

UNIVERSIDAD ESCUELA POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

Tema: “Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la
Parroquia de San Rafael de Otavalo y la demanda en Italia”

Trabajo de titulación previa la obtención del
título de Ingeniero en Comercio Exterior y
Negociación Comercial Internacional

AUTOR: Jenny Elizabeth Jurado Taticuán

ASESOR: MSc. Germán Ruiz

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2015

CERTIFICADO.

Certifico que el/la estudiante Jenny Elizabeth Jurado Taticuán con el número de cédula 0401472691 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia de San Rafael de Otavalo y la demanda en Italia”.

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el reglamento de Grado del Título a Obtener, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

M.Sc. Germán Ruiz

Tulcán, 19 de mayo de 2015

AUTORÍA DE TRABAJO.

La presente tesis constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración Y Economía

Yo, Jenny Elizabeth Jurado Taticuán con cédula de identidad número 0401472691 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

F.....
Jenny Elizabeth Jurado Taticuán
Tulcán, 19 de mayo de 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.

Yo Jenny Elizabeth Jurado Taticuán, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la resolución del Consejo de Investigación de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi de fecha 21 de junio del 2012 que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la Universidad”.

Tulcán, 29 de mayo de 2015

Jenny Elizabeth Jurado Taticuán
CI 0401472691

AGRADECIMIENTO.

Expreso mi agradecimiento a Dios por estar siempre conmigo, por ser mi guía y la inspiración para superarme.

A mi esposo por su incansable apoyo y sacrificio, que han sido un eje primordial en el desarrollo y culminación de mis estudios, a mis padres, hermanos y toda mi familia, porque representan mi motivación para alcanzar todos mis logros.

A mis profesores, quienes impartieron sus conocimientos y paciencia para ser una persona de bien, y de esta manera servir a la sociedad de la mejor manera.

A mis suegros y cuñados mil gracias por el apoyo incondicional que me brindaron durante mi preparación académica.

A mis amigas Lily Tapié, Leidy, Karen, Martha, Cristina, Nathy, Lily Quiroz, Taina, por su muestra de la verdadera amistad, gracias por ser parte de mi vida, por el apoyo en momentos difíciles.

A todos y todas ustedes mil gracias, siempre ocuparan un lugar especial en mi corazón.

DEDICATORIA.

A mi esposo Paulo Lima, quien con su lucha constante e incesante trabajo, me brindó su apoyo para que pueda ser una mujer de superación, a mi hija, que ahora se ha convertido en lo más sagrado, en la inspiración y amor para mi vida.

A la empresa Comunitaria Totorá Sisa y sus dirigentes, quienes aportaron con tan valiosa información para que este proyecto de tesis se lleve a cabo especialmente a la Gerente Sra. Martha Gonza Chicaiza.

A todos mis familiares y amigos que siempre estuvieron apoyándome, y así lograr un sueño más para el resto de mis días y vida profesional.

ÍNDICE

| | |
|---|--------|
| CERTIFICADO..... | i |
| AUTORÍA DE TRABAJO..... | ii |
| ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO..... | iii |
| AGRADECIMIENTO..... | iv |
| DEDICATORIA..... | v |
| RESUMEN EJECUTIVO..... | - 7 - |
| ABSTRACT..... | - 8 - |
| INTRODUCCIÓN..... | - 9 - |
| I. EL PROBLEMA..... | - 11 - |
| 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | - 11 - |
| 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | - 12 - |
| 1.3. DELIMITACIÓN..... | - 12 - |
| 1.4. JUSTIFICACIÓN..... | - 13 - |
| 1.5. OBJETIVOS..... | - 14 - |
| 1.5.1 Objetivo General..... | - 14 - |
| 1.5.2 Objetivos Específicos..... | - 14 - |
| II.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA..... | - 14 - |
| 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS..... | - 14 - |
| 2.1.1 ESTADO DEL ARTE..... | - 16 - |
| 2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL..... | - 24 - |
| 2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA..... | - 25 - |
| 2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA..... | - 27 - |
| 2.5. IDEA A DEFENDER..... | - 29 - |
| 2.6. VARIABLES..... | - 30 - |

| | |
|--|--------|
| III.METODOLOGÍA..... | - 30 - |
| 3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN..... | - 30 - |
| 3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN. | - 31 - |
| 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN..... | - 33 - |
| 3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES. | - 35 - |
| 3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN. | - 37 - |
| 3.6. ANÁLISIS DE RESULTADOS. | - 38 - |
| 3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA | - 38 - |
| 3.7.1 Análisis Situacional Externo Italia..... | - 38 - |
| 3.7.1 .1 Factores Socioeconómicos | - 39 - |
| 3.7.1.2 Factores Políticos | - 44 - |
| 3.7.1.2.1 Política Comercial..... | - 44 - |
| 3.7.1.2.2 Política Económica..... | - 45 - |
| 3.7.1.2.3 Balanza Comercial de Italia | - 46 - |
| 3.7.1.3 Factores Legales | - 48 - |
| 3.7.1.3.1 Barreras Arancelarias..... | - 48 - |
| 3.7.1.3.2 Barreras no Arancelarias..... | - 48 - |
| 3.7.1.3.3 Sistema de envases, empaque y embalaje | - 52 - |
| 3.7.1.4 Factores Geográficos | - 55 - |
| 3.7.1.4.1 Infraestructura en Comunicación..... | - 55 - |
| 3.7.1.5 Perfil de Oportunidades y amenazas en el medio | - 55 - |
| 3.7.2 ANÁLISIS DEL PRODUCTO MERCADO DE ITALIA..... | - 59 - |
| 3.7.2.1 Perfil del Consumidor | - 59 - |
| 3.7.2.1.1 Factores Socio Demográficos | - 59 - |
| 3.7.2.1.2 Frecuencia de Consumo | - 60 - |

| | |
|---|--------|
| 3.7.2.1.3 Gustos y Preferencias | - 61 - |
| 3.7.2.1.4 Producción de artesanías de totora en Italia | - 62 - |
| 3.7.2.1.5 Importación de artesanías de totora en Italia | - 63 - |
| 3.7.2.1.6 Exportación de artesanías desde Italia al resto del Mundo | - 64 - |
| 3.7.2.1.7 Competencia Internacional..... | - 65 - |
| 3.7.2.1.8 Principales Importadores en Italia | - 67 - |
| 3.7.2.1.9 Formas de Pago Internacional | - 68 - |
| 3.7.2.1.10 Canales de distribución | - 69 - |
| 3.7.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA | - 70 - |
| 3.7.3.1 Factores socioeconómicos | - 70 - |
| 3.7.3.2 Factores Políticos..... | - 71 - |
| 3.7.3.2.1 Política Comercial..... | - 71 - |
| 3.7.3.2.2 Balanza Comercial Ecuador | - 72 - |
| 3.7.3.3 Factores Legales..... | - 73 - |
| 3.7.3.3.1 Barreas no arancelarias a la exportación de artesanías..... | - 73 - |
| 3.7.4. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO | - 75 - |
| 3.7.4.1 Factores socioeconómicos de la empresa | - 75 - |
| 3.7.4.2 El Producto..... | - 75 - |
| 3.7.4.2.1 Oferta del Sector | - 77 - |
| 3.7.5 MATRIZ DE PERFIL DE CAPACIDADES INTERNAS (PCI)... | - 77 - |
| 3.7.5.1 Análisis (PCI)..... | - 79 - |
| 3.7.6 PROYECCIONES DEL ESTUDIO..... | - 80 - |
| 3.7.6.1 Proyecciones y cálculo del consumo nacional aparente. | - 80 - |
| 3.7.6.2 proyecciones de la demanda insatisfecha..... | - 81 - |
| 3.7.6.2.1 Proyección y cálculo de la oferta del producto | - 81 - |

| | |
|--|---------|
| 3.7.8 IDEA A DEFENDER | - 84 - |
| IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | - 84 - |
| 4.1. CONCLUSIONES..... | - 84 - |
| 4.2. RECOMENDACIONES..... | - 85 - |
| V. PROPUESTA..... | - 86 - |
| 5.1. TÍTULO..... | - 86 - |
| 5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA..... | - 86 - |
| 5.3. JUSTIFICACIÓN..... | - 87 - |
| 5.4. OBJETIVOS..... | - 88 - |
| 5.4.1 Objetivo general | - 88 - |
| 5.4.2. Objetivos Específicos | - 88 - |
| 5.5. ESTUDIO TÉCNICO..... | - 88 - |
| 5.5.1 Localización de la empresa | - 88 - |
| 5.5.1.1 Tamaño y distribución de la planta | - 89 - |
| 5.5.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO | - 91 - |
| 5.5.2.1 Organización de la empresa..... | - 91 - |
| 5.5.2.2 Proceso de exportaciones | - 92 - |
| 5.5.3 Proceso de negociación | - 93 - |
| 5.5.3 PRODUCTO..... | - 94 - |
| 5.5.4 Proceso de logística | - 96 - |
| 5.5.5 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO | - 101 - |
| BIBLIOGRAFÍA..... | - 112 - |
| ANEXOS | - 82 - |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|---------|
| Tabla 1 Fundamentación Legal Ecuador..... | - 25 - |
| Tabla 2 Variables | - 30 - |
| Tabla 3 Población y muestra de la oferta | - 33 - |
| Tabla 4 Población y muestra de la demanda | - 34 - |
| Tabla 5 Operacionalización de Variables | - 35 - |
| Tabla 6 Recolección de información | - 37 - |
| Tabla 7 Indicador Básico de Italia | - 39 - |
| Tabla 8 Principales sectores productivos | - 40 - |
| Tabla 9 Principales datos de inversión..... | - 40 - |
| Tabla 10 Clasificación Arancelaria En Italia | - 48 - |
| Tabla 11 Factores Geográficos | - 55 - |
| Tabla 12 Perfil De Oportunidades Y Amenazas Del Medio..... | - 56 - |
| Tabla 13 Principales ciudades de Italia | - 60 - |
| Tabla 14 Población por edades y sexo de Italia | - 60 - |
| Tabla 15 Importación de artesanías en Italia | - 63 - |
| Tabla 16 Exportación de artesanías desde Italia | - 64 - |
| Tabla 17 Importaciones de artesanías realizadas por Italia | - 65 - |
| Tabla 18 Importadores en Italia..... | - 67 - |
| Tabla 19 Indicador básico Ecuador | - 70 - |
| Tabla 20 Valor a cancelar en las entidades bancarias | - 74 - |
| Tabla 21 Descripción Del Producto..... | - 76 - |
| Tabla 22 Oferta del Sector | - 77 - |
| Tabla 23 Perfil De Oportunidades Y Amenazas Del Medio..... | - 77 - |
| Tabla 24 Cálculo En Unidades..... | - 82 - |
| Tabla 25 Proyecciones del Estudio | - 83 - |
| Tabla 26 Proceso de negociación | - 93 - |
| Tabla 27 Peso por caja | - 95 - |
| Tabla 28 Flete Interno | - 99 - |
| Tabla 29 Procesamiento de pedido..... | - 100 - |
| Tabla 30 Documentación | - 101 - |

| | |
|--|---------|
| Tabla 31 Activos Fijos | - 102 - |
| Tabla 32 Capital de Operación..... | - 103 - |
| Tabla 33 Gastos de Constitución | - 103 - |
| Tabla 34 Inversión Inicial..... | - 103 - |
| Tabla 35 Financiamiento | - 104 - |
| Tabla 36 Costos de Producción | - 104 - |
| Tabla 37 Proyección Gastos Administrativos | - 105 - |
| Tabla 38 Proyección Gastos de Exportación | - 105 - |
| Tabla 39 Balance General..... | - 106 - |
| Tabla 40 Estado de Resultados | - 107 - |
| Tabla 41 Flujo de Efectivo | - 108 - |
| Tabla 42 Punto de Equilibrio | - 109 - |

ÍNDICE DE GRÁFICOS

| | |
|--|--------|
| Gráfico 1 Publicaciones..... | - 21 - |
| Gráfico 2 Publicaciones por países productores | - 24 - |
| Gráfico 3 Balanza Comercial Total Ecuador -Italia..... | - 41 - |
| Gráfico 4 Distribución de los ingresos en Italia | - 42 - |
| Gráfico 5 Balanza Total Italia - Mundo | - 46 - |
| Gráfico 6 Balanza Comercial petrolera y no petrolera de Italia | - 47 - |
| Gráfico 7 Principales exportadores de América | - 66 - |
| Gráfico 8 Distribución | - 69 - |
| Gráfico 9 Balanza Comercial Ecuador - Mundo | - 72 - |
| Gráfico 10 Mapa Cantonal de Otavalo | - 89 - |
| Gráfico 11 Ubicación Empresa Totora Sisa | - 89 - |
| Gráfico 12 Organización de la empresa | - 91 - |
| Gráfico 13 Proceso de exportaciones | - 92 - |
| Gráfico 14 Funciones del envase..... | - 96 - |

RESUMEN EJECUTIVO.

El comercio exterior es una fuente que ha permitido a los países del mundo percibir ingresos económicos dando estabilidad y adelanto a su economía. Por lo tanto ha sido una oportunidad para que la empresa Totorá Sisa alcance nuevos mercados en el exterior.

En Ecuador la producción artesanal es una de las actividades que la mayoría de pobladores, de Imbabura realiza las mismas que son reconocidas a nivel internacional y la gran aceptación de las mismas en el mercado de Italia en el cual no posee dicha producción recurriendo así a la importación. Dando paso a la posible exportación y satisfacción de una parte de la demanda a través de la Empresa Totorá Sisa.

Pero la existencia de la demanda de artesanías elaboradas con totora y el desconocimiento en el debido proceso de exportación por parte de la empresa Totorá Sisa, no ha permitido que esta enfoque su producción hacia nuevos mercados. La ciudad de Turín en Italia, se considera un mercado potencial para la artesanía de totora, gracias a que la investigación que se aplica, se conoce un valor del PIB positivo, con una inflación estable, y un poder adquisitivo de alcance para consumo de artesanías, datos que los obtenemos de (Travessia, 2012.parr.21). DU Apeed Booster al momento de la población y muestra de la demanda.

Gracias al análisis financiero se determina que es factible la exportación la misma que se realizara con una inversión de 31 321,00 con un porcentaje de 32.10% de TIR, con un periodo de recuperación de tres años y medio.

En síntesis si es factible la realización de la propuesta, la misma que traerá consigo beneficios a la empresa.

ABSTRACT.

Foreign trade is a source that has find countries around the world receive income giving stability and advancement to the economy. So it has been an opportunity for the enterprise “Totora Sisa” reach new markets, more to be outside.

The production in Ecuador is one of the activities that most people in the province of Imbabura made and are recognized internationally and the wide acceptance of the same in the Italian market which has no such production and to obtain of these crafts have to perform imports. Since this is an opportunity to search for ways to reach that market is the export of handicraft production Totora Sisa Company.

But the existence of demand for handicrafts made from reeds and unknown in the due process for export by the enterprise “Totora Sisa”, has not allowed this production approach to new markets. Turin city, in Italy is considered a potential market by the reed craft, because the investigation that was applied give we a positive PIB, with inflation stable and a purchasing power to handicrafts market consumption. Information that we obtain from (Travessia, 2012.parr.21). DU Apeed Booster when the sample population and demand.

With financial analysis has been determined that the export is feasible same to be held at a cost of 31 321, 00 dollars with a percentage of 32.10% TIR, with a payback period of three and a half years.

Finally is feasible the implementation of the proposal, which will bring many benefits at the enterprise.

INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un país diverso colmado de recursos naturales, con una labor artesanal muy variada lo que permite que cada día el comercio exterior se enfoque en nuevos productos que satisfagan a un consumidor.

De tal manera que este proyecto estará enfocado principalmente a conocer cuál será la demanda de artesanías de totora en el mercado italiano, este proceso se encuentra ligado a una fundamentación bibliográfica que sustenta la realidad de lo investigado, la existencia de oferta de artesanías, para luego proceder a señalar el proceso de comercialización, desde la Asociación Totora Sisa, de la Parroquia San Rafael de Otavalo.

Es por esto que esta investigación surge como una idea para aprovechar el talento del artesano ecuatoriano y comercializar artesanía elaborada con totora también conocida como Espadaña, Anea, Junco, Bayón, Bayunco, Bohordo, Henea, Junco de la pasión o su nombre científico *Scirpuscalifornicus*, planta que crece en determinados lugares del mundo y Ecuador es beneficiado en poseerla tal es el caso del Lago San Pablo de Otavalo donde la comunidad de San Rafael produce varios objetos artesanales que pueden llegar a mercados extranjeros y que por desconocimiento del proceso de exportación, no ha mejorado la llegada a nuevos mercados internacionales.

Por lo tanto el proceso a seguir en la presente investigación es el siguiente:

Capítulo I, Es aquí donde se detalla **el problema** el cual se plantea bajo las siguientes interrogantes: ¿Existe suficiente oferta de artesanías elaboradas con totora en la Parroquia San Rafael de Otavalo que permita satisfacer la demanda de Italia? ¿La Parroquia de San Rafael tiene conocimiento de cómo aplicar un estudio de mercado para la comercialización de artesanías al mercado de Italia? ¿Existe desconocimiento en los artesanos de la parroquia san Rafael de Otavalo que elaboran artesanías de totora sobre la demanda de

éstas en Italia lo cual no permite una adecuada comercialización? Las cuales permitieron el determinar el principal problema y de ello plantear los objetivos acordes a la investigación y de la misma manera la justificación.

El desarrollo del **Capítulo II**, se enfoca al **Estado del Arte**, este consiste precisamente en la indagación teórica, que contiene el respaldo de información, datos estadísticos, análisis de antecedentes de los cuales se obtendrá ideas claras de cómo llegar al desarrollo del proyecto.

El desarrollo del **Capítulo III**, se desarrolla la importancia de la **metodología**, la cual permite dar a conocer tanto el macro entorno del mercado destino de lo a cual se analiza al consumidor, leyes y normas, requisitos, entre otros que se requiere para llegar. Es así como también se analiza el micro y macro entorno de la oferta, de las cuales se hace hincapié en las proyecciones que servirán para realizar el presente proyecto.

Capítulo IV, Se plantea las conclusiones y recomendación del desarrollo del capítulo III, para poder continuar con el desarrollo de la propuesta.

Capítulo V, aquí se encuentra el desarrollo de la **propuesta**, abarca la importancia de la investigación será un análisis que permitirá evaluar fundamentos que sirven de soporte para la elaboración de la presente tesis. Esta se obtendrá al analizar el producto, la comercialización, logística.

Precios, tramites de exportación estudio financiero, el tamaño de la planta, si existe suficiente oferta, etc., para luego exponer las debidas conclusiones y recomendaciones mismas que afirmarán si es posible o no realizar esta investigación.

Todo esto será fundamentado con bibliografías, linografía, y antecedentes que permitirán hacer real la investigación.

I. EL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Las artesanías elaboradas con totora en el Cantón de Otavalo se consideran como una fuente de ingreso y empleo para quienes se dedican a producirlas, principalmente la Parroquia de San Rafael, por estar vinculada en su mayor parte a la producción de estas artesanías con sus habitantes.

La sobreoferta de artesanías, ha disminuido los ingresos económicos y la calidad de vida de los artesanos, debido al desconocimiento de formas de una comercialización a nivel internacional y la demanda existente en el exterior, por ser el único conocimiento la comercialización local, por lo tanto se hace referencia a que:

“En Ecuador por su baja participación en las exportaciones, representa 0,003% en el mercado mundial de artesanías” (Varela, M, 2011, pág. 14)

Este desconocimiento en la asociación de artesanos, no permitirá una adecuada comercialización haciendo que la producción realizada solo busque la satisfacción del mercado interno, mas no enfocarse hacia el exterior porque la creación de diferentes objetos considerados artesanías dentro de nuestro país, ha hecho de los países europeos una demanda que busca ser satisfecha algo que Ecuador no lo ha logrado en su totalidad.

Es por eso que luego del análisis realizado surgen las siguientes preguntas.

¿Existe suficiente oferta de artesanías elaboradas con totora en la Parroquia San Rafael de Otavalo que permita satisfacer la demanda de Italia?

¿La Parroquia de San Rafael tiene conocimiento de cómo aplicar un estudio de mercado para la comercialización de artesanías al mercado de Italia?

