta de banano?

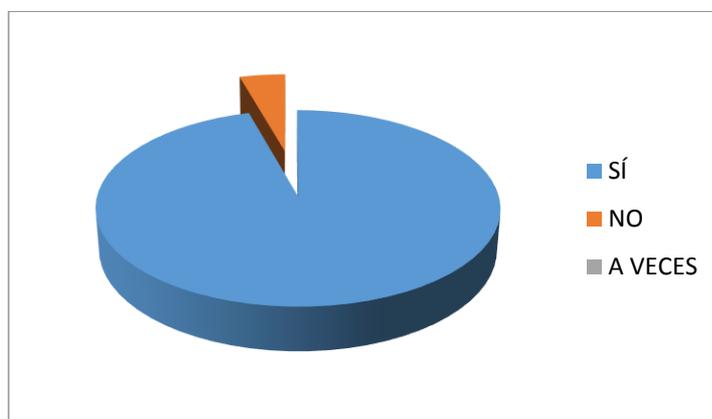
TABLA 8: Datos de la pregunta n° 8 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>95%</i>
<i>NO</i>	<i>5%</i>
<i>A VECES</i>	<i>0</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100%</i>

FUENTE: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 25: De la pregunta n° 8 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

Un 95% opina que el gobierno debe apoyar a los proyectos de emprendimiento donde se utiliza la fibra del tallo de la planta del banano, mientras que un 5% contestó que no, por desconocimiento del tema.

9.- ¿Cree que la exportación de los sombreros de Chanta fomenta desarrollo económico en el sector de la Parroquia El Retiro del cantón Machala de la provincia de El Oro?

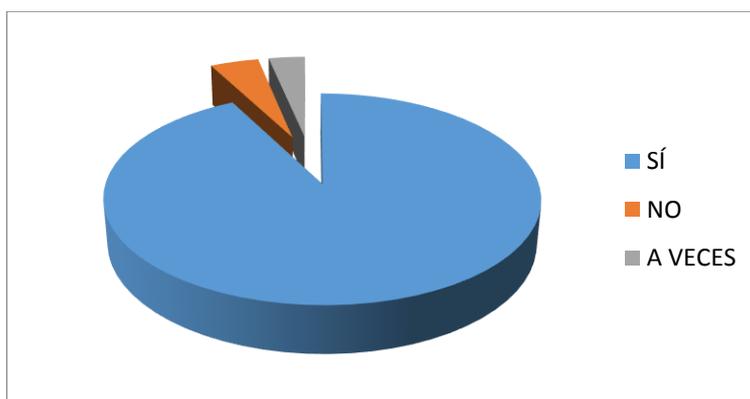
TABLA 9: Datos de la pregunta n° 9 (Encuestas)

<i>ESTIMACIONES</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SÍ</i>	<i>92%</i>
<i>NO</i>	<i>5%</i>
<i>A VECES</i>	<i>3%</i>
<i>TOTAL</i>	<i>100%</i>

Fuentes: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 26: De la pregunta n° 9 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Análisis

El mayor porcentaje de persona que fueron encuestadas opina que la exportación de los sombreros de Chanta a Alemania fomenta el desarrollo económico del sector de la Parroquia El Retiro del cantón Machala provincia de El Oro.

10.- ¿Qué tanta posibilidad existe de pertenecer al grupo de artesanos que elaboran los sombreros de Chanta?

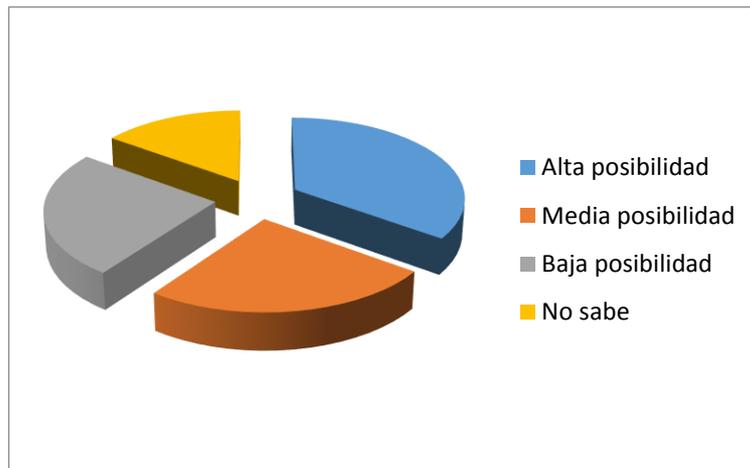
Tabla 10: Datos de la pregunta n° 10 (Encuestas)

ESTIMACIONES	PORCENTAJE
Alta posibilidad	35 %
Media posibilidad	25%
Baja posibilidad	25%
No sabe	15%
TOTAL	100%

Fuentes: Artesanos del Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

FIGURA 27: De la pregunta n° 10 (Encuestas)



FUENTE: Habitantes de la Parroquia El Retiro cantón Machala Prov. El Oro

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

ANÁLISIS

A través de esta pregunta queda demostrado que existe el interés de los habitantes del sector en pertenecer al gremio de artesanos que elaboran los sombreros de Chanta, puesto que un 35% arrojó alta posibilidad, un 25% se mantiene en media posibilidad, el 25% se plantea como una baja posibilidad y un 15% no sabe.

3.8.1 CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA

De acuerdo con los resultados obtenidos en la aplicación de las encuestas, las cuales fueron desarrolladas para las artesanas y población en general del sector seleccionado para la investigación, el cual corresponde a la Parroquia El Retiro del cantón Machala provincia de El Oro.

La encuesta nos lleva a determinar que las personas de la población están dispuestas a ingresar a AMA para elaborar más este producto, por qué al exportar este tendrá una mayor demanda, las mujeres que están actualmente en la Asociación tienen el estímulo de enseñarles a las nuevas que quieran ingresar.

En relación a la comercialización de los sombreros de fibra del tallo de la planta de banano, solo se comercializa a nivel local y nacional; pero a la vez se observa que tiene mucha acogida por los turistas extranjeros, por lo que se busca la forma de exportar el sombrero debido a que es considerado una obra exclusiva.

3. 9 PREGUNTAS Y RESPUESTAS DE LA ENTREVISTA

FIGURA 28: Entrevista Sra. Lorgia Cuenca Correa.



FUENTE: Entrevista con la señora Lorgia Cuenca Correa

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 28 se observa la entrevista a la Presidenta de la Asociación de Mujeres Agro – Artesanales por parte de las autoras del proyecto.

1. ¿Por qué se dedican a esta actividad de elaborar objetos con la fibra del tallo de banano?

Nos dedicamos a esta actividad por varias razones pero las de mayor importancia son:

- a) Mejorar los ingresos económicos de cada una de nosotras, y
- b) Contribuir para establecer la identidad artesanal de nuestra provincia, bananera por excelencia y que mejor hacerlo con productos elaborados con materia prima obtenida de la del tallo de la planta de banano.

2. ¿Desde cuándo elaboran sombreros con la fibra de banano?

En el año 2006 participé de una capacitación brindada por la Corpei, El Foro Bananero y las Comunidades Eclesiales de Base. Posteriormente repliqué este aprendizaje y desde el año 2008 estamos realizándolo como un emprendimiento de nuestra Asociación.

3. ¿Cómo se organizan en la recolección de los tallos para la obtención de materia prima?

Hasta la actualidad amigos dueños de fincas o familiares nos regalan los tallos, en algunos casos nos colaboran con el transporte para el traslado hasta nuestras casas y en otros casos nos toca pagar el flete de un vehículo para transportarlos desde la hacienda bananera hasta nuestros domicilios

4. ¿Cómo se organizan para elaborar los productos?

Inicialmente teníamos un punto de ventas o almacén pero como los productos no se venden en una buena cantidad hace que no podamos cubrir el valor de un arriendo, por eso actualmente trabajamos cada una de nosotras desde nuestros hogares para no descuidar a nuestros hijos y las ventas las hacemos bajo pedido por medio de la Asociación quien es la encargada de emitir la factura correspondiente.

5. ¿Cuál es la variedad de productos que elaboran con la fibra de banano?

Elaboramos sombreros, carteras, billeteras, monederos, llaveros, prendedores, pin o imanes de refrigeradora, porta-lápices, bisutería, etc.

Enfocando principalmente en la confección de sombreros para la exportación ya que dan mayor identidad al país y generaría más ingresos.

6. Explíquenos el procedimiento de preparación de la fibra de banano para elaborar los sombreros

Una vez procesado el tallo de planta de banano y teniendo la fibra lista, se cortan 150 hebras las mismas que son dobladas a la mitad, esto quiere decir que se trabajan con 300 hebras aproximadamente para cada sombrero se inicia con la base, luego con el cuerpo y finalmente el ala o alta que pueden ser desde 5 hasta 11 cm dependiendo del gusto del cliente.

7. ¿Qué mecanismo utilizan para comercializar el producto elaborado por ustedes.

Por referencias, recomendaciones o personas que han conocido de nuestro trabajo por medio de nuestra participación en ferias.

8. ¿Dónde se encuentran los puntos de venta de los productos elaborados?

Como le dije antes no tenemos un punto de venta por cuanto no podemos cubrir el valor mensual de un arriendo, para nuestras ventas nos contactan al teléfono de nuestra administradora quien es la encargada de negociar, o por medio de las redes sociales y se inicia la negociación.

9. ¿Qué beneficios les da la Asociación de Mujeres Agro- Artesanales a las que pertenecen?

El beneficio que tenemos de pertenecer a esta organización es el poder compartir con mujeres este trabajo, colaborar en establecer una identidad artesanal que no hemos tenido y sobre todo ser reconocidas como mujeres emprendedoras

10. ¿Qué promedio de cantidad de sombreros con fibra de banano producen al año?

Nuestra producción va de acuerdo con los pedidos que tengamos que cubrir o ventas pre establecidas, cuando no tenemos pedidos de productos realizamos otras actividades. Como este trabajo es una actividad secundaria por cuanto no tenemos ventas continuas eso hace que perdamos habilidad y destrezas en nuestras manos, pero no hace que nos rindamos en este trabajo

11. ¿Existe un programa de promoción de los productos que elaboran con la fibra de banano a nivel internacional?

Que estemos enteradas no hay ninguna promoción para nuestro trabajo, el año anterior (2016) el Ministro Cassinelli se emocionó por el trabajo que estamos realizando y nos invitó a participar en la feria del sombrero y además nuestra Asociación. Es licenciataria de la **marca país**, para lo cual tuvimos que presentar documentos y hacer el trámite correspondiente.

En su oportunidad hemos entregado a muchos ministros y a los mandatarios de turno nuestros sombreros pero poco o nada de importancia han dado a este trabajo, todos únicamente hablan

del sombrero de paja toquilla y del nuestro aún no se escucha nada. Esperamos que esto muy pronto cambie.

Es necesario indicar que nuestra marca AMA está registrada y como nunca nadie antes registró un trabajo como el nuestro estamos consideradas como obras de arte exclusivas.

Y como una nota curiosa es que todos nuestros trabajos son creatividad nuestra ya que jamás hemos participado de curso de diseño artesanal y si alguna vez nos interesamos por esto nos quedamos con las ganas ya que el costo es muy elevado para que cada una de la compañeras cubra este valor.

12. ¿Qué tiempo conlleva elaborar un sombrero de Chanta?

No hay un tiempo único para confeccionar un sombrero muchos artesanos tardan entre 6, 7 y hasta 8 horas todo depende del modelo, porque hay modelos que son más laboriosos y otros sencillos, todo depende del tejedor o tejedora y el modelo de sombrero que se encuentre tejiendo; es importante considerar que ese tiempo dado es solo ocupado en el tejido, porque ya la chanta debe estar lista para elaborar el sombrero.

3.9.1 CONCLUSIÓN DE LA ENTREVISTA

A través de la entrevista se pudo apreciar que los artesanos del sector han recibido capacitación para poner en marcha este emprendimiento, las cuales han sido brindadas por entidades públicas como la CORPEI en el año 2006. Considerando a esta actividad económica como una labor que no requiere mucha inversión y si es de fácil comercialización por la aceptación que tiene por los turistas nacionales y extranjeros.

El sombrero de Chanta es un accesorio que por su semejanza al sombrero de Paja Toquilla de Montecristi es de mayor venta entre los productos artesanales del material que es objeto de estudio en la investigación, por lo que existe un especial interés de exportarlos para obtener utilidades, de esta manera fomentar esta actividad económica en desarrollo para mejorar el nivel de vida de muchos artesanos del sector con miras a expandir la producción.

3.10 FICHA DE OBSERVACIÓN

La Asociación de Mujeres Agro-Artesanales se encuentra ubicada en la Provincia de El Oro, en la Parroquia El Retiro, son 48 mujeres que conforman la asociación y dicho lugar cuenta con 4367 habitantes los cuales en su mayoría se encuentran laborando en la rama de la Agricultura como jornaleros, las artesanas realizan un aporte significativo con el trabajo que realizan para solventar el diario vivir de sus familiares.

En cuanto a la elaboración de los sombreros como tal, cabe recalcar que las mujeres deben de realizar labores diarias en sus hogares, es por este motivo que las artesanas realizan el tejido de sombreros en su vivienda, para posterior reunirse al momento de tener que darle el sellado final, este se lo realiza con una máquina de hornar que cuenta con sistema de prensa a vapor.

Cuando surge la necesidad de reunirse con las mujeres que forman parte de la asociación se lo realiza en la propiedad de la Sra. Lorgia Cuenca Correa presidenta y fundadora de AMA y la Sra. Felicia Mendia administradora quienes se mantienen en constante capacitación para transmitirles los conocimientos a las artesana, contribuyendo con nuevas técnicas, tendencias en el mercado, aportes con ideas innovadoras, todo esto para el crecimiento en las ventas y en la acogida que le dan a los productos.

FIGURA 29: *Fibra suave*



FUENTE: *Fotografía en proceso de elaboración de sombrero Parroquia El Retiro cantón Machala*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 29 se muestra la Fibra suave durante el proceso de secado Una vez recogida la Chanta se coloca en tiras largas en paredes de madera a secar, para que luego sean seleccionadas para elaborar los sombreros.

FIGURA 30: Refinamiento de la fibra



FUENTE: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros Parroquia El Retiro cantón Machala

ELABORACIÓN: Asociación de Mujeres Agro – Artesanales (AMA)

En la figura 30 se observa Refinamiento de las fibras seleccionadas para tejer los sombreros, se deben refinar preparándolas para tejer los sombreros en los moldes de acuerdo al modelo.

FIGURA 31: Tejido de sombrero



Fuente: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros Parroquia El Retiro cantón Machala

ELABORACIÓN: Asociación de Mujeres Agro – Artesanales (AMA)

En la figura 31 se muestra el procedimiento del tejido de sombrero, asientan en la mesa la fibra del tallo de banano para proceder a la elaboración, para esto se necesita un molde que

sirve para darle al sombrero la forma circular, las mujeres artesanales deben apoyarse para tejer la chanta, los sombreros tendrán diferentes tamaños, esto dependerá si es para hombre o mujer y también el molde que se esté utilizando.

FIGURA 32: *Decoración de sombreros*



FUENTE: *Fotografía en proceso de elaboración de sombrero Parroquia El Retiro cantón Machala*

ELABORACIÓN: *Asociación de Mujeres Agro – Artesanales (AMA)*

En la figura 20 se aprecian pequeñas flores que son parte de la decoración de los sombreros, la misma Chanta es tinturada y luego se arman flores decorativas de diferentes tamaños para adornar los sombreros.

FIGURA 33: *Exhibición de sombreros*



FUENTE: *Fotografía en proceso de elaboración de sombrero Parroquia El Retiro cantón Machala*

ELABORACIÓN: *Asociación de Mujeres Agro – Artesanales (AMA)*

En la figura 33 se exhiben los sombreros terminados para la venta hacia toda la comunidad nacional y a los turistas extranjeros.



PLAN DE EXPORTACIÓN
DE SOMBREROS
ELABORADOS CON LA
FIBRA DEL TALLO DE LA
PLANTA DE BANANO
“CHANTA AL MERCADO
DE ALEMANIA”



Teléfono: 593 99 185 6817

LA PROPUESTA

4.1. INTRODUCCION

Un plan de exportación es una herramienta útil que le permite al empresario conocer cómo se encuentra frente a los mercados externos. Por lo tanto, para exportar antes hay que planificar, y en ese proceso, lo primero es hacer un análisis de mercado: ¿dónde ofreceré y venderé mi producto? La elección del mercado es clave y para elegir bien es necesario hacer una investigación de mercado previa que permita saber si el producto es competitivo en el sitio elegido, conocer los potenciales competidores y el comportamiento de la demanda. Esto sirve como instrumento para analizar de antemano con qué riesgos puede llegar a encontrarse y armar un plan de contingencia a su medida. También le permitirá conocer mejor los mercados de destino, elaborar una estrategia de exportación y por ende ayudará a mejorar la relación tanto con proveedores como con agentes de ventas.

