



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

Escuela de Comercio Exterior

**TRABAJO DE TITULACIÓN
Previo a la obtención del título de:
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:
EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS
CON LA FIBRA DE BANANO AL MERCADO DE
NUEVA YORK**

**Autores:
Candy Abigail Alarcón Yumiceva
María de los Ángeles León Reyes**

**Tutora:
MAE. Jessica Aroca**

Guayaquil, DICIEMBRE 2014

DEDICATORIA

Dedico este triunfo alcanzado mis padres amados, Douglas y Betty, porque gracias a ellos lo pude lograr, porque cuando pensé que ya no podía, ellos estuvieron juntos alentándome, dándome todo su apoyo, tiempo y cariño además de recordarme que ya pronto acababa y que los resultados iban a ser el fruto de ese gran esfuerzo.

También deseo dedicar este trabajo a mis sobrinos; Brittany, Douglas y Jens, que aprendan que todo es posible en la vida, solo se requiere de esfuerzo, dedicación y sobre todo creer en ellos mismos, que vayan por el buen camino porque aunque es el más largo, es el que trae resultados gratificantes.

Dedico también este triunfo a mi novio Daniel Gardner, porque a pesar de la distancia que nos separa, no ha pasado un solo día en que él no me ha recordado que tengo toda la capacidad e inteligencia para hacerlo y por todo ese apoyo y amor que me ha brindado durante esta etapa.

Candy Alarcón Yumiceva

DEDICATORIA

El orgullo de este paso en mi vida profesional es dedicado a mis padres por ser el pilar más importante en mi vida y por demostrarme siempre su cariño levantándome los ánimos en momentos difíciles tanto de mi vida estudiantil como personal. Gracias por su paciencia y sabias palabras, por ser ese ejemplo a seguir que con amor y perseverancia todo es posible.

Dedico este triunfo también a mi hermana quien me supo apoyar en momentos difíciles y supo fomentar en mí el deseo de superación.

Concluyo también dedicando este triunfo a todas las personas que sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, convirtiéndose en pilares fundamentales para mi formación profesional.

María de los Angeles León Reyes.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Jehová Dios, porque Él es la razón por la que existo, por darme su amor, misericordia, la oportunidad de servirle y por haberme dado la salud y la capacidad para poder culminar una de las metas que todo estudiante tiene desde el primer día que ingresa a clases. Sé que falta muy poco para que la tierra se convierta en un bello paraíso pero mientras tanto Él me está guiando y dando las fuerzas para pelear en este mundo y rompiendo barreras y obstáculos y demostrar que siempre puede ser mejor.

A mis padres, que los amo incondicionalmente y que siempre me han apoyado en cada etapa de mi vida, dándome consejos acertados y compartiendo su experiencia, sé que estarán orgullosos de este logro y gran parte fue por ellos.

También extiendo mis agradecimientos a las MAE. Jessica Aroca, tutora de esta tesis, por su gran ayuda intelectual y el tiempo dedicado para la culminación de la misma.

A mi amiga y compañera de tesis, por el tiempo que estuvimos juntas compartiendo ideas, tiempo y esfuerzo para alcanzar este gran logro juntas.

Candy Alarcón Yumiceva

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, nuestro Padre del cielo por la salud, la vida, por ser mi impulso diario y por llenarme de fortaleza para cumplir una de las metas que me propuse desde que tome la decisión de hacer de esta carrera mi profesión. Como no estar agradecida con Él si nos brindó el ejemplo más grande de amor en este mundo dio a su hijo en la cruz por salvarnos.

A mis padres, que mi amor hacia ellos es infinito y que sin duda alguna en el trayecto de mi vida han demostrado su amor corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

A mi amiga y compañera de tesis que nos propusimos concluir esta meta juntas, brindándonos apoyo mutuo para concluir con éxito este gran proyecto.

A mi amiga y compañera de trabajo Karla Cruz, quien siempre está dispuesta a ayudarme, gracias por cada una de sus valiosas aportaciones que hicieron posible este proyecto y como no agradecerle por la calidad humana que me ha demostrado con su amistad.

Finalmente agradezco a la MAE. Jessica Aroca, tutora de nuestra tesis, por toda la colaboración brindada y por transmitirnos sus conocimientos de manera sincera durante la elaboración de este proyecto.

María de los Ángeles León Reyes

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Candy Abigail Alarcón Yumiceva declaro bajo juramento que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en él mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por mí. De la misma forma cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de la propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucional vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de que las empresas dedicadas a la confitería, adicionen esta nueva herramienta de las ferias internacionales como un mecanismo para promocionarse de mejor manera, crear alianzas estratégicas y mejorar el comercio exterior garantizando resultados favorables financieros y operativos.

Srta. Candy Abigail Alarcón Yumiceva

C.I. 0922647896

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, María de los Ángeles León Reyes declaro bajo juramento que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en él mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por mí. De la misma forma cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establecido por la ley de la propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucional vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de que las empresas dedicadas a la confitería, adicionen esta nueva herramienta de las ferias internacionales como un mecanismo para promocionarse de mejor manera, crear alianzas estratégicas y mejorar el comercio exterior garantizando resultados favorables financieros y operativos.

Srta. María de los Ángeles León Reyes

C.I. 0930462502

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.

Certifico que el trabajo de Titulación **EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON LA FIBRA DE BANANO AL MERCADO DE NUEVA YORK**, ha sido elaborado por los egresados: Srta. Candy Alarcón Yumiceva y Srta. María de los Ángeles León Reyes, bajo mi tutoría, el mismo que reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal Examinador que designe para mi efecto.

Atentamente,

MAE. Jessica Aroca

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro proyecto se basa en la creación de una microempresa comercializadora y exportadora de artesanías elaboradas con fibra de banano tales como los sombreros y las carteras, promoviendo el comercio equitativo, con el fin de mejorar tanto nuestra calidad de vida y situación económica así como la de nuestros proveedores artesanos.

La microempresa en proyecto, Ecuhands Cia. Ltda., se diferenciará de las demás, al comercializar productos que en su elaboración no dañan el medio ambiente y que han dado valor agregado al tallo de la planta de banano que es donde se obtiene la fibra, el cual antes se consideraba solo desperdicio.

El proyecto está dividido en capítulos, el CAPÍTULO I trata el problema de investigación, los objetivos y variables que nos motivaron a empezar este trabajo así como los límites que tendremos. El CAPÍTULO II contiene toda la fundamentación teórica y los recursos que han sido usados por otros investigadores, también consultamos las leyes ecuatorianas tales como las de aduana, la creación de empresas, de artesanos, entre otras. En el CAPÍTULO III establecimos la metodología de investigación; para nuestro proyecto usamos la observación y la encuesta para conocer si nuestros productos serán aceptados en el mercado meta y así conseguir más compradores de las artesanías. En el CAPÍTULO IV encontramos todo el desarrollo del proyecto así como la inversión y las ganancias que según cálculos obtenidos tiene una TIR del 169% con un VAN de USD 44.493,66. La forma en que exportaremos será el EXPORTA FÁCIL, la cual es una herramienta del gobierno para ayudar a los nuevos exportadores, también usaremos como recurso el e-commerce.

EXECUTIVE SUMMARY

Our Project is based in the creation of an exporter microenterprise of handicrafts made with banana fiber such as hats and purses, it will promote the equal commerce in order to improve the quality of our life and the economic situation of our Ecuadorian suppliers handcrafter.

The company's name is Ecuhands Cia Ltda, and its principal difference between another products is that our products will not hurt the environment and it will give add value to the stem of banana which was considered as garbage some time ago.

The project is divided in CHAPTERS, CHAPTER I is about the problem of the investigation, the objectives and all the variable which motivated us to start this work and also the limits that we have, CHAPTER II is about all the theoretic support and resources which have been investigated before by another investigators, in our project we have investigated about the Ecuadorian laws such as customs, creation of companies, handcrafter laws. CHAPTER III is about the methodology of investigation; in our project we will use the observation and the survey to know if our products will be acceptable in our market and get buyers of them. CHAPTER IV is everything about the development of our company and all the investment and earning involved. According to the calculation. Our company will get an IRR (internal rate of return) of 169% and a NPV (net present value) of USD 44.493,66. The way we are going to export will be trough EASY EXPORTATION which is a tool from the government to help new exporter and also we will use e-commerce.

INTRODUCCIÓN

El Ecuador se caracteriza por tener valiosos talentos artesanales que no han sido aprovechados en su totalidad a pesar de contar con la materia prima disponible y la creatividad de ellos al momento de usarla y diseñar las artesanías con modelos exclusivos y agradables a la vista de los turistas internacionales, por estas razones debería este sector explotarse al máximo para la mejora del aspecto económico del país, sustituyendo a las exportaciones petroleras como principal actividad de obtener ingresos, ya que a pesar de que el precio del crudo representa montos cuantiosos para el estado, el petróleo es un recurso no renovable que podría escasearse o simplemente tenga un declive en su precio, un factor que afectaría al país.

Se pretende dirigir las artesanías a la ciudad de New York, Estados Unidos debido al poder adquisitivo de su población, lo que permitirá comercializar los productos con valor agregado a precios rentables. La creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas con fibra de banano contribuirá al desarrollo del sector artesanal así como el mejoramiento socioeconómico de nuestros proveedores los artesanos así como de las autoras del mismo.

Este estudio también pretende demostrar que las herramientas que está desarrollando el gobierno a fin de incentivar las exportaciones son útiles para emprendedores que en el momento de iniciar su negocio propio se evite el desperdicio del dinero así como también errores que pueden contribuir a la pérdida de futuros compradores.

TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO.....	VIII
EXECUTIVE SUMMARY.....	IV
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	XI
ÍNDICE DE TABLAS.....	XVII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XVIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XX
CAPÍTULO I.....	1
1.1 Tema	1
1.2 Planteamiento del Problema.....	1
1.3 Formulación del Problema.....	3
1.4 Delimitación del Problema.....	4
1.5 Justificación de la Investigación	4
1.5.1 Análisis del Sector de Artesanías Ecuatorianas.....	6
1.5.1.1 Evoluciones en las exportaciones del Sector.....	6
1.5.1.2 Principales Mercados.....	7
1.6 Sistematización de la Investigación.....	8
1.7 Objetivo General de la Investigación.....	8
1.8 Objetivos Específicos de la Investigación.....	8
1.9 Límites de la Investigación	9
1.10 Identificación de las Variables	9
1.11 Hipótesis.....	10
1.12 Operacionalización de las Variables.....	10
CAPÍTULO II.....	12
2.1 Antecedentes Referentes	12
2.2 Marco Teórico Referencial.....	16
2.3 Marco Legal.....	18

2.3.1	Ley de Fomento Artesanal.....	18
2.3.1.1	Beneficios.....	19
2.3.1.2	Réplicas de Patrimonios Culturales	19
2.3.1.3	Calificación	19
2.3.1.4	Registro ante el MIPRO	20
2.3.1.5	Obtención del R.U.C	21
2.3.2	Ley de Aduanas.....	21
2.3.2.1	Mensajería Acelerada o Courier.....	22
2.3.2.2	Declaración Aduanera.....	23
2.3.2.3	Declaración Aduanera Simplificada.....	24
2.3.3	Aspectos Legales Para la Creación de la Microempresa.....	24
2.3.4	Nuevos Sistema de Constitución de Compañías.....	26
2.4	Marco Conceptual	27
2.4.1	Artesanía	28
2.4.2	Fibra Vegetal del Tallo de Banano	28
2.4.3	Comercio Internacional.....	28
2.4.4	Factores que Influyen al Ingresar a un Mercado Extranjero	29
2.4.5	Mercado Meta.....	29
2.4.6	Productos a Ofrecer	30
2.4.7	Fuentes de la Información	30
2.4.8	Formas de Ingresar a un Mercado Extranjero	30
2.4.9	Relaciones y Oportunidades Comerciales.....	31
2.4.10	Oportunidades Comerciales Ecuador y Estados Unidos.....	31
2.4.10.1	El Mercado de New York.....	32
2.4.11	Elementos Generales de la Exportación.....	35
2.4.11.1	Plan de Exportación.....	35

2.4.11.2	Exporta fácil.....	36
2.4.11.3	Pro Ecuador.....	37
2.4.11.4	SENAE.....	37
2.4.11.5	Ecuapass.....	37
2.4.11.6	Subpartida Arancelaria.....	38
2.4.11.7	Barreras Arancelarias.....	39
2.4.11.8	Barreras No Arancelarias.....	39
2.4.11.9	Incoterm.....	39
2.4.11.10	Factura Comercial.....	39
2.4.11.11	Packing List.....	40
2.4.11.12	Certificado de Calidad.....	40
2.4.11.13	Declaración Aduanera Simplificada.....	41
CAPÍTULO III	42
3.1	Metodología de la Investigación	42
3.2	Población y Muestra	43
3.2.1	Cálculo de la Muestra.....	44
3.3	Técnicas de Instrumentos y Recolección de Datos	45
3.4	Aplicación de Instrumentos.....	46
3.5	Recursos, fuentes, cronogramas y Presupuestos	48
3.6	Tratamiento a la Información	49
3.6.1	Tipo de Encuesta.....	49
3.6.2	Desarrollo de la Encuesta.....	50
3.6.2.1	Trabajo de Campo.....	50
3.6.3	Recolección de Datos.....	50
3.6.4	Procesamiento de Datos	50

3.6.5	Desarrollo	50
3.7	Conclusiones	61
CAPÍTULO IV.....		63
4.1	Título de la Propuesta	63
4.2	Justificación de la Propuesta	63
4.3	Objetivo General de la Propuesta.....	65
4.4	Objetivos Específicos de la Propuesta	65
4.5	Hipótesis de la Propuesta.....	65
4.5.1	Hipótesis 1.....	65
4.5.2	Hipótesis 2.....	66
4.6	Listado de Contenidos y Flujo de la Propuesta.....	66
4.7	Desarrollo de la Propuesta.....	67
4.7.1	Antecedentes de la Empresa.....	67
4.7.2	Creación de la Empresa.....	67
4.7.2.1	Identificación de la Empresa.....	68
4.7.2.1.1	Concepto de Compañía.....	68
4.7.2.1.2	Compañías de Responsabilidad Limitada.....	69
4.7.3	Organigrama de la Empresa.....	70
4.7.4	Misión y Visión.....	71
4.7.4.1	Misión.....	71
4.7.4.2	Visión.....	71
4.7.5	F.O.D.A de la Empresa.....	71
4.7.6	Logotipo y slogan de la Empresa.....	73
4.7.6.1	Definición de Logotipo.....	73

4.7.6.2	Slogan.....	74
4.7.6.3	Presentación de Logotipo y Slogan.....	74
4.7.7	Proveedores.....	74
4.7.7.1	Definición.....	74
4.7.7.2	A.S.O.M.E.T.....	75
4.7.7.3	Convenio.....	78
4.7.7.4	Exportación a través del Exporta Fácil.....	78
4.7.7.4.1	Exporta Fácil.....	78
4.7.7.4.2	Características.....	79
4.7.7.4.3	Modalidades de Exportación.....	79
4.7.7.4.4	Beneficios.....	79
4.7.7.4.5	Entidades Participantes.....	81
4.7.7.4.6	Descripción del Programa.....	82
4.7.7.4.6.1	Elementos Para la Exportación.....	82
4.7.7.4.6.2	Características de la Exportación.....	83
4.7.7.4.6.3	Requisitos Para la Exportación.....	83
4.7.7.4.6.4	Restricciones.....	84
4.7.7.4.6.5	Pasos Para la Exportación.....	84
4.7.7.4.6.6	Navegar en la Información.....	87
4.7.7.4.6.7	Cotizador de Envíos.....	87
4.7.7.4.6.8	Tracking.....	87
4.7.7.4.6.9	Embalaje de la Carga.....	87
4.7.7.4.6.10	Ecuador Oferta.....	88
4.8	Impacto/Producto/Beneficio Obtenido.....	89

4.8.1	Impacto.....	89
4.8.2	Mezcla de Marketing.....	89
4.8.2.1	Productos.....	89
4.8.2.2	Materia Prima.....	90
4.8.2.3	Características del Producto.....	90
4.8.2.4	Calidad del Producto.....	90
4.8.2.5	Diseño del Producto.....	91
4.8.2.6	Características de los Sombreros.....	91
4.8.2.7	Características de las carteras.....	92
4.8.2.8	Certificación ISO 9001.....	94
4.8.2.8.1	Beneficio.....	94
4.8.2.8.2	ISO 9001 y Mypimes.....	95
4.8.2.8.3	Obstáculos.....	95
4.8.2.8.4	Implementación.....	96
4.8.2.8.5	Costo de Certificación.....	96
4.8.2.9	Precio.....	97
4.8.2.9.1	Precio de Exportación de Sombreros.....	97
4.8.2.9.2	Precio de Exportación de Carteras.....	97
4.8.2.9.3	Embalaje del Producto.....	98
4.8.2.9.4	Tamaño del Empaque.....	99
4.8.2.9.5	Consideraciones para el Empaque.....	100
4.8.2.9.6	Etiqueta del producto.....	100
4.8.2.9.10	Promoción.....	100
4.8.2.11	Inversión.....	101

4.8.2.12 Beneficio.....	107
4.9 Validación de la propuesta.....	107
Conclusiones.....	124
Recomendaciones.....	125
Bibliografía.....	126

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA# 1	45
TABLA# 2	51
TABLA# 3	52
TABLA# 4	53
TABLA# 5	54
TABLA# 6	55
TABLA# 7	56
TABLA# 8	57
TABLA# 9	58
TABLA# 10	60
TABLA# 11	61
TABLA# 12	68
TABLA# 13	71
TABLA# 14	72
TABLA# 15	72
TABLA# 16	73
TABLA# 17	102
TABLA# 18	102
TABLA# 19	103
TABLA# 20	104
TABLA# 21	105
TABLA# 22	106
TABLA# 23	106
TABLA# 24	106

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO# 1	111
ANEXO# 2	114
ANEXO# 3	114
ANEXO# 4	115
ANEXO# 5	116
ANEXO# 6	117
ANEXO# 7	117
ANEXO # 8	118
ANEXO# 9	118
ANEXO# 10	119
ANEXO # 11	120
ANEXO # 12	121
ANEXO # 13	122
ANEXO # 14	123

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO# 1	7
GRÁFICO# 2.....	7
GRÁFICO# 3	36
GRÁFICO# 4	51
GRÁFICO# 5	52
GRÁFICO# 6.....	53
GRÁFICO#7.....	54
GRÁFICO# 8	55
GRÁFICO# 9	57
GRÁFICO# 10	58
GRÁFICO# 11	59
GRÁFICO# 12	60
GRÁFICO# 13	61
GRÁFICO# 14	66
GRÁFICO# 15	74
GRÁFICO# 16	76
GRÁFICO# 17	77
GRÁFICO# 18	77
GRÁFICO# 19	91
GRÁFICO# 20	92
GRÁFICO# 21	93
GRÁFICO# 22	93
GRÁFICO# 23	94
GRÁFICO# 24	99

CAPÍTULO I

PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1 Tema.

EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON LA
FIBRA DE BANANO AL MERCADO DE NUEVA YORK.

1.2 Planteamiento del Problema.

Las artesanías ecuatorianas se han caracterizado por su heterogeneidad, la tradición y al entorno geográfico en la cual se desarrollan. Se diferencian específicamente por el tipo de material empleado en la confección y la autenticidad del diseño creado por las manos del artesano haciendo de estas atractivas a mercados internacionales. Según un informe emitido por el Instituto De Promoción De Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) los productos más vendidos y exportados son: Sombreros de paja toquilla y productos fabricados con cuero y tagua. Los países destacados como principales compradores son: Italia, Estados Unidos y Hong Kong.

La evolución en la fabricación de la elaboración de artesanías se ha hecho necesario conforme a la situación del miedo ambiente y la necesidad de usar residuos que no resulten dañinos a este, por lo que nuevas materias, especies y fibras antes consideradas como desperdicios, ahora se han

constituido el punto de atracción para la elaboración de artesanías; tal como lo es la fibra de banano.

La elaboración y comercialización de artesanías elaboradas en base a fibra de banano es un mercado poco explotado y casi ignorado en nuestro país debido a la falta de incentivos y capacitación. El Estado, en unión con la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) desarrolló programas de capacitación artesanal con la fibra del tallo del banano en un cantón muy cerca de Guayaquil llamado “El Triunfo”, el mismo que le pertenece a la provincia del Guayas, que fue aprovechado por un grupo de mujeres emprendedoras que formaron una Asociación denominada ASOMET “Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo” con secretaria en la CORPEI, las mismas que tiempo después hicieron una propuesta empresarial para la inversión en artesanías de banano. Pero lamentablemente su propuesta empresarial de inversión no fue debidamente apoyada, lo que produjo desanimo en las artesanas y con el paso del tiempo la mayoría abandonaron la actividad, dedicándose a otras que de pronto les parecieron más rentables.

Entre las artesanías desarrolladas por La Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo encontramos muñecas, sombreros, canastas, bisutería, gorras, bolsos, alfombras, rodapiés, portavasos, servilleteros, portalápices y joyeros; pero para la promoción a nivel internacional de aquellas artesanías no cuentan con un plan de exportación que le permita introducir sus artesanías al mercado internacional. Sus colaboradores no poseen el conocimiento

adecuado para llegar con sus productos a mercados internacionales, esto es: no tienen acceso a medios de difusión internacionales (Internet, manejo de páginas Web), o no cuentan con el capital necesario para poder expandirse. Es por esto, que nuestro proyecto es dar una alternativa para lograr explotar al máximo y dar opciones de crecimiento a uno de los sectores con mayor potencial en el país, mediante el uso de una orientación empresarial estratégica basada en conocimientos técnicos necesarios para una mejora y el crecimiento del sector artesanal.