¿Existe desconocimiento en los artesanos de la parroquia san Rafael de Otavalo que elaboran artesanías de totora sobre la demanda de éstas en Italia lo cual no permite una adecuada comercialización?

Se ha elegido la tercera opción porque con ello se dará paso a la resolución del tema principal de tesis de grado, el desconocimiento de la demanda existente en Italia, para que sea este tema objeto de una investigación que permita dar una solución al problema que se plantea.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿El desconocimiento de la demanda en Italia limita la comercialización de artesanías elaboradas con totora desde la Parroquia de San Rafael de Otavalo?

1.3. DELIMITACIÓN.

Esta tesis se enfoca principalmente en el desarrollo de un estudio de mercado, el cual permitirá conocer la producción de artesanía de totora en la empresa Totorá SISA, de esta forma saber la capacidad que tenga para realizar una exportación.

De la misma manera conocer la demanda requerida, de artesanía de totora en el mercado italiano.

Sujeto.- Demanda de artesanías de totora en Italia

Objeto.- La comercialización.

Tiempo.- Un año mayo 2014-mayo 2015

Espacio.- Empresa Totorá SISA.

Informantes.- Empresa Totorá SISA, MIPRO, PROECUADOR, Banco Central Del Ecuador, páginas web.

1.4. JUSTIFICACIÓN.

El estudio de la demanda de artesanías en Italia y la comercialización que se desea realizar desde Otavalo, permite argumentar los conocimientos que están relacionados con la carrera de comercio exterior, logrando de esta manera hacer uso de cada uno de los procesos que se lleva a cabo en una actividad comercial a nivel internacional.

Al no existir en la Parroquia San Rafael de Otavalo un análisis de estudio de mercado que facilite alcanzar una mejor comprensión de la actividad comercial, el pleno conocimiento de reglamentos dispuestos por la ley, manejo adecuado de una mercancía objeto de comercialización, hace que esta investigación este enfocada en la posibilidad de llegar una parte de la demanda del mercado italiano.

También es importante, conocer cómo llevar a cabo la comercialización de las artesanías elaboradas con totora al mercado de Italia.

Para lo cual se tomara muy en cuenta la oferta existente llevando a cabo una profunda investigación basada, en datos, verdaderos, los cuales se obtendrán de los productores de artesanías de la Parroquia San Rafael de Otavalo.

Es importante mencionar que esta investigación, permita impulsar la producción a mercados del exterior, tal es el caso de Turín.

La aportación que se hace a través de la investigación de datos sobre la producción de artesanías en la empresa Titora Sisa logrando contribuir al desarrollo económico del país y de los habitantes de San Rafael de Otavalo, basado en los conocimientos académicos obtenidos durante la preparación académica en la universidad

1.5. OBJETIVOS.

1.5.1 Objetivo General.

Determinar la demanda de artesanías elaboradas con totora en Italia para su comercialización desde la Parroquia San Rafael de Otavalo.

1.5.2 Objetivos Específicos.

Fundamentar bibliográficamente los procesos para la comercialización de las artesanías.

Identificar la demanda de artesanías elaboradas con totora, en Italia y la oferta de los artesanos de la Parroquia San Rafael de Otavalo.

Realizar un estudio de factibilidad sobre la demanda de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia San Rafael de Otavalo en Italia.

II.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.

Para aportar a la credibilidad del tema de tesis, se hace necesario mencionar los siguientes referentes de estudio que ya existen en el medio los cuales también son fuentes de apoyo para el buen desarrollo del mismo. Además aportará con información real y válida que den credibilidad al momento de plantear conclusiones.

Es de vital importancia, dentro de esta investigación considerar cada uno de los temas de tesis antes mencionados , porque contienen información acerca de la exportación de artesanías de totora al mercado extranjero en cuanto a la información obtenida se detalla lo siguiente:

Tema de tesis.- “Estudio de factibilidad para la exportación de artesanías de totora a la ciudad de New York en el período 2011-2015”; de la Universidad Tecnológica Equinoccial del autor, Darío Salgado Andrade. De la cual se destaca su principal objetivo el mismo que consiste en.

Elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de muebles de totora a la ciudad de Nueva York en el periodo de 2011.2020, de lo cual se concluye que la localización del proyecto tiene las instalaciones adecuadas, para la elaboración de muebles, por lo tanto no se consideran dentro del mismo la adquisición de nueva infraestructura. Por lo tanto de este proyecto se obtendrá información importante como análisis del producto, análisis de la oferta, lo que permitirá dar validez al tema y por ende una base sustentable.

Tema de tesis.- Diseño de un plan de exportación de artesanías elaboradas con fibra de banano dirigida a la Asociación de mujeres Agro artesanales de la provincia del Oro periodo 2012 de la Universidad Politécnica Salesiana de las autoras Katherine Paola Montesdeoca Cambi y Yanine Isabel Zambrano Mera. De lo cual se establece como objetivo principal lograr prestigio internacional mediante la satisfacción de las más altas exigencias del mercado meta al que se planea llegar con las artesanías de fibra de banano. Y con una conclusión que afirma lo siguiente. El estudio de mercado permitió analizar, seleccionar y estudiar el país meta lo que permitió conocer la demanda y oferta de cuadros estadísticos proporcionados por el Banco Central de Ecuador y Trade Map.

Es por ello que se certifica que esta información aportara a la obtención de un claro entendimiento del proceso para el estudio de la oferta, en este caso desde la Parroquia San Rafael de Otavalo.

Tema de tesis.- La comercialización de artesanías producidas en la Provincia de Carchi e Imbabura y la demanda existente en Canadá Francia e Italia de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi período 2013 de las autoras, Diana Querembas y Lizeth Rivera. Con su objetivo que plantea.

Determinar la demanda existente en Canadá, Francia e Italia que permita establecer estrategia de comercialización de las artesanías producidas en las provincias de Carchi e Imbabura. Esta investigación concluye con lo siguiente. El sector artesanal de las provincias del Carchi e Imbabura es homogéneo en su organización, capacidad de producción y calidad de confección por lo que se determinó que las artesanías con características de exportación son las tejidas y acabados en madera.

Dicha información es tomada en cuenta porque puede facilitar datos del país al cual se desea conocer la demanda, en esta caso de Italia, saber sus gustos y preferencias logrando de esta manera llegar con mejores conocimientos al país destino.

2.1.1 ESTADO DEL ARTE

La totora, es una planta que crece de manera natural y en muchos de los casos cultivados, esta planta crece en zonas pantanosas, lagunas, lagos, mayormente se la encuentra en los países andinos.

A esta planta se la considera resistente a las altas temperaturas y es de gran durabilidad.

La totora es una planta de mucha antigüedad, “sus registros datan desde hace 8000 años antes de Cristo. Se intensifica su uso a los 800 años después de Cristo, en artículos de cestería para almacenar y recoger productos del campo” (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 19). La altura que esta planta puede llegar a obtener es de hasta 4 metros de altura, permitiendo así la elaboración de las artesanías aprovechando al máximo esta materia prima.

Usos de la totora.

Para la alimentación.- Por su contenido de yodo se consume como verdura cuando la totora esta en brote, también se consume la raíz, la base del tallo hasta los 30cm del tallo que se encuentra sumergido en el agua. (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 23)

Para medicina.- Se usa como astringente en muchos casos para control de fiebre y el bocio. La totora en carbón sirve para cicatrizar, mientras que la raíz cocida ayuda al lavado de tumores. (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 24)

Para construcción.- Se puede llegar a elaborar desde embarcaciones hasta viviendas flotantes, caballitos de totora, cobertizos techos, etc. (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 24)

Para forraje.- Cuando se presenta escases de pasto se usa como alimentación para el ganado.

Para peces.- Sus tallos al estar creciendo en el agua son lugares donde los peces ponen sus huevos y protección de peces pequeños.

Para aves.- Las aves que habitan en lugares húmedos anidan en la totora, donde se protegen de sus depredadores.

Para la agricultura.- “Cortada y enterrada, se compone formando un buen abono. Se emplea abundantemente como fibra de amarre, por ejemplo, en los cultivos de tomate y en las viñas”. (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 22)

Artesanal.- El uso de la totora es de gran variabilidad, es decir se puede elaborar esteras, sillas, mueble, redes, balsas, cantaros, floreros y se puede llegar hasta la obtención del papel. (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 22)

"La totora es uno de los recursos que el Ecuador posee en gran cantidad, la zona andina está cubierta de esta planta, porque los antiguos pobladores de la serranía ecuatoriana, es decir, los indígenas, la han sabido utilizar en diferentes actividades". (Darío Salgado Andrade 2013, pág. 24)

La variedad de producción de artesanías de totora, tanto en su forma y tamaño, hace que sus precios partan desde un dólar que cuesta un llavero hasta mil dólares que cuesta un juego de muebles, por eso la importancia de que dentro del sector artesanal la totora es mayormente utilizada.

Así es como se considera en San Rafael de Otavalo una forma de sobrevivir, porque la elaboración de estos artículos genera dentro de su comunidad ingresos económicos logrando así mejorar su situación de vida.

Publicaciones

Los datos publicados que son de importancia para esta investigación información que la consideramos secundaria por existir ya en los diferentes medios o instrumentos, de los cuales se obtiene lo siguiente:

La indagación que se realizó referente a la demanda de artesanías elaboradas con totora, en el año 2008 no fue tan excelente por no contar con una cadena de comercialización de los productos elaborados, más aun cuando solo

se comercializan en los cantones vecinos todo esto según los datos que nos indica la publicación por parte de: (el diario Ciudadanía 2008, párr. 2)“ los comuneros de San Rafael tejen una identidad en artesanías de totora “al no existir un proyecto de diversificación de la producción del vegetal y mejorar la calidad de vida de la población a través de una nueva alternativa, a partir de ese año los productores de la Parroquia San Rafael de Otavalo empezaron con la búsqueda de nuevos mercados.

A partir del año 2009 la publicación que se resalta es de: (El diario la hora 2009, párr. 4) “Presentación. Los productos en totora se exponen en el salón auditorio del GPI y está abierta al público”.

Donde la principal alternativa es la promoción de “los artículos que se ofertan como: muebles, detalles para la cocina, adornos para la sala, caballitos de totora, que se convierten en un medio de traslado en la laguna. Además, esteras, llaveros, cuadros y otros”.

El (diario la hora 2009, párr. 4) Mejorando así la credibilidad de la comercialización de su producto artesanal frente al mercado nacional del país Ecuador refiriendo principalmente a la nueva gama de ofertas ante la demanda existente en la localidad; dando auge y mayor enfoque al surgimiento de esta actividad que se acrecentó la oferta y la economía de un país.

El año 2010, se han definido la publicación artesanías de totora y productos nuevos de: (Diario la Hora, 2010, párr. 1), en lo que se puede definir qué, la producción de artesanías en totora en el país buscó la manera de crecer a través de la ausencia de la competencia desleal donde lo primordial es obtener un mercado satisfecho por la calidad e innovación de la oferta de este producto, y la importancia que se le da en el mercado ecuatoriano, y la orientación al exterior, el cual por desconocimiento de la demanda se basa en su publicación por los medios existentes.

En el período 2011, se destaca la publicación de: (Calero, 2011, párr. 3), “artesanos indígenas trabajan con la totora”, donde se menciona la importancia de cómo se da a conocer la comercialización de las artesanías de totora, por ser un ingreso económico que se genera por pedidos donde se piensa que se da un mejor manejo e incentivo de la comercialización y el consumo masivo.

Otra de las publicaciones destacadas es: “Se preparan para el día de la madre” (Diario el Norte, 2011, párr. 1), de lo cual se muestra la preparación de las mejores artesanías por el consumo y más acogida que tienen.

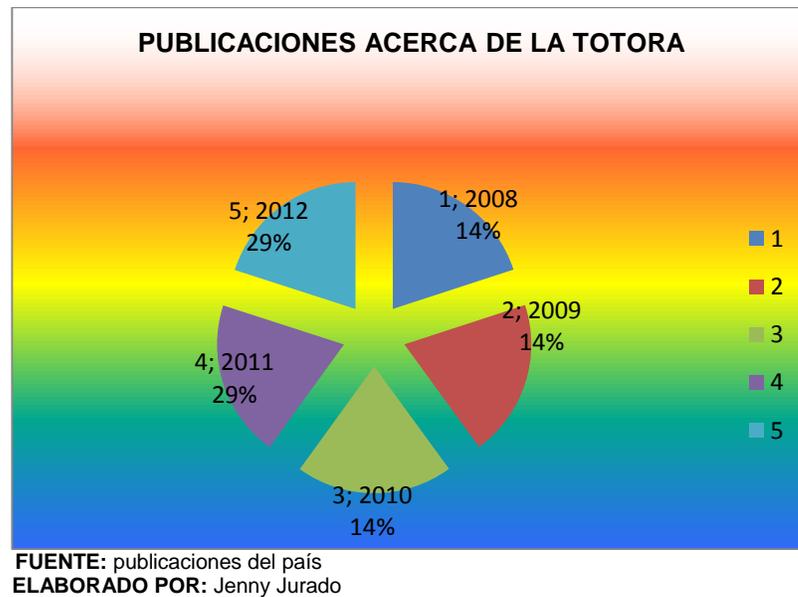
En el caso del año 2012, las artesanías elaboradas con totora aumenta tanto su oferta como su publicación según: La parte alta (Proyect, 2012, párr. 1 y 2) Que nos define.

”La totora sustenta a una población” donde se presume que su comercialización da como resultado el aumento de mano de obra para los pedidos que se realizan en la población, la mejora de ingresos por cada persona que trabaja, emprendimientos que sirven de sustentación en esta actividad artesanal.

Se menciona de la misma forma la publicación realizada por: (Diario noticias Imbabura, 2012, párr. 1), en que se manifiesta” Se preparan para el Domingo de Ramos”, podemos suponer que, se genera un perfeccionamiento de comercialización de estas artesanías en el mercado

Como podemos darnos cuenta, el uso de esta planta da preferencia de un sustituto de la palma y así se nota el crecer de productos con totora, y así esta investigación tendrá buenos resultados y la perspectiva de comercializarla.

Gráfico 1 Publicaciones



En el presente gráfico tenemos que la principal publicación se dio en los años 2012 y 2011, de las cuales se ha podido definir el crecimiento de la comercialización de las artesanías elaboradas con totora en Ecuador.

La demanda local que surgió con una evolución favorable para estos años es decir existe la oferta de estas artesanías, para las cuales podemos decir que si contamos con cantidades considerables que se han fomentándose para la comercialización a Italia como país destino.

Países Productores.

En cuanto a las miras que persigue esta investigación se enfoca a los conocimientos académicos con los cuales se de paso a un mejor procedimiento metodológico que ayude a resolver las cuestiones antes mencionadas. Por ello

se hace énfasis en la participación de algunos países como Colombia, México, Perú, Chile que participan de este arte frente al mundo.

Perú

Las publicaciones que se destacan en este país son: como se hace un caballito de totora (Rafael, U, 2012, párr.1) y Artesanías en totora Perú Artesanías y más artesanías, (CIEENZA S.A.S, 2008) donde se puede definir que en Perú la participación en los mercados de la zona y del país con las artesanías de totora y que por ende será una de las competencias que esta investigación estará afrontando.

México

Sus investigadores para el fortalecimiento artesanal y comercialización, “Hacen énfasis en la empresa artesanal, es un modo de trabajo preindustrial, que se ha conservado hasta la fecha mediante un proceso de sucesión de tradiciones populares.” (Canale, S, 2012, et al, pág.23), como también “Artesanías y recursos naturales” (Arroyo, L, 2012, párr.2).

Apartados que hacen mención de la poca participación en los mercados del exterior al no contar con un buen manejo del recurso natural, escases de la materia prima entonces la artesanía de totora en este país no tiene tanta trascendencia al exterior.

Por lo tanto podemos decir que no se vuelve una competencia el desarrollo de esta investigación.

Chile

Los canales de comercialización son muy amplios, por el hecho de contar con asociaciones de países extranjeros, su mayor relación con” Unesco, su propósito es lograr el reconocimiento de la artesanía como una parte vital de la vida, económica, cultural y social.”(Canale, S, 2012, et al, pág.119). Por tal

razón esta es una oportunidad donde se conoce que si existe demanda en el exterior y así una oportunidad para la comercialización.

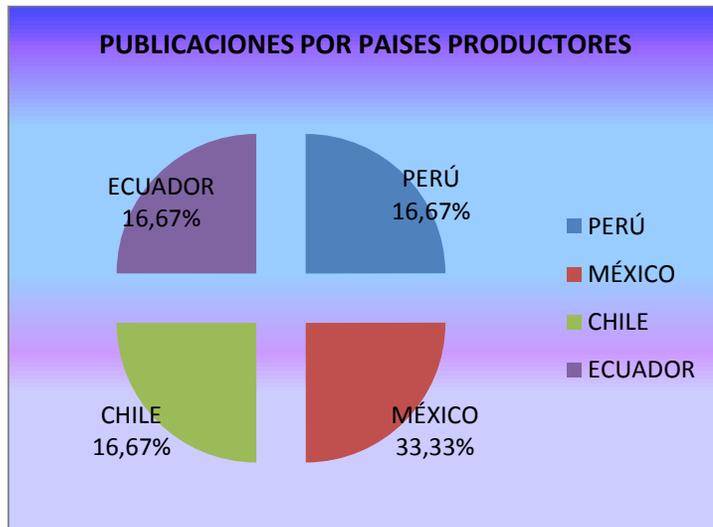
Ecuador

Ha tenido desde hace milenios una rica producción artesanal; mucho antes del incario, los pueblos de América del Sur alcanzaron a dominar una serie de técnicas para la producción de sus instrumentos de trabajo, bienes utilitarios, decorativos y ceremoniales.”(Pitas E, y Samaniego P, 1998 Pág. 209). Entre las publicaciones que detallan la comercialización de estas artesanías están: (Totora Sisa, 2009.párr. 4). El cual menciona:

En artículos de cestería para almacenar y recoger productos del campo y hacer diferentes artículos de uso doméstico, entre ellos la tradicional estera que es un tejido de tallos de totora que dan la forma de un tapete usado en múltiples formas, desde cama de dormir hasta elemento decorativo de interiores.

También la presencia de una publicación que menciona Gustan artesanías en totora (2012) “La calidad con la que se elaboran las artesanías y los productos en totora han llamado la atención, es así que se han tenido pedidos de distintas partes del país” (El Norte, 2012, párr. 3). Es de esta manera es como ha crecido la oferta de las artesanías de totora tanto local como a nivel nacional, obteniendo así un mayor enfoque más amplio de la ventaja competitiva que Ecuador puede tener según se presume de lo investigado, porque hoy en día se busca la manera de dar a conocer diversos productos que se obtiene de la totora en la Parroquia de San Rafael a los países del exterior por la calidad y diseños culturales que los hacen propios de un país que crece y demanda variedad de artesanías de totora y busca la forma de centrarse en nuevos nichos de mercado. Fortaleciendo así la economía tanto de la empresa, el Cantón Otavalo y por ende del país porque es lo que se busca en la actualidad fomentar las exportaciones.

Gráfico 2 Publicaciones por países productores



FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Para concluir con el análisis sobre países que publican su producción, Chile en un 16.67% al igual que Perú y Ecuador se estancan en la manera de dar a conocer sus artesanías; a pesar de que Chile cuenta asociarse con organizaciones potenciales no demuestra una publicación adecuada.

A diferencia de México que en un 33.33% mejora su capacidad de dar a conocer su producción artesanal en los mercados extranjeros, a pesar de su poca oferta nacional.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.

Es importante tomar en cuenta este punto de la investigación, porque será donde se detallaran temas como:

Normas tanto de Ecuador como de Italia las cuales serán precisas al momento de comercializar artesanías de totora, leyes a las cuales se deben acoger los artesanos, y de que afirma la Constitución del Ecuador en cuanto a las exportaciones que buscan acrecentar día a día.