”Promoexport ha preparado esta”Guía Práctica de Plan de Exportación” con el objetivo de facilitar al empresario el entendimiento sobre cómo preparar un plan de exportación que le permita determinar la viabilidad de las metas de exportación que pueda tener.” (Comercio y Exportaciones de Puerto Rico, 2012)

4.2 EMPRESA

4.2.1. MISIÓN

La Asociación de Mujeres Agro Artesanales como productor principal de los sombreros de fibra del tallo de la planta de banano, el mismo en el que participan miembros de la Parroquia El Retiro del cantón Machala Provincia de El Oro, promoverá la imagen comercial de los sombreros con la finalidad de lograr desarrollo socioeconómico en las familias que participan de este negocio.

4.2.2. VISIÓN

Abrir mercados en la Unión Europea que afiancen el crecimiento del proyecto y lograr ser una empresa con reconocimiento internacional por la calidad de su producto exportado para satisfacción de sus clientes.

4.2.3. TIPO DE EMPRESA

De acuerdo a su forma jurídica de ser constituida es una empresa cooperativa, puesto que “son empresas que buscan obtener beneficios para sus integrantes y no tienen fines de lucro. Estas pueden estar conformadas por productores, trabajadores o consumidores” (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017)

Por su tamaño se constituye como una pequeña empresa, puesto que se encuentra conformada por 48 miembros que son los artesanos agremiados dentro de la misma, pero cabe recalcar que 45 están activas en las labores de las artesanías.

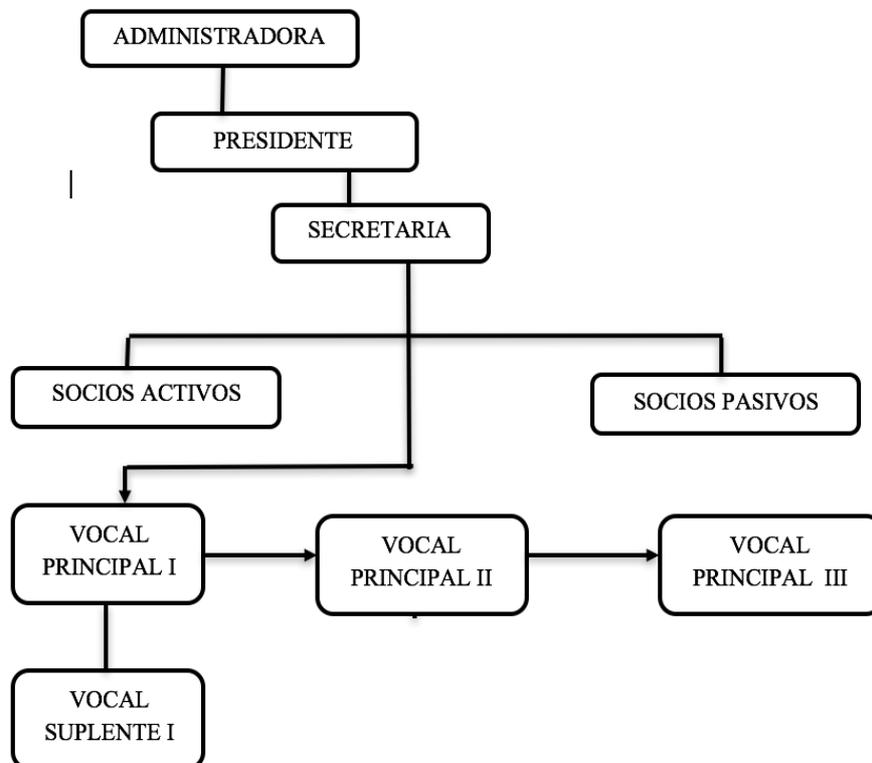
4.2.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Las organizaciones deben contar con una estructura organizacional de acuerdo a todas las actividades o tareas que pretenden realizar, mediante una correcta estructura que le permita establecer sus funciones, y departamentos con la finalidad de producir sus servicios o productos, mediante un orden y un adecuado control para alcanzar sus metas y objetivos.

Su estructura organizacional se forma de la siguiente manera:

FIGURA 34: Estructura organizacional

FUENTE: Asociación de Mujeres Agro – Artesanales (AMA)



ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 34 se visualiza la estructura organizacional de Asociación de Mujeres Agro – Artesanales (AMA), para formar una asociación es indispensable tener estructura en este caso se registra en la Superintendencia de economía popular y solidaria que se visualiza en el Anexo no 4 y la encargada de realizar cualquier trámite es la administradora que en la parte financiera tiene un sueldo debido a que es la que se capacita y busca las mejoras para la asociación. Los socios activos y pasivos ganaran por su confección de sombreros.

4.2.5. ANÁLISIS FODA

FORTALEZA

Disponibilidad de la materia prima.

Mantienen costumbres y tradiciones del sector.

Elevado nivel de creatividad y habilidad en actividades manuales.

OPORTUNIDADES

Preferencias arancelarias

Incremento de demanda en consumo de productos artesanales

Aumento en la participación de las artesanas en ferias nacionales e internacionales

DEBILIDADES

Poco reconocimiento en el mercado.

Poca experiencia en comercio exterior

AMENAZAS

Imitación y cambio en la materia prima, usada para la elaboración de sombreros.

Probabilidad de que el producto sea reemplazado por otro de mayor posicionamiento.

4.3 EL PRODUCTO

4.3.1. GENERALIDADES DEL PRODUCTO

Es un material de excelente calidad, resistencia y durabilidad. Fibra obtenida del tallo de las plantas de banano mediante procesos de presión sin el uso de químicos. Producto 100% natural, para distintos usos agrícolas, industriales ya artesanales. (Inpadesa, n.d.)

Las fibras naturales son una opción de alta tecnología, ya que tienen una buena resistencia mecánica, poco peso y bajo costo. Esto las ha hecho especialmente atractivas a la industria automotriz. En Europa, los fabricantes de automóviles están utilizando un estimado de 80000 toneladas de fibras naturales al año para reforzar los paneles termoplásticos. La India ha desarrollado láminas de materiales compuestos hechas de fibra de coco, que son más resistentes a la pudrición que la teca. Brasil está haciendo material de techumbre reforzada con sisal, en Nicaragua realizan muebles de la fibra de banano. (IC-ULVR-13-13).

4.3.2 RECOLECCIÓN DEL TALLO DE LA PLANTA DE BANANO

La fibra de Chanta es una fibra de estopa natural, la cual tiene sus propias características físicas y químicas entre otras que constituyen una fibra de alta calidad que tiene lado derecho y revés y eso es que la diferencia de la paja toquilla que solo posee un lado derecho.

Tiene la forma de la fibra de bambú y la fibra de ramio, pero su firmeza y entallabilidad es superior a las dos antes mencionadas.

Una vez que el tallo de la planta de banano es cortado para que se produzca la nueva cosecha de banano, se deja que los pseudotallos de banano se deshidraten por lo menos un día y se lo procesa en la noche, pero si se requieren de fibras claras se procesa en la mañana soleada.

Se procede a desvainar los tallos, se obtienen de 8 a 14 vainas de cada tallo, para luego hacer el tirado que es dividir la vaina en tiras con un promedio de 5 cm o depende del trabajo que se va a realizar. Existen 3 tipos de fibras que son: la dura, la malla y la suave, finalmente

se colocan en un cordel para su secado, en esta etapa del proceso se debe revisar constantemente las fibras para que no se quemen recibiendo el sol.

4.3.3 PROCESO DE RECOLECCIÓN DEL TALLO DE LA PLANTA DEL BANANO

Según (Experimentación tecnológica de la fibra de banano aplicada en el diseño objeto, 2013) acota los siguientes puntos.

4.3.3.1 EXTRACCIÓN DE FIBRA DE BANANO

La fibra de banano es un tipo de fibra natural nueva, que se extrae del pseudotallo del banano, la apariencia de la fibra es similar a la fibra natral de bambú y fibra de ramio, pero su finura y entallabilidad es mejor que cualquier otra fibra; la fibra natural es de un promedio de 2368Nm. La longitud de la fibra es de 60mm lo que dará el título del hilo.

Posee características de alta resistencia, buen brillo, peso ligero y gran absorción a la humedad, no se degrada fácilmente. La fibra de banano es adecuada para la confección de textiles. Es utilizable también para artesanías muebles, cortinas, etc. Debido a sus características de alto grado de brillo y de buena absorción a la humedad puede ser apta para la hiladura y su posterior aplicación.

FIGURA 35: *Extracción del pseudotallo*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 35 Se observa la extracción del pseudotallo al momento de ser cortado de la mata del banano.

4.3.3.2 PROCESO DE EXTRACCIÓN DE FIBRA DE BANANO

Una vez cosechado el fruto de esta planta se desprende por si sola de la misma, el cual puede ser utilizado como abono durando 20 días en degradarse y luego se concibe como desecho; siendo otro caso se puede utilizar y aprovechar como actualmente lo hacen los artesanos de la costa ecuatoriana.

FIGURA 36: *Plantaciones donde se extrae el pseudotallo*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 36 se visualiza las plantaciones de donde se extra el tallo para obtener la materia prima para realizar las artesanías.

1. **Desfibrado.-** Se retira una a una las capas obtenidas del tallo, a estas se le procede a sacarle sus capas internas que poseen cierto grado de humedad, las mismas que después de un proceso de secado son utilizadas para la elaboración de sombreros y diferentes productos.

FIGURA 37: *Proceso de extracción de la fibra*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 37 se visualiza a las autoras del presente proyecto, realizando la desfibración del tallo de banano.

- 2. Extracción.-** Una vez extraída todas las capas del tallo del banano, se procede a separar los tipos de fibra que pueden obtener de estas capas, clasificándola de la siguiente manera.

FIGURA 38: *Fibras suave recién obtenida del pseudotallo*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 38 se distingue la fibra suave, que se obtiene de la segunda capa de tallo, como su nombre lo dice es suave es decir de fácil manejo y manipulación.

FIGURA 39: *Fibras malla*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 39 Se muestra la fibra malla que se obtiene de la tercera capa del tallo, su textura peculiar tiene una especie de entramado que le da su nombre de malla.

FIGURA 40: *Fibras dura recién obtenidas del pseudotallo*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 40 se observa la fibra dura que proviene de la cuarta capa del tallo es la más usada y la más resistente al momento de elaborar sombreros.

FIGURA 41: *Fibras pelo recién obtenidas del pseudotallo*



FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena*

En la figura 41 se muestra la fibra pelo, que se extrae de la última capa del tallo, es la más fina de las fibras y la más difícil de extraer debido a que es frágil cuando está recién arrancado el tallo.

4.3.3.3 SECADO DE LAS DIFERENTES FIBRAS

Las diferentes fibras obtenidas de las capas del tallo de banano, pasan a un proceso de secado, las mismas que depende de las condiciones climáticas en las que se puede realizar este proceso.

1. Días con sol intenso: actúa sobre las fibras dejando así un color más claro tipo beige.
2. Días nublados: en estos días se debe mantener la fibra expuesta durante 2 a 3 días para que se pueda secar en su totalidad. Al término de este proceso adquiere un color café de diferentes tonos.

SECADOS DE CAPAS

FIGURA 42: *Los distintos tipos de fibras secadas*



FUENTE: AMA

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 42 se da a notar la fibra secada lista para ser utilizada en la elaboración de sombrero y demás artesanías.

4.3.3.4 TINTURADO DE LAS FIBRAS

Para el tinturado la aplicación se puede dar a todo tipo de fibra, siendo está muy sencilla, al realizar el proceso de tinturado se recomienda hervir agua con dos limones, más dos cucharaditas de sal, en vista que el uso de estos dos ingredientes ayuda que el color no se destiña con el tiempo. Se añade el tinte del color deseado a la mezcla y posteriormente se agrega la fibra y se deja hervir por 10 minutos aproximadamente, a continuación se debe lavar la fibra teñida y dejarla secar al sol.

FIGURA 43: *Fibras tinturadas*



FUENTE: AMA

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

En la figura 43 se muestra un modelo de los sombreros realizados por la asociación, con la utilización de fibras tinturas y también materia prima para futuras elaboraciones.

4.3.4 ELABORACIÓN DE SOMBREROS

Se debe procesar un tallo de banano para obtener la fibra con la que se pueden elaborar 5 sombreros. Según (Asociación de Mujeres Agro-Artesanales, n.d.)

- ✚ Preparar el material antes de proceder a tejer (1 hora de duración).

- ✚ Proceder a tejer, esto consiste en pasar las tiras de acuerdo al tamaño del sombrero, pueden ser de 150 a 300 hebras, las cuales al ser cruzadas se duplican, cuando todas las tiras son pasadas se procede al tejido del sombrero, se coloca en un molde, para darle forma al mismo, el ala o la falda (3 horas de duración).

- ✚ Cuando se termina de tejer se le pasa una costura, emparejando el tamaño de la falda, colocando un sesgo para mayor seguridad (30 minutos de duración).

- ✚ Ahormar la base del sombrero, esto se realiza colocando el sombrero en el molde de acero inoxidable, para pasarlo por la máquina de prensa de vapor en caso de los sombreros de varones (5 minutos de duración).

- ✚ Realizar el acabado del sombrero colocando en el interior el tafílete con la marca y otros aspectos decorativos en la parte externa del sombrero acorde al género. (30 minutos de duración).

- ✚ El tiempo estimado para la elaboración de dos sombreros es de 6 horas aproximadamente, dependiendo del tamaño del mismo.

4.3.5 ANÁLISIS FODA DEL PRODUCTO

FIGURA 44: FODA del producto



FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 44 se muestra el FODA del producto a exportar (los sombreros hechos a base de la fibra del tallo de la planta del banano)

4.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

4.4.1. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA EN ECUADOR

Arancel Nacional del Ecuador

Sección XII: Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.

Capítulo 65: Sombreros, demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos.

Partida 6504. del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

Subpartida 6504.00 del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

Subpartida Nacional 6504.00.00 Nomenclatura arancelaria común de la comunidad andina basado en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

Subpartida Nacional 6504.00.00.00 Sombreros, demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos

Advalorem:	0%	FDI:	0.5%
ICE:	0%	IVA:	12%

4.4.2. CLASIFICACIÓN EN UNIÓN EUROPEA

TARIC, el Arancel Integrado de la Unión Europea, es una base de datos multilingüe en la que se integran todas las medidas relacionadas con el arancel aduanero de la UE.

SECCIÓN XII: calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.

Capítulo 65 sombreros, demás tocados, y sus partes

Partida Arancelaria 6504 Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos (tn701)

Preferencias arancelarias (01-01-2017 -): 0 %

4.5 EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETADO

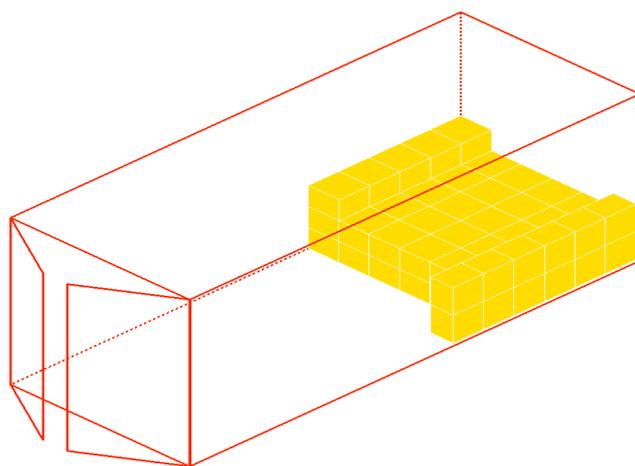
4.5.1. NORMA ISO 3394 (DIMENSIONES)

La Norma ISO 334 hace referencia a las dimensiones de la caja master, pallets o plataformas y de las cargas politizadas. Las dimensiones de las bases deben corresponder a un patrón de 60x40cm en la medida externa. También teniendo en cuenta que la altura se organiza acorde a las dimensiones del producto.

Los pallets muestran diferentes dimensiones de acuerdo al ajuste del medio de transporte; vía marítima para la unitarización de carga deben ser 120 x100cm y aérea 120 x80 cm.

Para la conveniente exportación de sombreros de Fibra de Banano se recalca que se usaran cajas que permitan la unitarización, ya que no se hará uso de pallets. Dichas cajas miden 40cm (largo) x 40cm (ancho) x 30 cm (alto), con un peso de 6kg cada caja, en cada una ingresan 12 sombreros.

FIGURA 45: Vista de carga suelta



FUENTE: Robles, Janina; Salazar, Selena.

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 45 se muestra el contenedor como llevaría la carga suelta de los sombreros (en la figura la parte rectangular es el contenedor, y la parte amarilla sería la carga de los sombreros).

4.5.2 REGLAS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO

Según los datos obtenidos en la página web del Portal Santander Trade, (Empaque y Normas de Alemania, 2017)

Reglas de embalaje y etiquetado en Alemania

El embalaje

El embalaje debe estar de acuerdo a lo establecido en la legislación europea, enfocado en la prevención de riesgos para la salud de los consumidores y protección del medio ambiente; de manera especial lo referente al tratamiento de desechos, los envases de madera o elaborados con materiales de origen vegetal se verán sometidos a controles fitosanitarios. En todos los productos exportados a la Unión Europea deben tener la marca CE de manera obligatoria

Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado

Alemán. Sin embargo, el inglés se utiliza para dar imagen internacional a una marca. ¡Cuidado con las confusiones! Varios estudios han demostrado la dificultad que tienen los consumidores para comprender bien el sentido de un eslogan en inglés.

Unidades de medida autorizadas

Sistema métrico decimal.