1.3 Formulación del Problema.

¿Cómo lograr que las artesanías elaboradas con fibra de banano se comercialicen de forma eficiente en el mercado extranjero de manera que se obtenga mayores niveles en el aspecto social y de rentabilidad económica?

El proyecto se basa en la creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas en base a fibra de banano promoviendo el comercio equitativo, con el fin de exportar las artesanías al mercado de Nueva York, aportando con la creación de divisas al país y de alguna manera fomentar la utilización de materias primas que son eliminadas por las plantaciones bananeras.

Queremos invertir en esta propuesta empresarial con la certeza de que este negocio con un estudio adecuado y estrategias bien aplicadas llegue a ser todo un éxito.

1.4 Delimitación del Problema.

- El plan de exportación se aplicará solamente como proveedores a La Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo, en el caso de no abastecernos con la producción de ellas, tendremos a la Asociación de Mujeres Agro-artesanales de la provincia de El Oro (ASOMET) ,quienes también podrán proveernos con sus productos.
- El análisis del proyecto tiene validez únicamente por el periodo en el que se realiza.
- El plan de exportación sólo se enfocará en el análisis de las artesanías elaboradas con la fibra del tallo del banano, contempladas para dicho proyecto a saber los sombreros y carteras.
- La información referente a la oferta fue obtenida por La Asociación de mujeres emprendedoras del Cantón El Triunfo, la referente a la demanda, por medios propios y por medio del mercado extranjero considerando Estados Unidos como el principal.

1.5 Justificación de la Investigación.

El continuo crecimiento económico y social de nuestro país es un hecho que involucra a cada uno de sus habitantes, es por lo tanto necesario que los jóvenes deben acrecentar las oportunidades de generar empleo en el futuro, ayudando a los diferentes sectores que forman parte la economía ecuatoriana. Uno de estos sectores del cual nuestro proyecto gira alrededor es el artesanal, por lo tanto las personas que elaborarán y proveerán las artesanías necesarias para la exportación, se verán beneficiadas con el crecimiento en sus ingresos económicos y una mejora en la calidad de vida de cada uno de

ellos. Así mismo, se destacará la importancia de la innovación de la Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo en la elaboración de artesanías utilizando los desechos del cultivo bananero como materia prima de banano.

Mediante esta investigación también se pretende dar a conocer las nuevas herramientas que el gobierno ha facilitado para que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) puedan posicionar las artesanías en los diferentes mercados internacionales, de los cuales Estados Unidos es nuestro objetivo. Una de las herramientas es el “Exporta Fácil”, proyecto, que nació en octubre de 2011 para dar un impulso a las pequeñas empresas y viabilizó 8.758 exportaciones de enero a agosto de este año; mientras que en 2012, de enero a diciembre, concretó un total de 8.419.¹

Otro aspecto de consideración en esta investigación, es evitar el error que han caído muchos artesanos que al no tener el conocimiento o ayuda para exportar la artesanía, son ellos mismos quienes ha llevado sus manufacturas a mercados extranjeros y lo están haciendo de la forma inadecuada. Es así como muchas veces vemos artesanía ecuatoriana exhibida en plazas o parques de ciudades extranjeras que aunque contribuyendo enormemente en posicionar a las manufacturas artesanales del Ecuador no logran obtener los beneficios económicos realmente esperados.

¹ <http://www.telegrafo.com.ec> (13 de Noviembre 2013), sección economía.

1.5.1 Análisis del Sector de Artesanías Ecuatorianas.

Según Pro Ecuador en nuestro país las artesanías pueden ser apreciadas en todas las regiones del país, ya que se cuenta con materia prima única que identifica a cada región. Tal es el caso de la paja toquilla para la elaboración de los sombreros cuyos cultivos se dan principalmente en la provincia de Manabí, o la tagua de la que se elabora preciosas bisuterías, adornos y hasta joyas combinadas con plata, cultivándose en los bosques tropicales de Manabí y Esmeraldas. Además de materiales provenientes del mar como la concha spondylus de color rojo coral llama la atención para la elaboración de joyas, se da mayormente en la provincia de Manabí. Otra región tradicionalmente artesanal, es la provincia del Azuay en donde se encuentran familias trabajando en la elaboración de joyas de plata y otros metales preciosos combinados con piedras y materiales originarios de nuestro país, así como la cerámica tanto utilitaria como artística.

Los principales productos del sector incluyen:

- Tagua y otros materiales vegetales o minerales
- Sombreros de Paja Toquilla o Mocora
- Cerámicas
- Joyería y demás manufacturas
- Artículos de madera
- Artículos para festividades
- Pinturas y Dibujos
- Artículos de cestería

1.5.1.1 Evolución en las exportaciones del sector.

Al analizar los montos exportados por Ecuador (valor FOB) en el período 2008 - 2012, se observa que la Tasa de Crecimiento

Promedio Anual (TCPA) fue de 5.9%; pasando de USD 17,133 miles en el año 2008 a USD 21,523 miles en el 2012.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DEL SECTOR ARTESANIAS						
	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012
Valor Fob (Miles USD)	17,133	13,921	19,117	30,432	21,523	5.9%

FIGURA #1

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PRO ECUADOR

1.5.1.2 Principales Mercados.

Entre los principales destinos de exportación se destacan Italia con una participación en el año 2011 de 18.00%, seguido por Hong Kong que alcanzó en el 2011 una participación de 8.79% y en tercer lugar Estados Unidos con una participación del 6.70%.

PRINCIPALES DESTINOS DE LOS PRODUCTOS DEL SECTOR ARTESANIAS							
Valor FOB Miles USD							
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	Participación 2012
ITALIA	2,632	2,260	3,539	6,572	2,800	1.56%	13.01%
ESTADOS UNIDOS	1,562	1,602	1,658	2,528	2,392	11.24%	11.11%
HONG KONG	1,167	1,074	1,394	3,334	2,200	17.17%	10.22%
JAPON	241	440	629	1,471	1,817	65.72%	8.44%
COLOMBIA	880	318	525	1,416	1,368	11.66%	6.36%
FRANCIA	270	573	1,043	1,321	1,273	47.34%	5.92%
ESPAÑA	1,127	858	777	1,332	1,217	1.93%	5.65%
CHINA	679	298	595	2,877	982	9.66%	4.56%
ALEMANIA	457	690	972	1,910	942	19.82%	4.38%
TURQUIA	87	52	184	680	850	76.61%	3.95%
BRASIL	263	340	469	614	564	20.94%	2.62%
PANAMA	91	73	91	1,162	561	57.43%	2.61%
CHILE	255	152	284	432	547	21.01%	2.54%
COREA DEL SUR	297	33	174	880	542	16.23%	2.52%
REINO UNIDO	233	291	313	564	520	22.15%	2.42%
PERU	306	462	308	418	473	11.51%	2.20%
VENEZUELA	1,135	284	236	322	392	-23.33%	1.82%
MEXICO	797	249	399	420	296	-21.94%	1.38%
ARGENTINA	74	75	182	179	210	29.92%	0.98%
PORTUGAL	76	34	53	4	166	21.40%	0.77%
Los demás países	4,500	3,763	5,291	1,997	1,412	-25.16%	6.56%
Total	17,133	13,921	19,117	30,432	21,523	5.87%	100.00%

FIGURA #2.

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PRO ECUADOR.

1.6 Sistematización de la Investigación.

Con el presente proyecto también se pretende aportar al desarrollo económico y social de La Asociación de mujeres emprendedoras del Cantón El Triunfo, las cuales las hemos elegido como proveedores, para la cual se investigará los avances que ya han tenido como grupo, si están en la posibilidad de proveernos los productos durante la vigencia del proyecto además resultados que ya están teniendo quienes están utilizando la herramienta “Exporta Fácil”.

1.7 Objetivo General de la Investigación.

Determinar los diferentes parámetros para la creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas con fibra de banano llegando a tener posicionamiento en el mercado internacional, en procura de obtener mayores niveles de rentabilidad económica del mercado productor y por ende poder contribuir en la capacitación de la información necesaria para el mejoramiento en su especialización.

1.8 Objetivos Específicos de la Investigación.

- Analizar la situación y la demanda internacional de las artesanías para determinar la aceptación que tendrán en el mercado.
- Determinar nuestros principales competidores a nivel nacional e internacional.

- Diseñar el proceso logístico más conveniente para facilitar el proceso de exportación de las artesanías u optar por la herramienta “exporta fácil”.
- Elaborar un análisis financiero para determinar la oportunidad real del negocio de las artesanías.
- Formular las estrategias de marketing y plan de exportación para las artesanías.
- Desarrollar la estructura organizacional y legal de la empresa.
- Investigar las principales ferias y eventos para el sector

1.9 Límites de la Investigación.

La ciudad de New York ha sido uno de los principales mercados de preferencias para exportar los productos ecuatorianos, y el ingreso de artesanías con materiales como la paja toquilla marcó una gran diferencia.

1.10. Identificación de las Variables.

Variable Independiente

- Elaboración y exportación de las diferentes artesanías elaboradas con fibra de banano.

Variables dependientes:

- La creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas en base a fibra de banano
- Crecimiento económico y social de los implicados en el proyecto.

1.11. Hipótesis.

Hipótesis General:

La elaboración y comercialización de artesanías con fibra de banano es un mercado poco explotado y casi ignorado en nuestro país debido a la falta de incentivos y capacitación.

Por tal razón queremos ampliar nuestra propuesta empresarial con la certeza de que este negocio con un estudio adecuado y estrategias bien aplicadas podría llegar a ser todo un éxito.

Hipótesis Particular:

Hemos elegido productos elaborados en base a fibra de banano ya que son económicamente atractivos y ecológicamente saludables para el medio ambiente, pues su materia prima es un recurso sustentable a nivel nacional por lo que la oferta es estable y se podrá brindar el crecimiento económico que los artesanos del triunfo necesitan.

1.12. Operacionalización de las variables.

Una vez identificadas las variables objeto del estudio, es necesario operacionalizarlas, según Méndez Álvarez Carlos (2006), “implica desglosar la variable en indicadores los cuales se refieren a situaciones específicas de las variables”. (Pág. # 218)

Variable Independiente:

- Elaboración y exportación de las diferentes artesanías elaboradas con fibra de banano.
- Respecto a esta variable la gestión de calidad juega un factor muy importante debido a que el mercado de Estados Unidos es muy exigente por lo que la se debe evitar las fallas en los productos a exportarse. Los indicadores para esta variable son:
 - Planificación
 - Normas o reglas
 - Especialización o experiencia
 - Compromiso con la calidad
 - Niveles de la demanda internacional del producto

Variabes dependientes:

- La creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas con fibra de banano.
Esta variable involucra los niveles de rentabilidad que pueda alcanzar una microempresa exportadora de artesanías y sus indicadores serían:
 1. Inversión
 2. Estados Financieros
 3. Evaluación Económica
 4. Financiamiento
- Crecimiento económico y social de los implicados en el proyecto. En esta variable el indicador es:
 1. Volúmenes de ventas.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1 Antecedentes referentes.

Debido a esta necesidad que acarrea al sector artesanal, se presenta como una herramienta la elaboración de diversas estrategias y un correcto plan de exportación, que permitirán el crecimiento sostenido de este sector estratégico generador de mano de obra, que por mucho tiempo ha permanecido olvidado.

Con el pasar del tiempo existe un gran interés por la utilización de las fibras naturales como lo es la fibra de banano con el objetivo de producir compuestos de menor valor que cualquier otra industria.

Históricamente el problema que no ha permitido que las artesanías ecuatorianas se han consideradas como una industria altamente competitiva, se ha debido a la falta de una legislación, acondicionada al importante rol que juega en la economía del país la artesanía. A lo mencionado, debemos agregar, las limitaciones que existen al proceso de producción como: la carencia de tecnología, sin asistencia técnica y capacitación, difícil accesibilidad al crédito, volumen restringido de producción, ausencia de técnicas de diseño, falta de mercados seguros donde vender los productos.

Otra de las grandes problemáticas fue la que se suscitó en el año 2002 la imagen del Ecuador se vio afectada por

demandas a nivel internacional dirigidas al Sector Bananero Nacional, debido que muchos utilizaban la mano de obra infantil no cumpliendo con los derechos laborales, desempleos progresivos, entre otros; como secuencia se creó el Foro Social Bananero en Junio del 2003, el mismo que tiene como objetivos la erradicación progresiva del trabajo infantil ,así como también busca elevar el nivel de vida de las comunidades bananeras y de esta manera fomentar el desarrollo de microempresas.

Después de realizar un respectivo análisis el Foro Social Bananero indicó que en todo el país existen 3.7 millones de personas que no han cumplido la mayoría de edad laboran en esta industria, a pesar de que algunos reciben becas de estudio, no pueden estudiar debido a que los padres no cuentan con suficientes recursos para solventar los materiales que ellos necesitan, debido a todo esto es que el Foro Social Bananero busca elevar el nivel de vida de estas familias , a través de la inserción de las mismas en el área productiva capacitando a las madres de familia en la elaboración de artesanías para formarlas como microempresarias y que ellas también aporten con un ingreso adicional en sus hogares.²

En Enero del 2006 Ecuador recibió la visita de uno experto Japonés en la fibra de banano llamado Hiroshi Morishima, quien es profesor del departamento de Ingeniería artística de la Escuela para Graduados de la Universidad Municipal de

² <http://www.dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3098/1/UPS-GT000075.pdf>

Nagoya, quien es uno de los mentalizadores del uso de la fibra de banano.³

El profesor realizo una exposición brindando información sobre los diferentes productos que se pueden fabricar con fibra de banano y en está donde asistieron dos capacitadoras, quienes ya trabajan desde hace algún tiempo elaborando subproductos de la planta de banano incluyendo las artesanías, para así iniciar el plan de elaboración de diversos productos.

En el año 2007 la CORPEI creó una Asociación de mujeres en el Cantón el Triunfo, provincia del Guayas, con el propósito de capacitarlas en la elaboración de sombreros de seudotallo del plátano, pero no hubo perseverancia en las artesanías por falta de incentivos. Por lo cual este proyecto es una oportunidad de retomar aquella actividad, con la diferencia que esta vez su trabajo será muy ben recompensado, convirtiéndonos en nuestros proveedores directos.

El Estado y organizaciones afines, han tenido poco interés en el sector. Siendo uno de los mayores receptores de mano de obra no calificada, casi nada han hecho para mejorarlo. Las entidades técnicas destinadas al fomento, capacitación y comercialización de artesanías, paulatinamente han ido desapareciendo, tal es el caso del Centro Nacional de Pequeña Industria y Artesanía (CENAPIA), el Centro

Nacional de Desarrollo (CENDES), el CONADE. el Fondo de Inversiones Artesanales (FONADIA), La Organización Comercial Ecuatoriana de Productos Artesanales, OCEPA, Otras organizaciones públicas y privadas que al no contar con presupuestos y apoyo estatal, cerraron sus centros de exposición artesanal, tal el caso del Instituto Andino de Artes Populares (IADAP), el Centro de Exposiciones Artesanales de la Casa de la Cultura Ecuatoriana, y otros.

Cabe recordar que, las artesanías ecuatorianas, fueron altamente reconocidas en el exterior debido que Ecuador puede proveer de este producto durante todo el año debido a las bondades del clima que tenemos. Los artesanos del país, participaron en ferias y exposiciones internacionales, allí se exponía la cultura, tradición y arte nacional. Lamentablemente, poco a poco, se fue perdiendo el sentido de identidad, algunos artesanos antes que embajadores culturales se fueron transformando en negociantes y, conjuntamente con la muestra ecuatoriana, se presentaban artesanías cuyos símbolos y culturas pertenecen a otros países. Los entes gubernamentales retiraron los auspicios y permisos de salida a muchos de esos artesanos, perdiendo un potencial mercado externo para nuestras artesanías.

Por lo expuesto, nuestro objetivo es afrontar este problema en toda su magnitud, diseñando un modelo de comercialización de artesanías que al mismo tiempo preserve la cultura, tradición e identidad del país y proporcione a los artesanos ecuatorianos los recursos que les permitan vivir

con dignidad y dar a conocer nuestros productos en un mercado altamente competitivo.

2.2 Marco Teórico Referencial.

En Ecuador las artesanías se producen en todas las regiones del país, ya que cada región cuenta con materia prima única. El estudio menciona que se encontraron 467 sitios de producción artesanal y 25300 talleres artesanales. Las necesidades principales de los artesanos son: crédito, capacitación y promoción de sus trabajos a nivel internacional.

Debido a la influencia del turismo nacional e internacional este sector se ve en la necesidad de afrontar cada uno de estos problemas, esta estimulado a ser más eficiente, es decir adoptar nuevas modalidades de trabajo, mediante la incorporación de instrumentos y mecanismos de producción eficiente que mejoren su productividad.

Los productos más vendidos y exportados son: Sombreros de paja toquilla y productos fabricados con cuero y tagua. Los países destacados como principales compradores son: Italia, Estados Unidos y Hong Kong. Nuestra artesanía se encuentra entre las más admiradas de Sudamérica. Es así como la Oficina Comercial del Ecuador (OCE) en Chicago, Estados Unidos, inició su participación en la Feria Chicago Gift Market Show – Beckmans Handcraft Show, la cual se ha constituido como la feria más importante de artesanías en la región del Medio Oeste de Estados Unidos en los últimos 30 años. En esta Feria, la OCE Chicago participa con un stand

institucional en el que presentará las muestras comerciales de varias empresas y artesanos ecuatorianos de distintas regiones del país, exhibiendo productos como sombreros de paja toquilla, artesanías de tagua, joyería de plata, textiles, entre otros.

Cada día escuchamos las oportunidades y ventajas que se obtienen al exportar a los mercados del mundo y siempre soñamos con participar en ellos de un modo creciente y sin exponernos a los riesgos que también existen; pero para llevar a cabo este sueño es indispensable corregir los errores que algunos han cometido con el afán de colocar sus productos en el extranjero.

En la actualidad, ya existen organismos que brindan apoyo y asesoramiento a los productores en general, tal es el caso en particular del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, creado por el Estado para fomentar y alentar a que sean los mismos productores los que se conviertan en exportadores directos de sus artesanías tratándonos de enfocarnos muy poco en el petróleo y comenzar a explotar los productos no tradicionales. Esta institución realiza estrategias de ejecución comercial e identifica las tendencias de consumo a nivel mundial para brindar la correcta asesoría al exportador a través de consultas telefónicas, vía correo o totalmente personalizada.

Además existe la colaboración del Ministerio de Industrias dado que la población artesanal a nivel nacional abarca el

25% del sector productivo ecuatoriano, lo que busca es que el artesano ecuatoriano sea reconocido como sujeto y que tenga la gran oportunidad de salir adelante.

Con el apoyo de estas instituciones se puede medir y evaluar las oportunidades que ofrece el mercado seleccionado y estudiarlo con más detalle para poder definir los objetivos, metas y asignar los recursos necesarios al proyecto de modo que se pueda alcanzar las ventas, la penetración y obtener los márgenes esperados.

Para esto, es indispensable definir una estrategia de entrada a los mercados y planear adecuadamente la forma de operación más aconsejable.

Todo lo pasos antes mencionado llevarán a que se realice una exitosa operación de exportación y que el plan de exportación los lleve a ser más competitivo.

2.3 Marco Legal.

2.3.1 De La Ley De Fomento Artesanal: Generalidades.

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

2.3.1.1 De los beneficios.

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

2. Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaren, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca.
3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.”

2.3.1.2. Réplicas de patrimonios culturales.

En el caso de exportar artesanías, réplicas de patrimonios culturales, deberán realizar los siguientes pasos:

- Llenar el formulario de los productos y entregarlo en la Dirección de Riesgo del Patrimonio Cultural del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural.
- La Dirección de Riesgo del Patrimonio Cultural efectúa la inspección de los productos, embala y sella los mismos; y emite la autorización de salida de Bienes no Patrimoniales. Este trámite es GRATUITO. Este documento se lo anexa al trámite aduanero de exportación.

2.3.1.3. Calificación ante la junta nacional de defensa del artesano.

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

- Solicitud a la JNDA (adquirir formulario en la Junta)
- Copia del título artesanal
- Copia de la cédula de ciudadanía
- Copia del último certificado de votación hasta 65 años
- 1 foto a color tamaño carnet actualizada
- Tipo de sangre

2.3.1.4. Registro ante el ministerio de industrias y productividad como artesano:

El Ministerio de Industrias y Productividad invita a los artesanos de los sectores textil, orfebrería, cerámica y madera, de todos los rincones del Ecuador, a registrarse para formar parte de los programas y proyectos de esta Cartera de Estado.

El registro les permitirá:

- Ser parte de la página web de artesanos que estamos preparando, donde podrás vender y promocionar sus productos (previa verificación técnica).
- Estar informado de los programas y servicios del Ministerio de Industrias en beneficio del sector artesanal.
- Conocer cómo obtener el Registro Artesanal (acuerdo Interministerial), que permite beneficiarse de la Ley de Fomento Artesanal

Para el Registro en el MIPRO se debe 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.

2.3.1.5. 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:

- Original de cédula
- Papeleta de votación (último proceso electoral)
- Copia a color de la cédula
- Planilla de electricidad, telefónica o agua potable de uno de los tres meses anteriores a la fecha de entrega de la documentación al SRI
- Original y copia del registro ante el MIPRO vigente o de la calificación artesanal emitida por la junta Nacional del artesano.