Tabla 1 Fundamentación Legal Ecuador

| LEY | DESCRIPCIÓN |
|---|---|
| <p>Constitución Política de Ecuador año (2008).</p> | <p>En Ecuador las exportaciones las proveerá el Estado principalmente a las que tienen una gran preferencia, enfocándose siempre al valor agregado que estas generen, Esto según lo estipulado en el (Art 306)</p> |
| <p>Plan del buen vivir.</p> | <p>"Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas"(pág., 271). "Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible" (pág. 329) el mismo que se relaciona con la Constitución del Ecuador.</p> |
| <p>Ley de defensa del artesano.</p> | <p>Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones e interprofesionales existente o que se establecen posteriormente. (Ley de Defensa del Artesano, 1976, pág. 1)</p> |
| <p>Ley del fomento artesanal.</p> | <p>Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios artesanales (Ley de Fomento Artesanal, 1986, pág. 1) De igual manera el Art 2 la artesanía debe ser realizada por la persona que se considere artesano. (pág. 2)</p> |
| <p>Código Orgánico de La Producción Comercio e Inversión</p> | <p>Exportación definitiva.- Régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano. (Código Orgánico De la Producción Comercio e Inversión, Art 154, 2011, pág. 45). Por lo tanto la existencia de un sinnúmeros de leyes bajo la cuales debemos regirnos son y deben ser cumplidas a cabalidad logrando así una actividad comercial legal.</p> |

Fuente: SENA, Ley de Fomento Artesanal, Ley de defensa del Artesana, Constitución del Ecuador, Plan del Buen Vivir.

Elaborado por: Jenny Jurado

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.

El comercio internacional, surge desde muchos años atrás por la afirmación de teorías de diferentes pensadores que aportan con temas valiosos que sustentaran el presente proyecto de tesis. Para ello mencionamos lo siguiente:

Adam Smith y la Teoría de la Ventaja Absoluta Con Adam Smith, se entiende que “bajo libre cambio, cada nación debe especializarse en producir esas mercancías que podrían ser lo más eficientemente posible.” Economía y Finanzas Internacionales. (2014). Consultado 22/05/2014 articulo. <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith>).

Sera así como la Asociación Totorá Sisa lograra relacionarse con un mercado internacional, y alcanzar la actividad comercial con producto artesanal y porque Además Adam Smith se centra en temas importantes como son:

El dinero, que dentro de una comercialización ya no se debe usar como un técnica sino que debe prevalecer, la importancia de general ingresos económicos a un determinado país porque la riqueza de un país, no se evalúa por el acaparamiento de grandes tesoros, sino por “magnitud de su capacidad productiva en períodos y condiciones determinadas.” Economía y Finanzas Internacionales. (2014). Consultado (22/05/2014) articulo. [Http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith](http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/71-teoria-de-la-ventaja-absoluta-de-adam-smith)).

El trabajo, es el enfrentamiento que se hace ante el tiempo y una adecuada distribución logrando así el cumplimiento exacto de todo bien que sea objeto de compra ya sea a nivel internacional.

La principal idea dentro de esta teoría, es que se debe dar prioridad al comercio entre dos o más países los cuales necesitaran regirse ante lo antes mencionado y cumplir a cabalidad con lo requerido en el comercio exterior. Siempre y cuando cada uno logre su ventaja absoluta frente al otro, es decir que a un país en este caso Ecuador le cuesta menos que otro producir artesanías de totora.

David Ricardo y la Teoría de la Ventaja Comparativa.- Da validez al origen de las ganancias que puede generar una actividad comercial, de la cual menciona, “en la producción de todos los bienes debe especializarse en la producción de aquellos cuya ventaja sea mayor”. La gran enciclopedia de la Economía, (2009). Consultado 22/05/2014 artículo <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-comparativa-teoria-de-la/ventaja-comparativa-teoria-de-la.htm>.

Dando paso, a que David Ricardo quiere decir que a pesar que un país no posee ventaja absoluta es decir que fábrica sus productos de la manera más cara que otros países del mundo le conviene especializarse en las que comparativamente sean mayores que la de otros países. Brindando así un comercio estable, dando paso a la movilidad a la mano de obra en un país.

2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

Vocabulario Técnico.

Demanda.- Representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos.

Totora.- La totora es una planta (junco) acuática, muy antigua, sus registros de uso datan desde hace 8.000 años antes de Cristo y se intensifica su uso a partir de los 800 años después de Cristo, en artículos de cestería para almacenar y recoger productos del campo y hacer diferentes artículos de uso doméstico (Totora Sisa, 2009.párr. 4).

Diseños culturales.- Oportunidad para el incremento y la diversificación de las producciones culturales, (Clarín.com, 2011, párr.1), tratándose de diseños de totora son variables tanto en tamaño modelo y sobre todo la creación que cada artesano le da a una artesanía.

Ventaja competitiva.- Toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, (Porter, 2011, párr.2), de las artesanías de totora gran ventaja por ser un producto altamente requerido gracias a los acabados naturales que cada artesanía obtiene cuando esta lista para vender.

Artículos de cestería.-La cestería es una de las artes más antiguas de la humanidad, practicada a partir de tiras o fibras de origen vegetal (mimbre, junco, papiro), la totora también forma parte de la de artículos denominados cestería, este tipo de artesanías son apetecidos su calidad y fácil manejo para la elaboración de artesanías hace que se produzca y cumpla expectativas que el comprador requiera.

Bienes utilitarios.- Los objetos utilitarios, aunque no formen parte de las piezas consideradas obras de arte, ocupan un importante lugar en la vida de las comunidades. Tal es el caso de los tintes que se usan en las cestas.

Oferta.- Se le considera como la cantidad de mercancías que se ofrece a la venta a un precio dado por unidad de tiempo.

En cuanto a la oferta de artesanías de totora, se da en la Parroquia San Rafael de Otavalo de la provincia de Imbabura, de la cual surge la Asociación Totora Sisa, quienes crean arte con esta planta y su oferta es conocida a nivel internacional.

Demanda.-La cantidad de un bien o servicio que un individuo desea comprar en un periodo determinado, (Salvatore, D, 1992,) En cuanto a la demanda requerida de la artesanía de totora está enfocada a Italia, por ser este un país que importa artesanía que sean de acabados naturales ,además se consideran como país altamente adquisitivo dentro del continente europeo.

Comercialización.- Conjunto de acciones mediante las cuales el producto es puesto en manos del consumidor, de acuerdo con sus preferencias. En el Ecuador, los márgenes de comercialización o los costos derivados de los pasos que sigue el producto, desde el productor hasta el consumidor. (Osorio, L. 1992,)

Calidad.- Características que ofrece el producto o servicio en las mejores condiciones que satisfacen las necesidades declaradas o implícitas del consumidor. La artesanía de totora, se considera de alta calidad porque los artesanos se enfocan al requerimiento y exigencias de quien compre o importe este producto.

Exportación.- Venta legal de productos de un país a otros. Es lo que se busca realizar con la artesanía de totora por lo tanto este proyecto se enfoca a cumplir con todo el proceso necesario y hacer de las exportaciones de la artesanía un beneficio para Ecuador y principalmente al sector productor de artesanías de San Rafael de Otavalo.

Consumidor.- Persona natural o jurídico que usa de la adquisición de un bien o servicio. En el proyecto de estudio el consumidor está ubicado en la ciudad de Turín país Italia, de los cuales se buscará llegar luego del estudio de la demanda.

2.5. IDEA A DEFENDER.

La existencia de demanda de artesanías de totora en el mercado italiano permite la comercialización por parte de la empresa Comunitaria Totora Sisa del Cantón Otavalo Provincia de Imbabura.

2.6. VARIABLES.

Tabla 2 Variables

| | |
|----------------------|-------------------------|
| INDEPENDIENTE | DEMANDA |
| DEPENDIENTE | COMERCIALIZACIÓN |

FUENTE: Investigación
Elaborado por: Jenny Jurado

III.METODOLOGÍA.

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.

Debido a las diversas antecedentes, a una investigación desde hace muchos años atrás, ha permitido que el investigador “buscara observar y evaluar aspectos de empresas o instituciones tales como un grado de satisfacción”. (Roberto, Carlos y Pilar Baptista.2004, p.5).

Por ello la gran importancia de nombrar dos de los métodos que se destacan en el desarrollo del presente proyecto, como son método cualitativo y método cuantitativo.

Enfoque Cuantitativo, se aplica mediante la recolección de datos y para luego proceder con el respectivo análisis logrando así, “contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confiar en la medición numérica” (Roberto, Carlos y Pilar Baptista.2004, p.5). Por lo tanto será la manera correcta de llegar con exactitud luego de medir un esquema de comportamiento, como puede ser el de una población.

Este enfoque, se lo realizara basado en datos reales tal es el caso, de cantidades de producción por parte de la Asociación Totorá SISA de la Parroquia San Rafael de Otavalo, de la misma manera ayudará a la

interpretación de datos numéricos como la población y demanda requerida por Italia el cual lo consideramos como punto destino.

Enfoque Cualitativo, este método es utilizado principalmente para clarificar preguntas de investigación. “Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones”. (Roberto, Carlos y Pilar Baptista.2004, p.5). Por lo habitual este tipo de preguntas son flexibles ante la investigación es decir se caracterizan por la interpretación.

Es así como se dará uso de este enfoque para obtener la información del mercado destino el cual lo consideramos en la investigación, la observación también es punto importante dentro de este Proyecto de tesis porque aporta para conocer la oferta y la producción de manera directa, su proceso y la calidad de productos que se pretende ofertar al mercado de Italia.

Es así como podemos recalcar que el enfoque será, basado en los dos métodos, porque los dos dan paso al cumplimiento de las expectativas de la investigación además cada uno aporta con su debido proceso y la obtención de información.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Para el desarrollo de esta investigación es importante precisar que hay gran diversidad de modalidades, por lo tanto mencionamos los siguientes:

La investigación documental bibliográfica.- Encontramos detalles en los antecedentes histórico de esta investigación, materia hemerográficas en caso de obtenerlo, información de revistas, páginas web, Siempre que estas estén fundamentadas, lo que permitirá que investigación sea real y confiable.

Investigación de Campo.-Es decir que la obtención de la información de la Asociación Totora SISA, será analizada bajo este tipo de modalidad, porque se obtendrá información y datos de forma directa con el productor. Donde el principal instrumento o técnica será la entrevista, logrando así conocer la oferta existente con la que se cuenta y posteriormente la determinación de la demanda.

La investigación exploratoria.- Porque permitirá resolver los puntos o datos que no tengan claridad al momento de hacer un análisis o interpretación porque hace que se seleccione temas de mayor importancia y de ellas sacar conclusiones definitivas que aporten con información a la investigación, sacando como importancia del tema la veracidad de la producción de las artesanías de totora en San Rafael de Otavalo.

De esta forma tener mayor certeza al momento de plantear el problema a resolver y por ende los objetivos que se persigue cumplir.

En cuanto a la investigación descriptiva.- Porque ha facilitado la definición de las variables que estarán siendo parte del buen desarrollo del tema de tesis que es objeto de investigación, a lo que técnicamente conocemos como operacionalización de variable, para luego saber cómo plantear conclusiones y determinar si es no factible la comercialización de artesanías de totora y por ende la demanda requerida.

Así será como conoceremos de los artesano se San Rafael de Otavalo, su situación, costumbres, y actitudes que son de más importancia a través del conocimiento de sus actividades, permitiendo de esta forma estudiar la oferta del sector y la capacidad que esta tenga para cubrir una parte de la demanda obtenida.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

Tabla 3 Población y muestra de la oferta

| |
|---|
| <p>PAÍS: Ecuador</p> <p>POBLACIÓN: 14 483 499(censo 2010)</p> <p>PROVINCIA: Imbabura.</p> <p>CIUDAD: Otavalo</p> <p>POBLACIÓN: 52.753</p> <p>COMUNIDAD: San Rafael de Otavalo POBLACIÓN: 5.421</p> |
| <p>Para el desarrollo de este proyecto se toma como población ofertante a la Asociación Totora Sisa de la Parroquia San Rafael de Otavalo, esta población la consideramos como finita, porque ya se cuenta con el grupo de personas que forman parte de la población, a lo que se considera como medible por ser un número limitado de dentro de esta asociación, como son 29 familias. Por lo tanto la obtención de información estará fundamentada con la entrevista, la observación, fuentes primarias y fuentes secundarias, en cuanto a las páginas que brindan estadísticas real y actualizada y que se usaran en esta investigación son, SENA, MIPRO, PRO-ECUADOR, BCE, TRADE MAP, Asociación Totora SISA.</p> <p>En lo que respecta a la entrevista será la manera de cómo obtener información detallada en cuanto a la producción tanto mensual como anual que la empresa obtiene a través de sus artesanos.</p> |

FUENTE: INEC
ELABORADO POR: Jenny Jurado

POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA DEMANADA

Tabla 4 Población y muestra de la demanda

| |
|---|
| <p>PAIS: Italia POBLACIÓN: 61.482.297 CIUDAD: Turín POBLACIÓN: 1 662(dato 2013)</p> |
| <p>Se toma en cuenta la ciudad Turín de Italia por ser aquí donde se centra la actividad cultural y artesanal que busca dar un toque de belleza con cada artesanía importada, pero sobre todo porque se considera una ciudad de negocios, y población con alto poder adquisitivo. Es la tercera ciudad más rica de Italia. "Con un Producto Interno Bruto de \$58 billones, Turín es la ciudad número 78 en la lista de las más ricas del mundo por su poder adquisitivo" (Travessia, 2012.parr.21). DU ApeedBooster</p> <p>En la mayoría de las investigaciones es difícil captar la información de toda la población que se desea investigar, por lo que fue conveniente tomar la información solo de una parte de este Universo". Querembas y Rivera L, 2013, pág. 56.</p> |

FUENTE: Central Intelligence Agency
ELABORADO POR: Jenny Jurado

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Tabla 5 Operacionalización de Variables

IDEA A DEFENDER: El conocimiento de la demanda de artesanías elaboradas con totora de la parroquia San Rafael de Otavalo en Italia

| VARIABLES | ÍNDICES | INDICADORES | ITEMS | TÈCNICA | INSTRUMENTOS | INFORMANTES |
|--------------|------------------|---|---|-------------|--------------|--|
| IND. DEMANDA | ENTORNO | FACTORES SOCIOECONÒMICOS | <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la situación del PIB en Italia? ¿Situación actual sobre riesgo país en Italia? ¿Situación actual sobre el índice inflacionario en Italia? ¿Población actual de Italia? ¿Cómo se encuentra la distribución de ingresos en los habitantes de Italia? | linkografía | Fichas | Internet Sitios web Periódicos, Trade Map etc. |
| | | FACTORES | <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo se encuentra la política en cuanto a las importaciones en Italia ¿Cuáles son los acuerdos comerciales que tiene Italia? | | | |
| | | BALANZA COMERCIAL | <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo se encuentra la Balanza Comercial en Italia? | | | |
| | | FACTORES LEGALES | <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las barreras arancelarias con las que cuenta Italia para importar artesanías? ¿Cuál es el debido procedimiento para comercializar artesanías al mercado de Italia? ¿Qué tipo de empaque y embalaje se requiere para la ¿Comercialización de artesanías hacia Italia? | | | |
| | | GEOGRÁFICOS | ¿Cuál es la forma más adecuada para llegar a Italia? | | | |
| | MERCADO PRODUCTO | DEMANDA | <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las características principales del consumidor final? ¿Quiénes son los potenciales consumidores en el mercado destino? Medios de transporte | | | |
| | | IMPORTACIÓN DEMANDA INSATISFECHA PRECIO COMPETENCIA | <p>¿Existe producción de artesanías de totora en Italia?</p> <p>¿Cuál es demanda insatisfecha de artesanías de totora en Italia?</p> <p>¿Cuál es la preferencia de precios de este producto en Italia?</p> <p>¿Cuál es el país que se considere principal competencia en el mercado destino?</p> | | | |

Operacionalización De Variables

IDEA A DEFENDER: El conocimiento de la demanda de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia San Rafael de Otavalo en Italia

| VARIABLES | ÍNDICES | INDICADORES | ITEMS | TÈCNICA | INSTRUMENTOS | INFORMANTES | |
|---|----------------|------------------------------------|---|--|--------------|-----------------|--|
| VARIABLE IND. COMERCIALIZACIÒN | ENTORNO | FACTOR SOCIOECONÓMICO | ¿Cómo está la situación de riesgo país en Ecuador? | FICHAJE | | INTERNET | |
| | | GRUPO OFERTANTE | ¿Cuál es la oferta de artesanías de totora? ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante? | | | | |
| | | ASPECTOS POLÍTICOS | ¿En cuanto a las exportaciones que realiza Ecuador, cuáles son los acuerdos comerciales? ¿Cuál es la situación de la Balanza Comercial en Ecuador? | | | | |
| | | ASPECTO LEGAL | ¿Cuáles son las barreras arancelarias la exportación de Artesanías a Italia? | Estudio de Linkografía | Trade Map | | |
| | | OFERTA DEL PRODUCTO | CARACTERÍSITICA DEL PRODUCTO COSTOS DE PRODUCCIÓN OFERTA EXPORTABLE | ¿Cómo es el producto? ¿Cuáles son los costos de las artesanías en mercado origen? ¿Cuáles son las medidas y peso adecuados para exportación? | PROPUESTA | | |
| | | LOGÍSTICA | CANALES DE DISTRIBUCIÓN, TRANSPORTE, LOGÍSTICA | Estudio técnico Estudio financiero Proceso Logístico | PROPUESTA | | |

FUENTE: Central Intelligence Agency

ELABORADO POR: Jenny Jurado

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Antes de detallar la información es preciso mencionar, según la Dra. Rosa María Lam Días, en su libro Metodología para la elaboración de un proyecto de investigación en el proceso de desarrollo de un proyecto se pueda responder las siguientes interrogantes:

Tabla 6 Recolección de información

| PREGUNTAS | DETALLE |
|--------------------------------|--|
| ¿Que se investiga? | Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia de San Rafael de Otavalo y la demanda en Italia |
| ¿Por qué? | Porque se busca cumplir una fase más del estudio universitario y obtener de ello un título profesional. |
| ¿Para qué? | Para dar paso a la solución al problema planteado y por ende cumplir con los objetivos planteados en el proyecto. |
| ¿Cuándo se investiga? (tiempo) | Durante el período mayo 2013 a mayo 2014 |
| ¿A quiénes se investiga? | A los ofertantes desde Otavalo, y a los demandantes en la Ciudad de Turín en Italia. |
| ¿Dónde se investiga? | En la ciudad de Tulcán, ciudad de Otavalo |
| ¿Con que técnicas? | Uso de la entrevista, fichas, la observación. |
| ¿Con que instrumentos? | Cuestionario. |

FUENTE: <http://www.unsch.edu.pe>
ELABORADO POR: Jenny Jurado

En la información principal o considerada primaria se la obtendrá de lo que se conoce como entrono o micro entrono es decir con la aplicación de entrevistas y la observación directa en la Comunidad San Rafael de Otavalo, y la artesanía que se oferta, y así presentar información detallada verídica y precisa.

La información seleccionada será prioridad para realizar el diagnostico respectivo de la situación del mercado, acerca de la artesanía de totora en este caso la comercialización, de esto se realiza el uso de técnicas como son fichaje, entrevistas, observación información obtenida de las distintas entidades relacionadas al comercio exterior, por ejemplo Banco Central del Ecuador,

MIPRO, PRO-ECUADOR, TRADE MAP, SENAE, INEC, etc. Las cuáles serán consideradas como información secundaria en este proyecto.

También para la recolección de información de la demanda de artesanías de totora en Turín Italia, igualmente se usara técnicas de fichaje, las cuales se fundamentaran con su respectiva bibliografía, linkografía, información que será obtenida de fuentes como Central de Intelligence Agency que proporcionara información del país demandante de este producto.

3.6. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Es aquí donde luego de una aplicación de los instrumentos o análisis de los distintos hallazgos, por lo tanto la información que se obtenga hará dar validez a las conclusiones y recomendaciones que se plantearán y poder cumplir con los objetivos planteados.

De igual forma se aplicará para la elaboración de gráficos y cuadro estadísticos relacionados a la investigación de la demanda y oferta de artesanías de totora, con la propuesta que se planteara en luego de un estudio de mercado profundo dentro del proyecto de tesis.

3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.7.1 Análisis Situacional Externo Italia

En este capítulo se procede a presentar la información que será base fundamental para la investigación, tratando de reunir un análisis del medio en el que se desenvuelve la demanda de artesanías de totora en Italia.