Marcado de origen "Hecho en"

No es obligatorio, excepto para los productos alimentarios y las bebidas alcohólicas. En la práctica, el "made in" es un argumento comercial y está presente en la mayoría de los productos. El acuerdo de Madrid prevé sanciones en caso de información falsa sobre la procedencia del producto.

Normativa relativa al etiquetado

Para obtener más información, consulte la guía de la legislación sobre etiquetado (en inglés) de la agencia de promoción de las exportaciones de Hong Kong. Aunque no es obligatoria, la marca "Green Dot", que simboliza el reciclaje, está presente en todos los productos vendidos en Alemania y es muy recomendable.

Reglamentos específicos

La legislación europea establece reglas específicas de etiquetado para ciertos productos como los alimentarios, los electrodomésticos, la ropa deportiva, los textiles, los medicamentos, los productos químicos, etc.

4.6 ORIGEN

4.6.1 GENERALIDADES DEL PAÍS EXPORTADOR: ECUADOR

TABLA 11: Generalidades del Ecuador

<u>Información Básica</u>	
Nombre Oficial	República del Ecuador
Capital	Quito
Nacionalidad	Ecuatoriana
Religión	Católica 95% Otras religiones 5%.
Fiesta Nacional	24 de Mayo, 10 de Agosto
<u>Demografía</u>	
Población total	16,529,000
Aumento natural	1.5%
Densidad	66 Habitantes / km ²
Población Urbana	64.0%
Orígenes Étnicos	Mestizo alrededor del 72%, amerindios alrededor del 7%, Montubio alrededor del 7%, Afro ecuatoriano alrededor del 7%, europeos alrededor del 6%, otros alrededor del 1%
Idioma Oficial	Español
Otros idiomas	Particularmente quechua
Negocios Idioma (s)	Ingles

FUENTE: (Santander, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 11 se detalla información básica y la demografía del Ecuador

TABLA 12: Información sobre Ecuador

<u>Economía</u>		
PIB (corriente internacional)	\$18.924.730.509	(2016)
Tasa de crecimiento PIB real	-1,467%	(2016)
PIB per Cápita (PPP) (corriente internacional)	\$ 11.286	(2016)
Composición del PIB	Agricultura	10,43%
	Servicios	56,14%
	Industria	33,43%
	Manufactura	16,33%
Población Activa	7,9 millones	(2016)
Tasa de desempleo	5,7%	(2016)
Tasa de inflación	1,12%	(2016)
Moneda	Dólar Estadounidense \$ USD	
Tasa de Cambio	1	
<u>Organización Política</u>		
Tipo de Gobierno	República	
Poder Ejecutivo	La rama ejecutiva incluye 28 ministerios. El presidente sirve como jefe de estado y jefe de gobierno. El vicepresidente sucede al presidente en situaciones políticas turbulentas.	
Rama Legislativa	La asamblea nacional tiene el poder de aprobar leyes, mientras que el nombramiento de jueces ante el tribunal nacional de justicia se lleva a cabo por un consejo judicial independiente.	
Rama Judicial	La corte suprema es independiente de las ramas ejecutiva y legislativa.	

FUENTE: (EDGE, Global Business Knowledge, 2016)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 12 se desglosan demás detalles acerca de Ecuador, como su economía, organización política, rama judicial.

4.6.2 UBICACIÓN DEL ECUADOR

FIGURA 46: *Ubicación de Ecuador*



FUENTE: (Mapa de America Latina, 2017)

ELABORACIÓN: *Mapa de América Latina*

En la figura 45 se ilustra la ubicación geográfica en el mapa de Ecuador.

4.7 DESTINO POTENCIAL

4.7.1 GENERALIDADES DEL PAÍS IMPORTADOR: ALEMANIA

TABLA 13: Generalidades de Alemania

<u>Información Básica</u>		
Nombre Oficial	República Federal de Alemania	
Capital	Berlín	
Nacionalidad	Alemana	
Religión	Cristianos	62,5%
	católicos	31,4%
	protestantes	31,1%
	musulmanes	4%
	judíos	0,2%
Fiesta Nacional	3 octubre	
<u>Demografía</u>		
Población total	82.667.685	
Aumento natural	1.2%	
Densidad	237 habitantes/km ²	
Población Urbana	75,5%	
Orígenes Étnicos	Alemana	91%
	No alemán el Turco	3%
	Griegos, italianos, polacos, rusos, serbo-croatas y españoles	6%
Idioma Oficial	Alemán	
Otros idiomas	La mayoría de los alemanes tiene un buen conocimiento del inglés. Algunos dominan también el francés. Por otro lado, también se habla italiano, español y ruso, aunque es menos frecuente.	
Negocios Idioma (s)	Alemán, Inglés	

FUENTE: (Santander, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 13 se muestra los datos básicos y demografía de Alemania, potencial país para realizar la exportación de sombreros de la fibra del tallo de la planta del banano.

TABLA 14: Información de Alemania

<u>Economía</u>		
PIB (corriente internacional)	\$4.028.362.431.411	(2016)
Tasa de crecimiento PIB real	-1,867%	(2016)
PIB per Cápita (PPP) (corriente internacional)	\$ 48.730	(2016)
Composición del PIB	Agricultura	0,64%
	Servicios	68,91%
	Industria	30.45%
	Manufactura	22.62%
Población Activa	43,299,987	(2016)
Tasa de desempleo	3,8%	(2016)
Tasa de inflación	1,12%	(2016)
Moneda	Euro	
Tasa de Cambio	1 EUR = 1.0698 USD, 1 USD = 0.9348 EUR	
Indicadores de comercio exterior	2015	2016
Importación de bienes (millones de USD)	1.050.025	1.054.891
Exportación de bienes (millones de USD)	1.329.469	1.339.647
Importación de servicios (millones de USD)	289.475	312.074
Exportación de servicios (millones de USD)	247.309	272.738
<u>Organización Política</u>		
Tipo de Gobierno	Demócrata, representativa y Parlamentaria	
Poder Ejecutivo- Gabinete Federal	El cual está a cargo del Presidente, quien es elegido por la Convención Federal para 5 años, y del canciller, elegido por la Asamblea Federal.	
Rama Legislativa	Que está formado por la Asamblea Federal o Bundestag, con 672 diputados; y el Consejo Federal o	

	Bundesrat, con 68 representantes de los estados.
Rama Judicial	Compuesto por la Corte Federal Constitucional y Cortes Superiores Federales.
Gobierno Subdivisional	Los Estados tienen un alto grado de autogobierno con constitución, ejecutivo y legislativo propio.

FUENTE: (Embajada de Alemania, 2017) (EDGE, 2016)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 14 se muestran más datos importantes acerca de Alemania tales como su economía y organización política.

4.7.2 UBICACIÓN DE ALEMANIA

FIGURA 47: Ubicación de Alemania



FUENTE: (Google.com, 2017)

ELABORACIÓN: Google.com

En la figura 47 se observa la ubicación geográfica de Alemania.

4.7.3 GENERALIDADES DE HAMBURGO

TABLA 15: Tipos de carga que llegan a Hamburgo

FUENTE: (Hamburg, 2017)

Ilustración					
Tipo de carga	Carga Líquida	Agroalimentarios	Carga peligrosa	Carga al granel	Contenedores
Cantidad en millones de TON.	14,2	8,7	22,0	1,5	91,7

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 15 se detallan los tipos de cargas que llegan a Hamburgo desde diferentes países.

4.7.4 PUERTO DE LLEGADA

Alemania cuenta con el puerto de Hamburgo desembocado en el Mar del norte, siendo este vociferado como la puerta al mundo de Alemania, es el segundo puerto más grande de Europa y el noveno del mundo.

Puerto de Alemania – Hamburgo

Es el puerto más importante de Alemania y uno de los más grandes del mundo. Por tener un régimen de puerto libre y estar situado en una bahía de aguas profundas sobre el río Elba, este complejo portuario es ideal para la entrada y salida de mercancías (Icontainers, 2017).

Hamburgo es uno de los puertos universales de alto rendimiento más flexibles del mundo 138,2 millones de toneladas de carga cruzaron las paredes del muelle del puerto

marítimo más grande de Alemania en 2016. Eso incluyó alrededor de 8,9 millones de contenedores estándar (TEU). Por lo tanto, Hamburgo es el tercer puerto de contenedores más grande de Europa y el 17° en la lista de los puertos de contenedores más grandes del mundo (Hamburg, 2017).

Cifras de manipulación del puerto de Hamburgo

TABLA 16: Datos estadísticos de movimiento de carga Puerto de Hamburgo

Información General	Fundación
	Fue fundado por el Conde de Schauenburg el 7 de Mayo de 1189.
Puerto de Hamburgo	Productos manejados
	Gasolina Gasóleo Petróleo crudo RME (Ester Metílico de Aceite de Colza) Aceite vegetal
	Componentes
	Biocombustible
	Capacidad de Almacenamiento
	Capacidad Total de Almacenamiento: 871,845 metros cúbicos / 5,483,750 barilles 343,045 metros cúbicos, volumen de clase I 528,800 metros cúbicos, volumen de clase III Tanques que fluctúan entre los 5,000 y 50,000 metros cúbicos de capacidad
	Capacidad del Muelle
	Dos embarcaciones marítimas simultáneas de 41 pies de calado, 100,000 toneladas de peso muerto, más tres barcazas
	Especificaciones
	Consolidación y fraccionamiento de carga Mezcla Distribución Aditivación
	Tipos de Transporte
	Embarcaciones marítimas Barcazas Embarcaciones de aprovisionamiento de combustible Coche vagón Camiones cisterna Oleoductos (VOPAK / SHELL)

FUENTE: (Bogaert, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 16 encontramos información acerca del puerto de destino en Alemania (Puerto de Hamburgo) que tipo de productos se manejan, capacidad de almacenamiento, capacidad de muelle, tipos de transportes a utilizar.

4.8 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

4.8.1 EMPRESAS O ASOCIACIONES QUE SE DEDICAN A LA PRODUCCIÓN O COMERCIALIZACIÓN DE SOMBREROS DE FIBRA DE BANANO EN ECUADOR.

TABLA 17 Empresas de Fibra de Banano

Asociaciones de mujeres emprendedoras que trabajan Fibra de Banano en Ecuador		
Nombre de la asociación	Ubicación	Trabajo que realizan
ASOMET	Cantón el Triunfo	Artesanías General con fibra
PROPUEBLO	Fundación privada Guayaquil/Ecuador	Fibra de banano con mezcla de materiales y acabados finos para artesanías
COPESA	Recinto san pedro y achiote/ Triunfo	Artesanías General con fibra
TRIUNFO RECINTO SAN PEDRO	Recinto San Pedro	Artesanías General con fibra
AMA	Provincia del Oro	Artesanías General con fibra

Fuente: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 17 de acuerdo al listado se mencionan 5 asociaciones que realizan actividades de fibra del tallo de banano, incluyendo a AMA, la cual se dedica a la producción, comercialización y venta interna del producto; dado esto se considera que el mercado nacional si es abastecido por este producto, pero al no ser tan conocido no se explota. La Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de la provincia de El Oro, es la primera agrupación en buscar distintos modos para poder expandir su mercado con el fin de lograr realizar exportaciones de sombreros de fibra del tallo de banano, dando a conocer la utilidad de este desperdicio orgánico.

4.8.2 ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR

4.8.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

Los sombreros de fibra de chanta tienen un elevado consumo en el mercado nacional, por su textura, precio y presentación son atractivos para los extranjeros, que son quienes más los compran, por lo que dentro de este trabajo de investigación se propone una proyección de ventas que permita satisfacer el mercado de Alemania, ya que por las características de los alemanes son aficionados a la compra de artesanías y en especial las ecuatorianas.

Es importante destacar que el proyecto del plan de exportación de sombreros la Asociación de Mujeres Agro Artesanas de la provincia de El Oro se propone adquirir mayores ingresos para sus miembros elevando su nivel de vida, generando empleo, ya que de esta manera activa la economía nacional.

4.8.2.2 CARACTERÍSTICA DEL CONSUMIDOR POTENCIAL

El mercado alemán tiene consumidores que prefieren productos únicos, diferenciados y que mantengan alguna relación con las tendencias de la moda.

Se trata de clientes a los cuales les llama la atención las piezas que combinan diversos tipos de materiales y colores, y cuentan con insumos renovables que no dañan la naturaleza.

Ecuador tiene un importante potencial para exportar estos productos y para responder a lo que busca el cliente germano, a quien le gusta adquirir artesanías que cuentan una historia sobre su procedencia y proceso de producción, así como a las comunidades-asociaciones que beneficia.

En Alemania, los importadores buscan una alta variedad de productos como Bandejas, Porta-vasos, Sombreros y Cajas decorativas. De igual forma, buscan diferentes tamaños, funciones y colores para crear una colección. La combinación con otros materiales puede generar sensaciones interesantes que añaden valor agregado a los productos y los materiales reciclables son altamente valorados por los compradores alemán.

4.8.2.3 IMPORTACIONES DE ALEMANIA CON LA SUBPARTIDA 6504.00

Tal como se puede visualizar en las gráficas publicadas en TradeMap, Alemania realiza importaciones de varios países bajo esta Subpartida (Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos) entre sus principales proveedores se destacan: China, Países Bajos, Italia con un gran porcentaje de participación, también podemos visualizar que dentro de este grupo en el cuarto lugar se encuentra Ecuador con un porcentaje considerable de participación.

Debido a que Alemania es un país en el que se evidencia un alto consumo de sombreros y demás tocados, es la razón por la cual este mercado ha sido seleccionado como mercado meta para la Exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano desde Ecuador.

TABLA 18: Importación Alemania de la Subpartida 6504.00.00

Exportadores	Valor importada en 2016 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Alemania (%)	Cantidad importada en 2016	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad)	Tasa de crecimiento de los valores importadas entre 2012-2016 (% p.a.)
China	12408	54,8	534	Toneladas	23236	9
Países Bajos	2555	11,3	77	Toneladas	33182	34
Italia	1969	8,7	36	Toneladas	54694	-1
Ecuador	1549	6,8	12	Toneladas	129083	9
Bélgica	1298	5,7	44	Toneladas	29500	226

FUENTE: (TradMap/Alemania, 2017)
ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

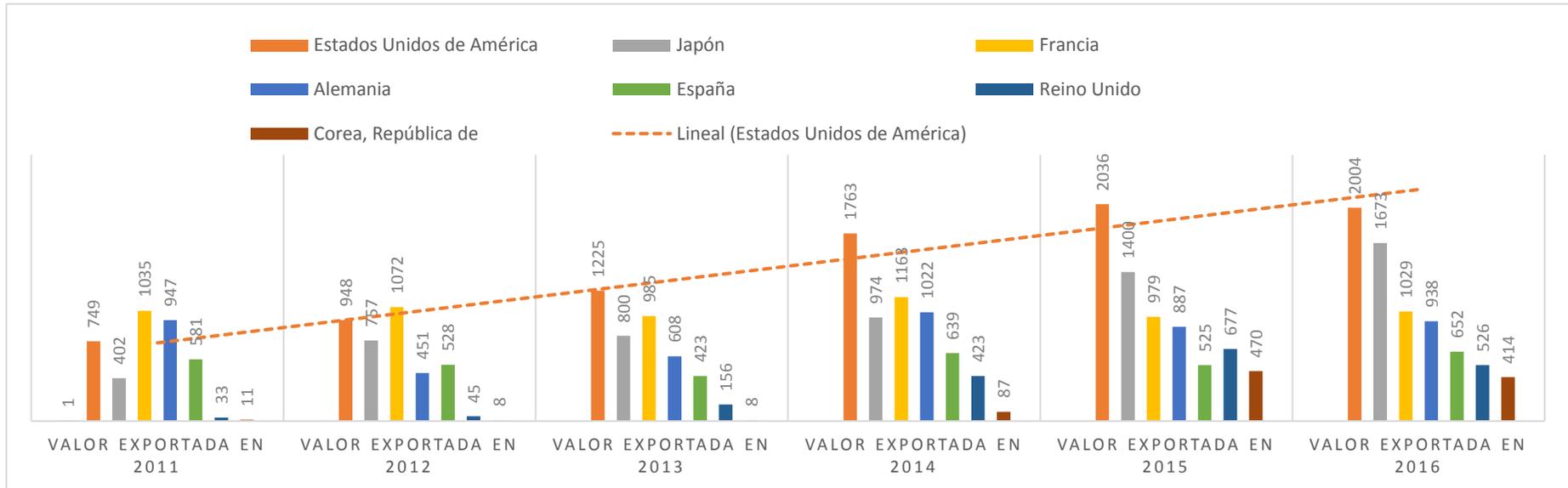
En la tabla 18 se dan detalles de las importaciones de sombreros trenzados (se trabaja con la subpartida 6504.00.00 con la que se enviaría los sombreros de fibra del tallo de la planta del banano).

4.8.2.4 ESTADISTICAS MUNDIALES DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE LA SUBPARTIDA 6504.00.00

Entre los principales compradores de los productos detallados en la Partida 6504. Donde se ubica los sombreros trenzados se encuentran Estados Unidos y Alemania respectivamente con una participación en millones de dólares

En esta figura se visualiza una vez más porque Alemania es un mercado potencial para la Exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano.