2.3.2 De La Ley De Aduanas: Exportación Definitiva.

Art. 154.- Es el Régimen Aduanero que permite la salida definitiva de Mercancías en libre circulación, fuera del Territorio Aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.⁴

⁴ (Actualización No. 19 a Febrero / 2011). Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones, COPCI Libro V . Guayaquil.

2.3.2.1 Mensajería Acelerada o Courier.

Art. 165.- La correspondencia, documentos y mercancías que cumplan con lo previsto en el reglamento dictado por la Directora o Director General del Servicio Nacional de Aduanas y no excedan los límites previstos en el mismo, transportados por los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas conforme la normativa dictada por el Servicio Nacional de Aduanas. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras generales.

Art. 210.- La correspondencia, documentos y Mercancías que cumplan con los plazos, procedimiento y requisitos previstos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, transportados por los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras aplicables para el efecto.

La transportación de las mercancías importadas al amparo del presente régimen se realizará a través del operador público, o por los operadores privados debidamente autorizados por la Aduana y registradas ante la Agencia Nacional Postal. En caso de envíos destinados a cualquier otro régimen, la empresa autorizada cumplirá la función de transportista.

La persona jurídica que ejerza la actividad de mensajería acelerada que intervenga en los despachos aduaneros tendrá las mismas responsabilidades y obligaciones de las de un Agente de Aduana, respecto a la Declaración Aduanera,

el archivo de los Documentos de Soporte y de acompañamiento, en relación a los límites de envío establecidos.

El Control Aduanero será ejercido directamente sobre los envíos postales internacionales. Cualquiera sea el destinatario o remitente.

Las demás operaciones derivadas de este régimen se regularán de acuerdo a los procedimientos específicos que para el efecto dicte el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador⁵.

2.3.2.2. Declaración Aduanera.

Art. 63.- La Declaración Aduanera será presentada de manera electrónica y/o física de acuerdo al procedimiento y al formato establecido por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo manifiesto de carga y demás Documentos de Soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo Declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones. ⁶

⁵ (Actualización No. 19 a Febrero / 2011). Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del LIBRO V del Código Orgánico de la Producción, comercio e. inversiones, COPCI Libro V . Guayaquil.

⁶ (Actualización No. 19 a Febrero / 2011). Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del LIBRO V del Código Orgánico de la Producción, comercio e. inversiones, COPCI Libro V . Guayaquil.

Art. 64.- La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas.

En los casos de tráfico postal y mensajería acelerada o Courier, el Declarante podrá ser el operador público, o los operadores privados debidamente autorizados para operar bajo estos regímenes. En las exportaciones la Declaración Aduanera podrá ser transmitida o presentada por un Agente de Carga de Exportación autorizado para el efecto.

El declarante será responsable ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por la exactitud de la información consignada en la Declaración Aduanera.

2.3.2.3. Declaración Aduanera Simplificada (DAS).

Art. 70,- La Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador establecerá los casos en que, por razones de agilidad o simplificación, se admitirá la presentación de declaraciones aduaneras simplificadas.⁷

2.3.3 Aspectos Legales Para La Creación de la Microempresa.

Para el normal funcionamiento de una microempresa se requiere los siguientes requisitos:

⁷ Actualización No. 19 a Febrero / 2011). Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del LIBRO V del Código Orgánico de la Producción, comercio e. inversiones, COPCI Libro V . Guayaquil.

Requisito Único de Contribuyentes (RUC)

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. Los requisitos para la obtención del RUC son los siguientes:

- Presentar el documento original del registro de la sociedad
- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.
- El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tiene ningún costo monetario.

Patente Municipal:

Según lo establece la Ley Orgánica de Régimen Municipal, la obtención de este documento es obligatorio, para realizar cualquier actividad económica. Los requisitos son:

- R.U.C.
- Cédula de Ciudadanía o Identidad
- Formularios de declaración de patentes.

Según la categoría (tipo del local y lugar dónde está ubicado) le cobrarán la patente anual para la inscripción, y de patente

Permisos del Cuerpo de Bomberos:

Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

- Inspección por parte del Inspector del Cuerpo de Bombero.
- Instalación en muy buena condición.
- Tener una puerta de escape en la empresa.
- Tener un extintor.
- Copia del RUC.
- Copia de la Cédula de Identidad.
- Copia de papeleta de votación

2.3.4 Nuevo Sistema de Constitución De Compañías en el Ecuador.

Un sistema creado por la Superintendencia de Compañías fue creado con el objetivo de simplificar los procesos de constitución de sociedades para completarlos en pocas horas, incluso se podrán acceder a servicios en línea para este fin.⁸

1. Ingresar al portal web www.supercias.gob.ec, crear e ingresar usuario y contraseña.

⁸ Diario El Telégrafo, www.eltelegrafo.com, sección economía, (31 de Marzo de 2014).

2. Llenar el formulario de solicitud de constitución de compañías y adjuntar los documentos habilitantes (los documentos básicos que se requieren para arrancar con el funcionamiento y formalización de una empresa son: el RUC, la licencia única de actividad económica (otorgada por los municipios) y los permisos de funcionamiento, según el tipo de empresa, ya sea de producción o servicios).
3. Un notario se encargará de ingresar al sistema, validar la información y asignar fecha y hora para firmar las escrituras y nombramientos.
4. El registro mercantil validará la información y la facilitará la razón de inscripción de la escritura y los nombramientos.
5. El sistema remitirá la información de este trámite al Servicio de Rentas Internas (SRI) y se emitirá el Ruc de la compañía.
6. El sistema emitirá el número de expediente y notificará que el trámite de constitución ha finalizado.

2.4 Marco Conceptual.

Existen varios términos y conceptos involucrados en el desarrollo de este proyecto por lo que dedicamos este espacio para ampliarlos:

En el Ecuador actualmente el sector del comercio exterior y todos los operadores que forman parte del mismo, deben regirse a lo señalado en el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) documento que fue aprobado en el año 2010, con la finalidad de regular en un

solo documento las actividades del comercio exterior y reglamentación.

2.4.1. Artesanías.

Diseñador Industrial Enrico Roncancio. “La Artesanía es el resultado de la creatividad y la imaginación, plasmado en un producto en cuya elaboración se ha transformado racionalmente materiales de origen natural, generalmente con procesos y técnicas manuales. Los objetivos artesanales van cargados de un alto valor cultural y debido a su proceso son piezas únicas. Hoy la artesanía se proyecta como una solución productiva y económicamente rentable.

2.4.2. Fibra vegetal de tallo de banano.

De ésta planta, cultivada en ambientes tropicales, se extraen las fibras del tallo del racimo del banano para la confección de artículos artesanales, hechos por comunidades autóctonas. Las propiedades de estas fibras han demostrado poca utilidad en la confección de prendas de vestir, por lo que su uso se dirige a la confección de sombreros, carteras, canastas, bandejas y otros accesorios. Una ventaja de esta particular actividad es el empleo del desecho luego de la recolección de los frutos, que contribuye a mejorar el medio ambiente y sustentar las economías regionales.

2.4.3. Comercio internacional.

El comercio internacional hace referencia al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el

intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros.⁹

2.4.4. Factores que influyen en la decisión de ingresar a un mercado Extranjero.

Algunas de las razones por que las empresas deciden ingresar al mercado extranjero es:

- La globalización
- Economía de Escala
- Oportunidades de Ahorro y crecimiento.
- Expansión del producto a ofrecer.

La decisión de comenzar a exportar debe ser una decisión meditada y consciente, ya que esta involucra una seria de recursos tanto económicos como sociales.

Antes de invertir nuestros recursos debemos estar muy seguros que queremos exportar.

2.4.5. Mercado meta.

Se relaciona con las necesidades que tienen las empresas de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar.

Lograr un posicionamiento es uno de los objetos del mercado Meta, al aglutinar a consumidores con las mismas características psicográficas y de actitudes, necesidades y

⁹ <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioriyaduanas/113-que-es-comercio-internacional>

gustos es más fácil delimitar las características del producto o marca, así como las necesidades que va a cubrir.¹⁰

2.4.6. Producto a ofrecer.

Identificar el producto a promocionar y vender en el momento oportuno y en el mercado correcto, son puntos clave para una exitosa exportación.

2.4.7. La fuente de información.

Cuando una empresa desea incursionar en las exportaciones la fuente de información juega un papel muy importante ya que es necesario recopilar información primaria y secundaria mediante viajes de negocios misiones comerciales o participación directa e indirecta en ferias o exposiciones y así les permita establecer un correcto plan de exportación dándole un horizonte de permanencia en la venta y producción de la empresa.

2.4.8. Formas de ingresar a un mercado extranjero.

Deben tomarse en consideración un sistema de comercialización exploratorio en el cual evaluaremos factores internos y externos a la empresa como la necesidad de control, la flexibilidad con la que será administrada, la capacidad y su recurso interno así también debe considerar el tamaño del mercado, la competencia, regulaciones e infraestructura del mercado meta.

Por ello, es recomendable que las empresas opten de entrada por un sistema de comercialización exploratorio, poco costoso y con riesgos muy medidos, que con el tiempo

¹⁰ <http://merk2meta.blogspot.com/2007/06/mercado-meta.html>

pueda dar paso a fórmulas más complejas y onerosas, pero también más eficaces y rentables.

2.4.9. Relaciones y oportunidades comerciales.

Las relaciones comerciales entre los diferentes países han recorrido un largo camino, desde el trueque hasta la difícil especialización y diversificación.

Desde la consolidación de la O.M.C. (Organización Mundial del Comercio), los “acuerdos comerciales” son cada vez más protagonistas en la escena del comercio internacional. Tales acuerdos, tienen el propósito de otorgar beneficios y rebajas en los aranceles y tasas aduaneras para los países firmantes, con el fin de facilitar el flujo del comercio entre las partes.

Es importante tener en cuenta estos acuerdos al momento de negociar operaciones comerciales de importación y exportación, ya que las rebajas arancelarias confieren un precio más competitivo a los productos que se negocien.¹¹

2.4.10. Relaciones y oportunidades comerciales Ecuador-Estados Unidos.

Estados Unidos es la mayor economía del mundo y está en muy buena posición para recibir las exportaciones ecuatorianas.

En la otra cara de la moneda, Ecuador proporciona muchas oportunidades a las empresas estadounidenses. Guayaquil tiene un Comité de Empresas Estadounidenses que representa a varias de las compañías más grandes de los Estados Unidos

¹¹ <http://asesoramientocomex.wordpress.com/2009/11/29/>

y que a su vez tienen operaciones significativas aquí en Guayaquil.

Los exportadores del Ecuador se han beneficiado de preferencias arancelarias como la ATPDEA y el SGP. Aunque como todos sabemos el ATPDEA caducó en julio 2013, el SGP queda bajo consideración una vez que el congreso de Estados Unidos renueve la ley. Muchos productos ecuatorianos se beneficiarían de la renovación de la ley de SGP. A pesar de que el intercambio comercial es importante, no es por mucho la única área en la cual nuestros intereses nacionales se entrecruzan.¹²

Por ejemplo, tenemos intereses compartidos y somos socios en la lucha contra la trata de personas, el narcotráfico y el crimen organizado.

Para los Estados Unidos y otros países, la trata de personas, el tráfico de narcóticos y otro tipo de contrabando a través del Ecuador es una preocupación importante.

A pesar de que la producción de drogas ilícitas en el Ecuador es todavía relativamente limitada, sabemos que los traficantes se aprovechan de la ubicación privilegiada del Ecuador en la costa del Pacífico para trasbordar bienes ilícitos hacia América Central, de donde viajan por tierra a los Estados Unidos y más allá.

2.4.10.1. El mercado de Nueva York.

Situación Geográfica.

Nueva York (Estado), ubicada en la costa Atlántica de Estados Unidos, limita al norte con las provincias canadienses de

¹² <http://photos.state.gov/libraries/ecuador/32152/pdfs/AmChamgye.pdf>

Ontario y Québec, al este con los estados de Vermont, Massachusetts y Connecticut, al sureste con el océano Atlántico, al sur con New Jersey y Pennsylvania, y al oeste con Pennsylvania y Ontario.

Nueva York entró en la Unión en 1788, como el undécimo de los trece estados fundadores. El estado ha desempeñado un papel fundamental en la vida política, cultural y económica de Estados Unidos.

Localizada en la costa este, Nueva York, está a 380 Km. de la capital de Estados Unidos, Washington D.C. Está compuesta por cinco distritos: Manhattan, el Bronx, Queens, Brooklyn y Staten Island.

El clima de Nueva York es continental húmedo. La mayor parte del estado recibe abundantes precipitaciones en forma de nieve. El 61% de la superficie terrestre está cubierto por bosques. Los recursos minerales son principalmente los no metálicos como sal, calizas, arena y grava, gas natural, talio y petróleo. Entre los metálicos sobresalen el hierro, el cinc y la plata.

Nueva York es uno de los principales estados industriales de Estados Unidos; entre los bienes manufacturados destacan los instrumentos de precisión (cámaras, materiales óptico y aparatos de medida), equipamiento electrónico (equipos de iluminación y comunicación) y maquinaria industrial, como motores, turbinas, equipos de calefacción y refrigeración. También se fabrican textiles, equipamientos de navegación, aviones, piezas de automóviles, artículos de tocador, alimentos preparados, bebidas, artículos de papel, cristal y plástico. El turismo también es un sector importante.

Población.

Posee más de 10,5 millones de habitantes ¹³en éste área de 785 kilómetros cuadrados, lo cual la convierte en la ciudad más densamente poblada de todo el continente americano.

Oficialmente se la conoce como The City of New York, a su vez es la ciudad más poblada de los Estados Unidos de América, lo que la convierte en centro financiero a nivel mundial. El ingreso de un jefe de familia es de USD \$38,293 y el ingreso medio familiar es de USD \$ 37,435 frente una media de USD \$ 32,949 de las mujeres.

Ingreso Per Cápita.

Es de USD \$22,402 21.02% de la población y el 18% de las familias debajo de la línea de pobreza. Del total de gente viviendo en la pobreza, 30% tiene menos de 18 años y el 17% tiene 65 años o más.

Los consumidores de Nueva York.

El mercado Estadounidense es uno de los más grande del mundo, existe una fuerte demanda para las importaciones en este país, cuyo tamaño y gran riqueza es una muy buena oportunidad para quienes deseen ingresar a él, pero también es uno de los mercados más difíciles de complacer, es por esto que el exportador debe conocer las exigencias, entorno sociocultural, políticas y las estrictas condiciones para poder ingresar a este mercado. Nuestro proyecto está dirigido al

¹³ <http://newyorkae.wordpress.com/situacion-geografica>

mercado Neoyorquino es por esto que hemos realizado un estudio del perfil de nuestro mercado meta:

Tienen altos ingresos lo cual les permite tener la libertad de comprar.

Cuentan con espacio disponibles en sus hogares ara exhibir los objetos artesanales, ya que son partidarios de hacer de su hogar un lugar acogedor y confortables.

Los consumidores de Nueva York adquieren productos observando su valor su calidad y sus acabados, les atrae la Artesanía que es elaborada a mano lo cual es una gran ventaja para nosotros.

Tienen un nivel de cultura elevad, lo cual le genera interés por diversas culturas diferentes a la propia y las considera muy valiosas.

Hay quienes afirman que el consumidor neoyorquino se destaca por su apertura a los productos novedosos, que pongan en uso su intelectualidad y motiven su pasión por conocer nuevas culturas diferentes a la suya.

2.4.11. Elementos generales de exportación.

2.4.11.1. Plan de exportación.

Es una herramienta para lograr la mejor combinación de estrategias en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación.

El plan de exportación es un instrumento que nos permite elegir adecuadamente una estrategia de entrada a los mercados internacionales y la forma de operación más aconsejable.

Un buen plan de exportación debe ser:

Sencillo

Realista

Congruente¹⁴

2.4.11.2. Exporta Fácil.

Es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas, orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMES) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y beneficiando su economía.¹⁵



Figura#3 Equipo de soporte institucional.

¹⁴ <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1894/14/UPS-GT000286.pdf>

¹⁵ <http://www.exportafacil.gob.ec/>

2.4.11.3. Pro ecuador.

Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.¹⁶

2.4.11.4. SENA E.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio.

Somos parte activa del que hacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.¹⁷

2.4.11.5. Ecuapass.

Es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los operadores de comercio exterior poder realizar sus diferentes operaciones aduaneros tanto de importación como exportación.

¹⁶ <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>

¹⁷ <http://www.aduana.gob.ec/index.action>

2.4.11.6. Sub partida arancelaria.

La subpartida arancelaria es un código único del Sistema Armonizado de Codificación y Designación de Mercancías, que permite clasificar todas las mercancías mediante un registro de 10 dígitos. Su principal utilidad es para cuantificar las transacciones de comercio internacional y asignar los impuestos de importación a un país para cada producto.

A continuación una breve explicación:

Sección.- Es el agrupamiento de mercancías que guardan características generales, se expresan en números romanos.

Capítulo.- Son las segregación de las secciones, se expresan en números arábigos.

Partida arancelaria.- Corresponden a más de 1200 subdivisiones en que se detallan los capítulos igualmente pueden dividirse en subpartidas.

Subpartida arancelaria internacional.- Es el código de seis cifras que se destina a varias mercancías respecto a la partida.

Subpartida arancelaria subregional.- Es el octavo dígito que corresponde a la codificación de la nomenclatura común de los países miembros de la Comunidad Andina denominada NANDINA.

Subpartida arancelaria ecuatoriana.- Es la prolongación razonable y lógica de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado utilizado en Ecuador, su código numérico consta de diez dígitos.

La subpartida arancelaria es fundamental para establecer si se deben cumplir con requisitos previos a la exportación, tales como vistos buenos, permisos, autorizaciones, licencias, de alguna entidad oficial o si se encuentra prohibida su exportación.

2.4.11.7. Barreras Arancelarias.

Las barreras arancelarias son tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país, por la entrada o salida de las mercancías. En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

2.4.11.8. Barreras no Arancelarias.

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características.

2.4.11.9. Incoterm.

Nos permite establecer las condiciones comerciales de la negociación como la cantidad a exportar, país de destino, seguro, el medio de transporte, tipos de embalaje así como el responsable de los gastos económicos.

2.4.11.10. Factura comercial.

Art 73 reglamento del COPCI la factura comercial literal b) será para la aduna el soporte que acredite el valor de transacción

comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto deberá ser un documento original , aun cuando este sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normativas de valoración y demás relativas al control aduanero. Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentaran en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importado conforme la naturaleza de la importación.

La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional.

2.4.11.11 Packing List.

Es un documento que especifica el contenido de cada bulto a transportar, tiene la función adicional de completar la información que aporta en la factura comercial.

2.4.11.12 Certificado de Calidad.

Los certificados de calidad son todavía opcionales al momento de exportar un producto pero sin duda el poseer una certificación de calidad emitida por un ente público o institución privada de acreditación facilita el acceso a un mercado internacional.

2.4.11.13. DAS (Declaración Aduanera Simplificada).

La DAS se define como un documento electrónico el cual contiene campos con datos preestablecidos y que deben ser firmados electrónicamente por el declarante.

Para el caso de DAS de exportaciones, el declarante podrá ser operador privado o público, habilitado para operar bajo regímenes de excepción como son tráfico postal y mensajería acelerada o Courier.

El OCE responsable de la transmisión de la DAS para las exportaciones debe estar debidamente autorizado por la SENA, además el declarante podrá conocer el canal de aforo asignado y estar al tanto del servidor aduanero encargado del trámite, luego de que su carga haya obtenido el ingreso al depósito temporal.

La DAS para exportaciones podrá ser transmitida a través de un software o mediante el portal del (ECUAPASS) y puede contener una guía aérea máster con varias guías aéreas hijas.

Objetivo:

La DAS para exportación tiene como objeto estandarizar el formato de presentación de la declaración de mercancías de exportación, adicional son instrumentos para la aplicación armonizada de los procedimientos aduaneros.

CAPÍTULO III

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología de la Investigación.

Se utilizará un diseño cuantitativo, la investigación cuantitativa nos asistirá en la obtención, análisis interpretación y simplificación de los resultados lo que implica realizar preguntas específicas para la comprensión de las preferencias de nuestros futuros consumidores y así lograr una mejor optimización al momento de incursionar en el mercado de Estados Unidos.

Este recurso aparece como la posibilidad real de definir y medir los reclamos y expectativas de los consumidores ante situaciones específicas de mercados a través de estadísticas y porcentajes recogidos; transformándose en un pilar fundamental para la estrategia global y el posicionamiento del producto, también el modelo cuantitativo permitirá mejorar el conocimiento que tienen las empresas sobre sus mercados, los principales indicadores y sus tendencias, proporcionando a las empresas con la máxima rapidez y flexibilidad información de utilidad en tomas de decisiones.

Esta Metodología tiene como finalidad precisar y ampliar cuales son las mejores estrategias de marketing para maximizar la exportación de artesanías y se convierte en una

herramienta poderosa ya que aporta la conexión fundamental entre la observación empírica y la expresión matemática, es decir, refleja en números y gráficos la información obtenida, lo cual nos ayudara a tabular e interpretar cada una de las preguntas de la encuesta que se aplicó a los futuros, para con ello mejorar su competitividad y productividad tanto a nivel nacional como internacional.

3.2 Población y Muestra.

La población de un estudio es el universo de la investigación, sobre la cual se pretende generalizar los resultados. Está constituida por características o estratos que le permiten distinguir los sujetos, unos de otros¹⁸.

Estas características de la población han sido delimitadas con la finalidad de establecer parámetros muestrales. Se incluye en esta la totalidad de los sujetos, objetos, fenómenos o situaciones que se desea investigar.

La población debe situarse claramente en torno a sus características de contenido, lugar y tiempo, para así apreciar los parámetros muestrales.