Logrando así la mejor comprensión de porqué de la demanda, variedades de artesanías de totora que son requeridas y las que se produce y de forma

precisa conocer oportunidades amenazas de todo el contenido principal que se desea investigar.

3.7.1 .1 Factores Socioeconómicos

Tabla 7 Indicador Básico de Italia

| | |
|--|--|
| Capital | Roma |
| Principales ciudades | Milán (1.240.173 hab.); Nápoles (961.106 hab.); Turín (1662 hab.); Palermo (656.829 hab.); Génova (584.644 hab.) |
| Población | 61680122 (datos julio 2014) |
| Crecimiento poblacional | 0.3% |
| PIB (2012) | USD 2,068 Mil Millones crecimiento 1.8 |
| Moneda oficial | Euro |
| Tasa de cambio | 0.7634 € per. US |
| Tasa de inflación anual | 1.2% |
| Riesgo país | 156 puntos |
| Salario mínimo | 614,85€ |
| Inversión de Italia en el extranjero (neta) | USD 30,397 millones(2012) |
| Inversión extranjera en Italia (neta) | USD 9,625 millones(2012) |
| Situación Geográfica | Norte: Suiza y Austria. Noroeste: Francia. Sur: Mar Mediterráneo. Este: Eslovenia y Mar Adriático. Oeste: Mar Mediterráneo. "También pertenecen a Italia algunas islas situadas en el Mar Mediterráneo como la isla de Elba, Sardinia y Sicilia y otras más pequeñas. Dentro del territorio italiano se encuentran enclavados estados independientes como San Marino y el Vaticano."Italia.(2012).consultado26/05/2014rescatadodehttp://neuroc99.sld.cu/italia.htm. |
| Clima | "El clima en Italia es variado, desde un clima frío en las elevaciones de los Apeninos y los Alpes, hasta semitropical en la costa de Liguria. El promedio de temperatura anual gana rangos de 11°C a 19°C, En las regiones bajas los inviernos son suaves y las temperaturas se modifican por las brisas del Mediterráneo. Sin embargo, en las zonas altas las temperaturas son más frías, aún en las mismas latitudes" Italia. (2012). Consultado 26/05/2014 rescatadodehttp://neuroc99.sld.cu/italia.htm. |

FUENTE: http, Oficina De Información Diplomática República Italiana.
ELABORADO POR: Jenny Jurado.

Por lo tanto la República de Italia, con una población de 61680122 de habitantes, se ubica al sur del continente Europeo.

Esto ha permitido que su PIB tenga la tasas más elevada a nivel del mundo, y por ende una de los países más industrializados también a nivel del mundo.

Tabla 8 Principales sectores productivos.

| | |
|---------------------|---|
| Productos agrícolas | Frutas verduras, uvas, patatas, remolachas, azucarera, carne de res, productos lácteos, pescado, soja. |
| Industria | Turismo, maquinaria |
| Recursos naturales | Carbón, mercurio, zinc, potasio, mármol, asbesto, piedra pómez, gas natural, petróleo crudo, gas natural, tierras de cultivo. |

FUENTE: World Factbook, actualización 25 de abril, 2014.

ELABORADO POR: PRO-ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.

Tabla 9 Principales datos de inversión.

| | |
|--------------------------------------|---------------------|
| Inversión de Italia en el extranjero | USD 30.397 millones |
| Inversión Extranjera en Italia | USD 9.625 millones |

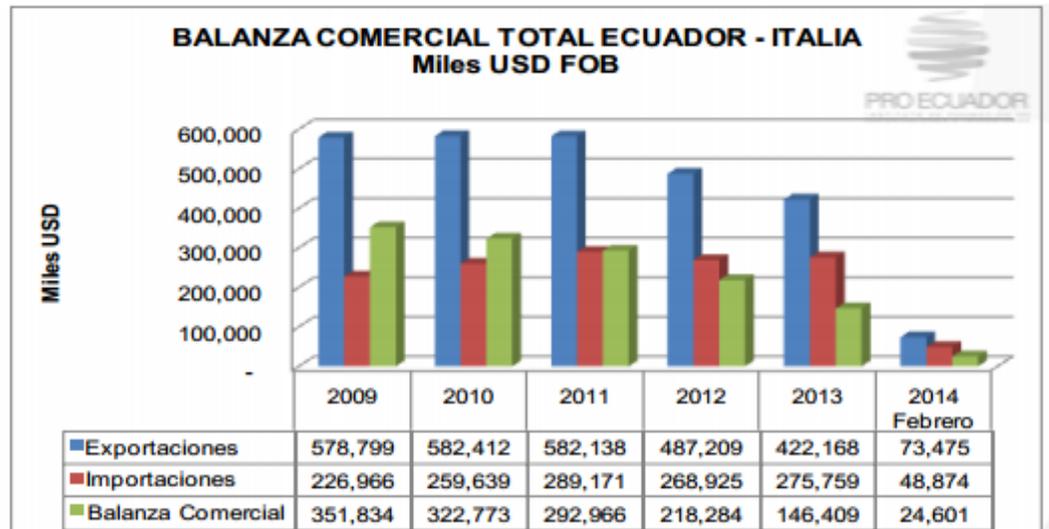
FUENTE: World Factbook, actualización 25 de abril, 2014.

ELABORADO POR: PRO-ECUADOR, Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.

La participación de los países del mundo en el mercado italiano es beneficioso, porque es de esta manera como mejora su economía y el beneficio para una posible exportación de artesanías gracias al poder adquisitivo que posee Italia, principalmente la ciudad de Turín una de las ciudades más importantes en cuanto al comercio.

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - ITALIA

Gráfico 3 Balanza Comercial Total Ecuador -Italia



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORACIÓN: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

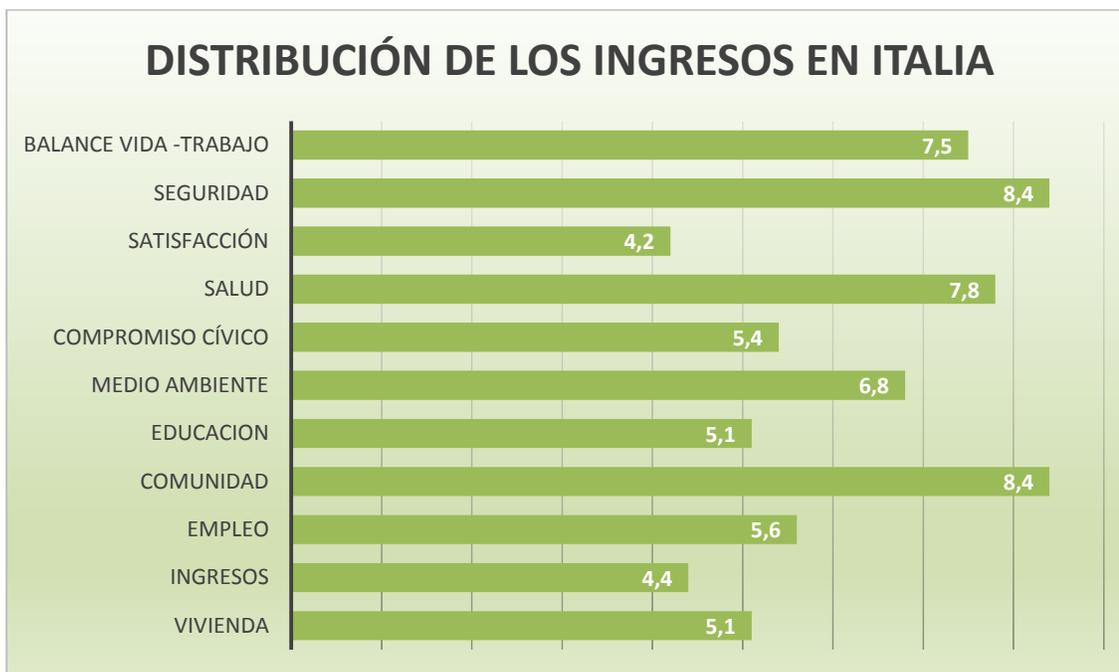
Análisis

La Balanza Comercial Ecuador –Italia, en los últimos años muestra un valor positivo. “Según estadísticas del Banco Central del Ecuador el intercambio entre ambos países ascendió siendo favorable para Italia “Querembas y Rivera L, 2013, pág. 72.

Esto se afirma puesto que las exportaciones han sido más altas que las importaciones.

Ecuador posee por lo tanto la balanza negativa frente a Italia por lo que miramos, pero de ante mano se aporta mayormente a través de la economía artesanal porque es a través de la comercialización de la artesanía que se logran ingresos económicos beneficiosos que de una u otra manera van mejorando.

Gráfico 4 Distribución de los ingresos en Italia



FUENTE: OCECD, Better Life Index.
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Italia nos muestra claramente que en cuanto a vivienda tiene una importancia en sus que respecta al presupuesto o ingreso económico familiar en Italia “las familias gastan en promedio 23% de su ingreso bruto ajustado disponible en mantener su vivienda”, OCECD, Better LifeIndex., 2013, párr. 2.

“En Italia, el 92% de las personas dicen estar satisfechas con su vivienda actual, cifra mayor que el promedio de 87% de la OCDE. Este alto nivel de satisfacción subjetiva refleja el buen desempeño de Italia en los indicadores objetivos de vivienda” OCECD, BetterLifeIndex., 2013, párr. 3.

En lo que respecta a ingresos se menciona que “el promedio de ingreso neto disponible entre la población que ocupa el 20% superior de la escala de ingresos está estimado en 48 444 USD al año, mientras que la población que ocupa el 20% inferior vive con un estimado de 8 616 USD al año”.

OCECD, BetterLifeIndex., 2013, párr. 8. Es decir que es un monto considerable que beneficia a la población de Italia.

Mientras que el empleo en Italia, según menciona OCECD, BetterLifeIndex:

Casi el 58% de la población en edad laboral (entre 15 y 64 años) tiene un empleo remunerado. Las tasas de empleo por lo general son más altas para la población con un mayor nivel educativo; en Italia alrededor del 77% de la población con educación superior tiene un empleo remunerado, en comparación con cerca del 44% para la población que no cuenta con educación secundaria.

Por lo tanto, se conoce que para optar por un mejor ingreso económico y lograr un empleo se debe tener una profesión la cual le brinde mejor calidad de vida. En el tema de comunidad se hace más relevante, por ser un punto clave en relaciones humanas, sobre todo la pertenencia a un grupo social el cual busca un tiempo que sea destinado a una sociedad civil sana.

El análisis en lo que respecta a la educación en Italia según OCECD, BetterLifeIndex, manifiesta que.

Los sistemas escolares con mejores resultados logran brindar educación de alta calidad a todos los estudiantes. En Italia, la diferencia media en resultados entre los estudiantes del nivel socioeconómico más alto y los estudiantes del nivel socioeconómico más bajo es de 83 puntos, menor que el promedio de la OCDE de 96 puntos. Esto sugiere que el sistema escolar en Italia brinda un acceso relativamente equitativo a la educación de alta calidad.

La salud presenta un punto en el cual Italia, se ha enfocado con gran responsabilidad, y en búsqueda de la mejor atención a su población, logrando así un valor de casi en 9% de satisfacción. Según la OCDE se han observado progresos notables gracias a la buena intervención pública de salud y los avances en la medicina.

La seguridad y el balance de trabajo también forman parte de un promedio alto el cual cumple con un estándar comprometido en bien de sus habitantes, los

habitantes de Italia se sienten seguros porque la inseguridad ha bajado radicalmente según la OCD.

3.7.1.2 Factores Políticos

3.7.1.2.1 Política Comercial

Según el nuevo Según nuevo SGP de la Unión Europea comprende tres arreglos diferentes que declaran:

Existe beneficio con una reducción de un 3.5% en el arancel vigente. Adicionalmente, la referida propuesta plantea una forma más simple y transparente de graduación de los aranceles. El arreglo especial para países menos desarrollados (“todo menos armas”) permanece inalterado, permitiendo a los 50 países más pobres a nivel mundial el acceso libre de aranceles a la UE para todos los productos, exceptuando armas y municiones. El SGP Plus que otorga preferencias a países con economías vulnerables. Este programa está enmarcado en las 27 convenciones internacionales sobre temas sociales, de derechos humanos, protección ambiental y gobernabilidad, incluyendo el tema de la lucha contra el narcotráfico.

En cuanto a los países en vías de desarrollo se benefician de esta mencionada ley, Sistema Generalizado de Preferencias (Plus), además cabe recalcar que así la UE determina también desde que país proviene un producto, dando paso al control de drogas, que buscan ser ingresadas a este continente, además se benefician los países en vías de desarrollo porque el cobro de aranceles es cero.

También Ecuador es participe para sus exportaciones, productos ecuatorianos ingresan a este mercado con arancel cero, lo que permite que Ecuador pueda exportar más productos de los cuales la demanda Italiana requiera tal es el caso de la artesanía misma que es requerida por el continente europeo.

En lo que respecta a las artesanías, según nuevo SGP de la Unión Europea se menciona Ecuador debe presentar el certificado de origen el que permitirá

determinar de donde es el producto y así exportar con tarifa cero, medida sobre la cual también se rige la ciudad de Turín.

Es importante hacer énfasis en los acuerdo comerciales que existen con la CAN organización de la cual forma parte el Ecuador y para los cuales ha suscrito Italia bajo la UE, que son.

Comunidad Andina En junio de 2007 se iniciaron negociaciones para concluir un acuerdo de asociación vi regional, que comprenda un acuerdo de libre comercio, con la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú). La parte del acuerdo relativa al comercio incluirá disposiciones sobre el acceso a los mercados para mercancías, las normas de origen, las aduanas y la facilitación del comercio, los obstáculos técnicos al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las medidas de defensa comercial, los servicios, la contratación pública, los derechos de propiedad intelectual, la competencia, el comercio y el desarrollo sostenible y un mecanismo de solución de diferencias. Las CE mantienen relaciones comerciales bilaterales con cada uno de los cuatro países de la Comunidad Andina

3.7.1.2.2 Política Económica

La situación actual de Italia en cuanto a su economía política, a partir del año 2008 al 2013, se ha visto inestable, según Santander Trade que afirma.

Se espera una reanudación del crecimiento en 2014 (0,7%), aunque esto depende de las reformas constitucionales para evitar los futuros bloqueos políticos. Gracias a una baja de las tasas de interés, el país dejó atrás el enjuiciamiento por déficit excesivo (que debe permanecer bajo la barra de 3%).

Esto permite que ya se supera la inestabilidad y que por ende se busca las mejoras en cuanto a esta situación se trata, porque además de ello la balanza de Italia ante el mundo es positiva esto según informes de Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trade Map, CCI

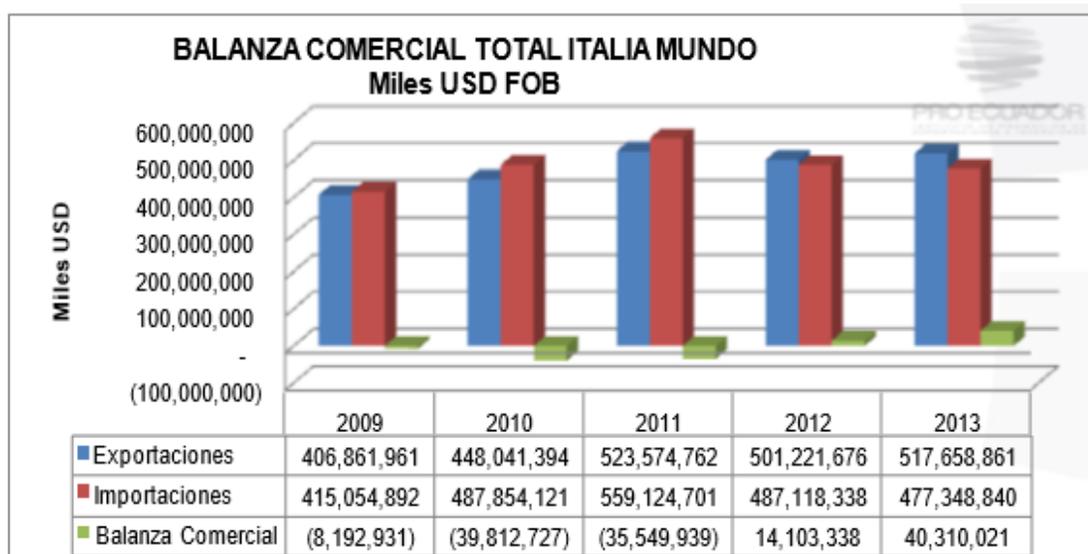
Además es importante destacar lo positivo de lo que puede indicar que.

“Italia es el mayor productor europeo de arroz, fruta y vegetales. Asimismo, es el mayor productor y exportador de vino a nivel mundial. El país es una de las potencias agrícolas más importantes de la Unión Europea. Sin embargo, los recursos naturales del país son limitados”. (2014). Consultado 28/05/2014 artículo es.santandertrade.com/analizar-mercados/italia/politica-y-economia.

Lo que quiere decir, que Italia importa artesanías, por ser un recurso que no posee y que es altamente requerido por una de sus ciudades principales como es Turín en la cual se destaca la cultura, y es la ciudad donde sus habitantes se los conoce por su poder adquisitivo que es el más alto de Europa.

3.7.1.2.3 Balanza Comercial de Italia

Gráfico 5 Balanza Total Italia - Mundo



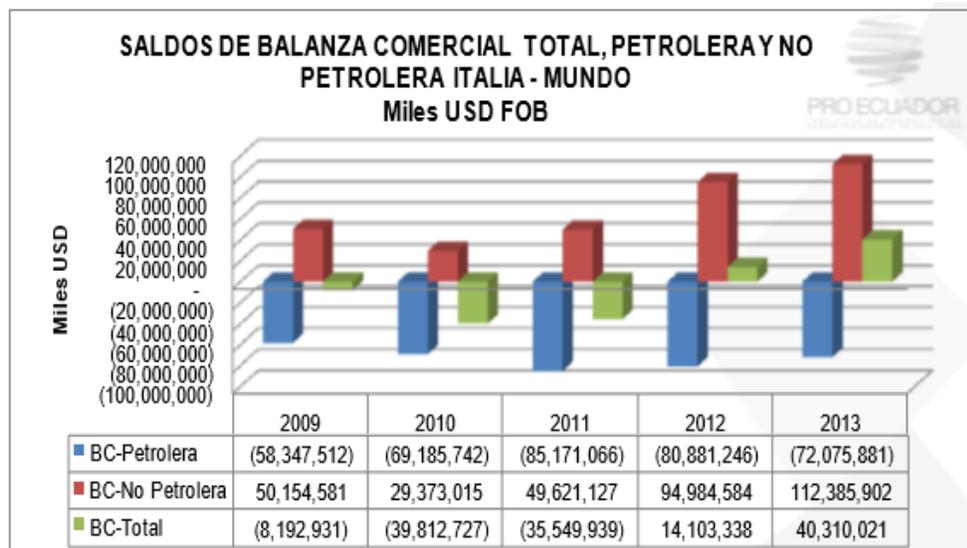
FUENTE: Centro de Comercio Internacional, Trade Map, CCI

ELABORADO POR: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR.

Análisis

“Italia mantiene un superávit comercial en los últimos 2 años. En el período 2009 – 2013 las importaciones decrecieron a una tasa promedio anual del (2.01) % mientras que las exportaciones crecieron a un ritmo del 3.28%”. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014, pág. 2).

Gráfico 6 Balanza Comercial petrolera y no petrolera de Italia



FUENTE: Centro de Comercio Internacional, Trade Map, CCI

ELABORADO POR: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PROECUADOR.

Análisis

“Si se efectúa un análisis de la balanza comercial petrolera y no petrolera podemos verificar que durante los últimos 5 años la balanza comercial petrolera ha sido deficitaria y la no petrolera ha sido superavitaria”. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014, pág. 3).

Por lo que Italia si busca tratar de satisfacer la demanda a través de la importación llegar al satisfacer la demanda de sus habitantes de la ciudad de Turín.