TABLA 19: Detalle de Volumen de Exportaciones de Alemania en la Subpartida 6504.00.00



FUENTE: (TradMap/Alemania, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 19 se presenta el volumen de exportaciones de Alemania en la subpartida 6504.00.00, desde el año 2011 hasta el 2016, expresado en miles de dólares.

4.8.2.5 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

El modelo estratégico establecido por Michael Porter ayuda a analizar el nivel de competencia que existe en una industria y según Joan Magretta (Para entender a Michael Porter: guía esencial hacia la estrategia y la competencia, (Magretta, 2014)) indica que la finalidad de la competencia entre las empresas siempre será obtener utilidades.

- ✚ **Poder de negociación de los compradores:** Según la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales poseen diferentes clientes a nivel nacional a quienes les realizan entregas bajo pedidos para diferentes ferias que se dan en Ecuador; lugares en los cuales no solo negocian sombreros, sino que promueven la iniciativa de este grupo de mujeres que dedican mucho de su tiempo en la innovación y entregar a los consumidores productos de excelente calidad, AMA es el pionero en la comercialización de los sombreros de fibra de banano, y para la puesta en marca de la futura exportación cuenta con las 4 asociaciones adicionales que les pueden abastecer de sombreros en el caso de ser necesario, poseen el suficiente poder de organizarse y obtener una reducción de precios para que no afecten sus precios de comercialización.

- ✚ **Poder de negociación de los proveedores:** Las diferentes asociaciones como son: ASOMET, PROPUEBLO, COPESA y TRIUNFO RECINTO SAN PEDRO serían los proveedores en caso de necesitar mayor producción, cada una de las asociaciones se encuentran cerca de AMA lo que facilitaría en caso de ser necesario

- ✚ **Amenaza de nuevos competidores:** La delimitación de la investigación, es en la Parroquia El Retiro - Ciudad de Machala; en la cual no existe ningún competidor directo debido a que son pocas las asociaciones que se encargan de realizar este tipo de artesanías, cabe mencionar que estas asociaciones están distribuidas en diferentes partes de la Costa ecuatoriana y al observar que hay una oferta exportable trataran de unirse o para poder exportar bajo el nombre de la Asociación de las Mujeres Agro – Artesanales.

✚ **Amenaza de productos sustitutos:** Uno de los principales problemas que enfrentan los artesanos de sombreros de fibra de banano, es el ingreso al mercado de sustitutos como: sombreros de diferentes calidades y materiales, incluido el de paja toquilla; además de sombreros de cuero, de hilo, de tela, de fieltro, gorros diversos, entre otros. A pesar del panorama anterior, el sombrero hecho a base de la fibra del tallo de banano, tiene ventaja que no la tienen los otros sombreros y es la calidad de su fibra ya que resulta duradera, la misma que se ve enormemente favorecida por su calidad en el tejido y en los acabados. Esto nos lleva a la conclusión que la demanda de sombrero de chanta continuará, pues existe la necesidad de los artesanos de hacer nuevos diseños a fin de satisfacer nuevas tendencias de moda a base de fibra natural.

✚ **Rivalidad entre los competidores:** El mercado ecuatoriano de elaboración y comercialización de sombreros hechos a base de la fibra del tallo del banano no se encuentra saturado según la lista de productores y comercializadores, las demás asociaciones que también se dedican a esta preciada labor solo comercializan los productos en sus alrededores y no poseen expansión a las demás ciudades del Ecuador, es por esto que la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales poseen mayor ventaja frente a este reto tan importante como es la exportación, porque se han capacitado en diferentes entidades como: PROECUADOR, MIPRO, Prefectura de El Oro y se han dado a conocer en diferentes lugares debido a las ferias que realizan los diferentes GAD del Ecuador.

4.9 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

4.9.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución es el lugar a través del cual transitan los productos y servicios, desde el lugar de producción hasta los lugares de consumo, desde una visión practica son el conjunto de entidades que unen sus fuerzas para entregar estos bienes y servicios a los consumidores finales, (fabricantes, mayoristas, minoristas, agentes comerciales,...), cuyo objetico no es más que dar una respuesta eficaz a la demanda de los usuarios. (Jimenez, 2014)

4.9.2 CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS HACIA ALEMANIA-HAMBURGO

De acuerdo a la producción de sombreros por parte de la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales AMA, se proporcionaria un producto terminando, reuniendo todas las características necesrias que solicita la Union Europea para el ingreso de mercancías, es por tal motivo que se acopla mejor tener un canal de distribucion indirecto corto, el posible comprador en Alemania se encargaria de realizar la venta a los usuarios.

FIGURA 48: Canal de distribucion indirecto corto



FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 48 se observa el canal de distribución a utilizar para el envío de los sombreros, esto va de acuerdo a la necesidad que se tiene.

FIGURA 49: Canal de distribución



FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 49 se muestra como sería el canal de distribución, tomando en cuenta que AMA es el productor, el siguiente sería el minorista que comprende a un posible grupo de compradores, los que poseen tiendas de venta de artículos artesanales, en su mayoría productos latinos, y por último va hacia el consumidor final.

La estrategia de cobertura de mercado que se adecúa a la empresa es la selectiva; debido a que se busca incursionar con un producto novedoso en cuanto a la materia prima que se utiliza para darle forma; y al trabajar directamente con posibles compradores alemanes con quien se intentará conseguir una estrategia de diferenciación para captar al público, debido a que se expondrá el sombrero de fibra de banano con la importancia que requiere esta comercialización, y que mejor que ellos mismos que conocen a sus coterráneos.

4.10 REQUISITOS EXIGIDOS EN ORIGEN Y DESTINO

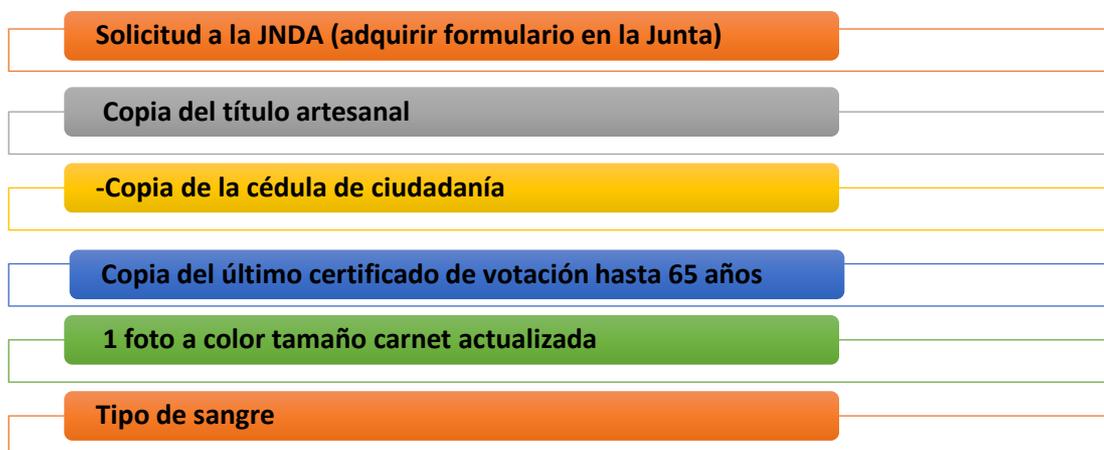
4.10.1 DOCUMENTOS GENERALES PARA EXPORTAR DESDE ECUADOR A LA UNIÓN EUROPEA

Debido a que se va a comercializar los sombreros de la fibra de la planta del banano en Alemania, se debe cumplir con todos los siguientes requisitos para exportar el producto.

- ✚ Certificado de origen: permite beneficiarse de una tarifa preferente.
- ✚ Factura comercial
- ✚ Documentos de transporte: proporcionado por la compañía de transporte contratada.
- ✚ Documento Único Administrativo (DUA): las mercancías importadas en la Unión Europea deben declararse a las autoridades aduaneras donde se lleven a cabo las formalidades, según el código aduanero de la Comunidad Europea.

4.10.2 REQUISITOS PARA EXPORTAR ARTESANÍAS

FIGURA 50: Requisito JNDA



FUENTE: (SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 50 se presentan los requisitos que necesita la junta nacional de defensa del artesano para realizar la exportación, es importante porque se pretenden enviar artesanías.

Calificación ante la junta nacional de defensa del artesano o registro ante el ministerio de industrias y productividad como artesano.

Para la Calificación en la Junta Nacional de Defensa del Artesano, deben presentar los siguientes documentos:

Para el Registro en el MIPRO presentar los siguientes documentos, mismos que los encontrarán en la página web del MIPRO (www.mipro.gob.ec):

- ✚ Solicitud para acogerse a la Ley de Fomento Artesanal
- ✚ Formulario para obtención de los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal

OBTENER REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE (RUC):

Todo artesano que no tenga RUC y vaya a exportar, debe acercarse al Servicio de Rentas Internas (SRI), presentar los siguientes documentos:

FIGURA 51: Documentos para sacar RUC



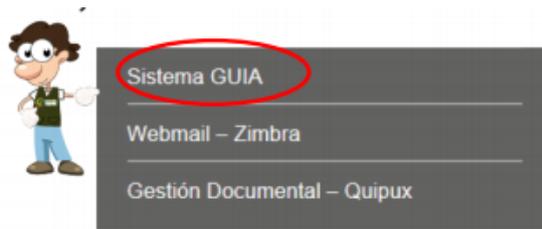
FUENTE: www.sri.gob.ec

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 51 se observa los requisitos para acercarse al Servicio de Rentas Internas para solicitar el Registro Único del Contribuyente o RUC.

4.10.3 INSCRIPCIÓN DE OPERADORES DE EXPORTACIÓN

1. INGRESAR AL LINK <http://www.agrocalidad.gob.ec/> y hacer click en:



2. INGRESAR AL SISTEMA En caso de inscribirse por primera vez click en:



Y llenar la información correspondiente a:

- ✚ Tipo de identificación
- ✚ Datos Generales
- ✚ Datos de oficina

En el caso de estar inscrito, ingresar su usuario y contraseña



Nota: La contraseña debe tener mínimo 8 dígitos que incluyan al menos una letra mayúscula y un carácter especial como @; & # \$ %

3. INFORMACIÓN DE SITIOS

- a) Ingresar la información de los sitios de operación (lugar de producción, centro de acopio, domicilio tributario, centro de procesamiento, vivero u otro) según Cuadro 1.



Información del Sitio

Nombre del sitio	Oficina Central	Superficie total	0		
Provincia	Los Rios	Cantón	Pueblo Viejo	Parroquia	Pueblo Viejo
Dirección	San fermin 300 y orianta	Referencia	Ej. Sector El Inca frente a...		
Teléfono	(05) 295-4315				
Latitud	795204.266995657	Longitud	9849275.7581710	Zona	17

- a) Ingresada la información del sitio de operación debe escoger en el mapa su ubicación o adjuntar un croquis en formato PDF



1. INFORMACIÓN DE LAS ÁREAS

Agregar las áreas correspondientes al sitio de operación

Áreas

Tipo de áreas	Bodega	Nombre del área	Bodega #1a
Superficie (m2)	20.56	<input type="button" value="Agregar área"/>	

2. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

Seleccionar el tipo de producto y la operación a la que corresponde



3. INFORMAR PROVEEDORES

Ingresar los datos de los proveedores en caso de operador de exportación



Nota: Los proveedores deben estar registrado en el sistema GUÍA poder agregarlo

4.10.4 TERMINO DE NEGOCIACION SELECCIONADO

Sistema FOB Free On Board (Libre a bordo)

Este sistema establece que la responsabilidad del exportador (vendedor) termina cuando la mercancía sobre pasa el borde del buque en el puerto de partida. Desde que la mercadería parte al lugar de destino ya es responsabilidad del comprador correr con los costos de riesgos, de la pérdida y del daño que sufra la mercancía desde ese punto.

El Término FOB obliga al comprador a despachar la mercancía que va a ser exportada. Es importante destacar que este término solo se utiliza en la transportación marítima o por vías navegables inferiores.

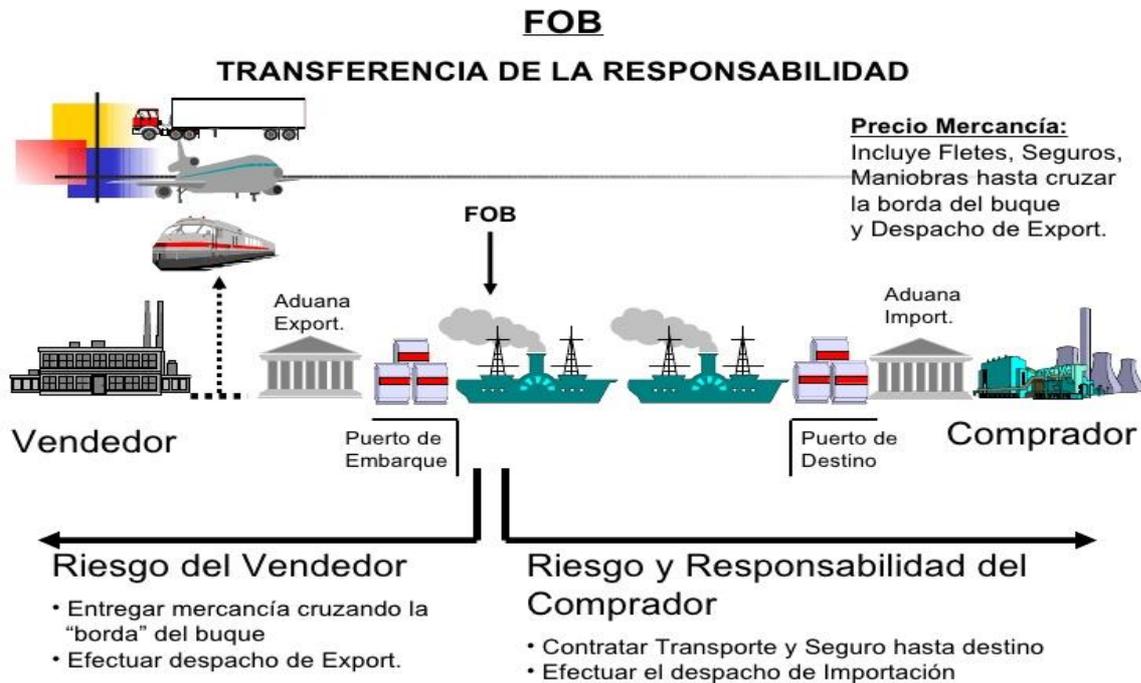
Obligaciones del Vendedor

- ✚ Entregar la mercancía con los documentos necesarios para la exportación.
- ✚ Es responsable del empaque y embalaje de la mercancía.
- ✚ Asume el gasto del flete desde la fábrica hasta el lugar de exportación.
- ✚ Se encarga de los trámites en aduana.
- ✚ Asume los gastos de exportación (almacenamiento, maniobras, agentes).

Obligaciones del Comprador

- ✚ Es responsable del pago de la mercancía
- ✚ Asume el flete y seguro del transporte desde el lugar de exportación hasta el lugar de importación.
- ✚ Se encarga de los trámites aduaneros: documentos, permisos, requisitos e impuestos.
- ✚ Asume el costo del flete del lugar de importación a la planta.
- ✚ Asume los gastos ocasionados por demora en la llegada de la mercancía.
- ✚ Comunicar al exportador con tiempo el nombre del buque, punto de carga y momento de entrega de la mercancía.

FIGURA 52: TERMINO DE NEGOCIACIÓN



FUENTE: (Comercio y Aduana Mx Icoterms FOB, 2017)

ELABORACIÓN: (Comercio y Aduana Mx Icoterms FOB, 2017)

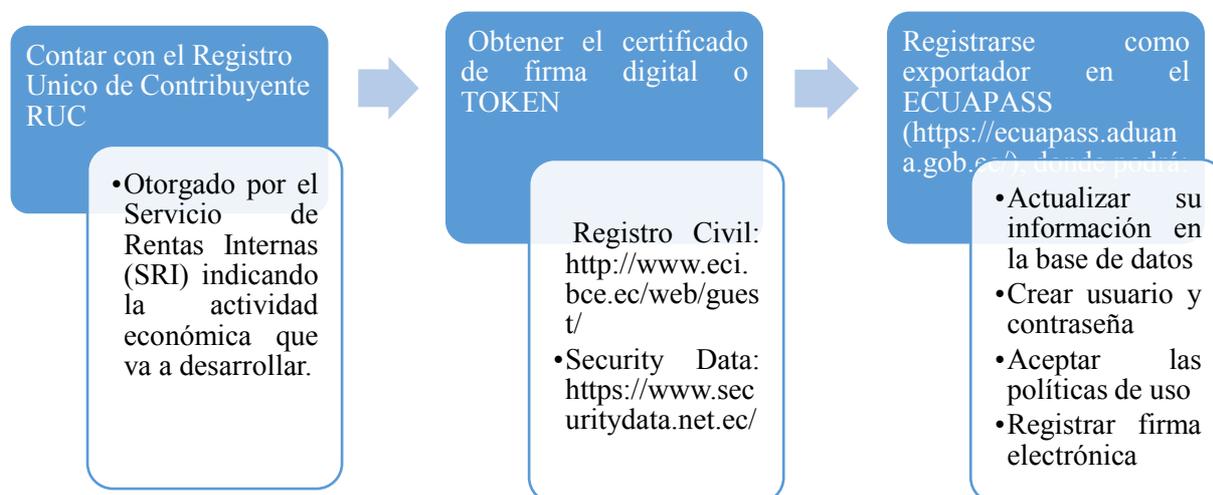
En la figura 52 se presenta el término de negociación Free on Board – FOB, el que se utilizara para el envío de mercancías, se observa los riesgos y responsabilidades correspondientes tanto al vendedor y comprador.