En la siguiente investigación se tomará como población a los 10'5 millones de personas que habitan en la ciudad de New York y de los cuales aproximadamente según el diario El Universo 272,000 ¹⁹son ecuatorianos migrantes.

⁹www.estadisticauniversal.com

¹⁹ www.eluniverso.com (10 de Enero de 2014)

Se llama muestra a una parte de la población a estudiar que sirve para representarla²⁰. Una muestra debe ser definida en base de la población determinada, y las conclusiones que se obtengan de dicha muestra solo podrán referirse a la población en referencia²¹.

3.2.1 Cálculo de la muestra

Para calcular la muestra suele usarse la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Donde:

n: El tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

σ : Desviación estándar de la población que, si no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z: Valor obtenido mediante niveles de confianza, es un valor Constante que si no se tiene su valor, se lo obtiene en relación al 95% de confianza, equivale al 1,96 (como mas usual) o en relación al 99% de confianza equivalente a 2,58, valor que queda al criterio de las investigadoras.

e: Límite del error muestral, que cuando no se tiene su valor, se utiliza un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09) valor que queda al criterio de las encuestadoras.

Para nuestro proyecto la muestra tiene un valor de 384, resultado obtenido de la siguiente forma:

²⁰ Murria R. Spiegel (1991)

²¹ Cadenas (1974)

TABLA #1.

N	10'500000,00
σ	0,5
Z	1,96
e	0,05

ELABORADO POR AUTORAS, 2014

$$n = \frac{10500000 \cdot 0,5^2 \cdot 1,96^2}{0,05^2(10500000 - 1) + 0,5^2 \cdot 1,96^2}$$

$$n = \frac{10084200}{26250 + 0,9604} = 384$$

3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Fuentes Primarias y Secundarias.

Las fuentes primarias son aquellos datos recolectados de “primera mano” por las investigadoras es decir de forma directa. En este proyecto de investigación se obtendrán esta información de 25 habitantes de nuestro mercado meta como lo es New York y que posiblemente se constituirán en futuros compradores.

Luego de la obtención de los datos, mediante la aplicación del cuestionario y la encuesta respectiva, se procederá a codificar las preguntas y respuestas para de esta manera llegar a la tabulación de los datos, los cuales se someterán a un análisis para posteriormente presentar los resultados con los cuales se podrá planear el desarrollo de la empresa, comercialización y estrategias para la exportación de las artesanías teniendo en cuenta el beneficio social para la Asociación De Mujeres Emprendedoras Del Cantón El Triunfo.

Los datos se van a presentar en tablas (Tablas de frecuencias) y cuadros (Gráficos de pastel) para facilitar su comprensión e interpretación.

Las fuentes Secundarias es toda información ya existente sobre el tema y comprende páginas web de entidades gubernamentales y no gubernamentales así como también estadísticas emitidas por ellos, libros, revistas y compilaciones de referencia, para este proyecto de investigación se tomará todos los datos proporcionados por Pro Ecuador, Correos Del Ecuador, La Revista El Artesano, vídeos en YouTube, libros y tesis relacionados con el tema.

3.4 Aplicación de instrumentos.

Para la entrevista a profundidad:

- Se realizarán las entrevistas directamente con el dirigente social del Municipio de El Triunfo para

conocer los apoyos efectuados a la Asociación de Mujeres Emprendedoras.

- Se contactará con la Asociación de Mujeres Emprendedoras Del Cantón El Triunfo para las entrevistas que se realizarán individualmente y durará aproximadamente 30 minutos.
- Se tomarán fotos de sus creaciones.
- Se realizará la entrevista con un funcionario de Pro Ecuador con la posibilidad de utilizar el servicio del exporta fácil y Ecuador oferta.

Para la revisión documentaria:

- En base al proyecto de tesis se definirá que partes de la información recolectada es la que se necesita profundizar.
 - Se recopilará la información importante y luego se transcribirá a formato Word o Excel según sea el caso.
- Se ejecutará el análisis de la información secundaria y se contrastará con la información obtenida en las encuestas.

Encuesta:

Se diseñará un cuestionario que contiene información general del encuestado y diez preguntas relacionadas a los productos e información general en cuestión, las mismas que satisfacen los requerimientos de información de la

investigación. El número de personas encuestadas según el cálculo obtenido en la muestra es de 384 personas.

Pruebas de Aceptación de Productos:

Se colocarán las artesanías en las tiendas locales escogidas y también en las redes sociales para medir el grado de aceptación de las mismas.

3.5 Recursos, fuentes, cronogramas y presupuestos para la recolección de datos.

Se desea participar dentro de las herramientas que Pro Ecuador junto a Correos del Ecuador proponen, a saber Exporta Fácil y Ecuador Oferta; estas están orientadas a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMEs) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador, beneficiando su economía y facilitando las exportaciones.

Para el exporta fácil se realizará el proceso desde la misma página web mientras que para la herramienta Ecuador Oferta haremos una reunión a fin de calificar con los requisitos que ellos piden y poder ser parte de esta nueva tienda virtual.

CityBazar

Es una feria compuesta por más de 20 expositores y emprendedores que presentan al público sus creaciones,

tales como bisutería, carteras, zapatos, productos orgánicos, dulces y bocados, entre otros.

Estas exposiciones se llevan a cabo los fines de semana en uno de los centros comerciales más visitados en la ciudad de Guayaquil y tiene como fin incentivar a los artesanos ecuatorianos para que puedan promocionar sus productos en el mercado interno.

Durante el tiempo de nuestro proyecto de investigación nos valdremos de esta herramienta para conocer la aceptabilidad de las artesanías en el mercado interno, y se publicará fotos y detalles de las mismas en redes sociales, así como en tiendas virtuales.

3.6 Tratamiento a la información – procesamiento y análisis

3.6.1. Tipo de Encuesta a Desarrollar

La encuesta es una técnica de investigación, en la cual buscamos recaudar datos por medio de un cuestionario pre diseñado, los datos los obtenemos a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigida a nuestro seleccionado, el fin de la encuesta es conocer tanto el grado de aceptación ante la posibilidad de convertirse en nuestros proveedores y su productividad.

La encuesta que desarrollaremos será de respuesta cerrada, para obtener mayor facilidad de respuestas.

3.6.2. Desarrollo de la Encuesta

El desarrollo de la encuesta se presenta a continuación:

3.6.2.1. Trabajo de Campo

La encuesta se desarrollará a través de la red social Facebook y por correo electrónico a 384 personas entre ellas ecuatorianos que residen en la ciudad de New York y ciudadanos americanos.

3.6.3. Recolección de los Datos

Una vez de ser realizada la encuesta a nuestra muestra, se procederá a realizar la tabulación de las respuestas para su posterior análisis.

3.6.4 Procesamiento de Datos

Para la presentación de los datos obtenidos se presentarán sus respuestas mediante tablas de frecuencias, gráficos pastel, para facilitar la interpretación de los mismos.

3.6.5.1.1. Desarrollo

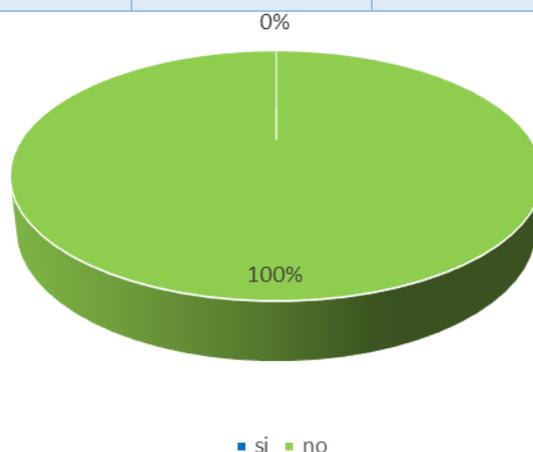
1.¿Sabía usted que en Ecuador se produce carteras y sombreros elaborados con fibra de banano?

SI NO

OBJETIVO: Conocer si el producto es nuevo para los encuestados o si ya han escuchado o leído sobre ellos.

TABLA # 2

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
SI	0	0%
NO	384	100%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 4

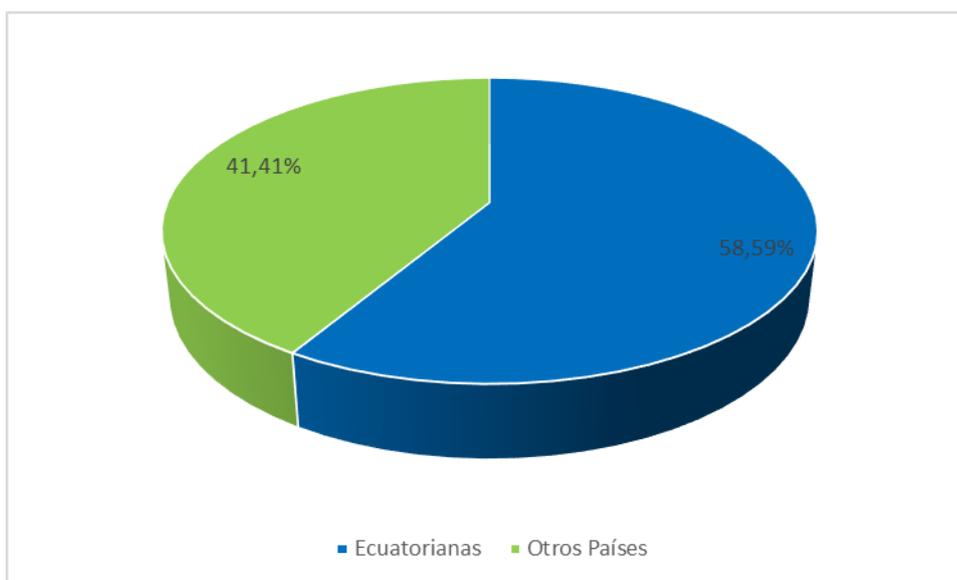
De acuerdo al resultado que muestra la figura# 4 concluimos que el 100% desconoce de la elaboración de sombreros y carteras elaboradas con fibra de banano en Ecuador.

2. ¿Usted prefiere artesanías ecuatorianas o de otro país?

OBJETIVO: Conocer la preferencia del origen de las artesanías al momento de la compra.

TABLA #3

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
ECUATORIANAS	225	72%
OTRO PAÍS	159	28%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 5

De acuerdo al resultado que muestra la figura# 5 concluimos que los encuestados prefieren artesanías con orígenes ecuatorianos, lo que contribuye un aspecto muy positivo para el proyecto de exportación de las artesanías.

3. ¿De qué material suele usted usar las carteras y los sombreros?

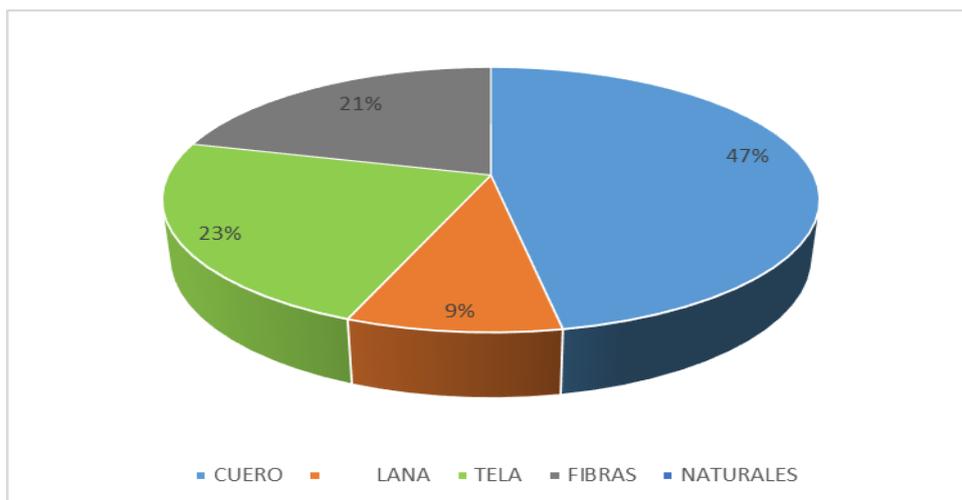
- Cuero**
- Lana**
- Tela**

○ **Fibras Naturales (Paja Toquilla)**

OBJETIVO: Conocer cuál es la preferencia del material de las carteras y sombreros en el momento de la compra.

TABLA #4.

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
CUERO	180	47%
LANA	34	9%
TELA	90	23%
FIBRAS NATURALES	80	21%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 6

De acuerdo al resultado que muestra la figura# 6 concluimos que el cuero es la preferencia en material de los sombreros y carteras quedando como porcentaje más bajo las artesanías elaboradas con fibras naturales.

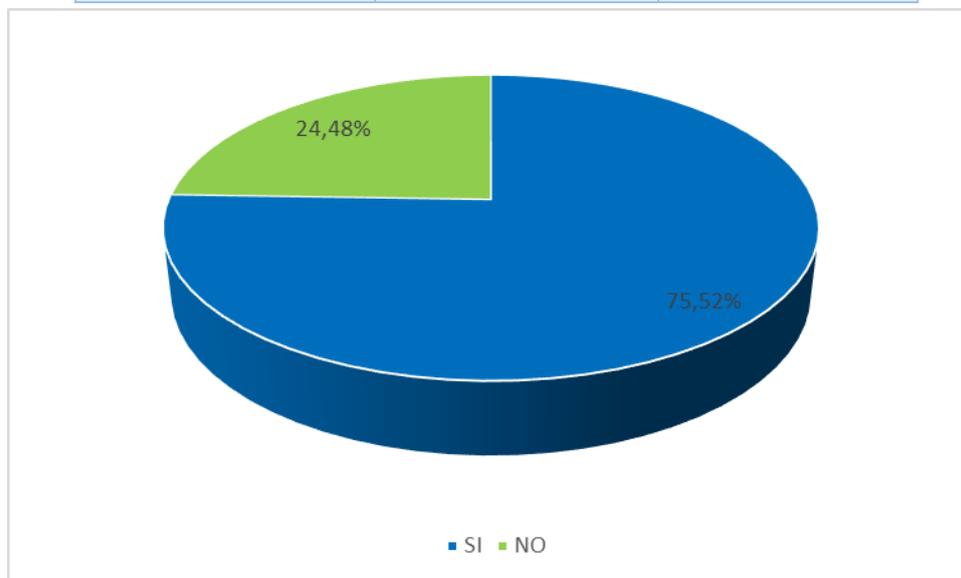
4. ¿Usaría usted sombreros y carteras elaboradas con fibra de banano?

SI NO

OBJETIVO: Conocer si los productos que queremos exportar tendrán aceptación.

TABLA #5

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
SI	290	75,52%
NO	94	24,48%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 7

De acuerdo al resultado que muestra la figura# 7, concluimos que el 92% sí usaría los productos a exportarse, por lo que nuestros productos sí tendrían acogida.

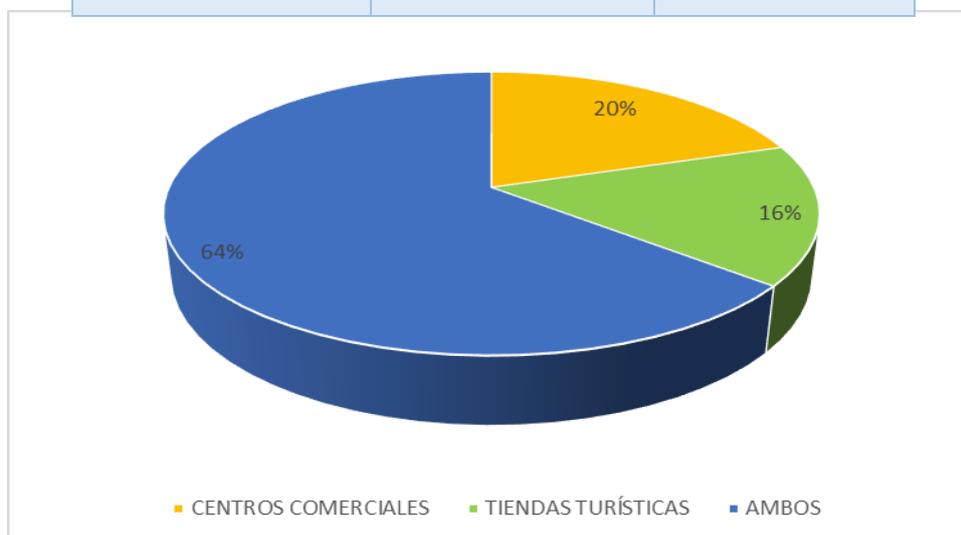
5. ¿En qué lugar desearía que se muestren los productos?

Centros Comerciales Tiendas Turísticas
Ambos

OBJETIVO: Conocer en qué lugar será más apropiado para exhibir las artesanías para su venta.

TABLA #6

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
CENTROS COMERCIALES	77	20%
TIENDAS TURÍSTICAS	60	16%
AMBOS	247	64%
TOTALES	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 8

De acuerdo al resultado que muestra la figura# 8, concluimos que el porcentaje mayor desea que nuestras artesanías sean

vendidas tanto en tiendas turísticas como en centros comerciales debido a que son lugares donde hay más visitas tanto de turistas como de residentes.

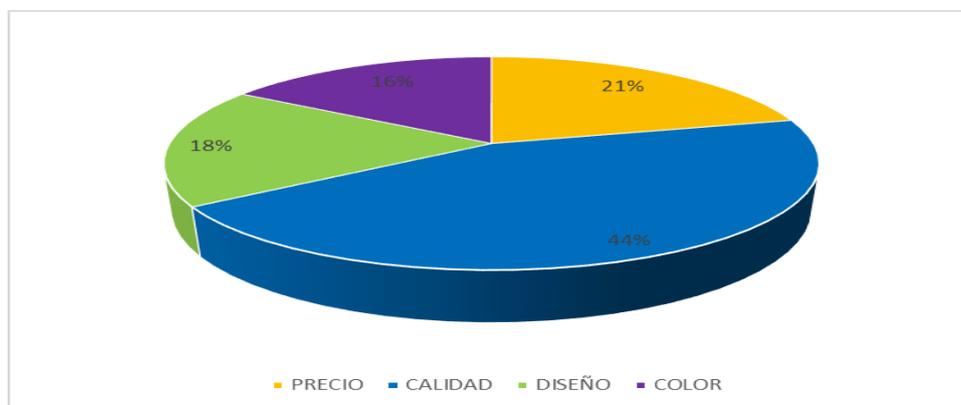
6. ¿Cuándo adquiere una artesanía cual es la variable por la que decide su compra?

- **Precio**
- **Calidad**
- **Diseño**
- **Color**

OBJETIVO: Comparar el grado de interés o selección que tienen los consumidores al momento de adquirir nuestro productos en cuanto a precio, calidad, diseño y color.

TABLA #7

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
PRECIO	81	21%
CALIDAD	170	44%
DISEÑO	70	18%
COLOR	63	16%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 9

Como podemos observar en el grafico el 44% de las personas a las que se le realizó la encuesta le dan prioridad a la calidad del producto, al momento de adquirir una artesanía podemos llegar a la conclusión que demos ser proactivos en el proceso de producción para satisfacer dicha demanda.

7. ¿Si el diseño de los bolsos fuesen flores y paisajes serian de su agrado?

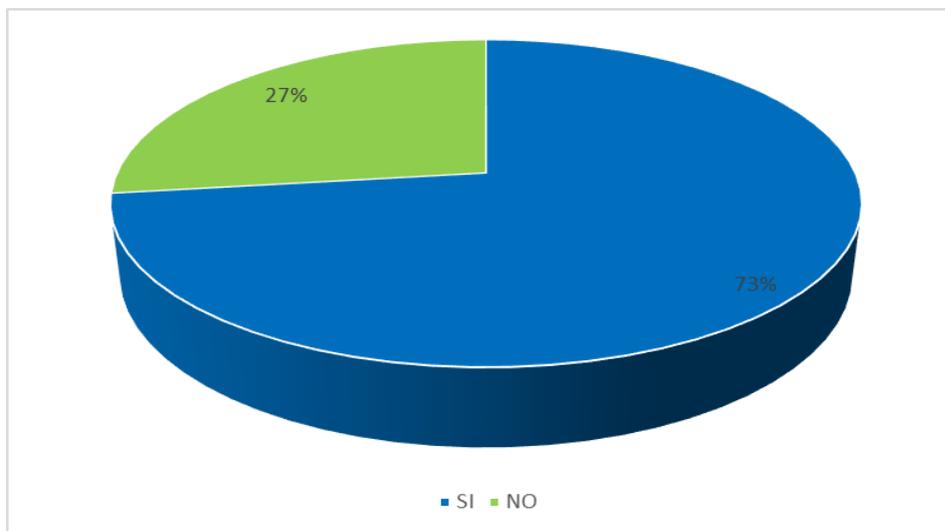
SI

NO

OBJETIVO: Nos permite medir el grado de preferencia del diseño de las carteras al que los consumidores están dispuestos a adquirir.

TABLA # 8

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
SI	280	73%
NO	104	27%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 10

Como se registra en la figura #10 el 73% de los encuestados manifestaron estar en total acuerdo en relación que el diseño de los bolsos sea de flores y paisajes.