3.7.1.3 Factores Legales

Tabla 10 Clasificación Arancelaria En Italia

| | | |
|----------------------------|------------|--|
| Sección | | Madera, Carbón Vegetal Y Manufacturas De Madera; Corcho Y Sus Manufacturas; Manufacturas De Espartería O Cestería |
| Capítulo | 46 | Manufacturas de espartería o cestería |
| Partida | 4602 | Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 4601; manufacturas de esponja vegetal (paste o lufa) |
| Subpartida | 4602.19. | 460219 - Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confección |
| Subpartida nacional | 4602.19.00 | -- Los demás |

FUENTE: TRADE, ExportHelpdesk
ELABORADO POR: Jenny Jurado

3.7.1.3.1 Barreras Arancelarias

En cuanto a las barreras arancelarias impuestas por Italia al Ecuador como país exportador tiene una gran ventaja por el acuerdo SGP Sistema Generalizado de Preferencias, las tarifas son cero lo que quiere decir que no hay recargo o imposición para su ingreso, siendo así como beneficiara llegar al mercado de Italia.

3.7.1.3.2 Barreras no Arancelarias

La Unión Europea (UE) aplica el régimen comunitario de comercio exterior. En general no existen restricciones o barreras para el ingreso de productos ecuatorianos, pero los requisitos de calidad e inocuidad son altos además de que los importadores suelen exigir sus propios estándares.

Los países miembros de la UE otorgan tratamiento preferencial (0 arancel) a la mayoría productos procedentes de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en base al Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus).

Requisitos

Las exportaciones hacia la Unión Europea deben cumplir con las regulaciones sobre inocuidad, aditivos, etiquetas, información, y requisitos técnicos, que exige la UE. Información sobre requisitos específicos puede obtenerse en el vínculo de la Comisión Europea consultado (22/06/2014) artículo European Commission www.exporthelp.europa.eu.

Código aduanero de la UE

Son normas aduaneras con países que no pertenecen a la Unión Europea y así alcanzar una importación transparente.

Registro como operador económico (número EORI)

Se trata de un registro para identificar al operador económico que otorga la UE a través de un operador aduanero, ya sea a operadores, empresas, o a quienes “realizan actividades cubiertas por la legislación aduanera de la UE” a los importadores establecidos fuera de la UE se les asignará un número EORI la primera vez que presenten. (TRADE ExportHelpdesk, 2013, párr. 2).

De tal forma que cumplan con; una declaración aduanera, una declaración sumaria de entrada, una declaración sumaria de salida

Declaración sumaria de entrada

Este documento contiene información previa sobre la carga relativa a los envíos que se introducen en la UE, el cual debe ser presentado en la aduana de entrada ya sea el transportista o el importador en caso extremo un representante.

Según TRADE ExportHelpdesk, presenta el plazo para la presentación según el medio de transporte para lo que hace afirmaciones lo siguiente:

Cargamento marítimo de contenedores: al menos 24 horas antes del inicio de la carga en el puerto extranjero

Cargamento marítimo a granel: al menos 4 horas antes de la llegada

Transporte marítimo de corta distancia: al menos 2 horas antes de la llegada

Vuelos de corta distancia (menos de 4 horas): al menos en el momento efectivo del despegue de la aeronave

Vuelos de larga distancia (4 horas o más): al menos 4 horas antes de la llegada al primer aeropuerto del territorio aduanero de la UE

Tráfico rodado: al menos 1 hora antes de la llegada.

Nota: En la declaración sumaria de entrada se solicita información que figura en documentos que proceden del exportador (conocimiento de embarque, facturas comerciales, etc.). ¡Asegúrese de que esos documentos llegan a tiempo al encargado de presentar la declaración!

Destinos aduaneros

“Cuando las mercancías llegan a la oficina aduanera de entrada en la UE, pasan al depósito temporal bajo supervisión aduanera (no más de 45 días en el caso de mercancías transportadas por mar, o 20 días en otros casos) hasta que se les asigna uno de los destinos aduaneros” (TRADE ExportHelpdesk, 2013, párr. 5).

Declaración en aduana: Documento Único Administrativo (DUA)

“Las mercancías se sitúan en un destino aduanero mediante la utilización del Documento Único Administrativo (DUA).

El DUA puede presentarlo ante las autoridades aduaneras el importador o un representante, de forma electrónica (cada país de la UE tiene su propio sistema) o enviándolo directamente a las instalaciones de la oficina de aduana.”(TRADE ExportHelpdesk, 2013, párr. 11).

Cabe destacar que el DUA también permite que se dé la colocación de las mercancías en cualquier procedimiento aduanero, lo que busca este requisito es transparencia y reducción de documentos.

Valor en aduana

“Las autoridades aduaneras definen el valor de la mercancía en aduana sobre la base de su valor comercial en el momento de entrada en la UE: precio de compra más costes de entrega hasta el momento en el que las mercancías se introducen en el territorio aduanero. Este valor no siempre es idéntico al precio que figura en el contrato de venta y puede sufrir una serie de ajustes”. (TRADE ExportHelpdesk, 2013, párr. 13).

- **Requisitos sanitarios y fitosanitarios**

“Para productos que contengan cestería o maderas, es importante revisar lo que dispone la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES)”. (TRADEExportHelpdesk, 2013, párr. 3).

- **Seguridad de los alimentos y forrajes**

“La normativa de la UE en materia de seguridad alimentaria se ha creado para proteger la salud humana y los intereses de los consumidores, mientras que el objetivo de la normativa sobre los forrajes animales es proteger la salud humana y animal y, en cierto modo, el medio ambiente”. (TRADE ExportHelpdesk, 2013, párr. 2).

- **Fito sanidad.**

Según TRADE Export Helpdesk las exportaciones de vegetales y productos vegetales a la UE deben:

Ir acompañados de un certificado fitosanitario expedido por las autoridades competentes del país exportador

Pasar las inspecciones aduaneras en el punto de entrada de la UE

Ser importadas en la UE por un importador inscrito en el registro oficial de un país de la UE

Ser notificadas a las aduanas antes de su llegada al punto de entrada.

Si los envíos de vegetales o productos vegetales originarios de un país no perteneciente a la UE pueden suponer un riesgo para la UE, los países miembros o la Comisión Europea podrán adoptar medidas de emergencia temporales.

Normativa de la UE a través de TRADE ExportHelpdesk en cuanto a productos vegetales de los cuales se encuentran incluidas las artesanías de totora, afirma que:

Productos vegetales: Los productos de origen vegetal no transformados o que hayan sido sometidos a preparación simple, siempre que no se trate de vegetales.

CITES: si exporta especies de flora silvestre o sus productos, deberá tener en cuenta los requisitos de la UE para especies amenazadas (también conocidos como los requisitos de la CITES). Está prohibido importar determinadas especies en la UE mientras que otras deberán ir acompañadas de certificados específicos de exportación o importación.

- **Salud pública**

Busca proteger a la población de amenazas que atenten contra la salud para ello según TRADE ExportHelpdesk se exige:

Supervisión y control de enfermedades transmisibles (por ejemplo, el síndrome respiratorio agudo grave (SRAG) y la gripe pandémica)

Control de problemas sanitarios relacionados con estilos de vida no saludables (por ejemplo, tabaco y drogas)

Supervisión del comercio en precursores de drogas (para prevenir el uso ilícito de determinados productos químicos en la elaboración de drogas como el éxtasis y las anfetaminas)

3.7.1.3.3 Sistema de envases, empaque y embalaje

Mediante acuerdos mundiales los empaques, envases y embalajes se rigen bajo la norma verde europea a continuación se detallan.

“Norma ISO 3394: Preside las dimensiones modulares de las cajas, pallets y plataformas paletizadas.

R 87 o Reglamentación 87: aplicada a los productos para venta detallada, específicamente en la descripción del contenido de su envase o paquete.

Norma ISO 780 y 7000: contiene las instrucciones de manejo, advertencia y símbolos pictóricos”. (PRO ECUADOR, 2010, pág. 5)

En cuanto a normas fitosanitarias se refiere una exportación de artesanías según PRO ECUADOR se mencionan las siguientes:

Norma NIMF N.º 15 de 2003: diseñada por la Secretaría de la Convención Internacional de Protección

Fitosanitaria de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, en Roma, señala las directrices para reglamentar las medidas fitosanitarias del embalaje de madera para exportaciones. Las medidas aprobadas en esta reglamentación deben ser aceptadas por todas las Organizaciones Nacionales de Protección

Fitosanitaria (ONPF) y aplicadas no solo por los operadores logísticos internacionales, sino también por los productores nacionales de empaques, envases y embalajes para productos exportados, esto con el objetivo de reducir la posibilidad de transmitir enfermedades de las plantas y el ingreso de plagas por el transporte de madera cruda, al autorizar tanto la entrada como la salida del embalaje.

- **Envase**

El envase es importante porque cumple con la función de contener proteger y presentar el producto.

En este caso se utilizara, fundas de polietileno o cajas de cartón



- **Empaque o embalaje**

En caso de este tipo de artesanías se utilizará cajas de cartón corrugado las cuales son resistentes y de esta forma dar facilidad a la manipulación además porque pueden volver a ser reutilizadas.



- **Etiquetado**

Este proceso ayuda a que la mercancía tenga la adecuada manipulación tanto para el transportista como para el importador, en cuanto a la información que contiene el etiquetado es la siguiente.

Nombre común del producto

Peso neto y/o volumen

Nombre de la compañía

País o región de origen

Tamaño

Temperatura de almacenamiento recomendada

Instrucciones de manejo

Explicación de si es peligroso o no

3.7.1.4 Factores Geográficos

Tabla 11 Factores Geográficos

| Vía marítima acceso al mar | Vía aérea | Vía terrestre red de carreteras |
|-------------------------------|---|---|
| Puerto Génova | Aeropuerto de Albenga. | Cuenta con una red de carreteras con más de 168 involucrados, autopistas, carreteras nacionales provinciales y locales. El límite de velocidad en la autopistas es de 130km/h, mientras que en carreteras nacionales 110km/h, 90km/h, en las provincias y locales 50km/h cuando se está en centro urbano |
| Puerto de Livorno | Aeropuerto de Aosta | |
| Puerto la Spezia | Aeropuerto de Bologna | |
| Puerto de Bari | Aeropuerto di Torino Caselle Sandro (TURIN) | |

FUENTE: PRO ECUADOR
ELABORADO POR: Jenny Jurado

3.7.1.4.1 Infraestructura en Comunicación

El Consejo de Lisboa recalco que toda persona y empresas tengan acceso a la infraestructura de comunicación la misma que tenga precio accesible y que la tecnología sea de alta calidad, el cual presente un servicio pleno desarrollo del potencial electrónico de Europa, esto si se aplica las condiciones adecuadas. Esto generará un comercio electrónico eficaz a nivel del mundo y más aun con sus países asociados (Linguee GmbH, 2014).

3.7.1.5 Perfil de Oportunidades y amenazas en el medio

El POAM consiente en una metodología la cual hace que se identifique y se analice las oportunidades y amenazas dentro de una investigación, logrando así conocer y utilizar las oportunidades del tema investigado, evitar las amenazas que no serán beneficiosas en el proyecto de investigación.

Indicación.

| | | |
|---------------|-------|---|
| Oportunidades | ALTO | 3 |
| | MEDIO | 2 |
| | BAJO | 1 |
| Amenazas | ALTO | 3 |
| | MEDIO | 2 |
| | BAJO | 1 |

Tabla 12 Perfil De Oportunidades Y Amenazas Del Medio

| PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO | | | | |
|--|---------------|------|----------|-----|
| | OPORTUNIDADES | | AMENAZAS | |
| FACTORES SOCIOECONÓMICOS | NIVEL | PTS | NIVEL | PTS |
| PIB | Alto | 3 | | |
| Riesgo país | Media | 2 | | |
| Inflación | Bajo | 1 | | |
| Población | Alto | 3 | | |
| Tasa de crecimiento poblacional | Alto | 3 | | |
| Distribución de los ingresos | Alto | 3 | | |
| Nivel de desempleo | | | Bajo | 1 |
| | SUMA | 15 | SUMA | 1 |
| | PROMEDIO | 2.5 | PROMEDIO | 1 |
| FACTORES POLÍTICOS | | | | |
| Política Comercial | Alto | 3 | | |
| Política Económica | Media | 2 | | |
| Balanza Comercial | Alta | 3 | | |
| | SUMA | 8 | SUMA | |
| | PROMEDIO | 2.66 | PROMEDIO | |
| FACTORES LEGALES | | | | |
| Barreras Arancelarias | Alto | 3 | | |
| Barreras no Arancelarias | Alto | 3 | | |
| Sistema de empaque y embalaje | Alto | 3 | | |
| | SUMA | 9 | SUMA | |
| | PROMEDIO | 3 | PROMEDIO | |
| FACTORES GEOGRÁFICOS | | | | |
| Infraestructura de Transporte | Alta | 3 | | |
| infraestructura en Comunicación | Alta | 3 | | |
| | SUMA | 6 | SUMA | |
| | PROMEDIO | 3 | PROMEDIO | |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

RESUMEN

| | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
|--------------------------|---------------|----------|
| FACTORES SOCIOECONÓMICOS | 2.5 | 1 |
| FACTORES POLÍTICOS | 2.66 | |
| FACTORES LEGALES | 3 | |
| FACTORES GEOGRÁFICOS | 3 | |
| SUMA | 11.16 | 1 |
| PROMEDIO | 2.79 | 1 |

ANÁLISIS EXTERNO PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO.

Factores Socioeconómicos:

El PIB para la población de Italia se encuentra estable, presentándose como una buena oportunidad para una comercialización.

En cuanto al Riesgo País es estable lo que hace una oportunidad segura al momento de buscar la nacionalización de las artesanías de totora en el mercado Italiano.

En la inflación se puede apreciar una baja puntuación lo que beneficia en el poder adquisitivo de la población italiana, dando como resultado un consumo de la artesanía de totora.

Acerca de la población de Italia representa una buena oportunidad por al puntaje alto es decir más población más consumidores. Lo que tiene influencia con la adecuada repartición de ingresos, quede la misma manera proveerá de un mayor poder adquisitivo en la población italiana.

El nivel de desempleo es bajo lo que se determina como una amenaza de baja afectación.

Factores Políticos:

La Política Comercial, muestra un alto nivel en cuanto oportunidad trata porque Ecuador como país exportador tiene una gran ventaja por el acuerdo SGP Sistema Generalizado de Preferencias, las tarifas son cero lo que quiere decir que no hay recargo o imposición para su ingreso.

En la Política Económica, tiene una calificación nivel medio, por traer en los últimos años una inestabilidad, la cual se está superando y en lo que respecta a la balanza comercial de Italia ante el mundo esta es positiva. Porque sus exportaciones crecieron a un ritmo del 3.28%". (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones).

Factores Legales:

En cuanto a las barreras arancelarias y no arancelarias posee un puntación de alto nivel porque en lo a esto respecta la Unión Europea otorgan tratamiento preferencial (0 arancel) a la mayoría productos procedentes de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en base al Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus).

El sistema de envase, empaque y embalaje, recibe una alta puntuación dando paso a una buena oportunidad porque Italia en esta caso se rige bajo la norma verde europea de lo que se preside las mediciones adecuadas y medidas fitosanitarias en caso de la cestería que sea objeto de importación. Ecuador también se rige en los proceso estrictos que requiera un país destino y si cuenta con ello.

Factores Geográficos:

Infraestructura de transporte, es de calificación alta porque Italia al encontrarse en el continente Europeo posee grandes infraestructuras en cuanto a vías

terrestre y alta tecnología de transporte aéreo y la seguridad adecuada para el transporte marítimo.

Infraestructura en comunicación, de la misma manera cuenta con alto nivel en cuanto a puntuación, obteniendo así una oportunidad por ser Italia un país del continente Europeo con una alta tecnología que permite el desarrollo del potencial electrónico que beneficia el comercio a nivel del mundo.

3.7.2 ANÁLISIS DEL PRODUCTO MERCADO DE ITALIA

3.7.2.1 Perfil del Consumidor

3.7.2.1.1 Factores Socio Demográficos

Población, etnias, densidad demografía y tasa de crecimiento según PRO ECUADOR:

La población de Italia del 2008 al 2012 creció en una tasa promedio de 0.45%, y a julio del 2013 está alcanzando los 61482297, dividida en las siguientes nacionalidades:

| | |
|------------------|---|
| Europeos: 97.6% | (Italianos 95.5% + otros europeos 2.1%) |
| Africanos: 1.1% | (mayoría de marroquíes) |
| Americanos: 0.4% | (mayoría de ecuatorianos) |
| Otros: 0.2% | |

Población urbana y principales ciudades

Según datos de Pro Ecuador Italia 2013, el 69% de su población se ubica en la zona urbana, “siendo las ciudades más importantes Roma, Milán y Nápoles. Otras ciudades son Turín, Palermo, Génova, Florencia etc.” (Guía comercial Italia PRO ECUADOR, 2013, párr. 6)

Tabla 13 Principales ciudades de Italia

| POBLACIÓN Y PRINCIPALES CIUDADES | |
|----------------------------------|-----------|
| CIUDAD | POBLACIÓN |
| Roma | 3357 |
| Milán | 2962 |
| Nápoles | 2270 |
| Turín | 869.312 |
| Palermo | 872. |

FUENTE: Central Intelligence Agency
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Distribución de la población por edades y sexo de Italia:

Tabla 14 Población por edades y sexo de Italia

| POBLACIÓN POR EDAD Y POR SEXO | | | |
|-------------------------------|------------|------------|---------------|
| EDAD | HOMBRES | MUJERES | PARTICIPACIÓN |
| 0-14 años | 4 335 746 | 4 148 249 | 13,8% |
| 15-24 años | 3 059 140 | 3 035 991 | 9,9% |
| 25-54 años | 13 133 733 | 13 416 626 | 43,2% |
| 55-64 años | 3 675 324 | 3 913 918 | 12,3% |
| 65 años en adelante | 5 454 283 | 7 309 287 | 20,8% |

FUENTE: The Word Fact book 2013. The Central Intelligence Agency.
ELABORADO POR: Oficina Comercial de Ecuador en Italia.

3.7.2.1.2 Frecuencia de Consumo

La existencia de una gran diversidad de cultura en cuanto a Europa se trata y por ende sus países con sus capitales, se habla de diversos perfiles del consumidor, a Italia se considera uno de los países con un mercado potencial por ser quienes gastan grandes cantidades de dinero en artículos de lujo, de los cuales no importan sus precios, esto solo si el producto sea de calidad como lo exige el consumidor europeo. (intellectum.unisabana, 2004, pág. 33).

Los principales tipos de consumidor Europeo de Artesanías son:

Consumidor de paso.- Que realiza compras en las estaciones de tren, puertos, aeropuertos, o lugares que se encuentre de paso.

Comprador a domicilio.- compra por catálogos o medios electrónicos.

Consumidor tradicional.- Compre en centros comerciales o tiendas especializadas agregando un distractor a su actividad de compra.

“En si el consumidor europeo, prefiere como tendencia todo lo relacionado a la naturaleza, el italiano disfruta ir de compras en su tiempo libre con el fin de tener nuevas ideas para la decoración del hogar”. (intellectum.unisabana, 2004, pág. 34).

En si esta tendencia se basa en que la artesanía sea étnica por lo tanto busca saber de dónde y porque se origina y como está elaborada he ahí la importancia de la debida explicación.

3.7.2.1.3 Gustos y Preferencias

Sombreros de paja toquilla.- “Teniendo la primera forma una participación del 56.43% y creciendo a un ritmo de 46.10% en los últimos cinco años”. (PRO ECUADOR, 2013, pág. 14)

Artículos de Tagua y de Fibras Vegetales.- “representaron el 88.10% para el 2012 y creciendo a un ritmo de 2.16% en los últimos cinco años”. (PRO ECUADOR, 2013, pag.14)

Artículos de cerámica.- “El producto de mayor participación son las vajillas y demás artículos de uso doméstico, higiene o tocador representando el 79.61% de lo exportado para el 2012”. (PRO ECUADOR, 2013, pág. 14)

Artículos de joyería.- “Con una participación en conjunto del 88.17% en los últimos cinco años”. (PRO ECUADOR, 2013, pág. 15)

Artículos Madera.- “El principal producto exportado para el 2012 fue estatuillas, y demás objetos de adornos de madera 90.14%”. (PRO ECUADOR, 2013, pág. 15)

Artículos para Festividades.- “Los artículos de fiesta han tenido un crecimiento de 12.08% en los últimos cinco años”. (PRO ECUADOR, 2013, pág. 16)

Artículos cestería.- “Incluye desde canastas hasta mobiliario, según cifras del Banco Central del Ecuador para el 2012 se exporto USD 71 miles”. (PRO ECUADOR, 2013, pag.16)

Pinturas y dibujos.- “Ha decrecido a un ritmo del 35.66% en los últimos cinco años” (PRO ECUADOR, 2013, pag.16)

3.7.2.1.4 Producción de artesanías de totora en Italia

La producción de artesanías en Italia está basada específicamente en alfarería y arte griego, consideradas como obras únicas por muchos siglos. En cuanto a artesanías de totora se trata se menciona que no se produce, por lo tanto este tipo de artesanía son importados por Italia.