4.10.5 COSTOS QUE FORMAN PARTE DEL TERMINO FOB

- ✚ Gasto de carga (cabezal, contenedor) Fabrica.
- ✚ Transporte interno desde Machala hasta Guayaquil.
- ✚ Licencia de Exportación.
- ✚ Gasto de despacho de Aduana(despacho físico manipulación de mercancía)
- ✚ Almacenaje en Terminal marítima
- ✚ THC (movimientos de contenedor en el terminal)
- ✚ Gasto de emisión B/L
- ✚ Honorario Agente Transitorio Marítimo.

4.11 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

FIGURA 53: REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR



FUENTE: PROECUADOR (*Guía del Exportador 2017*)

ELABORACIÓN: (Comercio y Aduana Mx Icoterm FOB, 2017)

En la figura 53 están los detalles de los pasos a seguir para registrarse como exportador. Deberá contar con RUC, (La asociación cuenta con RUC), para exportar debe cumplir con los siguientes pasos, obtener el TOKEN y posterior registrarse al portal de ECUAPASS.

4.11.1 OBTENER EL CERTIFICADO DE FIRMA DIGITAL O TOKEN; OTORGADO POR LAS SIGUIENTES IDENTIDADES

✚ **Registro Civil:** A través del portal del Banco Central <https://www.eci.bce.ec>

✚ **Security Data:** <https://www.securitydata.net.ec>

TABLA 20: Trámite TOKEN, registro civil

Trámite Registro Civil

PASO 1

Ingresa al portal de Certificación Electrónica www.eci.bce.ec, selecciona el menú “Certificación Electrónica”, opción “Firma Electrónica”, y da clic en la opción “Solicitud de Certificado”.

PASO 2

Verifica el listado de los documentos en formato PDF que se deberán adjuntar posteriormente. Escoge la opción “Ingresar la Solicitud”, completa los datos, envía la solicitud de certificado e imprímela.

PERSONA JURÍDICA:

- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de cédula o pasaporte a color.
- Copia de papeleta de votación actualizada.
- Copia del Nomenclario, Acción de Personal o Certificado Laboral que indique el cargo asumido por el representante.
- Autorización firmada por el representante legal. (Descargar y completar modelo de autorización).

PASO 3

Usted recibirá un correo electrónico de aprobación de la solicitud del Certificado y deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil para confirmar la aprobación y a efectuar el pago de \$ 49 + IVA (\$ 27 emisión del certificado + 22 dispositivo portable o Token). El pago también puede ser realizado vía transferencia bancaria.

PASO 4

El solicitante deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil portando la solicitud de aprobación, comprobante de pago, cédula o pasaporte y carta de autorización del representante legal (solo para personas jurídicas) para la emisión del certificado y entrega del Token.

FUENTE: (Requisitos para obtener el certificado de firma electrónica Token, 2017)

(Banco Central del Ecuador, n.d.) (Security Data, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 20 se muestran los pasos a seguir para obtener el TOKEN (el respectivo trámite en el registro civil).

TABLA 21: Trámite TOKEN, security data.

Trámite Security Data

PASO 1:

Enviar mediante correo electrónico los requisitos solicitados a la ciudad en donde usted desea ser atendido. Una vez enviados los requisitos el tiempo estimado de la revisión de documentos es de 3 horas laborables. (Formato PDF y a color, cada documento en un archivo por separado)

REPRESENTANTE LEGAL O MIEMBRO DE UNA EMPRESA:

- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la papeleta de votación actualizada.
- Original o copia notariada del RUC de la empresa.
- Original o copia notariada del nombramiento del representante legal, adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original o copia notariada del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones o Constitución de la Empresa solicitante.
- Original de la carta de autorización firmada por el representante legal, donde conste el número de cédula, nombre y cargo de todos los solicitantes de la empresa.
- Formulario de RL.

PASO 2:

Una vez aprobado la solicitud llegará al e-mail registrado con la factura electrónica respectiva y la información de cómo realizar el pago. El costo del certificado por 1 año es de \$49,50 + IVA (\$27,50 dispositivo token + \$22 certificado por 1 año). Los precios de la firma varían de acuerdo al número de años solicitada. Una vez realizado el pago, el solicitante debe de enviar una constancia del mismo a Security Data para agendar una cita de acuerdo a disponibilidad de la empresa.

PASO 3

Una vez realizado el pago, el solicitante debe de enviar una constancia del mismo a Security Data para agendar una cita de acuerdo a disponibilidad de la empresa.

FUENTE: (Requisitos para obtener el certificado de firma electronica Token, 2017)

(Banco Central del Ecuador, n.d.) (Security Data, 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

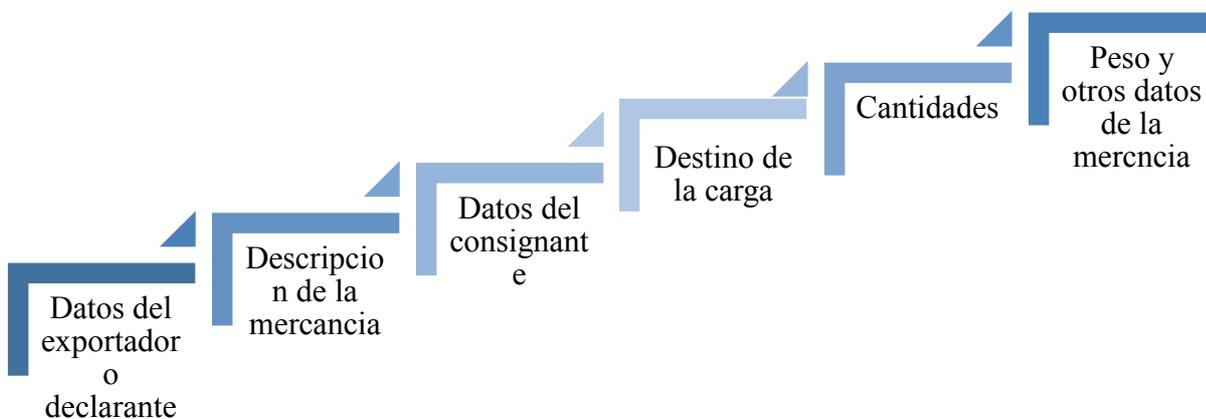
En la tabla 20 se muestran los pasos a seguir para obtener el TOCKEN (el respectivo tramite en security data)

4.12 TRÁMITES PARA EXPORTAR

El proceso de exportación inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema Ecuapass.

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

FIGURA 54: Trámite para exportar



FUENTE: SENAE (Proceso de Exportación)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 54 se muestran los pasos para exportar, se deben adjuntar en el portal del ECUAPASS la factura comercial original. Luego de que sea aceptada la DAE, los sombreros ingresan a zona primaria (Puerto Guayaquil), donde el depósito temporal registra y almacena previo a la exportación.

Al exportar se notificará el canal de aforo al que deban someterse los sombreros; el cual puede ser aforo documental, aforo físico intrusivo o aforo automático.

¿Quién puede exportar?

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas.

Etapa de Pre-Embarque

Para realizar el proceso de exportación se debe de realizar el llenado de la Declaración Electrónica Aduanera (DAE) en la plataforma electrónica ECUAPASS, se deberá acompañar de la factura comercial o proforma, y algún documento que sea necesario previo al embarque, en el caso de chanta no requiere ningún tipo de documentación de acompañamiento.

Los documentos que deberá adjuntar AMA son:

- Factura comercial original
- Lista de empaque
- Documento de transporte (Carga consolidada LCL)

Es importante recalcar que mientras la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales cuente la capacitación pertinente para realizar la Declaración Electrónica Aduanera (DAE), no es necesario el servicio de los Agentes de Aduana.

Apertura de la exportación

La apertura se la realiza a través del portal de ECUAPASS; lo puede realizar un representante de la empresa o un agente de aduanas si lo requiere (opcional); donde requerirá los siguientes documentos para dicho fin.

-  Factura comercial original.
-  Lista de empaque.
-  Autorizaciones previas.

Herramientas de negociaciones internacionales

-  Cotización de exportación: Es el documento en el cual las partes (importador y exportador) fijan el pedido, cantidad, formas de pago, empaque, embalaje, fecha y lugar de entrega; lo cual dependerá del Incoterm seleccionado.

✚ Instrumentos y condiciones de pago: Depende del acuerdo y confianza de las partes en la negociación; las cuales pueden ser:

- 1) **Cartas de crédito:** Promesa de pago de un banco (emisor) por cuenta de un (solicitante) a favor de un (beneficiario) que es representado por un banco (notificador); realizan este trámite con el fin de pagar determinada cantidad de dinero al exportador contra la presentación de los documentos de exportación. Es la forma más recomendada para los nuevos exportadores.
- 2) **Cuenta abierta:** Es cuando existe confianza entre el importador y el exportador; debido a que el segundo le envía los documentos al primero, y éste realiza una transferencia bancaria a favor del exportador.

Fase Post-embarque

Cierre de la exportación: Se culmina con el llenado y aceptación de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) en el portal de ECUAPASS; podrá presentarse hasta 24 horas antes que las mercancías se encuentren en zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

FIGURA 55: Proceso de exportación de sombrero a base de chanta



FUENTE: SENAE (Proceso de Exportación)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la figura 55 se observa los pasos a seguir para realizar el proceso de exportación de los sombreros de chanta hacia el potencial mercado de Alemania.

4.13 BASE LEGAL DE EXPORTACIÓN

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Fue publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010.

Libro V: De la competitividad sistémica y de la facilitación aduanera.

Título I: Del Fomento y Promoción de los Sectores Estratégicos claves para la Infraestructura Productiva.

Art. 104.- Principios Fundamentales.

Este artículo amplía los principios que se establecen en la Constitución de la República, citando que los procesos aduaneros serán eficientes logrando asegurar la cadena logística, para así lograr competitividad sus controles aduaneros serán precisos intercambiando información a nivel nacional e internacional, todas las disposiciones emitidas por el Servicio de Aduanas del Ecuador será público y se practicará las mejores prácticas aduaneras que ayuden a alcanzar estándares de calidad.

Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Capítulo IV: Despacho

Sección I: Declaración Aduanera.

Art. 63.- Declaración Aduanera.

Este artículo indica que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica, si es de un mismo declarante, entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración.-

Este artículo indica que en caso de realizarse una importación, ésta deberá presentarse en un periodo que no supere los quince días calendario antes de que el medio de transporte llegue y en caso de las exportaciones, podrá presentarse hasta 24 horas antes que las mercancías se encuentren en zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Sección II: Documentos que acompañan a la declaración aduanera

Art. 72.- Documentos de acompañamiento.- Este artículo menciona que los documentos de acompañamiento son aquellos que se les denomina de control previo, los cuales deben estar aprobados antes de que se realice el embarque de las mercancías.

Art. 73.- Documentos de soporte.- En este artículo se indica que los documentos de soporte son aquellos que ayudan a crear una base de información para la declaración aduanera y son los siguientes: documento de transporte, factura comercial, certificado de origen.

Estos artículos se aplican en la presente investigación; ya que es una base importante que asegura que el proceso de exportación de sombreros será óptimo y tendrá las correspondientes facilidades que ofrece el estado ecuatoriano, además de ser una ayuda para una correcta declaración de mercancías, en un tiempo establecido y con requisitos específicos.

4.14 TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍA

4.14.1 TRANSPORTE MARITIMO

Según PROECUADOR, Alemania cuenta con 7,467 km de vías navegables. “No existen autoridades portuarias tal y como se conocen en el modelo latino, sino que en la gestión intervienen diferentes departamentos de las autoridades territoriales.” (Modelo Portuario Union Europea, 2017)

4.14.2 LÍNEAS NAVIERAS:

HAMBURGO: Mediterranean Shipping CO, Maersk line, CMA-CGM, HapagLloyd, Evergreen.

TABLA 22: *Frecuencia de Transito Maritimo*

Guayaquil	Hamburgo
Frecuencia Semanal	Tiempo de Tránsito: 25 días aproximadamente (varía según la línea naviera

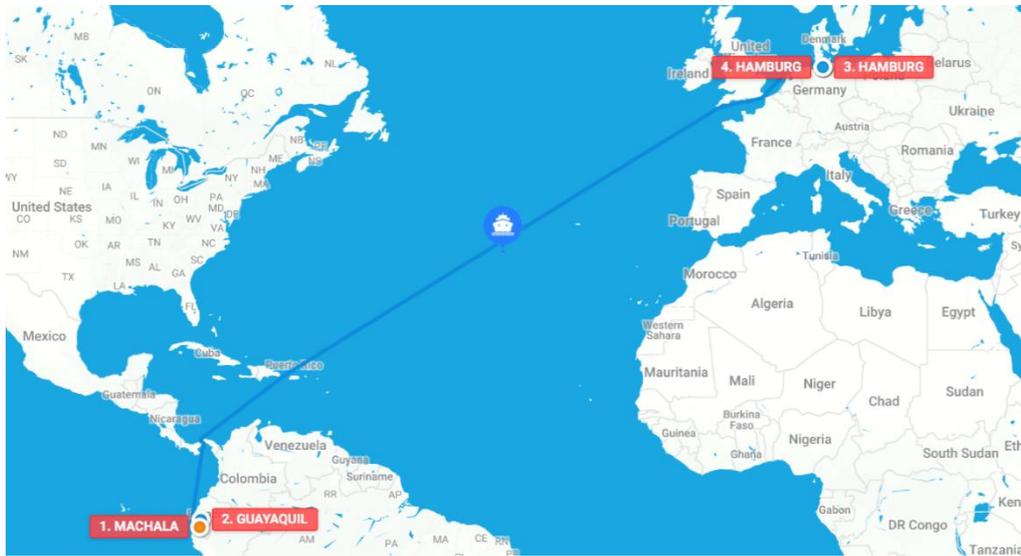
FUENTE: (PROECUADOR , 2017)

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

En la tabla 22 se muestra la frecuencia de viajes que se realizan desde Guayaquil hasta Hamburgo, así mismo el tiempo de tránsito.

4.14.3 TRAYECTOS DE RECORRIDOS DESDE MACHALA-HAMBURGO

FIGURA 56: Trayecto de Ecuador a Alemania



FUENTE: (SeaRates.com)

ELABORACIÓN: (SeaRates.com)

En la figura 56 se muestra la trayectoria desde Machala, luego hasta Guayaquil desde donde zarpara hasta Hamburgo, la ciudad de destino para la venta de mercancías.

FIGURA 57: TRAYECTO PUERTO DE HAMBURGO A LA BODEGA



FUENTE: (SeaRates.com)

ELABORACIÓN: (SeaRates.com)

En la figura 57 se muestra en recorrido que se realizara desde el puerto de Hamburgo hacia donde los potenciales compradores.

4.15 ANÁLISIS FINANCIERO

El Plan de Exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta del banano “Chanta” al mercado de Alemania, propuesta de esta investigación, requiere de un estudio exhaustivo de mercado, el mismo que se ha realizado en el lugar a donde se pretende exportar el producto, por lo que el mismo fue realizado por la observación de la preferencia al comprar los sombreros de Chanta por parte de los turistas provenientes de Alemania.

Ante una proyección de venta se tiene que resaltar que Alemania tiene una temporada de clima frío, lo que hará que las exportaciones de sombreros se detenga por esos meses, ya que las personas usan otro tipo de vestimenta que no va acorde con el producto exportado, son 6 meses en el año donde no se van a exportar, lo que disminuirá la producción, puesto que esos 6 meses se buscará mecanismos y estrategias que permitan adquirir un ingreso que solvete las divisas que se reciben por concepto de la exportación para cubrir el valor de las cuotas mensuales del crédito adquirido.

En esta temporada de frío AMA deberá desviar su capacidad productiva a la elaboración de otros productos artesanales que sean de fácil adquisición promoviendo su comercio dentro del país o buscando nuevos mercados internacionales que les permita a las socias mantener el rubro de ingreso en sus economías domésticas.

El análisis financiero se ha desarrollado para el proyecto: Plan de Exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta del banano “Chanta” al mercado de Alemania. La factibilidad del proyecto del plan de exportación de AMA, se considera el monto de la inversión que requiere AMA para poner en marcha la exportación de sus sombreros de chanta, considerando los pronósticos tanto de ingresos como de costos para su exportación, de los gastos operacionales del negocio, considerando también el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) con sus respectivos análisis en el rendimiento.

4.15.1 INVERSIÓN REQUERIDA PARA EXPORTAR

La inversión que se requiere en el proyecto AMA para hacer efectivo el plan de exportación es de \$47.320,00. La misma que está compuesta por un capital de trabajo necesario para realizar esta operación, la compra de una máquina de ahormar sombreros y diferentes bienes muebles faltantes para el mejor funcionamiento de la asociación.

Adicionalmente se destinara parte de la inversión para una capacitación de un nuevo idioma.