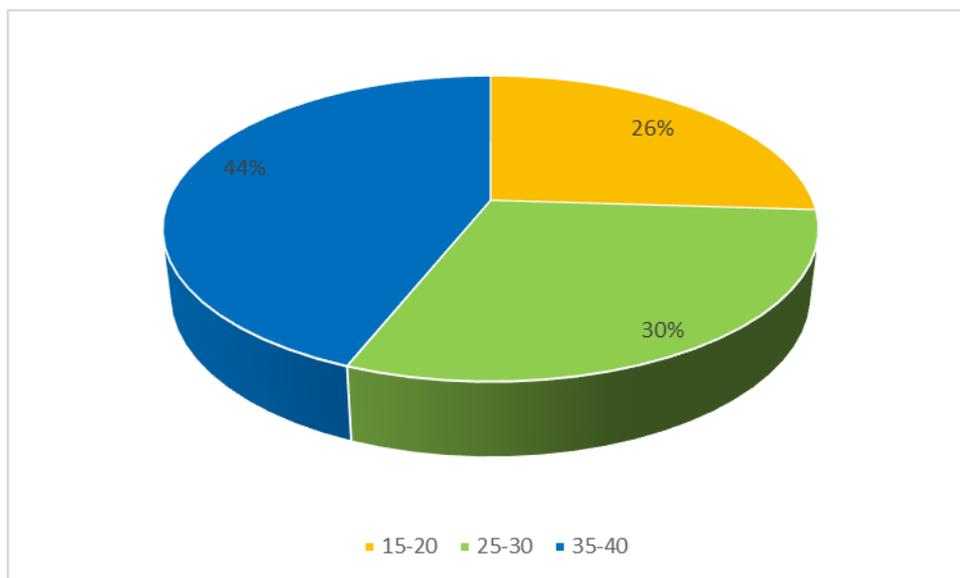
8. Por una cartera de fibra de banano hasta cuanto estuviese dispuesto a pagar?

- 15-20
- 25-30
- 35-40

OBJETIVO: Conocer el valor que está dispuesto a pagar el cliente por cada cartera y así tomar en consideración este indicador al momento de la producción del producto.

TABLA #9

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
15-20	100	26%
25-30	114	30%
35-40	170	44%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURAS# 11

En esta pregunta, la mayoría de los encuestados el 44% expresaron que está dispuesto a pagar por las carteras el precio de 35-40 dólares, esto es en relación al acabado y calidad que tendrá el producto, lo cual nos permite determinar el precio de exportación al que debe ser vendido las carteras.

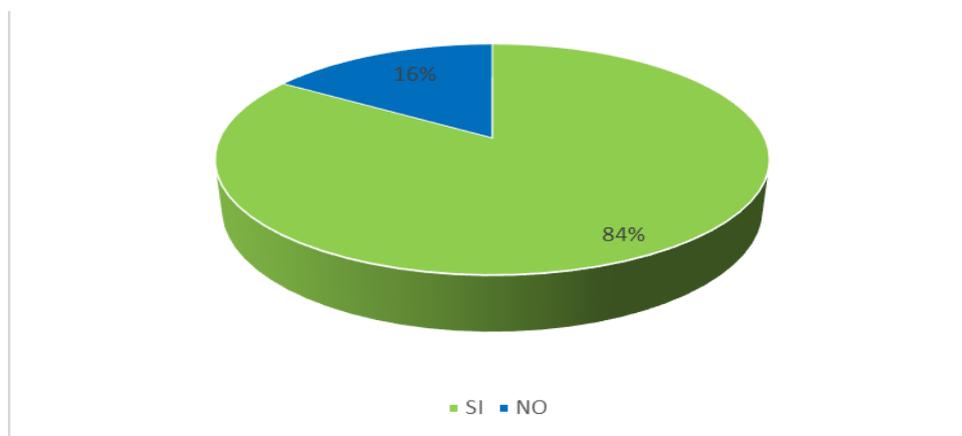
9. ¿Usaría el sombrero elaborado de la fibra de banano como un accesorio en verano?

SI NO

OBJETIVO: Conocer si durante de la época de verano nuestros sombreros elaborados en base a fibra de banano; tendrá mucha más acogida y por ende nos ayudaría a realizar una correcto presupuesto de producción durante esta fecha del año.

TABLA #10

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
SI	21	84%
NO	4	16%
TOTAL	25	100%



ELABORADO POR AUTORAS, 2014

FIGURA# 12

Más del 84% de los encuestados les gusta la idea de utilizar nuestros sombreros como un accesorio para complementar su vestuario durante la época de verano.

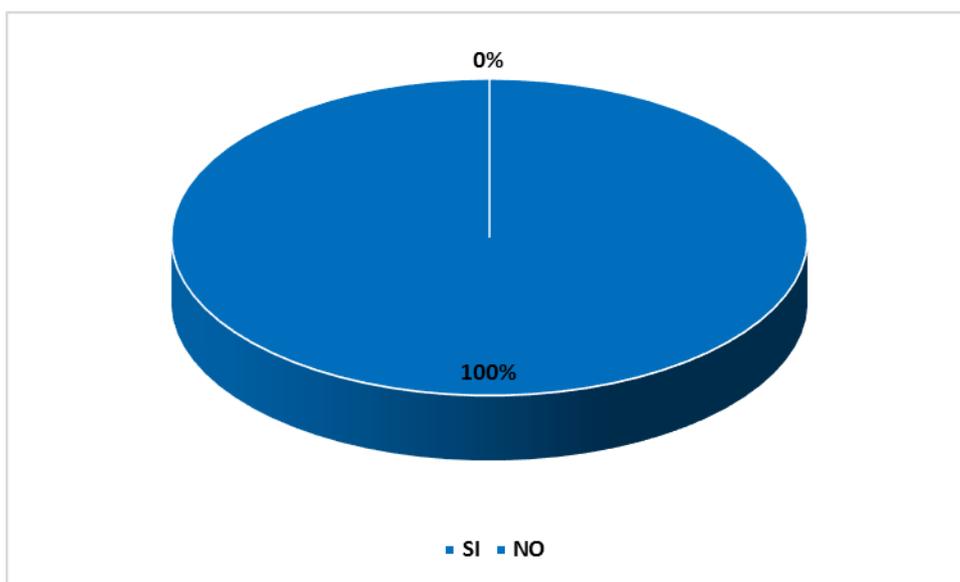
10. ¿Estaría dispuesto a comprar estas artesanías en una tienda virtual?

SI NO

OBJETIVO: Conocer si dentro de nuestra página web incluiremos una tienda virtual para hacer envíos directos.

TABLA#11

VARIABLES	FRECUENCIA	PROMEDIO
SI	384	100%
NO	0	0%
TOTAL	384	100%



ELABORADO POR AUTORAS 2014

FIGURA# 13

El 100% sí estaría dispuesto a comprar por tienda virtual, lo que nos permitirá darle valor agregado a nuestra página web.

3.7 Conclusiones.-

Finalizada la evaluación de cada pregunta se procede a realizar el análisis general de la encuesta la misma que nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

- Las artesanías en términos generales ya se han posicionado en New York, ya que según la encuesta

realizada un 72% prefiere artesanías de origen ecuatoriano.

- Según la encuesta un 64% de nuestros futuros clientes prefieren que nuestras artesanías se promocionen tanto en tiendas turísticas como en centros comerciales; estos lugares al ser más visitados tanto por turistas nacionales e internacionales y por los mismos residentes de la ciudad de New York, nos permitirá que la promoción de nuestros productos se expanda.
- Los sombreros y carteras elaborados con fibra de banano tendrán una aceptación por parte del mercado meta y estarían dispuestos a pagar un precio más que el normal, afirmando que este tipo de artesanías contribuyen al cuidado del medio ambiente.
- Según la encuesta realizada, un 44% de nuestra audiencia prefiere la calidad como la variable más influyente a la hora de comprar artesanías, por lo que se concluye que en nuestros productos esta será su principal característica
- La implementación de una tienda virtual será una herramienta que nos permitirá posicionarnos en el mercado a mediano plazo y la opción de captar más compradores.
- La publicidad será un gran factor para marcar tendencia ante el uso de artesanías elaboradas con fibras naturales y reemplazando a los materiales comunes.

- El diseño más agradable de los bolsos sugieren que sería conveniente elaborarlos con flores, paisajes y colores vivos, lo que nos sirve para adaptar el producto al gusto de los futuros compradores.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA.

4.1 Título de la Propuesta.

Crear una microempresa exportadora y comercializadora de artesanías elaboradas en base a fibra de banano.

4.2. Justificación de la Propuesta.

- Con nuestro estudio se justificaría la importancia de la creación de una microempresa exportadora que genere rentabilidad y fuentes de empleos para las personas dedicadas a la actividad artesanal.
- Iniciar negociaciones directas con el importador, ya que este posee almacenes y está interesado en comprar artesanías elaboradas en base a fibra de banano para comercializar en Nueva York a algunos almacenes y así mismo entregar a personas interesadas ya que a los extranjeros les atrae las artesanías elaboradas a mano, los interesados desean una cantidad de 200 sombreros y 100 carteras mensuales para comenzar y posteriormente aumentar el volumen de las importaciones.
- Se ha establecido que ellos recibirán la carga en las oficinas de United States Postal Services (USPS), se acordó un pago previo del 50% del valor de la compra

para empezar elaborar las artesanías. Las artesanías van bien empacadas en cajas de cartón y etiquetadas para que no exista inconveniente o problemas con el importador.

- Estudiar futuros mercados potenciales a través de la tienda on line que nos proporciona ECUADOR OFERTA, la cual nos permite dar a conocer nuestro innovador producto a diferentes países y así definir posibles mercados metas, este mecanismo constituye una ventaja importante ya que reduce tiempo y costos de estudio. Si bien es cierto los propósitos para estudiar un mercado es conocer mejor la exigencia del consumidor también se realizará con el propósito de contar con suficientes elementos de juicios, objetivos actualizados y confiables para tomar las decisiones.
- Lograr prestigio internacional mediante satisfacción de las más altas exigencias del mercado meta , ya que la tendencia del mercado de Nueva York y del norteamericano, es adquirir productos elaborados artesanalmente, por lo que se llegó a la conclusión que ellos tienen un gran aprecio por este tipo de productos.
- Mantener relaciones a largo plazo con el comprador, para de esta manera lograr rendimientos para ellos y el mejor producto a ofrecer.
- Obtener una rentabilidad en base a la operatividad de las actividades que realizará la empresa (comercialización y exportación).

4.3 Objetivo general de la propuesta.

Incentivar la utilización de materia prima como la fibra de banano para producir artesanías de carácter exportable y que sean de gran atracción para el mercado internacional, así como también mediante la creación de la microempresa generar fuentes de trabajo y de ingresos para las personas dedicadas al campo de la artesanía.

4.4 Objetivos específicos de la propuesta.

- Alcanzar el 100% de satisfacción en nuestros clientes, tanto en la calidad, el mejoramiento continuo de los productos y en la logística utilizada.
- Cerrar negociaciones con nuevos clientes al inicio del año 2015.
- Crear un proceso de comercialización y promoción que permita mostrar de manera más eficiente los productos artesanales.
- Determinar el beneficio que producirá a las artesanas de la Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo la alianza al convertirse en nuestros proveedores.

4.5 Hipótesis de la propuesta.

4.5.1 Hipótesis 1.

Probar que con la creación de una microempresa exportadora, los sombreros y carteras elaboradas con fibra de banano tendrán acogida en el mercado de Nueva York y se genere divisas al país con estas operaciones.

4.5.2 Hipótesis 2.

Probar la viabilidad comercial y financiera en la creación de la microempresa, así como también dar más impulso en este sector económico considerando como no tradicional en las exportaciones de productos nacionales.

4.6 Listado de Contenidos y Flujo de la Propuesta.

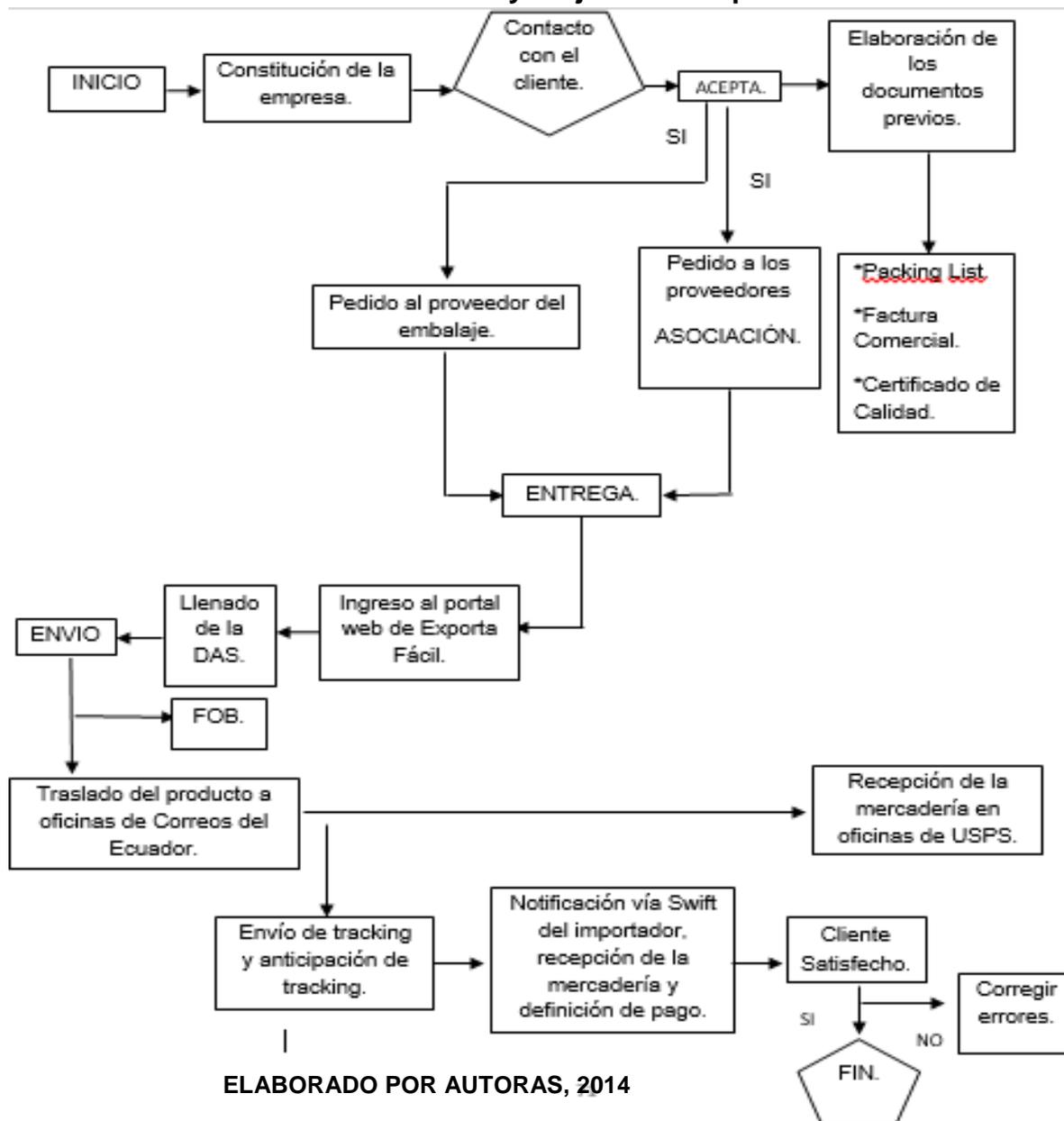


FIGURA #14 FLUJO DE LA PROPUESTA.

4.7 Desarrollo de la Propuesta.

4.7.1 Antecedentes de la empresa.

La microempresa ECUHANDS se crea en vista al incremento en la demanda de la exportación de artesanías elaboradas con materiales no tradicionales como lo es la fibra de banano así como también en el crecimiento socio económico en el sector artesano en nuestro país.

4.7.2 Creación de la empresa.

Para que la microempresa ECUHANDS pueda constituirse legalmente se efectuaron los siguientes pasos:

- Aprobación de la denominación en la Superintendencia de Compañías.
- apertura de cuenta bancaria de integración de capital.
- Ingreso al portal web www.supercias.gob.ec, crear e ingresar usuario y contraseña.
- Llenó el formulario de solicitud de constitución de compañías.
- Se adjuntó el permiso de patente otorgado por el municipio de Guayaquil, Bomberos de Guayaquil y el Ruc de los propietarios.
- El notario se encargó de ingresar al sistema, validar la información y asignó fecha y hora para firmar las escrituras y nombramientos.
- El registro mercantil validó la información y facilitó los nombramientos.

- El sistema emitió el RUC de la compañía y el número de expediente.

4.7.2.1 Identificación de la Empresa.

TABLA#12

NOMBRE	ECUHANDS
ACTIVIDAD COMERCIAL	Exportación de sombreros y carteras elaboradas con fibra de banano
RUC	1922647896001
CONFORMACIÓN DE CAPITAL	Propio y crédito bancario
TIPO DE EMPRESA	Comercializadora y exportadora
TAMAÑO DE LA EMPRESA	Pequeña
PROPIETARIOS	Candy Abigail Alarcón Yumiceva y María De Los Ángeles León Reyes
CONFORMACIÓN JURÍDICA	Compañía Limitada
UBICACIÓN	9 de Octubre y Malecón, Guayaquil- Ecuador
CONTACTO DIRECTO	www.ecuhands.com.ec
TELEFONO	042337819, 0985383027

4.7.2.1.1 Concepto de Compañía.

Una compañía es un contrato consensual por el cual dos o más personas ponen en común bienes, industria o alguna de estas cosas, con el fin de obtener un provecho o ganancia y repartirse las utilidades que de ellas devengan. Por otro lado, el término compañía puede se refiere a aquellas sociedades o reuniones de varias personas, que además de elemento humano cuentan con otros elementos técnicos y materiales y cuyo principal objetivo radica en la obtención de utilidades o la prestación de algún servicio a la comunidad, es decir, en

este caso, la palabra compañía actúa como un sinónimo del concepto de empresa.

4.7.2.1.2 Compañías de Responsabilidad Limitada.

Es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables y se forma por la aportación de accionistas que responden únicamente conforme al monto

Solicitud de aprobación.²²La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.

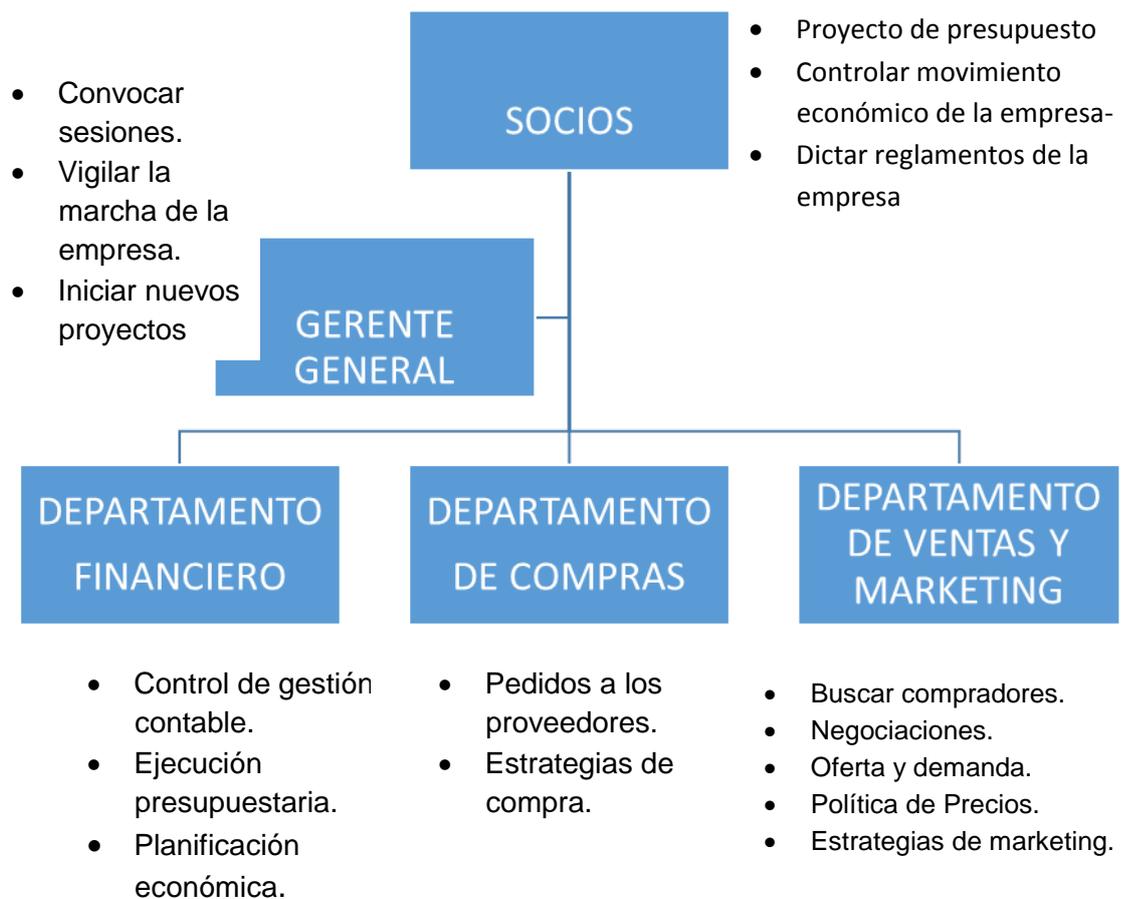
Capacidad.-Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías

Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

²² www.supercia.gov.ec

Capital mínimo.- La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía.

4.7.3 Organigrama de la empresa.



4.7.4 Misión y Visión.

4.7.4.1 Misión.

Exportar y comercializar sombreros y carteras elaboradas con fibra de banano para satisfacer la demanda del mercado de New York, a través de una alternativa innovadora, basándose en principios de calidad, responsabilidad y respeto al medio ambiente.

4.7.4.2 Visión

Ser una empresa líder en la comercialización y exportación de productos elaborados con fibra de banano y que a través de esta, se valore más tanto a nivel nacional como internacional la habilidad de nuestros artesanos así como su creatividad.