Pero cabe destacar que en cuanto a artesanías consideradas como cestería tales es caso en Ecuador, Italia si produce pero con materiales diferentes como son mimbre, y materias sintéticas como el plástico.

Por lo tanto es buen referente para llegar a este mercado con este tipo de artesanías, el cual sí importa este producto por la calidad y diseño que se caracterizan.

3.7.2.1.5 Importación de artesanías de totora en Italia

Los datos obtenidos de Trade Map indican lo siguiente:

La importación que realiza Italia desde Ecuador artesanía de totora la cual dentro del arancel se clasifica como; Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confección, presenta un valor considerable lo que indica que se exporta y que el mercado Italiano lo requiere.

Es así como vemos claramente que la cantidad en miles de dólares es favorable para determinar qué cantidades requiere este mercado y así exportar lo adecuado. Cabe mencionar que se especifica por productos de cestería en general, de cualquier materia vegetal.

Tabla 15 Importación de artesanías en Italia

| SH | Descripción del producto | valor importada en 2009, miles de Dólar EUA | valor importada en 2010, miles de Dólar EUA | valor importada en 2011, miles de Dólar EUA | valor importada en 2012, miles de Dólar EUA | valor importada en 2013, miles de Dólar EUA |
|--------|---|---|---|---|---|---|
| | Total | 36978 | 44630 | 38754 | 29098 | 22383 |
| 460219 | Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confección | 36978 | 44630 | 38754 | 29098 | 22383 |

FUENTE: Trade Map

ELABORADO POR: Trade Map

En cuanto a las importaciones realizadas por Italia desde el mundo, los datos tomados de Trade Map, nos da a conocer como se encuentra la importación que este país realizándose de la misma manera en miles de dólares.

Pro Ecuador 2013 menciona que:

Entre los principales destinos de exportación se destacan con una participación para el año 2012 de 13.01%, seguido por Estados Unidos con 11.11% y en tercer lugar Hong Kong con un 10.22%.

Para el 2012 se mantuvo la tendencia que la de los últimos cinco años siendo los principales mercados Italia, Hong Kong, Estados Unidos, China Alemania, Japón, Colombia, España, Francia y Panamá.

De ello se puede destacar que Italia es un buen mercado destino para las artesanías de totora, y que no existe limitaciones para que Ecuador exporte, además Ecuador por ser productor de variedad de artesanías debe enfocarse a nuevos mercados por la oferta existente y el cumplir con estándares de calidad en los mercados extranjeros.

3.7.2.1.6 Exportación de artesanías desde Italia al resto del Mundo

Tabla 16 Exportación de artesanías desde Italia

| Importadores | Valor exportada en 2009 | Valor exportada en 2010 | Valor exportada en 2011 | Valor exportada en 2012 | Valor exportada en 2013 |
|---------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Mundo | 2219 | 3381 | 3093 | 4346 | 2824 |
| Grecia | 197 | 375 | 289 | 277 | 329 |
| Francia | 255 | 526 | 366 | 478 | 269 |
| Emiratos Ára. | 25 | 46 | 233 | 255 | 215 |
| España | 155 | 648 | 492 | 412 | 214 |
| Turquía | 166 | 154 | 165 | 198 | 174 |
| Reino Unido | 77 | 213 | 164 | 381 | 143 |
| Arabia Saudita | 2 | 8 | 86 | 70 | 128 |
| EE.UU. | 6 | 61 | 129 | 330 | 110 |
| Japón | 123 | 297 | 328 | 621 | 106 |
| Rumania | 31 | 38 | 52 | 49 | 96 |
| Austria | 268 | 32 | 76 | 73 | 93 |
| Federación de Rusia | 18 | 55 | 38 | 121 | 71 |
| Suiza | 33 | 26 | 66 | 76 | 68 |
| Chipre | 27 | 81 | 67 | 63 | 67 |
| República Ch. | 47 | 2 | 21 | 47 | 67 |
| Polonia | 25 | 3 | 65 | 37 | 67 |
| Alemania | 48 | 71 | 69 | 269 | 65 |
| Israel | 0 | 7 | 34 | 20 | 59 |

FUENTE: Trade Map

ELABORADO POR: Trade Map

Italia en cuanto a su artesanía que se caracteriza por el uso de material sintético para la cestería, exporta al mundo grandes cantidades a países que en la siguiente tabla obtenida de la fuente confiable que es Trade Map, que proporciona para mejor análisis y acercamiento al mercado italiano. Así es cómo podemos ver claramente el país que más compra artesanía a Italiana en este caso es Grecia, Francia, España Reino Unido, etc.

De la misma manera existe una ligera caída en el año 2013 a diferencia del 2012, con una razón fundamental porque la cestería se caracteriza más por ser sintética.

3.7.2.1.7 Competencia Internacional

Tabla 17 Importaciones realizadas por Italia

| Exportadores | Valor importada en 2009 | Valor importada en 2010 | Valor importada en 2011 | Valor importada en 2012 | Valor importada en 2013 |
|------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Mundo | 36978 | 44630 | 38754 | 29098 | 22383 |
| China | 26939 | 34068 | 29135 | 20350 | 15085 |
| Vietnam | 2199 | 2528 | 2548 | 2378 | 1874 |
| Indonesia | 1621 | 1340 | 1492 | 1095 | 1107 |
| Alemania | 1558 | 1425 | 859 | 732 | 856 |
| Filipinas | 1577 | 1747 | 1490 | 1097 | 632 |
| España | 444 | 494 | 442 | 486 | 499 |
| Países Bajos (Holanda) | 259 | 579 | 413 | 623 | 486 |
| Francia | 328 | 429 | 432 | 456 | 372 |
| Bélgica | 70 | 195 | 207 | 222 | 260 |
| Madagascar | 263 | 262 | 448 | 300 | 256 |
| India | 407 | 280 | 234 | 181 | 206 |
| Marruecos | 123 | 130 | 210 | 138 | 136 |
| Croacia | 245 | 215 | 229 | 142 | 131 |
| Myanmar (Birmania) | 102 | 51 | 59 | 37 | 44 |
| Tailandia | 49 | 102 | 65 | 30 | 43 |
| Austria | 138 | 27 | 27 | 33 | 36 |
| Dinamarca | 19 | 38 | 21 | 23 | 26 |
| Senegal | 22 | 25 | 32 | 20 | 13 |
| Reino Unido | 83 | 19 | 19 | 58 | 12 |

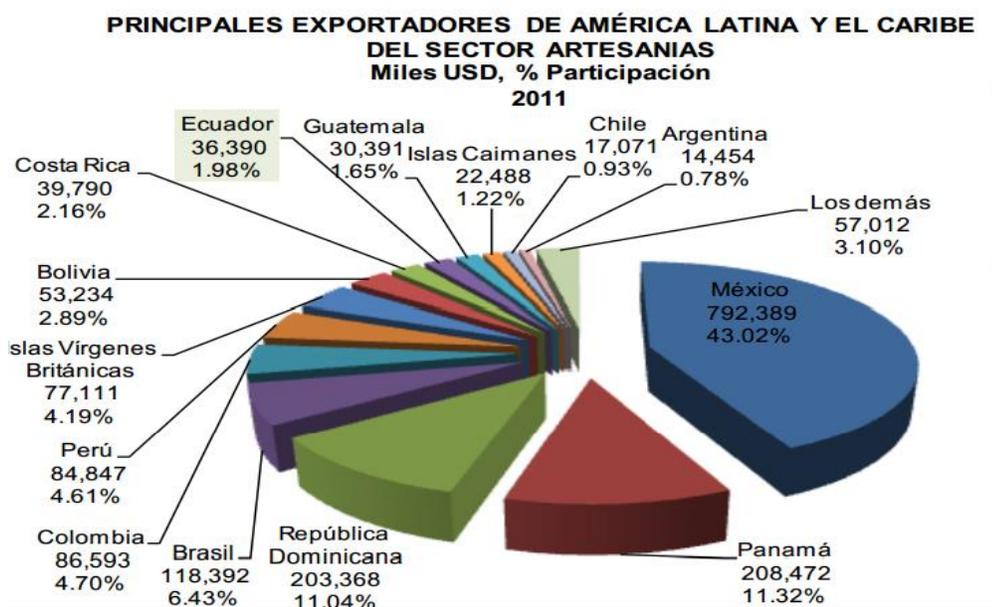
FUENTE: Trade Map

ELABORADO POR: Trade Map

Se analiza entre los principales países que negocian con Italia de los cuales el que encabeza esta lista es China muy seguida por Vietnam, Indonesia, Alemania, etc.

Estos son países que exportan en grandes cantidades de miles de dólares al mercado Italiano, y son ente importante a tomar en cuenta para la exportación de artesanías desde el Ecuador.

Gráfico 7 Principales exportadores de América



Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap
 Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

En cuanto a este tipo de competidores quienes más se enfocan a la artesanía de totora se encuentran los países andinos, y de América del Caribe por ser aquí donde existe la gran cantidad de totora, la cual sirve para la elaboración de artesanías en sus distintos tamaños y colores, por eso Ecuador debe enfocarse más a esta competencia dándose a conocer a nivel internacional como productor de artesanías de totora.

De estos los que más se destacan son México con 43.02%, Panamá con un 11.32%. Dentro de la zona andina están Perú, Brasil, Colombia y Bolivia, no se puede descartar la participación de Ecuador el cual para el año 2011 presento un valor de 1.98% en el mercado mundial ocupando el décimo lugar.

3.7.2.1.8 Principales Importadores en Italia

Tabla 18 Importadores en Italia

| Nombre de la empresa | Número de categorías de productos o servicios comercializados | País | Ciudad | Sitio web |
|--------------------------|---|--------|---|---|
| ER.BA MARKET, Srl | 6 | Italia | PORCARI TURIN (LU) Cestas y bolsas de paja | http://www.roxshoes.it |
| IL RUSTICO TREND, SpA | 16 | Italia | CAPANNORI (LU) Cestas y bolsas de paja | http://www.ilrusticotrend.it |
| KLAMMSTEINER H., Snc | 103 | Italia | BOLZANO (BZ) | |
| MASTER CASA, SpA | 17 | Italia | OSSONA (MI) Cestas y bolsas de paja | http://www.mastercasa.it |
| RGB BAMBOO, Srl | 18 | Italia | SAN GIORGIO DI MANTOVA (MN) | http://www.rgb-bamboo.it |
| RIGAMONTI CAMILLO, Sas | 25 | Italia | ORSENIGO (CO) Cestas y bolsas de paja | |
| SCOTTI, Srl | 29 | Italia | OLTRONA DI SAN MAMETTE (CO) | |
| PIERRE FREY ITALIA, Srl | 8 | Italia | TURIN (TO) Cestas y bolsas de paja, Esteras de fibra vegetal comercio | http://www.pierrefrey.com |
| TORRICELLI FRATELLI, Srl | 18 | Italia | TURIN (Esteras de fibra vegetal comercio) | http://www.torricellifratelli.com |

FUENTE: Trade Map

ELABORADO POR: Trade Map

3.7.2.1.9 Formas de Pago Internacional

También conocidas como medios de pago se consideran también transacciones económicas que se realizan entre un país exportador y un país importador, de tal forma que se cumpla con punto importante en una negociación internacional. De estos medio de pago los más comunes son:

Anticipado.- Este caso es cuando el exportador recibe el pago de una determinada mercancía antes de que llegue a manos del importador. Este método trae desventajas para el comprador más aun cuando se empieza una relación comercial por primera vez.

Directo.- Este proceso se da cuando el importador paga a través de una entidad bancaria al exportador, este proceso se aplica cuando el pago es a contado. En este medio quien puede perjudicarse es el vendedor.

Cobranzas documentales.- En esta forma interviene una entidad bancaria, lo más común a utilizar es cheque o letras de cambio. Aquí quien pierde o lleva desventaja es el comprador.

Carta de crédito.- Uno de los medio más utilizados en una negociación internacional, por presentar condiciones y garantías iguales tanto para el importador como par el exportador. En este caso no existe riesgo, de darse el caso será para las dos partes.

Es importante que luego dar a conocer los tipos de pago más utilizados a nivel internacional, en la presente investigación se tomará en cuenta pago al contado. Por ser un medio que se utiliza al ser una exportación por primera vez además existe el respaldo de una entidad bancaria para la cancelación por parte del importador.

3.7.2.1.10 Canales de distribución

Es necesario conocer que son los canales de distribución, para lo cual hacemos mención a las afirmaciones de Hugo Rodolfo Paz:

Como el conjunto de todas las funciones necesarias que individuos u organizaciones llevan a cabo para que este llegue desde el productor al consumidor final. En otras palabras, los canales de distribución proveen el medio por el cual las mercancías se trasladan desde el punto de concepción al punto de compra. (Hugo P. 2008, pág.17)

A continuación se procede a elegir entre los siguientes canales de distribución el cual es el más adecuado para la presente investigación la cual nos indica lo siguiente.

Productor..... consumidor final.

Productor.. mayorista..... consumidor final.

Productor.. mayorista..... minorista..... consumidor final.

Dado que la empresa o empresario no tendrá un contacto con el comprador o consumidor de artesanías, dando como prioridad a quien tenga mejor el conocimiento en este caso el mayorista.

Gráfico 8 Distribución



FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

3.7.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.7.3.1 Factores socioeconómicos

Tabla 19 Indicador básico Ecuador

| | |
|--------------------------------|--|
| Capital | Quito |
| Principales ciudades | Guayaquil, Quito, Cuenca, Portoviejo, Machala, Santo Domingo, Ambato. |
| Población | 14 483 499 |
| Crecimiento poblacional | De 1.95% anual |
| PIB (2012) | 78.189 millones. Crecimiento 4.20% |
| Moneda oficial | Dólar de los Estados Unidos de América |
| Tasa de desempleo | 5.71% (junio-30-2014) |
| Tasa de inflación anual | 3.98%(octubre- 31- 2014) |
| Riesgo país | 546 puntos (noviembre-05-2014) |
| Salario mínimo | 340 |
| Situación Geográfica | Ecuador limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico. |

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Jenny Jurado.

El PIB de Ecuador en los últimos años ha tenido un crecimiento, los tres últimos periodos son los más relevantes, es por eso que se hace hincapié que en cuanto al PIB Ecuador que es beneficioso donde se recalca que la producción nacional es considerable logrando así que se produzca más y se importe menos. Mientras que la tasa de desempleo de Ecuador ha bajado dando como resultado un 5.71% según el Banco Central.

La tasa de inflación anual del Ecuador tiene como resultado 4.05% datos obtenidos del Banco Central, dato que se considera beneficioso porque ha bajado a diferencia de los periodos anteriores. En cuanto al riesgo país Ecuador ha mejorado su situación convirtiéndose en un país requerido para la inversión extranjera.

En lo que respecta al salario mínimo del Ecuador ha tenido leves mejorías con el paso de cada año ya que para este año 2014 se hizo un alza de 354 dólares que busca de una u otra manera mejorar la economía de los ecuatorianos.

3.7.3.2 Factores Políticos

3.7.3.2.1 Política Comercial

Ecuador al contar con acuerdos comerciales los cuales pueden ser tanto bilaterales como multilaterales, de los cuales ha obtenido beneficios, con preferencias arancelarias para facilitar el ingreso a los países con lo que tiene sus acuerdos.

En cuanto a acuerdos de los que Ecuador forma parte mencionamos:

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Comunidad Andina de Naciones (CAN).

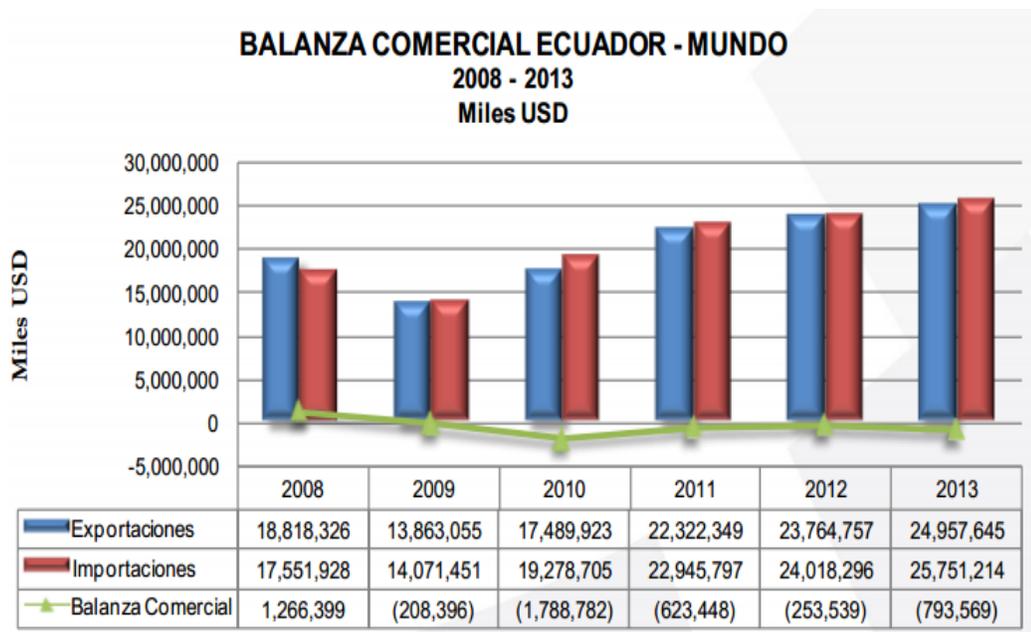
Sistema global de preferencias comerciales entre los países de desarrollo (SGPC).

De los cuales, se optará para el desarrollo de este proyecto será SGPC, porque este es un acuerdo el cual confiere, preferencial tanto arancelarias como no arancelarias, principalmente con países en desarrollo.

Esta gran organización busca acaparar la diversidad de los mercados del mundo, de la misma forma hacer crecer la economía entre países socios y finalmente hacer más fuerte la negociación de todos los países que firman parte de la SGPC.

3.7.3.2.2 Balanza Comercial Ecuador

Gráfico 9 Balanza Comercial Ecuador - Mundo



FUENTE: Banco Central del Ecuador.
ELABORADO POR: PROECUADOR

La Balanza comercial de Ecuador en anteriores años no ha sido favorable pero a partir del año 2011 al 2013 ha mostrado una gran mejoría, esto se debe a que este es un país petrolero del cual sus derivados son apetecidos en el mercado exterior, por lo tanto esto mejora la situación de la Balanza Comercial y una oportunidad para que el país mejore las relaciones comerciales

De antemano la producción de artesanías también busca mejorar el ingreso al mercado exterior, y reconocimiento que tiene Ecuador ante el mundo es una oportunidad para que se exporte artesanías más aun de variedades como la totora.

3.7.3.3 Factores Legales

3.7.3.3.1 Barreras no arancelarias a la exportación de artesanías

La Unión Europea (UE) aplica el régimen comunitario de comercio exterior. En general no existen restricciones o barreras para el ingreso de productos ecuatorianos, pero los requisitos de calidad e inocuidad son altos además de que los importadores suelen exigir sus propios estándares.

Los países miembros de la UE otorgan tratamiento preferencial (0 arancel) a la mayoría productos procedentes de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en base al Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus).

Es importante también saber que certificados se deben presentar antes de exportar o nacionalizar las artesanías de totora, a pesar de que sea el comprador quien cumpla con este punto importante en el país destino.