TABLA 23: *Inversión requerida*

INVERSIÓN REQUERIDA	Capital de trabajo	\$28.000,00
	Inversión en Activos Fijos	\$18.320,00
	Gastos varios	\$1.000,00
	TOTAL DE INVERSIÓN	\$47.320,00

FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena.*

4.15.2 GASTOS LOGÍSTICOS

Los costos de logística de exportación proyectados para el primer semestre de trabajo estos basados en costes relacionados a embarques, inspecciones, transporte interno de mercadería, seguro y custodia. Los mismos que son tomados explícitamente en el cálculo del costo final de cada sombrero fabricado (*ver tabla 24*).

En la tabla 24 se describe los materiales y valores que se toman para hacer llegar el producto hasta el lugar de destino, teniendo en cuenta que el termino de negociación es FOB, caja master; el producto se enviara en docenas en cada caja de cartón, transporte interno debido a que no se hacen envíos concurrentes de este tipo de mercancías desde el puerto de Machala, todo producto que ingrese a la Unión Europea deberá tener su certificado de origen y este lo llevara para que ingrese con 0% de arancel y demás materiales y pagos que se deben realizar para que el sombrero pueda salir del puerto de Guayaquil.

TABLA 24: Proyección de costos logísticos

DESCRIPCIÓN		C.UNITARIO	C.MENSUAL	AÑO 1
<u>GASTOS LOGÍSTICOS</u>				
Cajas master (Cartón)	1	\$0,19	\$33,33	\$200,00
Transporte interno del cabezal Machala – Guayaquil	1	\$150,00	\$150,00	\$900,00
Embalaje	1	\$20,00	\$20,00	\$120,00
Emisión de Certificado de origen (EUR 1)	1	\$10,00	\$10,00	\$60,00
Inspección pre embarque	1	\$150,00	\$150,00	\$900,00
Gastos Varios de Inspección		\$20,00	\$20,00	\$120,00
Honorarios Agente de Aduana	1	\$50,00	\$50,00	\$300,00
Contratación de seguro (fábrica-puerto de origen)		\$80,00	\$80,00	\$480,00
Custodia por contenedor (fábrica-puerto)	1	\$140,00	\$140,00	\$840,00
TOTAL DE GASTOS LOGÍSTICOS			\$653,33	\$3.920,00

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

4.15.3 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

El presente proyecto requiere de una inversión inicial de \$47.320,00 los cuales serán adquiridos a través de aportaciones de los socios en un 75%, las cuales dan su aporte, sea en efectivo o en materiales que sirven para la producción de los sombreros y el 25% restante a través de un crédito que se aplicará a la Corporación Financiera Nacional CFN, entidad encargada de calificar proyectos de emprendimientos, el mismo que se pagará en el plazo que determine la institución financiera antes mencionada.

TABLA 25: Datos del crédito adquirido

Monto de crédito	\$ 11.830,00
Tasa de interés (anual)	8%
Numero de pagos (mensual)	24
Pago mensual	\$ 535,04

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

TABLA 26: Amortización del préstamo

Nº PAGO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO	DIVIDENDO
1	\$ 78,87	\$ 456,17	\$ 11.373,83	\$ 535,04
2	\$ 75,83	\$ 459,21	\$ 10.914,61	\$ 535,04
3	\$ 72,76	\$ 462,27	\$ 10.452,34	\$ 535,04
4	\$ 69,68	\$ 465,36	\$ 9.986,98	\$ 535,04
5	\$ 66,58	\$ 468,46	\$ 9.518,52	\$ 535,04
6	\$ 63,46	\$ 471,58	\$ 9.046,94	\$ 535,04
7	\$ 60,31	\$ 474,73	\$ 8.572,22	\$ 535,04
8	\$ 57,15	\$ 477,89	\$ 8.094,33	\$ 535,04
9	\$ 53,96	\$ 481,08	\$ 7.613,25	\$ 535,04
10	\$ 50,75	\$ 484,28	\$ 7.128,96	\$ 535,04
11	\$ 47,53	\$ 487,51	\$ 6.641,45	\$ 535,04
12	\$ 44,28	\$ 490,76	\$ 6.150,69	\$ 535,04
13	\$ 41,00	\$ 494,03	\$ 5.656,66	\$ 535,04
14	\$ 37,71	\$ 497,33	\$ 5.159,33	\$ 535,04
15	\$ 34,40	\$ 500,64	\$ 4.658,68	\$ 535,04
16	\$ 31,06	\$ 503,98	\$ 4.154,70	\$ 535,04
17	\$ 27,70	\$ 507,34	\$ 3.647,36	\$ 535,04
18	\$ 24,32	\$ 510,72	\$ 3.136,64	\$ 535,04
19	\$ 20,91	\$ 514,13	\$ 2.622,51	\$ 535,04
20	\$ 17,48	\$ 517,56	\$ 2.104,96	\$ 535,04
21	\$ 14,03	\$ 521,01	\$ 1.583,95	\$ 535,04
22	\$ 10,56	\$ 524,48	\$ 1.059,47	\$ 535,04
23	\$ 7,06	\$ 527,98	\$ 531,50	\$ 535,04
24	\$ 3,54	\$ 531,50	\$ 0,00	\$ 535,04

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Se muestra el cuadro donde está la amortización de la deuda que cuantos más pagos se vaya realizando disminuye el interés.

4.15.4 PRONÓSTICO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son aquellos que están contemplados en la administración de la Asociación y se muestran más adelante que sirven para que la empresa se encuentre operativa, es decir en funcionamiento entre los cuales tenemos: luz eléctrica, agua, teléfono, internet, útiles de oficina, publicidad, arriendo, entre otros gastos varios.

TABLA 27: *Gastos administrativos*

PERIODOS	Agua Potable	Energía Eléctrica	Teléfono	telefonía móvil	Servicio de Internet	Útiles de Oficina	Publicidad	Arriendo de Local	Transporte y alojamientos	Administradora de la empresa	Otros pagos Municipales	Total Anual
2017	\$960,00	\$1.560,00	\$300,00	\$150,00	\$440,00	\$612,09	\$1.469,02	\$8.000,00	\$1.980,00	\$42.000,00	\$618,09	\$58.089,20
2018	\$1.056,00	\$1.716,00	\$330,00	\$100,00	\$484,00	\$673,30	\$1.615,92	\$8.800,00	\$1.900,00	\$43.260,00	\$620,14	\$60.555,36
2019	\$1.166,88	\$1.896,18	\$364,65	\$100,00	\$534,82	\$744,00	\$1.785,59	\$9.724,00	\$2.500,00	\$44.557,80	\$625,18	\$63.999,10
2020	\$1.295,24	\$2.104,76	\$404,76	\$100,00	\$593,65	\$825,83	\$1.982,01	\$10.793,64	\$1.500,00	\$45.894,53	\$635,18	\$66.129,61
2021	\$1.444,19	\$2.346,81	\$451,31	\$100,00	\$661,92	\$920,81	\$2.209,94	\$12.034,91	\$2.300,00	\$47.271,37	\$645,18	\$70.386,43

FUENTE: *Autoras*

ELABORACIÓN: *Robles, Janina; Salazar, Selena.*

4.16 PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN

4.16.1 PRONÓSTICO DE INGRESOS EN CANTIDADES Y DÓLARES POR LA VENTA DE LOS SOMBREROS

Las artesanas están en capacidad de producir dos sombreros diarios, siendo 45 las artesanas, en seis días que trabajan en la semana confeccionan 540 sombreros y mensualmente producen 2160 sombreros de chanta. Si todo se encamina bien, se aspira una estimación de incremento en la producción del 10% anualmente, y el aumento se da de socios-artesanos; considerando que el precio de venta en la exportación será de \$22,92, y \$27,43 respectivamente. Teniendo en cuenta que solo se va a exportar los sombreros 6 meses al año puesto que entran en temporada fría donde la venta baja notablemente, debido al clima y en los meses que no se exportan, igual se va producir para tener productos en stock.

La temporada de envío de sombreros trenzados será en la primavera que comienza el 21 de marzo y concluye el 21 de junio y verano que comienza el 22 de junio y termina el 21 de septiembre.

4.16.2 PRONÓSTICO DE COSTO DE PRODUCCIÓN DE LOS SOMBREROS DE CHANTA

En el presente cuadro se muestra el valor de producción del producto A y B más los gastos administrativos (*ver tabla 28*), financieros (*ver tabla 27*) y de exportación (*ver tabla 27*) mostrando también un 50% de utilidad para obtener el valor de venta al público del producto.

TABLA 28: Costos de venta al público del sombrero

	SOMBRERO "A"		SOMBRERO "B"	
	<i>Unit</i>	<i>Anual</i>	<i>Unit</i>	<i>Anual</i>
Costo de Producción	\$10,00	\$64.800,00	\$13,00	\$84.240,00
Costos administrativos	\$4,48	\$29.044,60	\$4,48	\$29.044,60
Costos Financieros	\$0,50	\$3.210,23	\$0,50	\$3.210,23
Costos de Exportación	\$0,30	\$1.960,00	\$0,30	\$1.960,00
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN ANUAL		\$99.014,83		\$118.454,83
COSTO DE PRODUCIR EL SOMBRERO	\$15,28		\$18,28	
UTILIDAD	50%		50%	
COSTO DE VENTA	\$22,92		\$27,43	

FUENTE: Autoras
ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena

Los sombreros de fibra de tallo de la planta de banano tienen un costo de \$22,92 el sombrero “A” y \$ 27,43 el sombrero “B”. Teniendo en cuenta que se están sumando los costos y utilidad para sacar el valor de venta al público, según la Administradora de AMA.

TABLA 29: Proyección de venta

PERIODO	PROYECCIÓN DE VENTA					
	U. VENDIDA	\$ POR SOMBRERO	SOMBRERO "A"	U. VENDIDA	\$ POR SOMBRERO	SOMBRERO "B"
2017	6480	22,92	\$148.522,25	6480	\$27,43	\$177.726,90
2018	7128	\$25,21	\$179.711,92	7128	\$30,17	\$215.049,55
2019	7841	\$27,73	\$217.451,43	7841	\$33,19	\$260.209,95
2020	8625	\$30,51	\$263.116,23	8625	\$36,51	\$314.854,04
2021	9487	\$33,56	\$318.370,63	9487	\$40,16	\$380.973,39

FUENTE: Autoras
ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

El sombrero A tiene un valor de \$ 22,92 por cuanto está confeccionado con una fibra de chanta que no es tinturado, es decir se teje el mismo en el color natural; en cambio el sombrero B tiene un costo de \$ 27,43 por cuanto tiene un acabado llamativo y la fibra es tinturada antes de tejerlo, que al tinturarlo conlleva a un gasto extra por ende el valor del

sombrero aumenta, pero cabe mencionar que ambos sombreros son tejidos con los mismo tipos de fibra, y anualmente tiene un incremento en el precio del 10%.

4.16.3 COMPARACIÓN DEL PRECIO DE VENTA CON EL COSTO DE PRODUCCIÓN DE LOS SOMBREROS DE CHANTA

TABLA 30: Comparación costo de producción y venta

PERIODO	COSTO DE PRODUCCIÓN	PROYECCIÓN DE VENTA	UTILIDAD NETA
2017	\$217.469,67	\$326.249,15	\$108.779,48
2018	\$239.216,63	\$394.761,47	\$155.544,84
2019	\$263.138,30	\$477.661,38	\$214.523,08
2020	\$289.452,13	\$577.970,27	\$288.518,14
2021	\$318.397,34	\$699.344,03	\$380.946,69

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

A través de esta comparación se puede establecer el margen de ganancia que se obtiene en la venta de los sombreros que serán puestos a la venta en el mercado de Alemán.

4.16.4 UTILIDAD DE ARTESANAS Y ASOCIACIÓN

TABLA 31: Utilidad de artesanas y asociación

CANTIDAD DE SOMBREROS VENDIDOS	UTILIDAD POR SOMBRERO	85% ARTESANA	15% ASOCIACION
12960	\$8,39	\$7,13	\$1,43
14256	\$10,91	\$9,27	\$1,85
15682	\$13,68	\$11,63	\$2,33
17250	\$16,73	\$14,22	\$2,84
18975	\$20,08	\$17,07	\$3,41

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Se llegó a un consenso donde cada artesana recibirá el 85% de la utilidad y la asociación se quedará con un 15%, a continuación se muestra el valor que cada artesana ganaría con la elaboración de un sombrero y como cada una cumple con su producción de dos sombreros diarios como se ha pronosticado.

4.17 PRESUPUESTO MAESTRO

Este presupuesto fue elaborado con una proyección de 5 años, puesto que es el tiempo estimado en que se desea recuperar la inversión inicial del negocio, con el que se emprende las exportaciones de los sombreros de Chanta.

TABLA 32: Presupuesto maestro

<i>31 DICIEMBRE 2017 AL 31 DICIEMBRE 2021</i>						
	<i>AÑO 0</i>	<i>AÑO 1</i>	<i>AÑO 2</i>	<i>AÑO 3</i>	<i>AÑO 4</i>	<i>AÑO 5</i>
<u>INGRESOS</u>						
SALDO INICIAL	\$47.320,00					
VENTAS		\$326.249,15	\$394.761,47	\$477.661,38	\$577.970,27	\$699.344,03
OTROS INGRESOS		\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
TOTAL DE INGRESOS		\$326.249,15	\$394.761,47	\$477.661,38	\$577.970,27	\$699.344,03
<u>EGRESOS</u>						
COMPRAS(COSTO DE PRODUCCION)		\$217.469,67	\$239.216,63	\$263.138,30	\$289.452,13	\$318.397,34
GASTOS DE VENTA (EXPORTACION)		\$3.920,00	\$4.312,00	\$4.704,00	\$5.135,20	\$5.605,60
GASTOS DE DEPRECIACION		\$366,40	\$366,40	\$366,40	\$366,40	\$366,40
PRESTAMOS FINANCIEROS		\$6.420,47	\$6.420,47			
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$58.089,20	\$60.555,36	\$63.999,10	\$66.129,61	\$70.386,43
TOTAL DE EGRESOS		\$286.265,73	\$310.870,86	\$332.207,80	\$361.083,33	\$394.755,77
SALDO FINAL	\$47.320,00	\$39.983,42	\$83.890,61	\$145.453,58	\$216.886,94	\$304.588,26

FUENTE: Autoras
ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

TABLA 33: TIR Y VPN

TASA DE INTERES:	12%	
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE
0	-47320,00	(\$ 47.320,00)
1	39.983,42	\$ 35.699,48
2	83.890,61	\$ 66.877,08
3	145.453,58	\$ 103.530,99
4	216.886,94	\$ 137.835,57
5	304.588,26	\$ 172.831,56
VALOR PRESENTE NETO (VPN):		\$ 296.623,12
TASA INTERNA DE RETORNO		150,18%

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Se puede señalar que el proyecto es económica y financieramente rentable, debido a que el valor actual neto (VPN), es \$296.623,12 y la tasa interna de retorno (TIR) es mayor con 150.18% que la tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR), siendo el 12%.

4.18 PUNTO DE EQUILIBRIO

TABLA 34: Punto de equilibrio de sombreros comercializados a \$22,92

Datos para el gráfico		PÉRDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	1.901	3.802	5.702
\$ Ventas	0	43.566	87.132	130.698
Costo Variable	0	29.044	58.088	87.132
Costo Fijo	29.044	29.044	29.044	29.044
Costo Total	29.044	58.088	87.132	116.176
Beneficio	-29.044	-14.522	0	14.522
Para alcanzar el punto de equilibrio se debe vender 3.802 unidades al mes				

Datos iniciales		
Precio Venta	23	< Completar
Coste Unitario	15	< Completar
Gastos Fijos	29.044	< Completar
Pto. Equilibrio	3.802	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	87.132	\$ de Equilibrio

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Para poder realizar el cálculo se debe tener el total de los costos unitarios como el de los precios unitarios, es por eso que teniendo los dos se podrá definir que se obtendrá una comercialización de 3.174 Unidades para tener el punto de equilibrio de los sombreros comercializados a \$22.92.

TABLA 35: Punto de equilibrio de sombreros comercializados a \$27,43.

Datos para el gráfico		PÉRDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	1.587	3.174	4.761
\$ Ventas	0	43.535	87.070	130.605
Costo Variable	0	29.013	58.026	87.038
Costo Fijo	29.045	29.045	29.045	29.045
Costo Total	29.045	58.057	87.070	116.083
Beneficio	-29.045	-14.522	0	14.522
Para alcanzar el punto de equilibrio se debe vender 3.174 unidades				

Datos iniciales		
Precio Venta	27	< Completar
Coste Unitario	18	< Completar
Gastos Fijos	29.045	< Completar
Pto. Equilibrio	3.174	Q de Equilibrio
\$ Ventas Equilibrio	87.070	\$ de Equilibrio

FUENTE: Autoras

ELABORACIÓN: Robles, Janina; Salazar, Selena.

Para poder realizar el cálculo se debe tener el total de los costos unitarios como el de los precios unitarios, es por eso que teniendo los dos se podrá definir que se obtendrá una comercialización de 3.174 Unidades para tener el punto de equilibrio de los sombreros comercializados a \$27,42.