4.7.5 F.O.D.A DE LA EMPRESA

TABLA# 13

FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• Personal con conocimientos sólidos en el proceso de producción.• Diseños exclusivos de los sombreros y carteras para nuestros clientes.• La materia prima utilizada por la Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo es obtenida localmente.• Los productos a exportarse no dañan el medio ambiente.• Nuevos programas por parte del gobierno que facilitan la exportación y promoción de los productos con menores gastos.

TABLA# 14

OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• El Ecuador cuenta con diversidad de materiales naturales para la elaboración de productos.• El Ecuador cuenta con una gran cantidad de artesanos con grandes habilidades y creatividad.• Estados Unidos es uno de los principales mercados atraídos por la artesanía ecuatoriana.• El internet ayuda al empresario a conocer y posicionar sus productos en el extranjero.• Nuevos programas por parte del gobierno que facilitan la exportación y promoción de los productos con menores gastos.• Las ferias internacionales que promueve el gobierno permite captar clientes de diferentes mercados.

TABLA #15

DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• No contamos con experiencia en el mercado extranjero.• Capacidad logística reducida.• Bajo nivel de tecnología.• Limitados recursos financieros.• Poca difusión del producto a nivel nacional.• Mano de obra no tecnificada.

TABLA #16

AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Cambios en los gustos del consumidor.• Aumento en los costos de producción.• Decreciente interés de mujeres artesanas en asociarse.• Cambios de las condiciones de comercialización de los proveedores.• Aparición de nuevos competidores que ofrezcan productos similares.• Incertidumbre política.• Cambio en las leyes o políticas de exportación.

4.7.6 Logotipo y slogan de la empresa.

4.7.6.1. Definición de logotipo.

Es un diseño gráfico utilizado como un símbolo por una compañía, organización o marca, y es a menudo la forma de una adaptación del nombre de la compañía o de la marca y se utiliza conjuntamente con el nombre de la empresa²³.

El logotipo debe tener las siguientes características para causar impacto en la mente del consumidor:

- Legible.
- Reproducible.

²³ Del sitio web: De la American Marketing Association (A.M.A.), MarketingPower.com, Sección: Dictionary of Marketing Terms, Obtenido y Traducido al Español en Fecha: 6 de Septiembre del 2006.

- Escalable.
- Distinguible.
- Memorable.

4.7.6.2 Slogan.

Es aquella frase que se convertirá en nuestro lema, este debe ser impactante, original y lo más corto posible.

4.7.6.3 Presentación del logotipo y slogan.



ELABORADO POR AUTORAS 2014

FIGURA # 15

4.7.7. Proveedores

4.7.7.1. Definición

Se define como proveedor aquella persona u organización que abastecerá a una empresa de material (existente) para que desarrolle su actividad principal.

Para la creación de nuestra empresa se ha elegido como proveedores a un grupo de artesanas del Cantón el Triunfo en la provincia del Guayas.

4.7.7.2. Asociación de Mujeres Emprendedoras Del Cantón El Triunfo

Como una propuesta interinstitucional ASOMET (Asociación de Mujeres Emprendedoras Del cantón El Triunfo) tiene como objetivo erradicar el trabajo de menores en la agricultura, particularmente en las plantaciones bananeras. Para esto existe una estrategia educativa que motiva a los menores a estudiar, estrategias para que las madres trabajen y puedan suministrarles a los niños estudios²⁴.

Antecedentes

La Asociación de mujeres emprendedoras del Cantón El Triunfo es un grupo de mujeres alegres y entusiastas de más de 40 años dedicadas a la elaboración de adornos varios, papel ecológico y sus derivados, así como también diversas artesanías elaboradas con fibra de banano. Pero su trabajo no está limitado solo a la elaboración de adornos, papel o artesanía con desperdicio de fibra, al mismo tiempo están proyectando la utilización de esa materia prima para elaboración de vinos, dulces y pasta.

En el 2007 la vicealcaldesa Yolanda Lanza desde el Municipio y mediante un convenio realizado con la CORPEI lanza uno de los primeros proyectos “Mujeres Emprendedoras” que se lo ejecutó capacitando a 160 mujeres del cantón, y luego se formaron las artesanas de

²⁴ <http://www.freshplaza.es/article/37794/ASOMET-con-apoyo-interinstitucional-erradica-el-trabajo-infantil-en-Ecuador>

material de reciclaje, como el tallo de la mata de banano, dándole , valor agregado al producto.

Actualmente la Asociación tiene siete años y es autofinanciada con una cuota inicial de \$1.00 por integrante. Hacen muchas actividades como vender comida, organizar rifas; es decir siempre se las ingenian para producir fondos. Y aunque no cuentan con sede propia, trabajan en el auditorio del municipio y están trabajando muy duro para conseguirla lo más pronto

Entre sus principales integrantes tenemos a Yolanda Vallejo presidenta de la Asociación, Dayse Gómez Vicepresidenta.



Figura#16 Integrantes de las ASOMET.

Misión.

Comercializar artículos artesanales-ecológicos para así mejorar la calidad de vida de sus familias.

Visión.

Lograr que sus creaciones sean competitivas en el mercado nacional e internacional y así ser la principal empresa comercializadora de sombreros de fibra del tallo de banano logrando sustituir al tradicional sombrero de paja toquilla.

Artesanías elaboradas por ASOMET.



Figura# 17 Sombreros elaborados de fibra de banano.



Figura# 18 carteras, canastas y demás adornos.

4.7.7.3. Convenio con la Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El Triunfo.

La Asociación de Mujeres Emprendedoras del Cantón El triunfo acepta proveernos del producto desde el año 2014 – 2016, tiempo de vigencia de nuestro proyecto, con la posibilidad de seguir siendo nuestras proveedoras y renovación del convenio.

4.7.7.4. Proceso de Exportación mediante la herramienta de Exporta Fácil.

4.7.7.4.1. Exporta Fácil.

Este proyecto hoy en día es considerado una herramienta que ayuda a realizar exportaciones a las micro- empresas, actores de la economía popular y solidaria; así como también a los artesanos del país. Este proceso se realiza mediante un sistema de envíos postales a través de Correos del Ecuador (CDE).

Desde la creación del programa (11 de octubre del 2011) se han efectuado 18.314 exportaciones que representan más de 2'186.000 dólares en precio FOB. El total de las exportaciones realizadas corresponden a 320 exportadores.

Ecuador es el segundo país con mayor cantidad de exportaciones postales después de Brasil. Este mecanismo ha ayudado a olvidarnos un poco del petróleo y comenzar a enfocarnos más en los productos no tradicionales.

4.7.7.4.2. Características.

- Cuenta con cobertura y fácil accesibilidad de exportación desde cualquier parte del país.
- Tarifas especiales para realizar los envíos.
- Facilidad para realizar sus trámites vía online.

4.7.7.4.3. Modalidades de Exportación.

Existen dos modalidades de exportación el servicio EMS y el servicio certificado:

SERVICIO EMS.- Es el tipo de servicio postal más rápido ya que tiene un trato prioritario para sus envíos se garantiza el seguimiento (tracking) de la carga ,tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío.

El tiempo de tránsito a Estados Unidos es de 4 días. EMS permite envíos hasta 30 kgs.

SERVICIO CERTIFICADO.- Servicio postal que se le asigna un código de barras para realizar el rastreo de la mercadería, permite realizar envíos desde 2 kgs hasta 30 kgs. El tiempo de tránsito para Estados Unidos es de 7 días.

4.7.7.4.4. Beneficios de exportar mediante Exporta fácil.

Algunos de los beneficios con lo que el exportador cuenta al momento de decidirse exportar mediante la herramienta de exporta fácil son:

- El tiempo de tránsito para Estados Unidos es de 7 días.
- Asistencia al exportador gratuita.

Mediante el sitio web de *exporta fácil* el exportador cuenta con asesoría personalizada teniendo la posibilidad de realizar preguntas de forma online, así mismo el MIPRO brinda asistencia técnica en sus oficinas o mediante una atención vía correo electrónico: infoexportafacil@mipro.gob.ec.

Capacitación Permanente.

Los clientes reciben capacitación permanente, a través de instituciones del estado como PROECUADOR y MIPRO.

De la misma forma realizan capacitaciones permanentes para las personas interesadas en utilizar el servicio en las instalaciones del MIPRO.

Todos estos eventos y asistencias son gratuitos pero con cupos limitados a nivel nacional a través de las Coordinaciones Regionales y Direcciones Provinciales del Ministerio de Industrias y Productividad.

Mencionáremos algunos ejemplos de personas que se han beneficiado gracias a *Exporta Fácil*:

- El microempresario, oriundo de Manta, contó que al inicio no sabía cómo exportar, luego conoció de este proyecto del Gobierno y probó enviando una tabla de surf a Estados Unidos. “El envío fue seguro, ahora tengo un pedido de 14 tablas para Hawái y 14 tablas para Australia, todo esto, gracias a la iniciativa y al trabajo de entidades públicas”, acotó.²⁵
- La guayaquileña Jahaira Rivas elabora bisutería desde hace cuatro años. Hoy, sus productos se venden en Estados Unidos, Italia, España y pronto llegarán a México gracias al programa *Exporta Fácil*, creado por el Gobierno

²⁵ <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/exporta-facil-beneficiara-a-los-artesanos.html>

Nacional para ampliar el horizonte de mercado mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas).²⁶

Tarifas competitivas.-

Hoy en día las tarifas aéreas que brindan las aerolíneas tienen costos demasiados elevados es por esto que Correos del Ecuador brinda la posibilidad de realizar sus envíos a precios cómodos y accesibles para las Mipymes por ejemplo el costo más bajo para enviar a EEUU está por los USD 10.00 (alrededor de 200 gramos) y lo más caro entre USD 350.00 o USD 400.00 (30 kilos).

Retiros de envíos a domicilio.

Correos del Ecuador nos brinda la posibilidad como empresa corporativa retirar los paquetes en nuestras oficinas sin necesidad de entregarlos en las oficinas sucursales de CDE.

Seguimiento de los envíos en línea.

Exporta Fácil nos proporciona un tracking para poder darle seguimiento al envío y así medir los transito hacia el destino final.

4.7.7.4.5. Entidades que participan en este programa.

- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)
- Empresa Pública Correos del Ecuador (CDE EP)
- Ministerio de Telecomunicaciones y Sociedad de la información

²⁶ <http://www.abordo.com.ec/abordo/pdfTemas/100909.pdf>

- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
- Instituto de Promoción de Exportaciones (PROECUADOR)
- Dirección Nacional de Antinarcóticos (DNA)
- Instituto de Patrimonio Cultural (INPC)
- Servicios de Rentas Internas (SRI)

4.7.7.4.6. Descripción del programa.

Es un sistema económico, ágil y simplificado para realizar envíos postales a través del Operador Público Correos del Ecuador (CDE) , el exportador obtiene los beneficios que ofrecen las entidades participantes ,este programa funciona mediante el portal web: www.exportafacil.gob.ec.

En dicha página web procedemos a registrarnos, se llena el formulario DAS y sin ninguna complicación ni trámite engorroso estamos listos para exportar de una forma simple y segura.

4.7.7.4.6.1. ¿Que necesitamos para exportar?

- 1.-Se requiere tener un comprador en el exterior quien esté interesado por el producto.
- 2.-Realizar el trámite online en la página web de exporta fácil.
- 3.-Contar con la mercadería y la documentación lista para el envío.

4.7.7.4.6.2. Características de la exportación.

Se debe realizar una Declaración Aduanera Simplificada (DAS) por cada exportación.

Se puede realizar uno o varios envíos de paquetes hasta 30 kgs por cada exportación.

Se puede realizar las exportaciones que crea convenientes para concretar su venta en el exterior.

Todos los productos exportados que superen los USD 50.00 están obligados a contratar un seguro, este será cobrado cuando se acerque a concluir su trámite en la agencia de Correos del Ecuador. Los porcentajes de las primas son:

-2% en joyas, cristales y porcelana

-1.5% en el resto de productos

-10% deducible.

Este servicio es brindado por Seguros Rocafuerte, el exportador tiene derecho a una indemnización por pérdida y por valor asegurado.

4.7.7.4.6.3. Requisitos para exportar.

- Tener RUC.
- Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
- DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
- Documentos obligatorios:
 1. Factura comercial (autorizada por el SRI)
 2. Packing list (lista de empaque)

3. Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no. (Certificado fitosanitario, registro sanitario, certificado de bien no patrimonial).
4. Opcional: presentación del Certificado de Origen.

4.7.7.4.6.4. Restricciones para los envíos postales.

Objetos prohibidos para exportar en general:

- Dinero, monedas, joyas (se debe conocer las regulaciones de los países a los que se envía).
- Objetos obscenos e inmorales
- Armas de Fuego
- Drogas o Estupefacientes
- Materiales Explosivos, inflamables o radiactivos²⁷

4.7.7.4.6.5. Pasos para exportar:

1.- Acceso al sistema:

Para facilidad del exportador. En la parte superior derecha del portal se encuentra el acceso de usuario y contraseña para ingresar al sistema. En caso de no contar con una clave puede dar click en “Regístrate”.

2.- Registro del Exportador:

Ingrese su RUC, inmediatamente el sistema le validará la información con el Servicio de Rentas Internas SRI, dar clic en continuar y automáticamente le aparecerán sus datos,

²⁷ <http://www.exportafacil.gob.ec/que-necesito>

ingresar los datos de los dos casilleros en blanco (Nombre completo y un correo electrónico).

3.-Registro de la Partida Arancelaria:

Ingresaremos los 4 primeros dígitos de la partida arancelaria a utilizar en este caso 6504, luego daremos click en agregar arancel para que nuestra partida quede registrada. Notar que el sistema si nos permite editar partidas arancelarias.

4.-Clave y usuario:

Cada exportador debe generar su clave y usuario para poder ingresar al sistema.

5.- Declaración Aduanera Simplificada:

El portal nos solicitará nuevamente la clave y el usuario para ingresar nuevamente.

El sistema valida la información para lo cual podremos acceder a las DAS y así mismo se desplegará un segundo menú en donde podemos revisar declaraciones realizadas anteriormente, en caso de que las solicitudes no sean concluidas con el proceso de exportación, serán guardadas en el sistema por 15 días, después de este tiempo se eliminarán.

- ZONA 1: Estos casilleros el sistema los va genera automáticamente.
- ZONA 2: Con su clave y usuario su información migrará automáticamente, pero los casilleros que estén marcados

con asteriscos (*) deben ser llenados de manera obligatoria.

- ZONA 3: En esta parte de la DAS debemos llenar los datos del proveedor, es decir de nuestro comprador en el exterior.
- ZONA 4: Debemos indicar el tipo de servicio en este caso utilizaremos el EMS por el tiempo de tránsito que es más corto.
- ZONA 5: En esta parte de la declaración seleccionamos la partida arancelaria 650400.00.00 (Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia incluso guarnecidos), adicional debemos ingresar las unidades comerciales que serán 13 cartones Estas tienen un peso aproximado de 0.12 kilos para la cajas de los sombreros y 0.15 kilos las cajas de las carteras, así mismo con estos datos ya escritos, se genera en la parte superior el costo del envío.
- ZONA 6: Es la parte referente a todos los documentos de acompañamiento con respecto a la exportación, se debe ingresar el tipo de documento, número, entidad emisora y fecha de la emisión.
- ZONA 7: En esta zona debemos especificar si en el caso de no efectuarse la entrega usted desea que su paquete sea devuelto o lo abandonen. Notar que el retorno de su paquete no tiene costo adicional.
- ZONA 8: En esta zona usted tenemos la opción de asegurar o no el producto. Se trata de un seguro adicional por el valor real de su envío.
- ZONA 9: Es de uso exclusivo de Correos del Ecuador.

- **ZONA 10:** En esta zona usted deberá firmar y colocar la fecha una vez que sea impresa en Correos del Ecuador. Por ultimo damos click en guardar y en enviar.

Una vez concluido, el sistema generará un número de orden, luego se debe imprimir la Declaración Aduanera Simplificada (DAS).

Al estar presenta nuestra mercadería en Correos del Ecuador acompañada de los documentos ya antes mencionados Factura comercial, packing list y cualquier documentación que requiera el importador.

4.7.7.4.6.6. Navegar en la información.-

En el portal podemos encontrar accesos principales que son de utilidad para el exportador.

4.7.7.4.6.7. Cotizar envíos:

Es una herramienta que nos permite comparar precios, cotizando el valor de su envío postal.

4.7.7.4.6.8. Tracking:

Nos permite rastrear la carga que ha sido enviada de esta forma medimos el tiempo de tránsito que se generó para el envío.

4.7.7.4.6.9. Embalaje de la carga.-

En caso contaremos con embalaje para nuestro envío el cual no los proporcionará la empresa CARTOPEL, en el caso que

el exportador no cuente con esté Correos del Ecuador brinda la oportunidad de adquirir cajas los siguientes tamaños:

Pequeñas: 25x25x15

Medianas: 40x30x20

Grande: 45x70x52

4.7.7.4.6.10. Ecuador Oferta.

Es un web de compras on line, fue creado por la empresa Correos del Ecuador , con el objetivo de apoyar al programa Exporta Fácil, lo que se quiere es respaldar cada uno de los esfuerzos que realizan cada día los emprendedores, brindándoles una nueva y novedosa alternativa para la apertura a los mercados internacionales.

A través de esta página web podremos encontrar diferentes productos ecuatorianos que en mucho de lo casos son elaborados manualmente, manteniendo esa particularidad que nos identifica y nos hace atractivos e innovadores. Es por esta razón que promocionaremos y daremos a conocer nuestras carteras y sombreros elaborados en base a fibra de banano, para que de esta manera poder conseguir futuros y nuevo compradores que estén interesados en nuestros productos. Esta tienda virtual, utiliza el mecanismo de Paypal para el pago seguro de nuestro producto y evitar cualquier fraude en las transacciones.

4.8. Impacto/Producto/Beneficio Obtenido

4.8.1. Impacto.

El impacto que han generado las artesanías en el mercado de Nueva York ha sido muy progresivo ya que en la en la década de los 70 el arte popular de nuestras comunidades de indígenas no era tomado en cuenta, pese a los esfuerzos que la labor requería fue así que lo últimos años se sumergió la tarea de recatar este sector, hoy en día las artesanías son una de las más admiradas del mundo, ya que los artesanos ecuatorianos combinan la creatividad e innovación, así como también expresan sus sentimientos a través de las manos.

Desde hace un año, los tallos del banano se convierten en llamativas carteras, bolsos, entre otros artículos, en manos de mujeres del Cantón el Triunfo, que ven en esta actividad la oportunidad para mejorar su estilo de vida.

4.8.2. Mezcla de marketing.-

Se utilizaron las cuatros variables controlables que regulan la efectividad de exportador, estas variables son: producto, precio y promoción.

4.8.2.1. Producto.

Las artesanías (sombrosos y carteras) de fibra de banano son fabricados 100% con fibra natural, esta es extraída del pseudotallo del banano, son productos textiles que se convierte en un complemento ideal y es considerada una excelente prenda de vestir.

4.8.2.2. Materia Prima.

El nombre de plátano, banano cambur o guineo agrupa un número de plantas herbáceas del género Musa. La materia prima que se usará para la obtención de las carteras y sombreros serán los tallos tallos de las musáceas, la parte del pseudotallo es considerada como desecho ya que se arroja al piso la misma que atrae a insectos y pueden dañar a la nueva planta, el cultivo del banano se lo realiza a lo largo de todo el año, la mayoría de las haciendas cultivan por lotes, de tal manera que mientras en un lote se está desechando la planta de banano, el otro lote está empezando a sembrar y el otro lote la siembra está a la mitad, de tal forma que nunca deja de existir las plantas desechadas, es decir nuestra materia prima.

4.8.2.3. Características del producto.

Ambos productos son trenzados a mano, con una fibra fuerte y resistente, lo cual asegura la excelente calidad que nos exige el mercado de New York.

Son elaborados en base a una materia prima que se considera como desecho de la planta de banano, esto la convierte a los sombreros y carteras en un producto ecológico, además que en su proceso de producción no utilizamos químicos ni pesticidas.

4.8.2.4. Calidad del producto.

La calidad de las artesanías se basa en una fibra de banano que tiene lado derecho y revés, se diferencia de la paja

toquilla que solo tiene lado derecho, adicional que el acabo y el modelo de los sombreros y carteras es excelente.

4.8.2.5. Diseño del producto.

Se realizará varios prototipos a modo de pruebas que se parezcan al producto final para proceder a elegir el mejor, tendremos sombreros para hombre y mujeres, así como variados diseños de las carteras de mujer.

4.8.2.6. Lo sombreros presentan las siguientes características:

- Finos y tradicionales.
- Color Natural.
- Frescos cómodos livianos.
- 100% artesanales.
- Durabilidad gracias a su técnica de trenzado.



FIGURA #19
SOMBRERO ELABORADOS EN BASE A FIBRA DE BANANO.

Sombreros de Mujer



Sombreros de Hombre



FIGURA# 20

SOMBREROS ELABORADOS EN BASE A FIBRA DE BANANO

4.8.2.7. Las carteras presentan las siguientes características:

- Variedad de colores.
- Espaciosa y cómoda.
- Diseños originales
- 100% artesanales
- Durabilidad, gracias a la aplicación de su técnica de trenzado.

Modelo No. 1



Modelo No. 3



Modelo No. 2



Modelo No. 4



FIGURA# 21 MODELOS DE CARTERAS ELABORADOS EN BASE A FIBRA DE BANANO.