Según AGROCALIDAD norma ISO 9001-2008 los requisitos para obtener el certificado fitosanitario son:

- Solicitud de inspección.
- Informe de inspección fitosanitaria del envió
- Copia de factura comercial
- Pago de tasa por el servicio de inspección (9 dólares por cada mil cajas Resolución 115 de 21 de mayo del 2013)
- Pago de tasas por la extensión del CFE (4 dólares por certificado)
- Resultado de análisis de laboratorio si el país importador lo establece

AGROCALIDAD (2012) también menciona los requisitos para la obtener el registro de exportador por medio de esa entidad:

Si el usuario es productor, productor-exportador, exportador, comercializador, los siguientes documentos.

- RUC, copia de cédula, constitución de la empresa, nombramiento del representante legal (persona jurídica), croquis de ubicación del centro de acopio (exportador) y cultivo (exportador-productor), factura de pago según la solicitud de registro.
- Solicitud al director ejecutivo de AGROCALIDAD.
- Inspección sanitaria del centro de producción o del establecimiento de procesamiento de productos pecuarios, por un técnico de AGROCALIDAD.
- Comprobante personalizado de pago original por inspección sanitaria, de acuerdo a lo establecido en el tarifario vigente de AGROCALIDAD.
- Al momento que la mercancía llega al punto de salida, se emite el certificado de exportación.

Tabla 20 Valor a cancelar en las entidades bancarias

| CÓDIGO | ITEM A PAGAR | VALOR (USD) |
|---------------|--|--------------------|
| 09.41.012 | Calificación anual de centros de producción para la exportación de otros | 80.00 |

FUENTE: Manual para el usuario de Agro calidad
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Según Pro Ecuador en su manual Guía del exportador (2013) menciona los Requisitos para ser exportador.

1.- contar con el Registro único del contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), indicando la actividad económica que va a desarrollar.

2.- Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades.

- Banco Central: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>
- <http://bit.ly/12XP9LZ>.

3.- Registrarse como exportador en ECUAPASS, en la página de la SENA E en la que podrá:

- Actualizar datos en la base
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

3.7.4. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO

3.7.4.1 Factores socioeconómicos de la empresa

En cuanto a la oferta de artesanías de totora, en este caso de la Parroquia San Rafael de Otavalo, donde se encuentra situada la empresa Comunitaria Totora Sisa.

Por ser una de la que se destacan dentro de la ciudad de Otavalo por su trayectoria y capacidad que tienen cada uno de los artesanos de esta zona apoyando a la producción y desempeño de sus socios.

3.7.4.2 El Producto

Para una mejor explicación del producto se detalla en la siguiente ficha.

Tabla 21 Descripción Del Producto



La totora es una planta acuática de la que se obtiene artesanías de gran variedad y esto se logra luego de un proceso de cortado secado y la respectiva elaboración de las figuras, las mismas que presentan una gran calidad en el acabado. Las artesanías son requeridas para adornos uso en la cocina entre otros, tiene una durabilidad que hace que se logre satisfacer al consumidor.

| | |
|--|---|
| SUBPARTIDA ARANCELARIA | 46021900 |
| DESCRIPCION DE LA SUBPARTIDA | Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida nº 46.02; manufacturas de fibra vegetal |
| NOMBRE DEL PRODUCTO | Artesanías de totora |
| UNIDAD DE MEDIDA | Unidades |
| PRESENTACION Y EMPAQUES COMERCIALES | Espuma de poliuretano y cajas de cartón corrugado |
| NORMATIVIDAD | REGLAMENTO DE LA LEY Nº 29073 |
| COMO ALMACENAR | No se debe almacenar junto a productos que produzcan humedad |
| VALOR | 7 dólares la canasta |
| VARIEDAD | Llaveros, balsas, peces, llamas, canastos, floreros fruteros, nacimientos, muebles ,etc. |
| VIDA UTIL | De 30 a 40 años (sin permitir que llegue humedad) |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

3.7.4.2.1 Oferta del Sector

La empresa Totora SISA en cuanto a la producción histórica de artesanías de totora el índice del 30%, promedio anual, porcentaje de cobertura de la demanda existente datos obtenidos una vez que se realiza el cálculo del consumo nacional aparente, de la misma manera la colaboración de la Empresa Totora Sisa, datos que fueron facilitados por la Sra. Martha Gonzaga Gerente de la empresa.

Tabla 22 Oferta del Sector

| Año | Oferta | Destino 30% |
|------------|---------------|------------------------|
| 2013 | 69863 | 20959 |
| 2014 | 70568 | 21170 |
| 2015 | 71274 | 21382 |
| 2016 | 71986 | 21596 |
| 2017 | 72706 | 21812 |
| 2018 | 73433 | 22030 |
| 2019 | 74168 | 22250 |

Fuente: Empresa Totora Sisa
Elaborado por: Jenny Jurado

3.7.5 MATRIZ DE PERFIL DE CAPACIDADES INTERNAS (PCI)

Tabla 23 Perfil De Oportunidades Y Amenazas Del Medio

| | | |
|--------------------|-------|---|
| FORTALEZAS | ALTA | 3 |
| | MEDIA | 2 |
| | BAJA | 1 |
| DEBILIDADES | BAJA | 1 |
| | MEDIA | 2 |
| | ALTA | 3 |

| PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DEL MEDIO | | | | |
|---|-------------------|-------------|--------------------|------------|
| | FORTALEZAS | | DEBILIDADES | |
| CAPACIDAD DE DIRECCIÓN | NIVEL | PTS | NIVEL | PTS |
| Imagen de directiva | Alto | 3 | | |
| Manejo de la Asociación | Medio | 2 | | |
| Capacidad en toma de decisiones | | | Bajo | 1 |
| Control | Medio | 2 | | |
| | SUMA | 7 | SUMA | 1 |
| | PROMEDIO | 2.3 | PROMEDIO | 1 |
| COMPETITIVIDAD | | | | |
| Calidad del producto | Alto | 3 | | |
| Costos de distribución y venta | Alto | 3 | | |
| Disponibilidad del producto | Alto | 3 | | |
| Páginas Web | Medio | 2 | | |
| | SUMA | 11 | SUMA | |
| | PROMEDIO | 2.75 | PROMEDIO | |
| CAPACIDAD FINANCIERA | | | | |
| Créditos | Bajo | 1 | | |
| Rentabilidad | Alto | 3 | | |
| Precios | Alto | 3 | | |
| Satisface a la demanda | Medio | 2 | | |
| | SUMA | 9 | SUMA | |
| | PROMEDIO | 2.25 | PROMEDIO | |
| TALENTO HUMANO | | | | |
| Experiencia técnica | Alto | 3 | | |
| Remuneración | Alto | 3 | | |
| | SUMA | 6 | SUMA | |
| | PROMEDIO | 3 | PROMEDIO | |

Fuente: Empresa Totorá Sisa
Elaborado por: Jenny Jurado

RESUMEN

| | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|-------------------------------|-------------------|--------------------|
| CAPACIDAD DE DIRECCIÓN | 2.3 | 1 |
| COMPETITIVIDAD | 2.75 | |
| CAPACIDAD FINANCIERA | 2.25 | |
| TALENTO HUMANO | 3 | |
| SUMA | 10.3 | 1 |
| PROMEDIO | 2.57 | 1 |

3.7.5.1 Análisis (PCI)

Imagen de directiva:

Titora Sisa es una empresa reconocida a nivel nacional e internacional la razón es porque esta empresa es visitada a diario por personas extranjeras que apetece este tipo de artesanías, por ello obtiene un alto nivel, permitiendo así que una exportación sea más realizable.

Se considera medio el manejo de la asociación, debido a que no es directo es decir que la elaboración de cada artesanía se la practica en cada uno de los hogares de los artesanos.

En cuanto a la toma de decisiones, es un nivel bajo porque la empresa solo se ha enfocado a una producción nacional más que una exportación por los pocos conocimientos que ellos poseen.

El control de este proceso está a un nivel bajo por ser una empresa que permite que el trabajo se lo realice en los hogares de cada uno de los artesanos, evadiendo así un control estricto que si permitiera enfocarse a posibles exportaciones.

Competitividad:

En cuanto a calidad del producto, es muy ventajoso a pesar de no existir un control, porque cada artesano se capacita y conoce mejor de esta actividad logrando así una mejor perfección en su artesanía.

En los costos de distribución y venta, reciben un nivel alto porque la empresa Tora Sisa, elabora artesanías que garantiza la calidad por la duración de la totora. La empresa cuenta con páginas web y de esta manera se puede hacer contacto directo con la asociación, tanto a nivel nacional como internacional.

Capacidad financiera:

La rentabilidad es aceptable porque la ganancia que generan con la venta de estas artesanías es considerada alta y por ende un crecimiento económico que beneficia a los artesanos de la asociación.

Los precios por ende varían según la artesanía pero estos si alcanzan a cubrir la inversión y sobre todo el trabajo manual que este tipo de artesanías requieren.

La satisfacción de la demanda, se la considera media porque solo se enfoca al mercado nacional, por la razón de poseer conocimientos que les permita exportar su artesanía a otros países, pero que en caso de hacerlo si están netamente preparados para un pedido de este tipo.

Talento Humano:

Experiencia técnica posee una puntuación alta porque los artesanos de Totorá Sisa se capacitan constantemente en cuanto a diseño y acabado de la cestería. Dando paso a una remuneración considerable pero que al contar con estas fortalezas para enfocarse a una exportación.

3.7.6 PROYECCIONES DEL ESTUDIO

3.7.6.1 Proyecciones y cálculo del consumo nacional aparente.

Es importante tomar en cuenta que para la proyección del consumo aparente se aplica la siguiente fórmula $Ca = Pn + M - X$.

Que son la suma de la producción nacional más las importaciones menos las exportaciones de lo cual:

Ca = Es el consumo nacional aparente

P= Es la producción

M= Importaciones

X = Exportaciones

Es importante mencionar que para realizar las proyecciones tanto de importación como de la exportación en Italia los datos son tomados de Trade Map, con la finalidad de dar mayor validez al tema investigado.

3.7.6.2 proyecciones de la demanda insatisfecha

En cuanto a la obtención de la frecuencia de consumo de las artesanías de totora en Turín Italia se obtiene luego de analizar 3 artesanías de consumo por hogar al año y eso multiplicado por lo que cuesta una artesanía que es de 7 dólares americanos, dando como resultado un valor de 21 dólares americanos.

El déficit es igual a la frecuencia de consumo menos el consumo real una vez obtenido el valor de la frecuencia que se detalla anteriormente.

Para obtener el déficit total en miles de dólares se toma como referencia la población de Turín por ser este el punto destino a la cual se la multiplico por la población.

3.7.6.2.1 Proyección y cálculo de la oferta del producto

La proyección de la oferta nos permite conocer cuánto se generan en la exportación de artesanías de totora, en dólares es decir 21170 para el año 2015, valor que en unidades será de 3024 a la vez la proyección para los años siguientes, datos que los podemos observar en la siguiente tabla.

Tabla 24 Cálculo En Unidades

| Años | Destino el 30 % | UNIDADES |
|-------------|------------------------|-----------------|
| | | |
| 2010 | | |
| 2011 | | |
| 2012 | | |
| 2013 | 20959 | 2994 |
| 2014 | 21170 | 3024 |
| 2015 | 21382 | 3055 |
| 2016 | 21596 | 3085 |
| 2017 | 21812 | 3116 |
| 2018 | 22030 | 3147 |
| 2019 | 22250 | 3179 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Esto tomando en cuenta que para dicha exportación se toma el 30% de la producción que la empresa Totorá Sisa provee luego de satisfacer el mercado nacional.

Finalmente en lo que respecta a la cobertura en el mercado meta será de 3055 unidades para el año 2015 valor que se lo obtiene del 30% de cobertura dividido para el valor de cada artesanía.

Para una mejor comprensión de lo antes descrito se presenta los detalles en la siguiente tabla.

PROYECCIONES

Tabla 25 Proyecciones del Estudio

| Años | X | M | Producción | Consumo Nacional Aparente | Población Estratificada | Consumo Per capital unidades | | Déficit | Total Déficit | Oferta | Destino del 30 % | Cobertura |
|------|-------|-------|------------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|------------|---------|---------------|--------|------------------|-----------|
| | (-) | (+) | (+) | (=) | | Real | Frecuencia | | | | | |
| 2010 | 5340 | 44630 | 0 | 39290 | | | | | | | | |
| 2011 | 6920 | 38754 | 0 | 31834 | | | | | | | | |
| 2012 | 9083 | 29098 | 0 | 20015 | | | | | | | | |
| 2013 | 6306 | 22383 | 0 | 16077 | 1069 | 15,039 | 21 | 5,96 | 6372 | 69863 | 20959 | 328,9 |
| 2014 | 6937 | 17906 | 0 | 10970 | 1475 | 7,436 | 21 | 13,56 | 20010 | 70568 | 21170 | 105,8 |
| 2015 | 7630 | 14325 | 0 | 6695 | 2036 | 3,289 | 21 | 17,71 | 36057 | 71274 | 21382 | 59,3 |
| 2016 | 8393 | 11460 | 0 | 3067 | 2809 | 1,092 | 21 | 19,91 | 55931 | 71986 | 21596 | 38,6 |
| 2017 | 9233 | 9168 | 0 | -65 | 3877 | -0,017 | 21 | 21,02 | 81481 | 72706 | 21812 | 26,8 |
| 2018 | 10156 | 7334 | 0 | -2821 | 5350 | -0,527 | 21 | 21,53 | 115176 | 73433 | 22030 | 19,1 |

Fuente: Datos investigados

Elaborado por: Jenny Jurado

3.7.8 IDEA A DEFENDER

La existencia de demanda de artesanías de totora en el mercado italiano permite la comercialización por parte de la empresa Comunitaria Totora Sisa del Cantón Otavalo Provincia de Imbabura.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1. CONCLUSIONES.

Las artesanías producidas en la Asociación Comunitaria Totora Sisa se caracterizan por sus diseños únicos, mismos que por su innovación constante hace que sean apetecidos tanto en el mercado nacional como internacional.

La Empresa Comunitaria Totora Sisa no posee los debidos conocimientos para realizar una exportación, haciendo que esta variedad de artesanías apetecidas por las personas extranjeras no generen ingresos tanto a la asociación como al país por envíos al exterior.

La exportación de artesanías en la Asociación Totora Sisa se limita porque la producción está enfocada al mercado nacional haciendo que no se logre expandir tanto ganancias como un demandante potencial en el exterior.

La indagación teórica y antecedentes de la presente investigación han permitido respaldar la información tanto de estadísticas análisis y datos obtenidos en cuanto al uso, publicaciones, producción, etc., dando como resultado un adecuado proceso y la posible exportación.

Las proyecciones realizadas en este estudio son fuente fundamental porque a través de ello se logra conocer la demanda insatisfecha, la oferta y por ende el valor a exportar alcanzando un valor verdadero de la cobertura en el mercado destino, siendo así como se valida la realización del presente proyecto.

En conclusión la Empresa Comunitaria Totorá Sisa, es reconocida por su actividad existe un total de 29 familias dedicadas a la actividad artesanal en totora cuenta con una organización estable y una producción conveniente.

4.2. RECOMENDACIONES.

Que la empresa Totorá Sisa, debe seguir manteniendo la organización y el proceso de mejoras en diseños y acabados de las artesanías que producen porque será de esta manera como se lograra satisfacer un mercado internacional.

La empresa Comunitaria Totorá Sisa, debe fomentar la iniciativa en cuanto a la importancia de la exportación de sus artesanías a través de personal capacitado en comercio exterior, con el propósito de mejorar la actividad a que esta empresa se dedica.

Como empresa productora de artesanías, las cuales son apetecidas en el mercado extranjero, debe enfocar su producción a una exportación que le permita mejorar su crecimiento económico.

V. PROPUESTA.

5.1. TÍTULO.

Estudio de factibilidad para la comercialización de artesanías de totora de la Parroquia San Rafael de Otavalo que permita atender parte de la demanda en Italia.

5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.

La artesanía con el paso del tiempo ha sido un bien codiciado por los mercados internacionales lo que ha permitido a sus artesanos mejorar su elaboración, y por ende cumplir con los estándares requeridos en dichos mercados. La totora es una fibra natural que ha permitido desarrollar gran variedad de artesanías que es única por a duración que tiene la materia prima la calidad y los finos acabados que se dan a cada artesanía.

Mientras que en los mercados tales como Italia, requiere de la artesanía de totora por la durabilidad y los precios accesibles que estas poseen en el mercado local, más aun la apreciación que se hace a la calidad de dichas artesanías.

Es importante mencionar que Ecuador es uno de los países de América Latina que posee una gran producción de artesanías, y uno de los cantones que sobre sale en esta producción es Otavalo en la provincia de Imbabura por la trayectoria y tradición que esta comunidad posee, y que con el paso del tiempo han ido creciendo, con capacitaciones y mejoras de diseños logrando así un requerimiento tanto en el mercado nacional como internacional.

Totora Sisa es una empresa comunitaria que por desconocimiento del proceso de exportación no ha optado por comercializar sus productos a nivel internacional porque se ha limitado al mercado nacional, es así como se puede

hacer hincapié en que un mercado meta será Italia donde su economía estable y la demanda existente hacen un mercado potencial.

5.3. JUSTIFICACIÓN.

Una vez que se establece a través de un estudio la problemática, se procede a validar la información obtenida con la finalidad de permitir la negociación internacional y se efectúe de la mejor manera en la que se encuentran inmersos los artesanos de la Asociación Comunitaria Totorá Sisa, y por ende la demanda del mercado de Turín Italia.

La meta primordial es hacer que la empresa tome conciencia para que exista un punto de vista más amplio sobre el ingreso a nuevos mercados, el crecer como empresa por la demanda requerida en el mercado nacional y por ende en el mercado internacional.

Plantear un estudio de factibilidad aporta en beneficio de la Asociación Comunitaria Totorá Sisa, porque se pretende satisfacer la demanda del mercado Italiano, una vez que se constata los datos obtenidos mismos que son técnicas que nos darán un camino para lograr que las artesanías de totora sean de alta demanda en dicho mercado.

El proponer un proceso de exportación dará mayor validez a la actividad que la Asociación Totorá Sisa realiza, a través de una adecuada negociación a nivel internacional, proceso que por conocimiento e investigación se propone a esta empresa, con el fin de brindar el mejor camino y adelanto de la misma. Además con una correcta aplicación de la logística, tema que por desconocimiento de la empresa no han podido expandir su oferta al mercado extranjero.

5.4. OBJETIVOS.

5.4.1 Objetivo general

Realizar el estudio de factibilidad para la comercialización de artesanías de totora elaboradas en la empresa Comunitaria Totorá Sisa del Cantón Otavalo Provincia de Imbabura, con la finalidad de satisfacer parte de la demanda en el mercado Italiano.

5.4.2. Objetivos Específicos

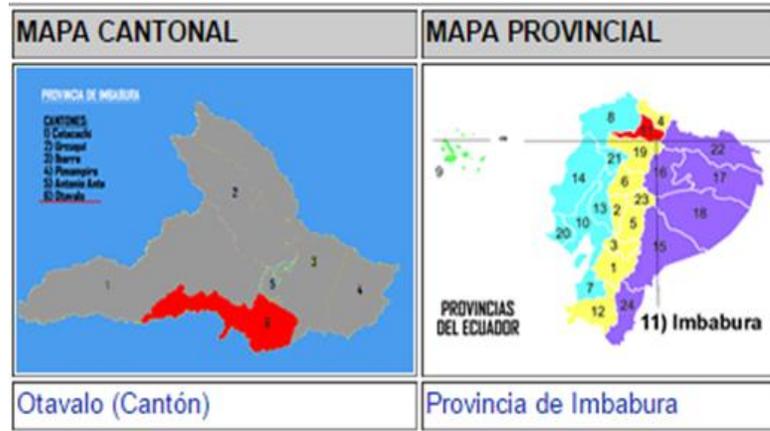
- Describir el proceso de negociación de las artesanías de totora desde la empresa Totorá Sisa hasta las oficinas de Correos del Ecuador.
- Presentar el proceso de exportación a través del programa Exporta fácil, para la artesanía de totora facilitando la comercialización desde la Empresa Totorá Sisa, que permita satisfacer parte de la demanda en Turín Italia.
- Realizar la evaluación económica y rentable para la comercialización internacional de las artesanías de totora y cumplir con la demanda requerida en el mercado meta.