CONCLUSIONES

Después del estudio realizado en la investigación se llega a las siguientes conclusiones:

- ✚ El proyecto es factible porque puede ser realizado por la Asociación de Mujeres Agro Artesanales, debido a que cuentan con la capacidad de abastecer al mercado local y a pedidos demandados por los posibles comercializadores en Alemania, además del interés inminente de personas deseosas de ser parte de este proyecto de exportación y lograr cubrir todos los pedidos, AMA cuenta con la experiencia en producción de sombreros de alta calidad.
- ✚ Una vez realizado el análisis del diagnóstico de las encuestas realizadas se determina que el tema planteado en la misma resulta factible por lo que la investigación es pertinente, puesto que existe la necesidad de la propuesta planteada, debido a que las mujeres emprendedoras de la Asociación de requieren del asesoramiento profesional para expandir su producción a un mercado internacional como es Alemania.
- ✚ A través de este proyecto se pretende abrir las puertas a posibles exportaciones a otros mercados en Europa, su visión es emprender la actividad económica de elaboración de sombreros de chanta, con la finalidad de brindar una oportunidad de un negocio, que puede ser altamente productivo y rentable, lo que permite mejorar el nivel de vida de las artesanas agremiadas, reduciendo la tasa de desempleo en el país.

RECOMENDACIONES

Las mujeres miembros de la Asociación de Mujeres Agro–Artesanales de la provincia de El Oro, al poner en marcha “El Plan de Exportación de sombreros elaborados con la fibra del tallo de la planta de banano en el mercado de Alemania” deben considerar las siguientes recomendaciones:

- ✚ Aprovechar las fortalezas y oportunidades de la empresa en estudio; las cuales son:
Fortalezas; experiencia en producción de artesanías durante 10 años, personal capacitado e idóneo, capacidad de integrar personal extra para cubrir grandes pedidos,
Oportunidades; incursionar en mercados internacionales, aumentar la cartera de clientes con el fin de incrementar sus ingresos para beneficio de los artesanas y también preferencias arancelarias en el país de destino.
- ✚ Se debe aprovechar la ventaja productiva con la que cuenta Ecuador en la cosecha de la planta del banano y que con su desecho se realiza la elaboración de sombreros y al exportarlos hacia el mercado alemán, el cual se presenta dispuesto al consumo del producto antes mencionado.
- ✚ Diseñar una página web donde se exponga toda información sobre la AMA y promocionar los productos que elaboran las artesanas miembros de la asociación.
- ✚ Se recomienda que el plan de exportación realizado sea llevado a cabo de la forma estipulada debido a que con los procesos mencionados se podrá obtener la ganancia proyectada lo cual es necesario para que la empresa crezca en el ámbito manufacturero. Además, se recomienda que después de algunos años de operación la empresa se tecnifique con nuevas maquinarias lo que permitirá aprovechar la mayor capacidad de las personas que realizan esta actividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Alberto Ruibal Handabaka. (s.f.). *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*. Colombia: Grupo Editorial Norma S.A(traducción al español). Recuperado el 2017, de <https://es.scribd.com/document/278971907/Distribucion-Fisica-Internacional-Alberto-Ruibal-Handabaka#>
- Agro, I. (2017). <http://www.infoagro.com>. Recuperado el 6 de septiembre de 2017, de <http://www.infoagro.com>: <http://www.infoagro.com>
- Alexandra Serna. (13 de septiembre de 2013). <http://www.lapatria.com/>. Recuperado el 2017, de <http://www.lapatria.com/>: <http://www.lapatria.com/>
- ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA. (2016). Obtenido de <http://empredimientosolidarioszona7.esy.es/AMA/>: \
- Asociacion de Mujeres Agro-Artesanales. (s.f.). AMA. Obtenido de <http://amartesaniadesfibradebanano.blogspot.com/p/quienes-somos.html>
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito.
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversión*. Quito.
- Alberto Ruibal Handabaka. (s.f.). *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*. Colombia: Grupo Editorial Norma S.A(traducción al español). Recuperado el 2017, de <https://es.scribd.com/document/278971907/Distribucion-Fisica-Internacional-Alberto-Ruibal-Handabaka#>
- Barba, G. (s.f.). Recuperado el 2017, de http://www.campusdelarivera.edu.ar/files/20130312-DLR-Gral-INFO-TransportesLogisitcaYDistribucionInternacional_1-2013.pdf
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/firma-electronica> Security Data. (2017). Obtenido de <https://www.google.com/search?client=safari&rls=en&q=security+data&ie=UTF-8&oe=UTF-8>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (tercera ed.). Colombia.
- Bogaert, E. (8 de Diciembre de 2017). *OilTanking*. Obtenido de Oiltanking Deutschland GmbH & Co. KG: <http://www.oiltanking.com>
- Comercio y Aduanas Mx. (2017). *comercioyaduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/121-que-son-incoterms-2010>
- Comercio y Exportaciones de Puerto Rico. (2012). Recuperado el 2017, de Comercio y Exportaciones:

http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/exportar/Guia_Practica_d_el_Plan_de_Exportacion-Version_Final_Oficial_LV.pdf

COMEX. (2017). Recuperado el 2017, de www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/.../Otorga-Ecuador_28dic-2016.xls

Conexión ESAN. (s.f.). *Conexion ESAN*. Recuperado el 2017, de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/08/componentes-y-operadores-de-la-distribucion-fisica-internacional/>

Delgado & Lozano. (2015). *Cadena de Suministros*.

EDGE, Global Business Knowledge. (2016). *Globas Business*. Recuperado el 2017, de <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador/economy>.

Embajada de Alemania. (2017). *Embajada de Alemania* . Recuperado el 2017, de <http://www.embajadadealemania.org/pages/gobierno.php#.WisiyiPSEWo>

Empaque y Normas de Alemania. (2017). Recuperado el 2017, de Santander Trade: <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/alemania/empaques-y-nomas>

El Telegrafo. (16 de julio de 2017). *wwweltelegrafo.com.ec*. Recuperado el 04 de septiembre de 2017, de wwweltelegrafo.com.ec: wwweltelegrafo.com.ec

Enciclopedia de Clasificaciones. (2017). <http://www.tiposde.org>. Obtenido de <http://www.tiposde.org>: <http://www.tiposde.org>

Experimentación tecnológica de la fibra de banano. (2013). *Universidad del Azuay*. Recuperado el 2017

Google.com. (2017). *mapa de Union Europea*. Recuperado el 2017, de www.google.com

IC-ULVR-13-13, P. P. (s.f.). *ULVR*. Obtenido de ULVR: <http://www.ulvr.edu.ec/Convenios/PONENCIA%20CUBA.pdf>

Icontainers. (22 de Septiembre de 2017). *ICONTAINERS*. Obtenido de www.icontainers.com
Hamburg, P. o. (18 de Septiembre de 2017). Obtenido de Hafen Hamburg Marketing: <https://www.hafen-hamburg.de/>

Intertransit. (s.f.). Recuperado el 2017, de <http://www.intertransit.com/servicios>

Inpadesa. (s.f.). *Indapesa Inndustrial Packing Depot*. Recuperado el 2017, de <http://www.inpadesa.com.ec/fibra-de-banano/>

Isla, M. A. (15 de 6 de 2013). Obtenido de http://aempresarial.com/web/revitem/10_15342_83543.pdf

- Jimenez, S. M. (2014). *Distribucion comercial aplicada*. España: Graficas Dehon, La Morera.
- TORRES-RABELLO, H. C. (2012). *GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO*. (R. EDITORES, Ed.)
- Lopez, M. V. (2015). *ARMAR DE TRADE LA GUIA DE COMERCIO EXTERIOR* . CORDOVA. Recuperado el 2017
- Mapa de America Latina. (2017). *google*. Obtenido de google: <https://www.google.com/maps/place/Latin+America/@-0.8022273,->
- Magretta, J. (2014). Para entender a Michael Porter. En *Guía esencial hacia la estrategia y a la competencia* (págs. 33-47). Mexico: GRUPO EDITORIAL PATRIA.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Marca País* . Quito.
- Modelo Portuario Union Europea. (2017). *Academia Edu*. Recuperado el 2017, de http://www.academia.edu/26770733/MODELOS_PORTUARIOS_EN_LA_UNIÓN_EUROPEA
- Nestor Zamarripa. (2008). *gestiopolis*. Obtenido de gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/cadena-suministro/>
- Olegario Llamazares. (1999). *Estrategias de Comercio Exterior*. Madrid.
- OMC. (Mayo de 1998). https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm
- Òscar Suàrez Moreno. (2014). Desarrollo Sustentable. *Revista de Universidad Nacional de Manizales*.
- Pro Ecuador. (2014). *Guia del Exportador*. Quito.
- PROECUADOR. (2017). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/faqs/cuales-son-los-tipos-de-embalaje-de-las-mercancias-exportadas/>
- PROECUADOR . (2017). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-alemania-2017/>
- Registro Oficial. (2011). *Còdigo Orgànico de la Producciòn Comercio e Inversiòn*. Quito.
- Requisitos para obtener el certificado de firma electronica Token. (2017). Obtenido de https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/Flyer_TOKEN_2017.pdf
- Roberto Hernández Sampieri. (2006). *Metodología de la Investigación*. DF México : Mc. Graw Hill Interamericana.

Rocío González. (2012). *Negociación Compra y Venta*. Barcelona.

Rosales. (1997). <http://teoriasmodernasorganizacion.blogspot.com/>. Recuperado el 24 de septiembre de 2017, de <http://teoriasmodernasorganizacion.blogspot.com/>: <http://teoriasmodernasorganizacion.blogspot.com/>

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico : Mc Graw Hill Education .

Sampieri y Lucio. (2006). *Metodología de la Investigación*. Genova.

Santander Portal Trade. (2017). <https://es.portal.santandertrade.com>. Recuperado el 2017, de <https://es.portal.santandertrade.com>: <https://es.portal.santandertrade.com>

Santander. (2017). Recuperado el 2017, de Santander Trade: <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/ecuador/presentacion-general#>

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR. (2017). *ADUANA*. Recuperado el 2017, de ADUANA DEL ECUADOR : <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

SeaRates.com. (s.f.). *SeaRates*. Recuperado el 2017, de https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?A=ChIJ0U4QLyUOM5ARfktK58YTuo&K=ChIJuRMYfoNhsUcRoDrWe_I9JgQ&D=21247&G=1650&shipment\

TradMap/Alemania. (2017). Recuperado el 2017, de TradeMap: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|276|||650400||6|1|1|1|1||2|1|

[www.google.com/fibra de banano](http://www.google.com/fibra-de-banano). (2017). Recuperado el 2017, de Google: www.google.com

www.mardelplata.gob.ar. (enero de 2017). <https://www.mardelplata.gob.ar>. Recuperado el 23 de septiembre de 2017, de <https://www.mardelplata.gob.ar>: <https://www.mardelplata.gob.ar>

Yucra, L. (2012). Recuperado el 2017, de <http://gestionlogisticadistribucionfisicdued.blogspot.com/2012/06/distribucion-fisica-internacionaldfi.html>

You Tube. (2015). www.youtube.com. Recuperado el 6 de septiembre de 2017, de www.youtube.com: www.youtube.com

ANEXOS

ANEXO N° 1: ENCUESTA



**UNIVERSIDAD VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**
FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR

Cuestionario dirigido a los artesanos que elaboran los sombreros de fibra de tallo de banano y población en general del Recinto El Retiro cantón Machala de la Provincia de El Oro



INFORMACIÓN GENERAL:

Escriba en el cuadro de la derecha el numeral que corresponda a la posición de acuerdo a la descripción del encuestado

1.- Habitante del Recinto
2.- Artesano

1.- ¿Pertenece usted a una comunidad o Asociación de productores de sombreros de fibra de tallo de banano?

SÍ NO

2.- ¿Considera la posibilidad de exportar sombreros de Chanta a Alemania?

ALTA POSIBILIDAD MEDIA POSIBILIDAD BAJA POSIBILIDAD

3.- ¿Cree usted que la producción de sombreros de fibra de tallo de banano es apta para comercializarla internacionalmente?

SÍ NO

4.- ¿Conoce usted de empresas que se encuentren exportando los sombreros de Chanta a Alemania?

SÍ NO

5.- ¿Cree usted que el sombrero de Chanta tendrá aceptación en el mercado de Alemania?

ALTA POSIBILIDAD MEDIA POSIBILIDAD BAJA POSIBILIDAD

6.- ¿Conoce usted el procedimiento para exportar los sombreros de fibra de tallo de banano a Alemania?

SÍ NO

7.- ¿Considera usted que el sombrero de Chanta es un accesorio representativo de nuestro país?

SÍ NO A VECES

8.- ¿Es importante que el Gobierno apoye políticas de emprendimientos que tengan que ver con la fibra del tallo de la planta de banano?

SÍ NO A VECES

9.- ¿Cree que la exportación de los sombreros de Chanta fomenta desarrollo económico en el sector de la Parroquia El Retiro del cantón Machala de la provincia de El Oro?

SÍ NO A VECES

10.- ¿Qué tanta posibilidad existe de pertenecer al grupo de artesanos que elaboran los sombreros de Chanta?

ALTA POSIBILIDAD MEDIA POSIBILIDAD
BAJA POSIBILIDAD NO SABE

OBSERVACIÓN

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 2: FICHAS DE OBSERVACIÓN

FICHA DE OBSERVACIÓN N° 1	
	<p>Fibra suave durante el proceso de secado</p> <p>Una vez recogida la Chanta se coloca en tiras largas en paredes de madera a secar, para que luego sean seleccionadas para elaborar los sombreros</p>
<p>Fuente: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros</p> <p>Parroquia El Retiro cantón Machala</p>	

FICHA DE OBSERVACIÓN N° 2	
	<p>Refinamiento de las fibras seleccionadas para tejer los sombreros</p> <p>De las fibras seleccionadas se debe refinar preparándolas para tejer los sombreros en los moldes de acuerdo al modelo.</p>
<p>Fuente: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros</p> <p>Parroquia El Retiro cantón Machala</p>	

FICHA DE OBSERVACIÓN N° 3



Tejido del sombrero

Se procede a tejer el sombrero en círculo, para luego irle dando forma en los diferentes moldes que tienen medidas diferentes para distinguir el tamaño de los mismos

Fuente: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros

Parroquia El Retiro cantón Machala

FICHA DE OBSERVACIÓN N° 4



Decoración de los sombreros

Con la Chanta se forman fibras finas que son tinturadas y luego se arman flores decorativas de diferentes tamaños para adornar los sombreros

Fuente: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros

Parroquia El Retiro cantón Machala

FICHA DE OBSERVACIÓN N° 5



Exhibición de los sombreros para la venta

Los sombreros terminados son puestos en exhibición para que los turistas nacionales y extranjeros los compren

Fuente: Fotografía en proceso de elaboración de sombreros

Parroquia El Retiro cantón Machala

ANEXO N° 3: REGISTRO EN LA SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Fecha de Generación de Documento: 18/mayo/2017
Validez de Documento: 30 días a partir de la fecha de generación

COMPROBANTE DE EXISTENCIA LEGAL DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

Revisado el Catastro Digital de Organizaciones de esta Superintendencia, consta la siguiente información de la ASOCIACION DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN

No. RESOLUCIÓN CONSTITUCIÓN/ADECUACIÓN: SEPS-ROEPS-2013-004837
FECHA DE RESOLUCIÓN CONSTITUCIÓN/ADECUACIÓN: 26/09/2013

RUC	0791734118001
SECTOR:	-
RAZÓN SOCIAL:	ASOCIACION DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA
PROVINCIA:	EL ORO
CANTÓN:	MACHALA
PARROQUIA:	MACHALA
SEGMENTO / NIVEL:	
ESTADO:	ACTIVA

La información constante en el presente documento, corresponde a la recibida de la organización, quien asume cualquier tipo de responsabilidad por error o falsedad de la misma. En caso de querer validar ésta información deberá ingresar en la página web: www.seps.gob.ec

El presente comprobante carecerá de validez probatoria en un proceso judicial; para el efecto, se solicitará la respectiva certificación.

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA







CERTIFICO: QUE EL DOCUMENTO QUE ANTECEDE
ES DESCARGADO DE LOS SISTEMAS AUTOMATIZADOS
DE LA SEPS

18 MAY 2017

FUENTE: AMA

SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y EXISTENCIA

LEGAL

RAZÓN SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN	ASOCIACION DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA
RUC	0791734118001
PROVINCIA	EL ORO
CANTÓN	MACHALA
ESTADO JURÍDICO	ACTIVA
SEGMENTO / NIVEL	NRI
No. RESOLUCIÓN DE ADECUACIÓN ESTATUTOS / CONSTITUCION	SEPS-ROEPS-2013-004837
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES:	SI Ha cumplido con sus obligaciones relacionadas al pago de contribuciones y sanciones establecidas por la SEPS

La información constante en el presente documento reposa en los registros de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y corresponde a la recibida de la organización, quien asume cualquier tipo de responsabilidad por error o falsedad de la misma.