FIGURA# 22 OTROS MODELOS DE CARTERAS Y SOMBREROS ELABORADOS CON FIBRA DE BANANO



FIGURA# 23 OTROS MODELOS DE CARTERAS Y SOMBREROS ELABORADOS CON FIBRA DE BANANO.

4.8.2.8. Certificación ISO 9001 a nuestro producto.

4.8.2.8.1. Beneficios de la Certificación ISO 9001.

Existe una serie de beneficios que puede obtener una empresa si cumple el proceso de forma consciente y como parte de una investigación estratégica, se considera que los más relevantes son:

- Cumplimiento de los requerimientos y satisfacción del cliente.
- Mejor grado de consistencia del producto o servicio.
- Optimización de los recursos.

- Incremento de la productividad
- Disminución de desperdicios y costos,
- Otorga ventaja competitiva.
- Mejora la relación con los proveedores.

4.8.2.8.2. ISO 9001 y Mipymes

Además de los beneficios ya mencionados, se debe resaltar que la presencia del certificado ISO 9001 es una facilitador para el cumplimiento de las metas y objetivos trazados por una organización, mas no es por sí solo un seguro de éxito ni el fin en sí mismo. A continuación se hablará sobre los que pueden ser considerados obstáculos para que este sector emprenda el camino a la certificación.

4.8.2.8.3. Obstáculos

Cuando una MIPYME emprende el camino hacia la búsqueda de la implementación de una norma de calidad suele toparse con algunos obstáculos, ISO 9001 para la pequeña empresa (2010) los enlista:

- La escasez de recursos disponibles
- Los costos de establecimiento y mantenimiento de un sistema de gestión de la calidad
- La dificultad para comprender y aplicar la norma, especialmente algunos conceptos como la mejora continua.

4.8.2.8.4. ¿Cómo implementar una ISO 9001?

Antes de iniciar el proyecto, las personas que forman parte de la organización deben llegar a un entendimiento sobre qué es un Sistema de Gestión de la Calidad y cuáles son los requisitos que deben cumplirse. Para esto es necesario llevar a cabo los siguientes pasos:

1) Visita: El cliente recibe una visita por parte un representante de la consultora que haya escogido, con la finalidad de que exista un diálogo inicial donde el cliente exprese la situación actual de la empresa, las razones por las cuales desean implementar un certificado y el compromiso que tienen, así como hacer consultas que logren disipar pequeñas inquietudes iniciales.

2) Charla: Se lleva a cabo una charla de contenido informativo para explicar en forma general la metodología de trabajo así como las actividades que involucra el proyecto.

3) Diagnóstico Inicial: En esta fase se da a conocer como se encuentra la organización respecto a los requerimientos para poder definir el alcance del proyecto.

4) Presentación formal del diagnóstico: En esta fase se incluye el plan de implementación y la oferta económica y va a depender no sólo del tamaño de la organización, sino, sobre todo del compromiso que tengan para llevarlo a cabo.

4.8.2.8.5. Costos de certificación.

Los costos de certificación para una MIPYME pueden fluctuar entre \$5,200 (\$4,000 USD en implementación y \$1.200 USD

una auditoría) y \$8,000 USD aproximadamente, dependiendo del tipo de empresa (micro, pequeña y mediana).

4.8.2.9. Precio.

La idea de obtener un margen de utilidad para el caso de Manitos ecuatorianas es del 70% para la artesanía de sombreros y el 90% para la artesanía de carteras sobre el costo y un nivel convencional de rendimiento, es decir se distribuye todo el costo y gastos generales en forma arbitraria sobre la base de los niveles que esperamos obtener en la operación.

4.8.2.9.1 Determinación del precio de exportación de sombreros.

La tabla muestra el cálculo para la obtención del precio de exportación para los sombreros elaborados con fibra de banano, en el cual estamos considerando todos los costos implícitos para la determinación de dicho precio como es el precio de adquisición de la artesanía, el embalaje, etiquetado y el transporte interno e internacional. (ANEXO #11)

Tomamos en cuenta que contamos con la capacidad máxima de producción para los sombreros por parte de ASOMET es de dos por día, por lo que el número máximo a producir es de 200 sombreros mensuales, en este proyecto se ha determinado un 70% como margen de beneficio, finalmente el precio de venta de exportación de carteras se lo obtiene de la siguiente forma: costo total de los sombreros en dólares dividido para el número de sombreros a producir , llegando al

resultado que el precio unitario para la exportación de sombreros es de USD 17.97.

4.8.2.9.2 Determinación del precio de exportación de carteras.

La tabla muestra el cálculo para la obtención del precio de exportación para las carteras elaboradas con fibra de banano, en el cual estamos considerando todos los costos implícitos para la determinación de dicho precio como es el precio de adquisición de la artesanía, el embalaje, etiquetado y el transporte interno e internacional.(ANEXO#12)

Tomamos en cuenta que contamos con la capacidad máxima de producción para los sombreros por parte de ASOMET es de una por día ; por lo que el número máximo de carteras a producir es de 100 carteras mensuales, en este proyecto se ha determinado un 90% como margen de beneficio, finalmente el precio de venta de exportación de carteras se lo obtiene de la siguiente forma: costo total de los sombreros en dólares dividido para el número de sombreros a producir, llegando al resultado que el precio unitario para la exportación de sombreros es de USD 38,70.

4.8.2.9.3 Embalaje del producto.

En el caso de nuestro producto las artesanías se a utilizar cajas resistentes de cartón corrugado para su empaque y así

facilitar su manejo, ya que los demás tipos de cartón no proporcionan protección al producto cuando se apilan.

Las cajas de cartón corrugado, se puede reutilizar varias veces y pueden resistir las altas humedades relativas de los almacenes.

Dentro de cada caja se colocarán 30 sombreros con sus respectivo envases fundas, cada caja compuesta por tres filas 10 sombreros en cada fila sumando un total de 30 unidades. Para el caso de las carteras se colocarán tres filas es decir cinco carteras por filas sumando un total de 15 unidades.

4.8.2.9.4. Tamaño del empaque.

Las medidas de la caja de cartón corrugado en las cuales se guardará los productos (sombreros y carteras) se lo detallaremos a continuación:

Sombreros:

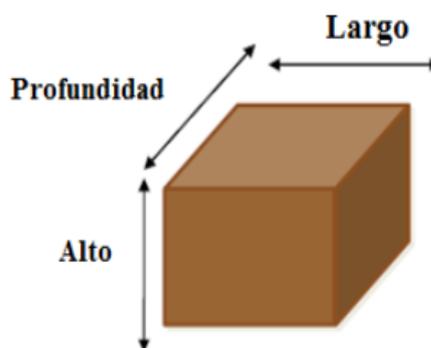
Alto X Largo X Profundidad

0.26 m X 1.02 m X 0.27 m

Carteras:

Alto X Largo X Profundidad

0.92 m X 0.52 m X 0.37



FIGURA# 24

Cada paquete puede pesar hasta treinta kilos, es decir podemos enviar varios paquetes en un solo envío, pero tomando en consideración el límite de peso.

4.8.2.9.5. Consideraciones que tomaremos en cuenta para el empaque.

Cuando se manipula un producto listo para ser empacado, puede ocurrir diversos daños mecánicos, uno de los daños típicos más comunes son:

- Separación de juntas, abertura y de tapaderas.
- Distorsión perdiendo la capacidad de apilado.
- Debido a estos tipos de inconvenientes es que usaremos juntas reforzadas con cintas.

4.8.2.9.6. Etiqueta del producto.

Utilizaremos una etiqueta de marca que serán adheridas al producto indicando nuestra marca “Manitos Ecuatorianas”.

4.8.2.10. Promoción.

Es una parte importante para asegurar el éxito de un nuevo producto en el mercado, es por esto que será considerado dentro de nuestra inversión, sin duda el éxito de la empresa y la permanencia del producto en el mercado requiere de una promoción activa.

En el caso de ECUHANDS, los diferentes instrumentos y medios que se utilizarán para dar a conocer las artesanías serán:

-Creación de una página web.

-Participación en la página de ECUADOR OFERTA.

-Participación en Citybazar.

4.8.2.11. Inversión.

La inversión en activo y en adquisición de los productos artesanales tiene como finalidad cumplir con nuestro objetivo que es exportar los sombreros y carteras elaborados con fibra de banano a los mercados de New York, contribuyendo al comercio equitativo con nuestros artesanos para un beneficio mutuo.

Activos fijos.-

Para iniciar la comercialización de las artesanías elaboradas con fibra de banano, se debe tomar en cuenta algunas inversiones tales como:

- Local Comercial.
- Equipos de Oficina.
- Útiles de Oficina.
- Equipos de computación.
- Muebles y enseres.

Activos Diferidos.-

Se han considerados los siguientes activos diferidos necesarios para el inicio de las actividades de la empresa, los cuales se detallan en la siguiente tabla:

TABLA #17

Gastos de Constitución	USD 1.500,00
Permisos e Impuestos.	USD 1.00,00
Gastos de Publicidad.	USD 1.200,00
TOTAL	USD 2.800,00

ELABORADO POR AUTORAS 2014.

Capital de trabajo.-

El capital de trabajo es la cantidad de dinero que se va a requerir para adquirir los productos que vamos a vender al extranjero tan solo se ha considerado un mes, porque como política de la empresa solo se trabajará bajo pedidos y las ventas cubrirán de inmediato lo invertido en la compra de los sombreros y carteras artesanales.

TABLA#18

	MENSUAL.
Compra de mercadería.	USD 4.694,00
Gastos Operativos.	USD2.290,00
Gastos de Exportación	USD594,96
TOTAL	USD 7.578,96

ELABORADO POR AUTORAS 2014.

Inversión requerida para exportar.

La siguiente tabla muestra los detalles de los valores de cada rubro que se requerirá para exportar.

TABLA#19.

DESCRIPCION	CANT	VALOR	TOTAL
Capital de trabajo			\$ 5.578,96
Compra de Mercadería		\$ 4.694,00	
Gastos Operativos		\$ 290,00	
Gastos de Exportación		\$ 594,96	
ACTIVOS FIJOS			\$ 3.159,00
Local Comercial	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Equipo de Oficina			\$ 45,00
Calculadora	2	\$ 20,00	
Teléfono	1	\$ 25,00	
Útiles de Oficina			\$ 45,00
Bolígrafos	1	\$ 20,00	
Correctores y adhesivos	1	\$ 8,00	
Grapadoras	2	\$ 12,00	
Remas de hojas	1	\$ 5,00	
Clips	1	\$ 1,00	
Equipos de Computación			\$ 2.270,00
Computadoras HP	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Impresora Lexmar X2560	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Mouse	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Muebles y enseres			\$ 499,00
Escritorios	2	\$ 300,00	
Sillas de oficinas	2	\$ 100,00	
Inmobiliario de archivador	1	\$ 50,00	
Vitrina	1	\$ 45,00	
Sillas plásticas	1	\$ 4,00	
ACTIVOS DIFERIDOS			\$ 2.800,00
Gastos de constitución		\$ 1.500,00	
Permisos e impuestos		\$ 100,00	
Gastos de Publicidad		\$ 1.200,00	
TOTAL INVERSIÓN FIJA			\$ 11.537,96

ELABORADO POR AUTORAS 201

Financiamiento

Capital Propio.

Los socios aportaremos con el 50% del total de la inversión.

A continuación se detalla la participación de cada socio:

TABLA#20.

INVERSIONISTAS	MONTO APORTADO.	% PARTICIPACIÓN.
Candy Alarcón.	USD 5768,98	50%
Ma. de los Ángeles León	USD 5768,98	50%
TOTAL:	USD 11537,96	100%

ELABORADO POR AUTORAS 2014.

Ingresos.

Los ingresos se incrementarán cada año de acuerdo al porcentaje promedio anual en el que se han ido incrementando las importaciones del sector en el mercado de Estados Unidos durante período de estudio analizado (2008-2012), que es el 5.9% (cálculo hecho en base a las estadísticas del Banco Central del Ecuador)

TABLA # 21

Pronóstico de ventas en cantidades Período 2014-2017	Producto	Partida:6504
	Artesanías:	Sombreros elaborados en base de fibra de banano
	2014-2015	\$ 62.136,00
	2015-2016	\$ 65.802,02
	2016-2017	\$ 69.684,34

ELABORADO POR AUTORAS 2014

TABLA#22.

Pronóstico de ventas en cantidades Período 2014-2017	Producto	Partida:6504
	Artesanías:	Carteras elaboradas en base de fibra de banano
	2014-2015	\$ 47.736,00
	2015-2016	\$ 50.552,42
	2016-2017	\$ 53.535,01

ELABORADO POR AUTORAS 2014

Pronóstico de ingreso total de sombreros y carteras.

TABLA#23.

INGRESOS POR VENTAS.	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Ingresos por ventas de artesanías de sombreros a base de fibra de banano	\$ 62.136,00	\$ 65.802,02	\$ 69.684,34
Ingresos por ventas de carteras de sombreros a base de fibra de banano	\$ 47.736,00	\$ 50.552,42	\$ 53.535,01
Total de ingreso por venta de ECUHANDS.	\$ 109.872,00	\$ 116.354,44	\$ 123.219,35

ELABORADO POR AUTORAS 2014

Pronóstico de gastos total de sombreros y carteras.

TABLA #24.

GASTOS	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Compra de mercadería	\$ 56.328,00	\$ 58.017,84	\$ 59.758,38
Gastos Operativos	\$ 27.480,00	\$ 28.304,40	\$ 29.153,53
Gastos de Exportación	\$ 7.139,52	\$ 7.353,71	\$ 7.574,32
Total de ingreso por venta de ECUHANDS.	\$ 90.947,52	\$ 93.675,95	\$ 96.486,23

ELABORADO POR AUTORAS 2014.

4.8.2.12. Beneficio.

Cálculo del valor Actual Neto (VAN).

El valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja todo llevado al valor presente. También se utiliza para la evaluación de proyectos.

Para el cálculo de este proyecto en valores monetarios de acuerdo a una tasa del 10% generada en tres años nos presenta un valor de USD 44.493,66. Lo cual nos demuestra que un VAN=4,63 es mayor a cero, por lo que nuestro proyecto es rentable

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa Interna de Retorno es el tipo de actualización que igual a cero el VAN y medirá la rentabilidad de la empresa en términos porcentuales la cual va ser de 169%.

En este caso la TIR supera el 100% debido a que la inversión para este proyecto es poca y su rentabilidad debido a sus ventas son altas y a partir del primer año estamos recuperando en su totalidad el valor invertido.

4.9. Validación de la Propuesta.

Ámbito financiero y de mercado.

Luego de realizado un análisis financiero con respecto a nuestro proyecto, llegamos a la conclusión que la creación de

una MICROEMPRESA EXPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE ARTESANÍAS ELABORADAS EN BASE A FIBRA DE BANANO es rentable de manera que la TIR obtenido estaría en un 169% con un VAN de USD 44.493,66 (Cuarenta y cuatro mil cuatrocientos noventa y tres 66/100 ctvs) con una tasa de descuento del 10%.

Para poner en marcha nuestro proyecto es necesario una inversión inicial de USD 11.537,96 (Once mil quinientos treinta y siete 96/100 ctvs), el proyecto se presenta como un negocio de mediano riesgo tomando como una ventaja un período de posible recuperación de un año aproximadamente.

Otro de los beneficios de exportar productos que son realizados de manera artesanal es que están exentos del cobro de aranceles en los países del extranjero.

En cuanto al país comprador New York, se ha demostrado que sí existe un nicho de mercado, y por ende, si existiría demanda. Esto se lo demostró a través de una encuesta realizada a personas ecuatorianas residentes en la ciudad de New York así como a ciudadanos americanos.

Valor agregado.

Nuestro proyecto de comercialización y exportación aparte de ser rentable brinda beneficios tanto en el ámbito social, ambiental y económico. A continuación mencionaremos los beneficios que el proyecto generará:

Incremento en plazas de trabajo:

Debido a que nuestros productos son realizados de manera artesanal al momento de exportar será necesario incrementar la producción, por lo cual nuestros proveedores necesitarán de más personas que intervengan en la producción de los productos.

Incremento de la demanda exportable:

Nuestros productos cuentan con estilos originales y no repetidos, es por esto que esperamos que cada año se vaya incrementando la cantidad a exportar, con la posible incorporación de nuevas líneas en nuestros productos.

A N E X O S

**ANEXO#1.
FORMATO DE LA ENCUESTA**



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

Escuela de Comercio Exterior

Encuesta dirigida a habitantes de New York.

Instrucciones:

Marque con una (X) en la alternativa que usted considere adecuada conforme a las opciones planteadas.

Objetivo:

Conocer si las artesanías que queremos exportar tendrán aceptación en el mercado de New York así como conocer sus preferencias antes posibles diseños.

ENCUESTA

***Favor ingrese sus datos personales.**

Nombre y Apellido:

Edad:

Correo Electrónico:

1. ¿Sabía usted que en Ecuador se produce carteras y sombreros elaborados con fibra de banano?

SI NO

2. ¿Usted prefiere artesanías ecuatorianas o de otro país?

NACIONALES EXTRANJERAS

3. ¿De qué material suele usted usar las carteras y los sombreros?

- Cuero
- Lana
- Tela
- Fibras Naturales (paja toquilla)

4. ¿Usaría usted sombreros y carteras elaborados con fibra de banano?

SI NO

5. ¿En qué lugar desearía que se muestren los productos?

Centros Comerciales Tiendas Turísticas

Ambos

6. ¿Cuándo adquiere una artesanía cual es la variable por la que decide su compra?

- Precio
- Calidad

- Diseño
- Color.

7. ¿Si el diseño de los bolsos fuesen flores y paisajes serian de su agrado?

SI NO

8. ¿Por una cartera de fibra de banano hasta cuanto estuviese dispuesto a pagar?

- 15-20
- 25-30
- 35-40

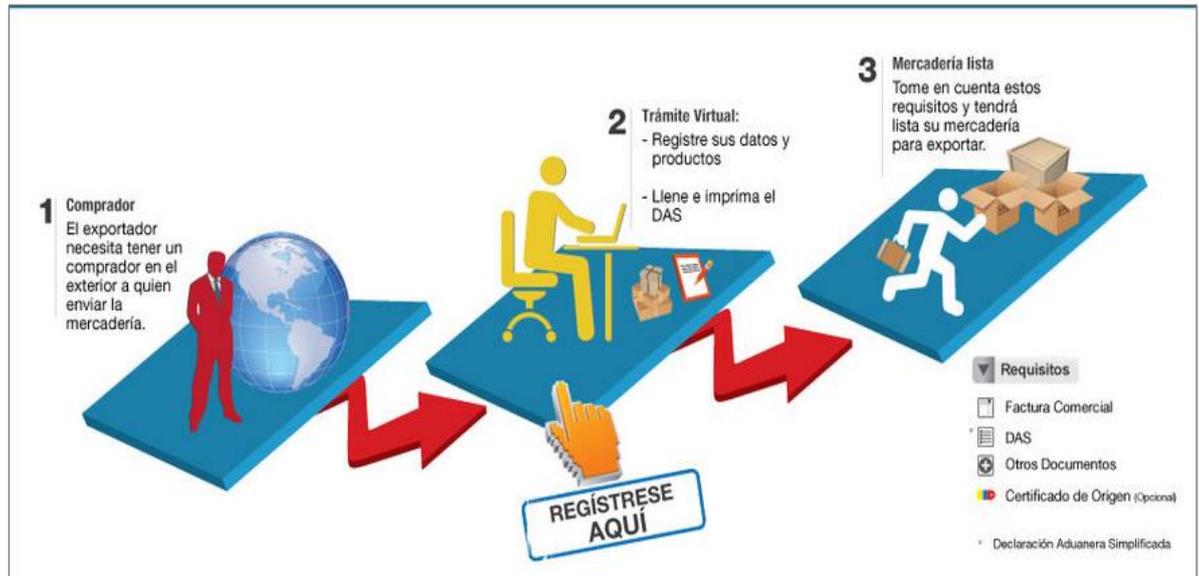
9. ¿Usaría el sombrero elaborado de la fibra de banano como un accesorio en verano?

SI NO

10. ¿Estaría dispuesto a comprar estas artesanías en una tienda virtual?

SI NO

ANEXO 2.



ANEXO 3.