Fecha de emisión: 18/05/2017



SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA





SUPERINTENDENCIA
DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

**REGISTRO DE DIRECTIVAS
DE ORGANIZACIONES DE LA
ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**



FECHA DE REGISTRO: 22 de febrero del 2014

DATOS DE LA ORGANIZACIÓN:

RAZÓN SOCIAL: ASOCIACION DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA
RUC: 0791734118001
PROVINCIA: EL ORO
CANTÓN: MACHALA
PARROQUIA: MACHALA
DIRECCIÓN: PALMERAS 804 GUABO

DIRECTIVA REGISTRADA

ADMINISTRADOR/A

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	FECHA DE NOMBRAMIENTO
LORGIA ELIZABETH CUENCA CORREA	0701646234	27-07-2013

PRESIDENTA/E

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS
RAMIREZ REYES MELANIA LUCÍA	0701651267	2

SECRETARIA/O

NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS
CABRERA MURILLO MARIA ASUNCION	0700280837	2

VOCALES DE LA JUNTA DIRECTIVA

CARGO	NOMBRES Y APELLIDOS	No. CÉDULA	PERÍODO AÑOS / MESES
VOCAL PRINCIPAL 1	RAMIREZ REYES MELANIA LUCIA	0701651267	2
VOCAL PRINCIPAL 2	LOPEZ ARCALLE NARCISA DE JESUS	0701991531	2
VOCAL PRINCIPAL 3	VEGA ZOILA ROSA	1900120187	2
VOCAL SUPLENTE 1	PINEDA MERCHAN PAOLA ALEXANDRA	0704521079	2

FUENTE: AMA

ANEXO N° 4: REGISTRO ÚNICO DEL CONTRIBUYENTE

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NUMERO RUC: 0791734118001

RAZON SOCIAL: ASOCIACION DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS

REPRESENTANTE LEGAL: CHIMBO RIVAS MARIA ANGELITA

CONTADOR: VEGA CRUZ CARLOS HENRY

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 06/11/2008 FEC. CONSTITUCION: 06/11/2008

FEC. INSCRIPCION: 10/11/2008 FECHA DE ACTUALIZACION: 25/01/2011

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

OTROS TIPOS DE ENSEÑANZA.

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: EL ORO Cantón: MACHALA Parroquia: MACHALA Calle: AV LAS PALMERAS Número: SIN Intersección: MARCEL CARIADO Edificio: CC MUNICIPAL LAS PALMERAS Oficina: E 3 Referencia ubicación: DIAGONAL A LA IGLESIA DE LOS MCFRMONES Telefono Trabajo: 072939843 Celular: 091856817 Email: ama_artesanas@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA, SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1

JURISDICCION: 1 REGIONAL EL ORO EL ORO CERRADOS: 0


 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MABA16068 Lugar de emisión: MACHALA/AV. 25 DE JUNIO. Fecha y hora: 25/01/2011 16:43:55

Página 1 de 2

FUENTE: AMA

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**

NUMERO RUC: 0791734118001
RAZON SOCIAL: ASOCIACION DE MUJERES AGRO ARTESANALES AMA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

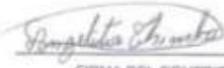
No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 06/11/2008
NOMBRE COMERCIAL: FEC. CIERRE:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS: FEC. RENICIO:

OTROS TIPOS DE ENSEÑANZA
ELABORACION DE ARTICULOS ARTESANALES.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Dirección: EL ORO Cantón: MACHALA Parroquia: MACHALA Calle: AV LAS PALMERAS Número: SIN Intersección: MARCEL LANIADO Referencia: DIAGONAL A LA IGLESIA DE LOS MORRONES Edificio: CC MUNICIPAL LAS PALMERAS Oficina: E 3
Teléfono Trabajo: 072539843 Celular: 091856817 Email: ama_artesanas@hotmail.com

001
002
003
004
005
006
007
008
009
010
011
012
013
014
015
016
017
018
019
020
021
022
023
024
025
026
027
028
029
030
031
032
033
034
035
036
037
038
039
040
041
042
043
044
045
046
047
048
049
050
051
052
053
054
055
056
057
058
059
060
061
062
063
064
065
066
067
068
069
070
071
072
073
074
075
076
077
078
079
080
081
082
083
084
085
086
087
088
089
090
091
092
093
094
095
096
097
098
099
100


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MABA160608 Lugar de emisión: MACHALA/AV. 25 DE JUNIO, Fecha y hora: 25/01/2011 16:43:55

Página 2 de 2

FUENTE: AMA

ANEXO N° 5: Constitución



DIRECCION PROVINCIAL DE EL ORO

ACUERDO N° 0201

ROSA MANZO RODAS
DIRECTORA PROVINCIAL DEL MIES

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad a lo prescrito en el numeral 19, del Art. 23 de la Constitución Política de la República, el Estado Ecuatoriano reconoce y garantiza a los ciudadanos el derecho a la libre asociación con fines pacíficos.

Que, según el Art. 584 del Código Civil corresponde al Presidente de la República aprobar las personas Jurídicas que se constituyen de conformidad con las normas del Título XXX, Libro I, del citado Cuerpo Legal.

Que, con Decreto Ejecutivo No 158, de 29 de agosto del 2007, el Presidente Constitucional de la República, reorganizó la Función Ejecutiva, denominando al Ministerio de Bienestar Social, como Ministerio de Inclusión Económica y Social conforme consta en el Art. 1 del citado instrumento legal.

Que, de conformidad con el Art. 19 del Estatuto y Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, el número y atribuciones de los Subsecretarios Ministeriales que habrá en cada Ministerio serán definidos por el respectivo Ministro.

Que, con Acuerdos Ministeriales N° 02117 del 10 de Agosto de 1999 y N° 01667 del 30 de Noviembre del 2000, y, N° 0078 del 27 de marzo del 2007, se descentralizan y desconcentran funciones, delegándose a la Dirección Provincial del Ministerio de Inclusión Económica y Social de El Oro, otorgar Personalidad Jurídica a las organizaciones de Derecho Privado, sin fines de lucro, sujetas a las disposiciones del Título XXX, Libro I, del Código Civil.

Que la **ASOCIACION DE MUJERES AGRO-ARTESANALES "AMA" DE LA PROVINCIA DE EL ORO**, con domicilio en el Cantón Machala, Provincia de El Oro, ha presentado los documentos para la aprobación del El estatuto, la misma que cumple con los requisitos establecidos en el decreto Ejecutivo N° 3054 del 30 de Agosto del 2002, publicado en el R. O. N° 860 del 11 de Septiembre del mismo año, según se desprende del informe emitido por el departamento legal del Ministerio de Inclusión Económica y Social de El Oro;

FUENTE: AMA



DIRECCION PROVINCIAL DE EL ORO

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley,

ACUERDA

ART. 1.- Aprobar el Estatuto y conceder Personería Jurídica de la ASOCIACION DE MUJERES AGRO- ARTESANALES "AMA" DE LA PROVINCIA DE EL ORO, con domicilio en el Cantón Machala, Provincia de El Oro.

ART.2.- Reconocer en calidad de socios fundadores a las siguientes personas:

No. APELLIDOS	No. CEDULA
1.- ANGULO ORDOÑEZ MARIA ROSA	0800514580
2.- APONTE PIURE EUMELIA SANTOS	0700968739
3.- AVILA AVILA GLADYS LUCRECIA	0703575092
4.- BALLADOLID CARDENAS ALICIA ARGENTINA	0701626897
5.- CABRERA MURILLO MARIA ASUNCION	0700280837
6.- CAJAMARCA ATARIGUANA ANA LUCIA	0706260874
7.- CALDERON MOLINA VESPERTINA PIEDAD	1302005895
8.- CALLE SALCEDO GRACE ALEXANDRA	0703302174
9.- CAMPOVERDE FLORES MERCEDES MARIA	0701293342
10.CHIMBO RIVAS MARIA ANGELITA	0701533218
11.CRUIZ GRANILLO OLGA CLEOFE	1708397193
12.CUENCA CORREA LORGIA ELIZABETH	0701646234
13.CUENCA MOROCHO ZOILA DINA	0700908820
14.ELIZALDE GOMEZ SANTOS NIEVES	0701043911
15.ENCARNACION BALCAZAR OLGA HIPOLITA	0800044912
16.GOMEZ URRUARTE PRESENTACION	0700682258
17.GONZAGA GOMEZ ANGELITA DEL CARMEN	0702528100
18.GUAICHA CARREÑO MARIA ALICIA	1202245518
19.JUMBO GUAZHA GLADYS CARMELA	0701099566
20.LALANGUI VIVANCO LUZ VICTORIA	0701256386
21.LÓPEZ ARCALLE NARCISA DE JESUS	0701991531
22.LUNA JARAMILLO DOLORES ALEXANDRA	0701082177
23.MENDOZA CORDOVA GLENDA GIOCONDA	0701080096
24.MERO ARRUNATEGUI TANIA AGEDITA	1708699003
25.MUÑOZ ULLOA HILDA CONSUELO	0700289697
26.ORDOÑEZ CIRILA ANATOLIA	0700270829
27.ORELLANA ORELLANA MARIA CRUZ	0102545357
28.OTUNA MARTINEZ MARIA ELIZABETH	0702791293
29.PALADINES RAMIREZ FRANCISCA MARIANELA	0703008564
30.PEÑA RAMIREZ MARIA NOEMI	0702249632
31.PEÑA RAMIREZ MARIA NOEMI	0702249632
32.PINEDA MERCHAN PAOLA ALEXANDRA	0704521079
33.RAMIREZ REYES MELANIA LUCIA	0701651257
34.RAMIREZ RODRIGUEZ GLORIS NOEMI	1102177043
35.RIOFRIO HONORES CARMEN FELICITA	0700967039
36.RIVERA AREVALO BEATRIZ NARCISA	0702321613
37.SIMISTERRA CABEZAS SANDRA LEONOR	0705443804
38.SIBALIMA CHAVEZ ESPERANZA DEL CARMEN	1714489855



FUENTE: AMA



DIRECCION PROVINCIAL DE EL ORO

39. TIWI KAYAP ALICIA	1900320548
40. UCHUARI CUMBICOS GINA JANNETH	0703340935
41. VALDEZ RAMIREZ GLENDA JANETH	0704812676
42. VALENCIA BRAVO MARIA ESTHER	0702889926
43. VARGAS CARRION DORA FLORENCIA	0701530180
44. VENTURA FARIAS ANTONIETA HEDY	0703922443
45. VEGA ZOILA ROSA	1900120187
46. VILLA VELEZ MARIA MAGDALENA	0703364216
47. ZAMBRANO VERGARA BERTHA MARIA	1303396434
48. ZUMBA GRANDA ANGELICA MARLENE	0702179664

ART. 3.- Reconocer a la Junta General de Socios como la máxima autoridad y Organismo competente, para resolver los problemas internos de la ASOCIACION DE MUJERES AGRO-ARTESANALES "AMA" DE LA PROVINCIA DE EL ORO, con domicilio en el Cantón Machala, Provincia de El Oro

ART. 4.- La solución de los conflictos que se presentaren al interior de la Organización y de esta con otras, deben ser resueltos por los organismos propios de la organización y con sujeción a las disposiciones del presente Estatuto, en caso de no lograr la solución de los conflictos, estos se someterán a las resoluciones de los Centros y Tribunales de Mediación y Arbitraje, cuya acta deberá ser puesta a conocimiento del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

ART. 5.- Disponer que la Organización, registre oportunamente en la Dirección Provincial del Ministerio de Inclusión Económica y Social de El Oro el cambio total o parcial del Directorio, así como la inclusión o exclusión de los socios.

ART. 6.- El presente Acuerdo Ministerial entrará en vigencia a partir de la fecha de suscripción del mismo.

Dado en la ciudad de San Antonio de Machala, a los veinte cuatro días del mes de Octubre del dos mil ocho.

Atentamente,


Lcda. Rosa Manzo Rodas
DIRECTORA PROVINCIAL DEL MIES
DE EL ORO




TIPBVAL
24/10/2008

FUENTE: AMA

ANEXO N° 6: Declaración Aduanera

A ADUANA / BANCO		REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA				B REFRENDO	
81	N° ORDEN ADO	82	ADUANA	83	REGIMEN	84	FECHA / HORA EX.
85	N° VTO. BMS	86	BANCO	87	FECHA EMISION	88	TIPO DESPACHO
89	IMPORADOR / EXPORTADOR	90	CIUDAD	91	OPCION	92	FECHA RECEP
93	DIRECCION	94	TIPO y N° DOC. ID	95	CIUDAD	96	HORA
97	DECLARANTE / AGENTE	98	TELEFONO	99	NIVEL COMERCIAL	100	AFORO
101	DECLARANTE / AGENTE	102	SECTOR	103	ORIGEN	104	T. DECLARADO USUMPH/CF EXP/IMP
D REGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO							
105	REGIMEN PRECEDENTE ADO	106	SERIE	107	ADUANA REGIMEN	108	FECHA ACEPT
109	FECHA VENCIM	110	DEPOSITO	111	TIPO DESPACHO	112	TIPO DESPACHO
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION							
113	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	114	DIRECCION	115	BENEFICIARIO DEL GERO	116	PAIS PROCED. DESTINO
117	NATURALEZA TRANSACCION	118	FORMA DE PAGO	119	EX. DE	120	CIUDAD
121	TIPO DE TRATAMIENTO	122	GRADO DE SOLIDIDAD DE AFORO	123	COD. DE PRODUCCION DESP. ORIG.	124	CODIGO DE ENDOZO
F TRANSPORTE							
125	VIA DE TRANSP.	126	FECHA DESPACHO	127	FECHA LLEGADA	128	CARTELA
129	COD. MANIFIESTO	130	TIPO MANIF. o MANIFIESTO	131	VAL. CARGA/TRANSP.	132	N. NAVI. AEROMAT. VEH.
133	FORMA NAVI. AEROMAT. VEH.	134	ADUANA SALIDA	135	VIA SALIDA	136	ADUANA DESTINO
137	TIPO DESTINO	138	PAIS DESTINO	139	TIPO DESTINO	140	TIPO DESTINO
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE							
141	CONCEPTO	142	MONEDA	143	T. CAMB. USD	144	TOTAL MONEDA TRANSACCION
145	FOB	146		147		148	TOTAL EN DOLARES USD
149	FLETE	150		151		152	TOTAL EN MONEDA NACIONAL
153	SEGURO	154		155		156	
157	VALOR ADUANERA	158		159		160	
161	TOTAL DERECHOS PAGO	162	PESO NETO (Kgr.)	163	PESO BRUTO (Kgr.)	164	TOTAL VALORES
165	TOTAL CONTENIDO	166	TOTAL U. FISCALES	167	TOTAL U. COM.	168	
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO							
169	CLASE	170	NUMERO	171	TIPO	172	EMISION
173		174		175		176	FECHA
177		178		179		180	DESDE
181		182		183		184	HASTA
185		186		187		188	S. SR.
189		190		191		192	PARTIDA NANDA
193		194		195		196	MONEDA
197		198		199		200	MONTO USD.
I DECLARACION DE LA MERCANCIA							
201	N° SERIE	202	TIPO SUPLIO	203	SUBPARTIDA NACIONAL	204	BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA
205		206		207		208	S. BULTOS
209		210		211		212	S. FISICAS
213		214		215		216	S. COM.
217		218		219		220	PESO (Kgr.)
221		222		223		224	NETO
225		226		227		228	BRUTO
229		230		231		232	MARCAS Y NUMEROS
233		234		235		236	T. M.
237	TPC	238	TPNG	239	TPNE	240	PAIS DE ORIGEN
241		242		243		244	CODIGO
245		246		247		248	FOB USD
249		250		251		252	FLETE USD
253		254		255		256	SEGURO USD
257		258		259		260	CF USD
J OBSERVACIONES							
261	SECUENCIA	262	TIPO OBS.	263	CONTENIDO OBS.	264	
K FIRMAS Y SELLOS							
265	FIRMA CONTRIBUYENTE	266	FIRMA DECLARANTE	267	OBSERVACIONES	268	COD. Y FIRMA AFORADOR

FUENTE: Corporación Aduanera del Ecuador

ANEXO N° 7: CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

2170

ES

Diario Oficial de la Unión Europea

21.12.2012

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A 000.000		
	Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre		
 y (Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)		
6. Información relativa al transporte (opcional)	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino	
	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); designación de las mercancías	9. Masa bruta (kg) u otra medida measure (libros, m ³ , etc.)	10. Factura (opcional)	
11. VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE O LA AUTORIDAD ADUANERA (2)		12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR	
Declaración certificada conforme Documento de exportación (2) Modelo N° De Autoridad Competente o Autoridad Aduanera País o territorio de expedición..... Lugar y fecha (Firma)			
		El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. Lugar y fecha (Firma)	

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase «a granel», según sea el caso.

(2) Las Partes aceptarán los certificados EUR.1 que no hagan referencia a «autoridad competente» en la casilla 11.

(3) Refiérase únicamente a la normativa del país o territorio de exportación lo expa.

Fuente: Pro Ecuador

ANEXO N° 8: FOTOGRAFÍAS DE PARTICIPACIÓN EN FERIAS



ANEXO N° 9: FOTOGRAFÍAS DEL SECTOR DONDE SE COSECHA LA FIBRA



ANEXO N°10: FOTOGRAFÍAS DE ELABORACIÓN DE SOMBREROS



ANEXO N° 11: FOTOGRAFÍAS DEL PRODUCTO TERMINADO Y PARTICPANTES DE REINA MUNDIAL DEL BANANO UTILIZANDOLO



ANEXO N° 12: FOTOGRAFÍAS DE POSIBLES VENEDORES







ANEXO N°14: FACTURA