1) Datos Empresa

2) SubPartidas Arancelarias

3) Ingrese Usuario

Los campos marcados con (*) son obligatorios

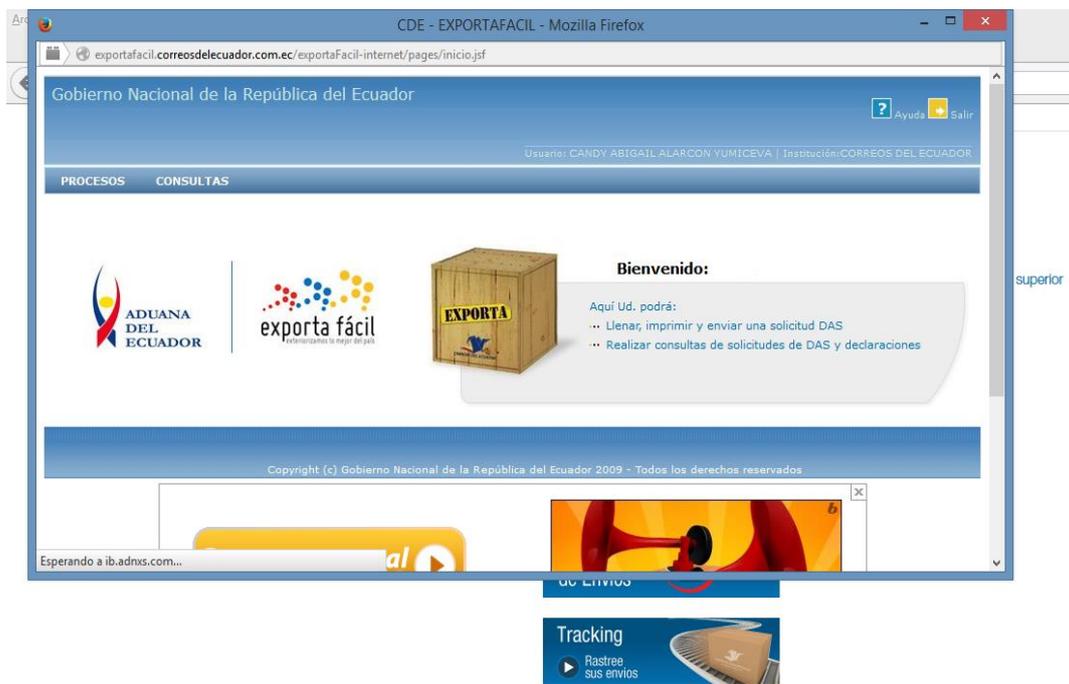
* RUC	<input type="text" value="0922647896001"/>	Ingrese solo Numeros como tiene en su RUC
* RAZON SOCIAL	<input type="text" value="ALARCON YUMICEVA CANDY ABIGAIL"/>	
<hr/>		
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	<input type="text" value="ALARCON YUMICEVA CANDY ABIGAIL"/>	
<hr/>		
* DIRECCION	<input type="text" value="SOLAR 35 MANZANA B COOP. LOS PAL"/>	
* PROVINCIA	<input type="text" value="GUAYAS"/>	
* CIUDAD / POBLACION	<input type="text" value="GUAYAQUIL"/>	
* CORREO ELECTRONICO	<input type="text" value="candyabylarcon@hotmail.com"/>	Ingrese una direccion mail valida
TELEFONO	<input type="text" value="085383027"/>	

Si usted desea actualizar los datos que constan en los campos no editables, debe actualizar la información de su RUC en el SRI, este sistema carga automáticamente esos datos.

ANEXO 4.

The screenshot shows a web browser window with the URL `o.ec/exportaFacil/formularioOrigen/arancelClasificado.php`. The page header includes logos for 'LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA', 'exporta fácil PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO', and 'GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad'. Below the header are three tabs: '1) Datos Empresa', '2) SubPartidas Arancelarias', and '3) Ingrese Usuario'. The main content area is titled 'Productos del Proveedor' and contains an 'IMPORTANTE' notice: 'Seleccione las partidas arancelarias de su producto a exportar. Por favor asegurese de seleccionar su Partida arancelaria con 10 digitos.' There is a search box labeled 'Buscar en el Clasificador' with a 'Buscar' button. Below the search box, it says 'Digite los primeros 4 números de la Subpartida o unas descripción de la partida Ej: bananas' and shows an input field with '6504'. At the bottom right of the main area is a button 'Agregar Arancel' with a blue checkmark icon. A sidebar on the right contains an advertisement for 'GANAR \$87 USD POR HORA' featuring a woman's face and the text '¡ENTRA YA!'. Below the ad are the benefits: 'Desde Casa', 'Elige tu horario', 'Sin Inversión', and 'Sin experiencia'. The ad also includes the website 'noticiadeldia.com' and 'Ads by dealster Ad Options'.

ANEXO 5.



ANEXO 6.

CDE - EXPORTAFACIL - Mozilla Firefox
 exportafacil.correosdeecuador.com.ec/exportaFacil-internet/pages/formulario/formularioSolicitud.jsf

PROCESOS CONSULTAS

Declaración Aduanera Simplificada Exporta Fácil
 Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23

DAS No.:

1. ADUANA / RÉGIMEN

No. Orden: Código Aduana: Régimen: 95 Fecha Presentación:

2. EXPORTADOR / REMITENTE

Nombre Remitente / Exportador: ALARCON YUMICEVA CA
 Dirección: SOLAR 35 MANZANA B COOP. LOS PALESTINOS - A DOS CUADRAS DEL COMERCIAL ROSITA

Persona de Contacto:
 * Tel / Fax: 593 -
 Celular: 593 -
 RUC: 0922647896001
 Ciudad: GUAYAQUIL
 Código Postal:

Email:
 País Procedencia: ECUADOR
 Fecha de Embarque:
 * Ciudad Embarque: Seleccione Ciudad
 Puerto Embarque:

3. DESTINATARIO

* Destinatario:
 * Dirección:

* Persona de Contacto:
 * Tel / Fax:
 Celular:
 Email:

* País Destino: Seleccione País
 Código Postal:
 * Ciudad Destino: Seleccione Ciudad

4. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

ANEXO 7.

CDE - EXPORTAFACIL - Mozilla Firefox
 exportafacil.correosdeecuador.com.ec/exportaFacil-internet/pages/formulario/formularioSolicitud.jsf

4. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

FOB: USD. Peso Bruto (Kg): * Total Bultos: * Tipo de Servicio: Certificado Exporta
 Valor Total Flete sin IVA: 0.0 * Valor Estimado Cotizar

5. DETALLES DE LAS MERCANCIAS / SERIES

Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades Físicas	Régimen Precedente	Cantidad Bultos	Total Unidades Comerciales	Total Peso (Kg)	Valor FOB unitario	Total Flete
<input type="checkbox"/> 1	6504.00.00.00	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos		Internacional	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	USD. <input type="text"/>	USD. 0.0
					Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0

6. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Tipo Doc. Acompañante	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento

Es necesario presentar todos los documentos obligatorios en ventanilla de Correos del Ecuador

7. INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA

Devolver
 Abandonar

8. ¿DESEA ASEGURAR SU MERCANCÍA?

Si Valor del Seguro: 0.0
 No * Valor estimado

9. REQUERIMIENTOS DE OPERACIONES

RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR

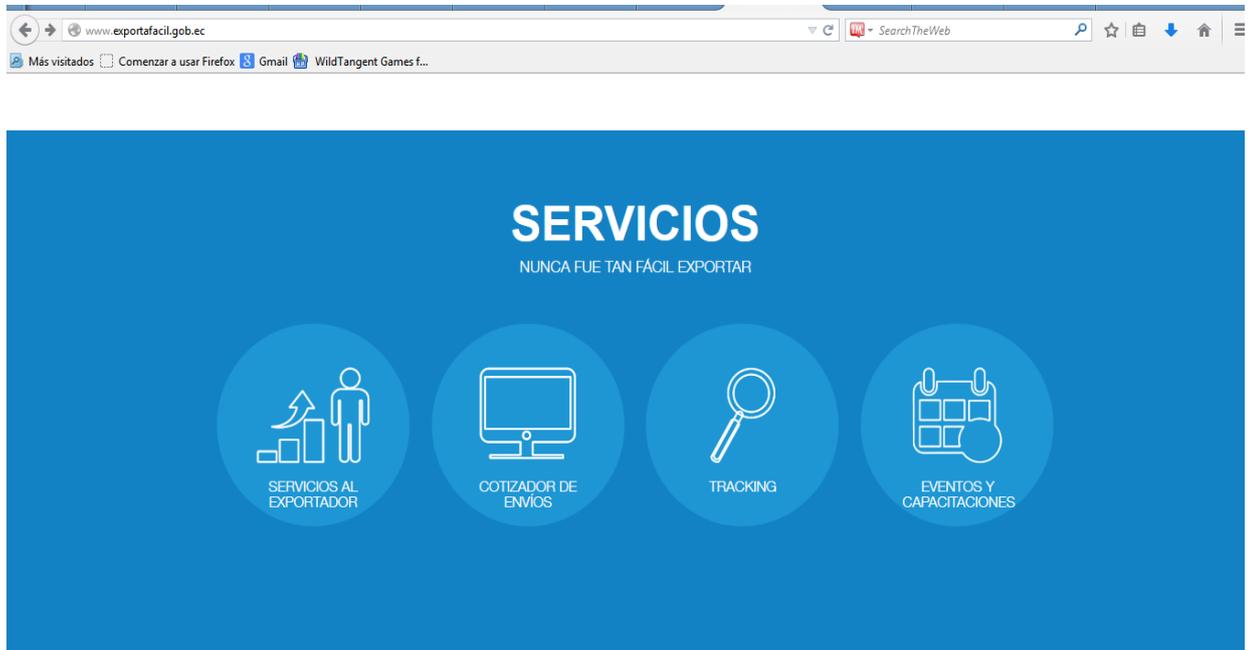
Firma: _____ Nombre: _____

10. EXPORTADOR / REPRESENTANTE DE LA EMPRESA

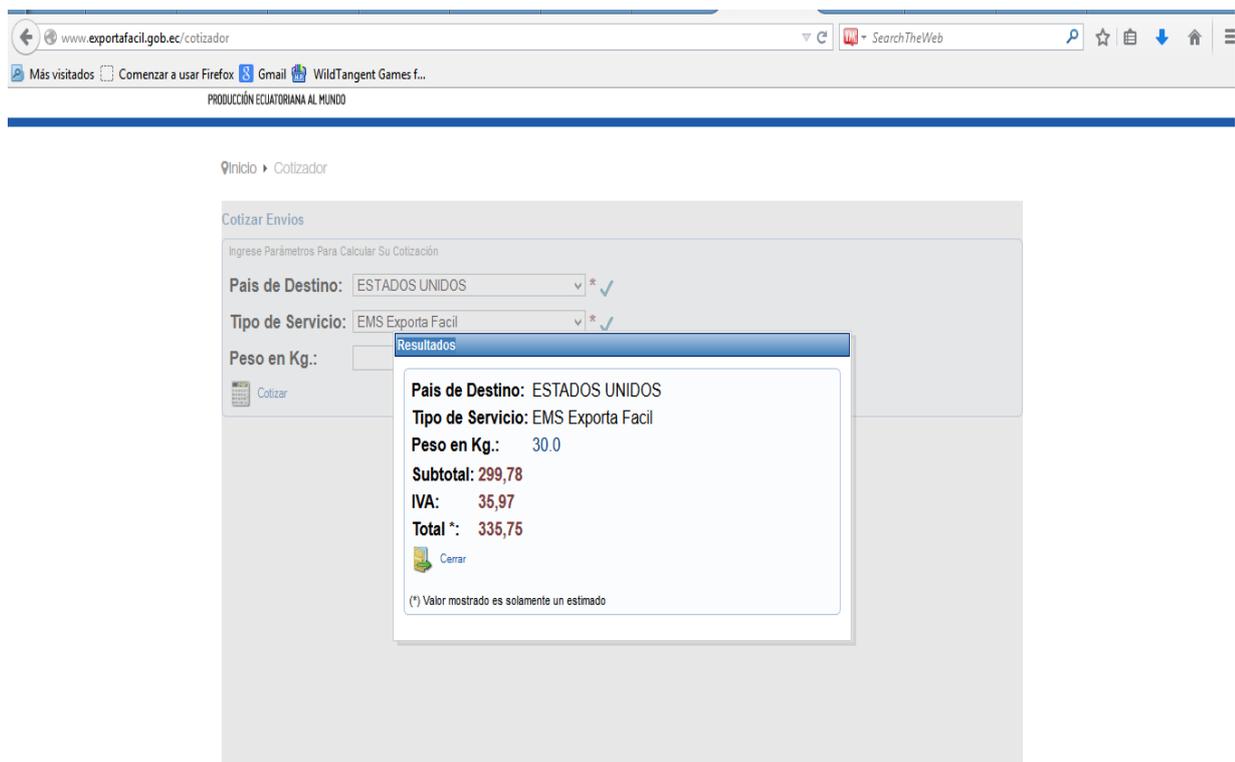
La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna.

Fecha: _____ Firma Exportador: _____

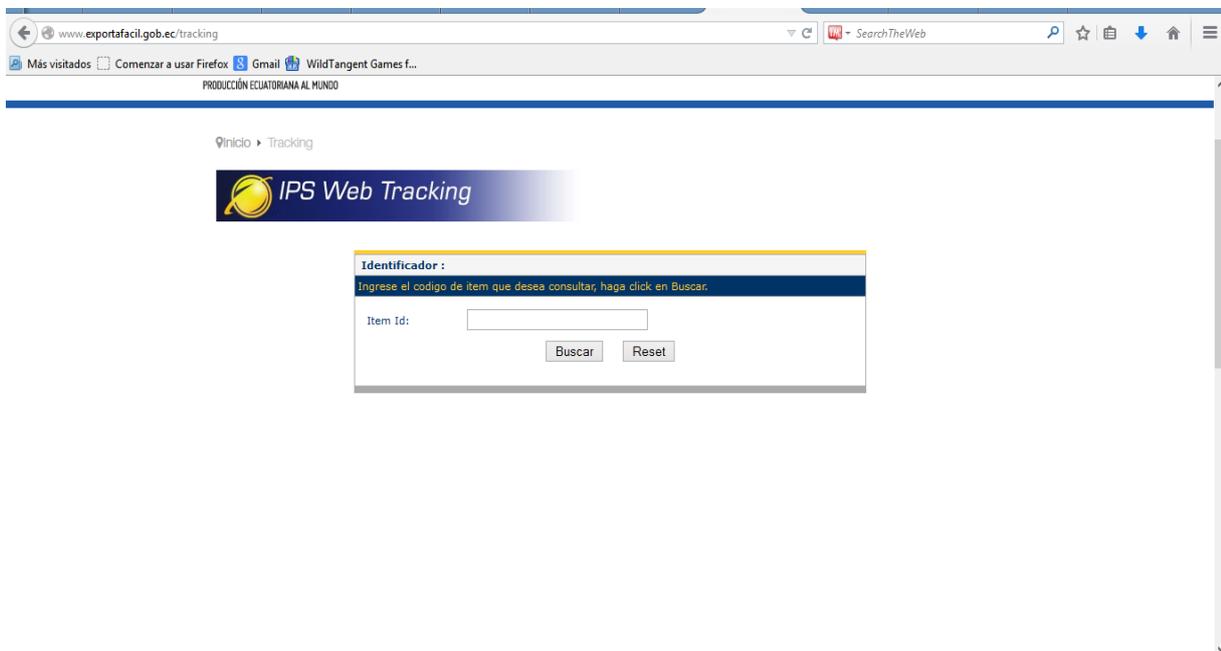
ANEXO 8.



ANEXO 9.



ANEXO 10.



The screenshot displays a web browser window with the URL www.exportafacil.gob.ec/tracking. The browser's address bar shows the URL, and the page title is "PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO". The main content area features a navigation menu with "Inicio" and "Tracking". Below the menu is the "IPS Web Tracking" logo, which includes a yellow magnifying glass icon. A search form titled "Identificador:" is centered on the page. The form contains the instruction "Ingrese el código de ítem que desea consultar, haga click en Buscar." and a text input field labeled "Item Id:". Below the input field are two buttons: "Buscar" and "Reset".

ANEXO11.

	Volumen de Exportación	Costos Fijos	Costos Variables		Total
			%	\$	
Cantidad de sombreros a exportar	200				
Costo de unidad o precio del producto		\$ 13,72			\$ 2.744,00
Margen de beneficio			70%		\$ 1.920,80
Embalaje				\$ 0,14	\$ 0,98
Etiquetado				\$ 0,25	\$ 50,00
Transporte Internacional				\$ 1,73	\$ 346,00
Transporte Interno				\$ 50,00	\$ 34,00
Costos de Comercialización			2%		\$ 54,88
Gastos de Financiamiento			1%		\$ 27,44
COSTO TOTAL DE VENTA DE SOMBREROS (FOB)					\$ 5.178,10
	Precio de venta de exportación para cada sombrero				\$ 25,89

ANEXO12.

	Volumen de Exportación	Costos Fijos	Costos Variables		Total
			%	\$	
Cantidad de carteras a exportar	100				
Costo de unidad o precio del producto		\$ 19,50			\$ 1.950,00
Margen de beneficio			90%		\$ 1.755,00
Embalaje				\$ 0,14	\$ 0,98
Etiquetado				\$ 0,25	\$ 25,00
Transporte Internacional				\$ 1,73	\$ 173,00
Transporte Interno				\$ 50,00	\$ 16,00
Costos de Comercialización			2%		\$ 39,00
Gastos de Financiamiento			1%		\$ 19,50
COSTO TOTAL DE VENTA DE SOMBREROS (FOB)					\$ 3.978,48
	Precio de venta de exportación para cada sombrero				\$ 39,78

ANEXO 13.

CALCULO VAN Y TIR MEDIANTE EXCEL

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

AÑO	VALOR	
1	\$ 18.924,48	-11537,96
2	\$ 22.678,49	\$ 18.924,48
3	\$ 26.733,12	\$ 22.678,49
		\$ 26.733,12
TASA DE INTERES	10%	
INVERSION INICIAL	\$ 11.537,96	VAN \$ 44.493,66
		TIR 1,69

ANEXO 14.

CALCULO VAN REEMPLAZANDO EL PORCENTAJE DE LA T.I.R

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following data:

AÑO	VALOR	
1	\$ 18.924,48	-11537,96
2	\$ 22.678,49	\$ 18.924,48
3	\$ 26.733,12	\$ 22.678,49
		\$ 26.733,12
TASA DE INTERES	10%	
INVERSION INICIAL	\$ 11.537,96	VAN \$ 4,63
		TIR 1,69

The spreadsheet also includes a section titled "CÁLCULO MEDIANTE EXCEL" and a "Flujo Neto de Efectivo" header. The interface shows the Excel ribbon with various tabs like ARCHIVO, INICIO, INSERTAR, etc., and the formula bar is active.

CONCLUSIONES

- La investigación de este proyecto de investigación es con el fin de mostrar que tan viable es la creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas con fibra de banano.
- La evaluación financiera determina que la inversión propuesta para la creación de la empresa traerá resultados favorable ya que la TIR obtenida estaría en un 169% con un VAN de USD 44.493,66 y que esta se recuperará en el primer año
- Con la encuesta usada como técnica de investigación, pudimos confirmar que el mercado meta elegido para exportar nuestros productos es el correcto, ya que sus respuestas fueron de aceptación para las artesanías centrándonos en las carteras y sombreros elaborados con fibra de banano.
- El sector de artesanías elaboradas con fibra de banano está en proceso de desarrollo, lo que permitirá aprovechar de manera eficiente futuras oportunidades de expansión empresarial logrando más competitividad con productos ecuatorianos.
- La investigación en el proyecto nos sirvió para elegir el canal de distribución a saber la herramienta Exporta Fácil, la cual es muy útil, económica y confiable si se está emprendiendo una microempresa exportadora.

- Con este proyecto de investigación se pretende también contribuir al incremento de exportaciones no petroleras, las mismas que pueden contribuir en gran manera al desarrollo económico del Ecuador.

RECOMENDACIONES.

Entre recomendaciones que realizamos están las siguientes:

- Recomendamos invertir en nuestro proyecto ya que se ha demostrado mediante el análisis financiero que la creación de una microempresa exportadora de artesanías elaboradas con fibra de banano es viable.
- Fomentar las relaciones laborales y el deseo de superación empresarial y así aportar con el desarrollo del sector artesanal.
- Posterior se podrá implementar otra línea de producto ofreciendo la mismas autenticad para captar mayor cantidad de clientes.
- Es indispensable que para el desarrollo de nuestra empresa se considere la capacitación no solo de la parte de la producción sino sobretodo trabajar la parte humana de los integrantes.
- Garantizar la calidad de los productos a ofrecer cumpliendo con las normas que rigen la calidad y así convertirnos en los líderes del mercado internacional.

Bibliografía

Anónimo. (29 de Abril de 2011). *El Universo*. Obtenido de [http://eluniverso.com/2011\(04/30/1/1416/artesantias-fibra-banano.html](http://eluniverso.com/2011(04/30/1/1416/artesantias-fibra-banano.html)

Artesano, R. E. (s.f.). Obtenido de www.revistaelartesano.com

(Actualización a Agosto / 2010). Ley de Fomento Artesana.

Carlos, M. T. (2000, 1era Edición, P.22, P23). PLAN DE EXPORTACIÓN. *Lleves sus productos a todo el mundo* . México: Editores Unidos.

(Actualización No. 19 a Febrero / 2011). Código Orgánico de la Producción, comercio e. inversiones, COPCI Libro V . Guayaquil.

Ecuador, E. P. *Exporta Fácil, Ecuador Oferta*. www.correosdeecuador.gob.ec.

Ecuatouring. (28 de Junio de 2011). Obtenido de www.youtube.com/watch?v=Qf4otHLJhP0

Expoplaza. (s.f.). *Iv Cumbre Mundial Del Banano*. Obtenido de www.expoplaza.ec

Exporta Fácil El Proyecto Para Una Exportación exitosa Ecuador inmediato. (27 de Enero de 2013). Obtenido de (http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=190126&umt=exporta_facil_proyecto_para_una_exitosa_exportacion)

Inversiones, I. d. (s.f.). Obtenido de www.proecuador.gob.ec

Katherine Paola Montesdeoca, I. Z. (Mayo de 2012). Diseño de un Plan de Exportación de artesanías elaboradas con la fibra del tallo de banano dirigido a la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de la Provincia de El Oro. *Tesis previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial Mención en Comercio Exterior* . Universidad Salesiana.

Pinto, M. (24 de Octubre de 2012). *Gama Noticias*. Obtenido de www.youtube.com/watch?v=Qf4otHLJhP0

tano, F. d. (2009). *Guía para el exportador de artesanías de cuero y madera*. (T. y. Ministerio de Producción, Ed.) Grupo Alibaba.

Toro, B. (2000). *Guía Técnica Sobre Monografías y Tesis de Grado*. Guayaquil - Ecuador.