5.5. ESTUDIO TÉCNICO

5.5.1 Localización de la empresa

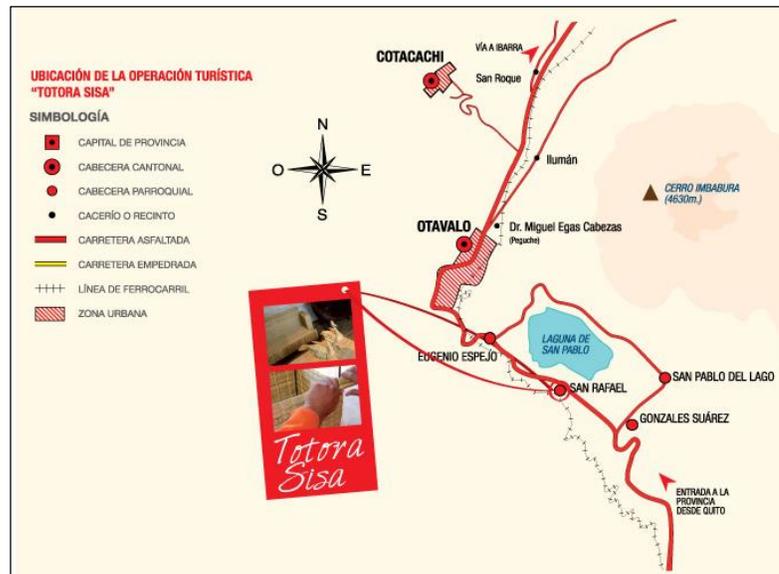
Totorá Sisa es una empresa Comunitaria que se encuentra ubicada en nuestro país Ecuador, Provincia de Imbabura, Cantón Otavalo, Parroquia San Rafael.

Gráfico 10 Mapa Cantonal de Otavalo



FUENTE: <http://www.imbaburaturismo.gob.ec>
 ELABORADO POR: <http://www.imbaburaturismo.gob.ec>

Gráfico 11 Ubicación Empresa Totorá Sisa



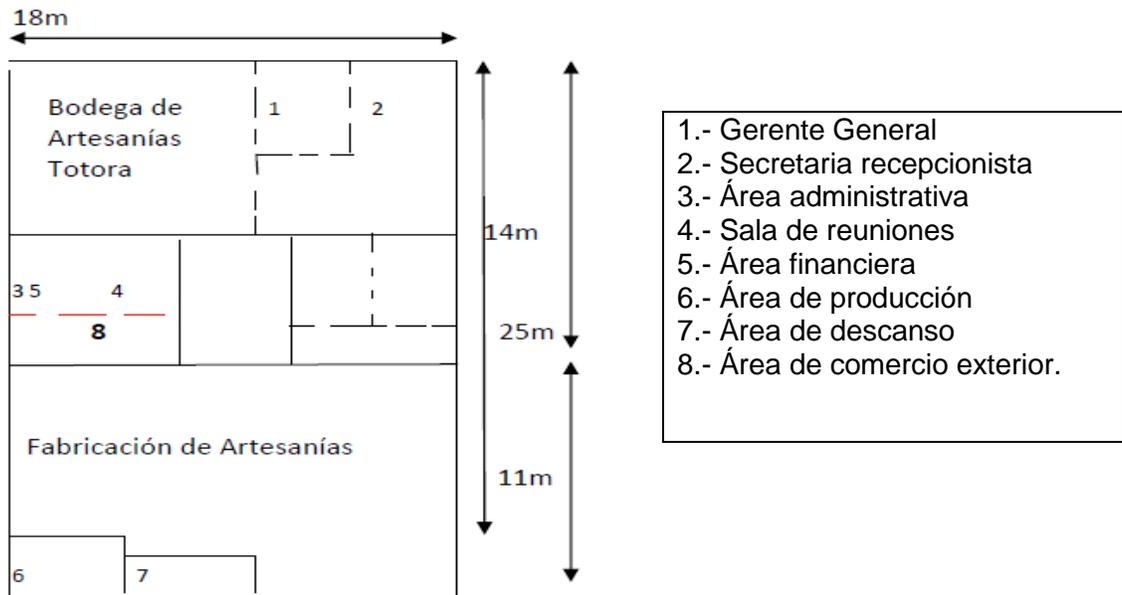
FUENTE: <http://www.imbaburaturismo.gob.ec>
 ELABORADO POR: <http://www.imbaburaturismo.gob.ec>

5.5.1.1 Tamaño y distribución de la planta

La empresa Comunitaria Totorá Sisa, no posee infraestructura propia, la pequeña instalación en la que promociona sus artesanías son propiedad de la Tenencia Política de San Rafael de Otavalo, situación que origina por la modalidad de trabajo que sus artesanos han decidido llevar, como es el trabajo

desde sus hogares decisión que no desean cambiar por la tradición y costumbre tienen en esta comunidad.

Plano actual de la empresa



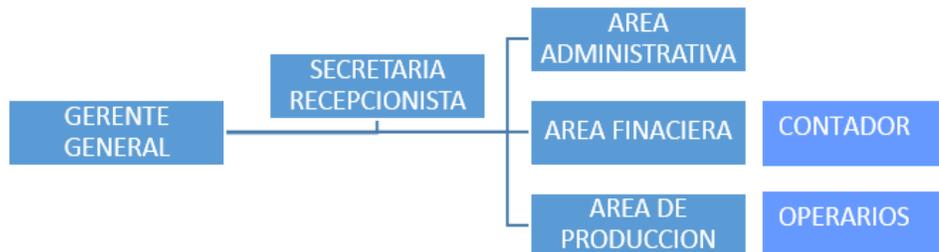
La empresa Comunitaria Totorá Sisa en sí cuenta con un área de 450m², de los cuales se encuentran ubicados de la manera más adecuada a los artesanos para el almacenamiento de sus artesanías. Además cabe especificar que estas instalaciones no pertenecen a la empresa, para lo cual se busca tener una propia instalación misma que se la desea ejecutar en los próximos años.

Se debe considerar como área de mayor importancia a la de exportación porque será a través de esta como se ejecutara la exportación al extranjero y en este caso al mercado Italiano.

5.5.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.5.2.1 Organización de la empresa

Gráfico 12 Organización de la empresa



FUENTE: Datos investigados Totorasisa.

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Instalación de Empresa





5.5.2.2 Proceso de exportaciones

Gráfico 13 Proceso de exportaciones



FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado.

5.2.3 Proceso de negociación

Tabla 26 Proceso de negociación

| | | | |
|---|---|--|---------------|
| DEPARTAMENTO DE EXPORTACIONES | NOMBRE DEL PROCESO NEGOCIACIÓN | | Nº 001 |
| OBJETIVO | | | |
| Realizar el proceso adecuado de comercialización | | | |
| ALCANCE | | | |
| Desde el empaclado hasta el mercado destino. | | | |
| DETALLE | | | |
| RESPONSABLE | PROCESO | DOCUMENTOS | |
| DIRECTOR | Busca clientes Inicia la negociación Emite la oferta a través de una proforma Hace recepción de pedido Emisión de factura Procede al cierre del acuerdo Tramitación de documentos | Todo trámite se realizara a través de correo electrónico | |
| <pre> graph TD INICIO([INICIO]) --> A[Director de exportaciones contacta a los clientes] A --> B[Inicio de la negociación] B --> C[Director de exportaciones emite la proforma] C --> D{Aceptación del cliente} D -- Si --> E[Director de exportaciones receipta pedido] E --> F[Director de exportaciones emite factura] F --> G[Director de exportaciones cierra acuerdo] G --> H[Documentación] H --> I([Fin]) D -- No --> J([Fin]) </pre> | | | |
| DETERMINACION DE RECURSOS RELACIONADOS CON EL PROCESO | | | |
| TALENTO HUMANO | INFRAESTRUCTURA | AMBIENTE DE TRABAJO | |
| Gerencia Revisión Presidente | Ninguna | Aprobación Presidente | |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

5.5.3 PRODUCTO

Características del producto

Las artesanías de totora en este caso cestas son elaboradas 100% con totora, la misma que es extraída de las orillas del lago San Pablo del Cantón Otavalo, y en la actualidad se cultiva en zonas húmedas, a la vez estas artesanías son consideradas de calidad por sus acabados y durabilidad, brindando el cuidado adecuado es decir evitar el contacto con la humedad.

Calidad del producto

La calidad de las artesanías de totora dependerá de un adecuado tratamiento y cuidado que cada artesano le dé a cada artesanía evitando la humedad, logrando así un acabado de primera.

La habilidad que los artesanos tengan en cada una de las artesanías para ofrecer un producto de calidad.

El modelo y los acabados que tengan las canastas para la comercialización.

Diseño del producto

Una vez obtenida la materia prima los artesanos elaboran paso a paso, las cestas artesanales, dependiendo de la medida que sea requerida por el cliente. En este caso son de 10cm de alto por 25cm de ancho.



FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

PESO PERMITIDO POR PAIS

Tabla 27 Peso por caja

| PAIS | KILOS |
|---------|-------|
| ITALIA | 30 kg |
| ECUADOR | 30 kg |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado.

ETIQUETA

La etiqueta de las artesanías ira en la canasta como un tipo llavero, el mismo que contiene el nombre del slogan totora SISA s.c.c. con colores que representan los parajes del Lago San Pablo lugar donde se cosecha la totora.



FUENTE: Empresa Tatora Sisa
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Precio de exportación

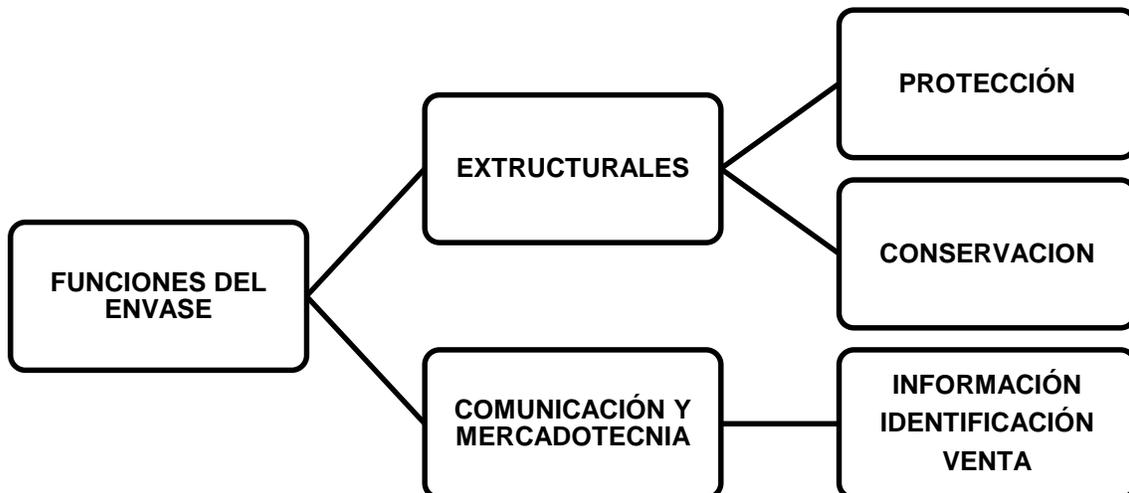
En el caso de la empresa Totorá Sisa, destina el 30% de cualquier tipo de artesanías para la exportación, y se toma en cuenta costo del producto, embalaje, flete interno, tramites en Exporta fácil, a lo que se obtiene un valor de 32,76 dólares incluida la utilidad.

5.5.4 Proceso de logística

Envase

Es importante el envase porque sirve para proteger, manipular, distribuir y presentar, la artesanía mediante el proceso de comercialización al mercado destino. Cada artesanía tendrá como envase una caja de cartón, cuyos datos que contengan cada caja serán colocados por el importador, de acuerdo a las normas de calidad exigidas en Turín.

Gráfico 14 Funciones del envase.



FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Las medidas de las cajas en las cuales se exportara las artesanías (cestas de totora) son las siguientes:

Cajas para cestas de totora = 10cm alto
25cm largo
25cm profundidad (ancho)



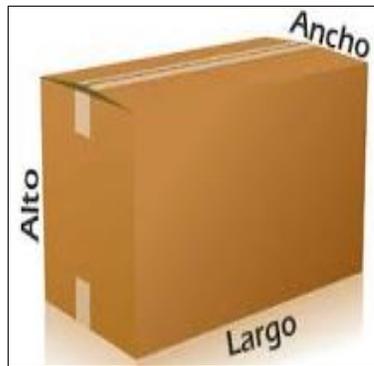
Empaque o embalaje.

Se refiere a cualquier contenedor el mismo que utilizado para proteger, identificar y distribuir una mercancía, la cual contiene varios envases su función es principalmente de agrupar unidades de un determinado producto. Para el cumplimiento de la propuesta se considera como empaque primario.

En el caso de las artesanías de totora se usara cajas resistentes como empaque, de preferencia de cartón corrugado; por la durabilidad y resistencia que brinda al producto cuando se apila.

Las medidas de las cajas en las cuales se exportara las artesanías en sus respectivos envases son las siguientes:

Cajas para envases = Largo 75cm
Ancho 75
Alto 1.40cm



Cabe mencionar que cada caja debe pesar máximo 30 kilos con la ventaja de que se puede enviar varias cajas del mismo peso, siempre que el valor declarado no pase los \$ 5000,00.

Volumen De Producción

El volumen de producción de la empresa Comunitaria Totorá Sisa, es de 0,1% lo que significa que el volumen para la comercialización en los tres primeros años (2015, 2016, 2017), será de 3055, 3085, 3116, unidades anuales respectivamente.

Etiquetado

Este proceso ayuda al gestor a llevar a cabo un seguimiento de la mercancía cuando se traslada por los sistemas con los que cuenta Exporta fácil, la etiqueta puede estar, pre- impresa en la caja de cartón, como también pegadas, estampadas, etc., lo que ayuda a la publicidad del producto.

En el caso de Exporta fácil, la etiqueta de la caja mayor, dependerá de las políticas y procesos que se manejan, a través de un código de barras.

La información que constará en la etiqueta que se envía desde la empresa son:

- Logotipo
- Nombre de la empresa
- Distintivo que detalle la procedencia (Made in Ecuador)
- Peso
- Eslogan
- Nombre y dirección del exportador
- Página web del exportador

Sistema de Transporte Interno

El flete que será desde la Parroquia San Rafael de Otavalo hasta la ciudad de Ibarra, para lo cual se demuestra el siguiente costo y tiempo.

Tabla 28 Flete Interno

| DESCRIPCIÓN | Costo unitario por vehículo | Cantidad de vehículos | Tiempo | Costo total |
|---|------------------------------------|------------------------------|---------------|--------------------|
| Flete desde la Parroquia San Rafael de Otavalo hasta Ibarra | 30 | 1 | 20 minutos | 30 |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Seguro Internacional.

El seguro será calculado del valor FOB el cual se obtiene del costo de la mercancía más el flete.

Transporte Internacional

Este proceso se lo llevara a cabo a través de la empresa Correos del Ecuador, mediante la prestación de su servicio EXPORTA FÁCIL, empresa que se encargará de llevar la mercancía de puerta a puerta, trámite que está en manos de EXPORTA FÁCIL.

Procesamiento de pedido

Una vez que se haya realizado el debido proceso para obtener los servicios de Exporta- fácil se tiene planificado los siguientes envíos:

Tabla 29 Procesamiento de pedido

| DATOS | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| Oferta exportable | 3055 | 3085 | 3116 | 3147 | 3179 |
| Demanda insatisfecha | 36057 | 55931 | 81481 | 115176 | 160354 |
| % De cobertura de la demanda | 8,47% | 5,52% | 3,82% | 2,73% | 1,98% |
| Frecuencia de envío | MENSUAL | MENSUAL | MENSUAL | MENSUAL | MENSUAL |
| Numero de envíos al año | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Tamaño del embarque | 255 | 257 | 260 | 262 | 265 |
| Nº de empaques / embalajes | 254,6 | 257,1 | 259,7 | 262,3 | 264,9 |
| Nº de cajas | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Estimación de ventas según embalajes por envío | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Estimación De Ventas Según Unidad Comercial (Envases) Por Envío | 255 | 258 | 260 | 263 | 265 |
| Estimación de ventas según empaques / embalajes al año | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 |
| Estimación de ventas según unidad comercial | 3060 | 3096 | 3120 | 3156 | 3180 |

FUENTE: Datos investigados

POR: Jenny Jurado

Documentos

- Obtener RUC
- Registrarse como exportador en la página web www.correosdelecuador.gob.ec.
- Llenar declaración aduanera simplificada disponible en la página web.
- Seguro obligatorio para envíos a partir de 50 dólares en valor declarado.

Para el proceso de exportación son necesario también los siguientes documentos.

Tabla 30 Documentación

| DOCUMENTACIÓN | | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------------|----------|--------|-----------------|----------------|------------------------------|---|
| DESCRIPCIÓN | Costo unitario USD | Cantidad | RR.HH. | Tiempo en Horas | Tiempo en Días | Costo total de operación USD | |
| Factura Comercial | 0,15 | 1 | 1 | 2 | 0,25 | 0,3 | |
| Lista de empaque | 0,1 | 1 | | 0,5 | 0,0625 | 0,2 | |
| Certificado de Origen | 10 | 1 | | 4 | 0,5 | 20 | |
| Certificados Fitosanitario | 0 | | | 2 | 0,25 | 0 | |
| Registro de importador/exportador | 0 | | | | | 0 | 0 |
| | | | | | 1 | 0,125 | 0 |
| | | | | | 6 | 0,75 | 0 |
| | | | | | 1 | 0,125 | 0 |
| otros | | | | | 2 | 0,25 | 0 |
| TOTALES | | | | 18,5 | 2,3125 | 20,5 | |

FUENTE: Datos investigados

POR: Jenny Jurado

5.5.5 ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Inversión Inicial

Para el desarrollo de la inversión inicial se tomara en cuenta lo siguiente:

- Activos fijos
- Capital de operación
- Gastos de constitución

Datos importantes que servirán para el proceso de exportación.

Tabla 31 Activos Fijos

| Concepto | Cantidad | Valor Un. | Total |
|---|----------|-----------|--------------|
| Edificios - Infraestructura | | | 0 |
| Edificios - Infraestructura | | 0,00 | 0 |
| Maquinaria y Equipo | | | 0 |
| | 0 | 0,00 | 0 |
| | 0 | 0,00 | 0 |
| Muebles y Enseres | | | 1.155 |
| Escritorio | 2 | 200,00 | 400 |
| Sillón ejecutivo | 2 | 70,00 | 140 |
| Sillas | 5 | 20,00 | 100 |
| Mesas | 3 | 15,00 | 45 |
| Archivadores | 1 | 100,00 | 100 |
| Estantería metálica | 2 | 150,00 | 300 |
| Teléfono | 1 | 25,00 | 25 |
| Calculadoras | 3 | 15,00 | 45 |
| Equipo de Cómputo | | | 1.550 |
| Computadora de mesa | 2 | 700,00 | 1.400 |
| Impresora | 1 | 150,00 | 150 |
| Total Activos Fijos - Inversión Fija | | | 2.705 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Claramente observamos en la tabla anterior sobre la inversión de activos fijos los cuales servirán para implementar el proceso de exportación de la Empresa Comunitaria Totora Sisa.

Tabla 32 Capital de Operación

| Capital de Operación | |
|-----------------------------|----------------|
| Concepto | Valor |
| Costos de Producción | 82.935 |
| Gastos Administrativos | 233.150 |
| Gastos de Exportación | 914 |
| Total Costo Anual | 316.999 |
| Total Costo Diario | 880,55 |
| Ciclo de caja | 30 |
| Capital de Operación | 26.417 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Tabla 33 Gastos de Constitución

| Activos Diferidos - Gastos de Constitución | | | Total |
|---|-----------------|------------------|--------------|
| Concepto | Cantidad | Valor Un. | 2014 |
| Investigación | 0 | 0,00 | 0 |
| Diseños | 5 | 300,00 | 1.500 |
| Abogado para notariar documentos | 1 | 0,00 | 0 |
| Permisos | 1 | 0,00 | 0 |
| Licencias exportación | 0 | | 0 |
| Patentes | 1 | 700,00 | 700 |
| Registro mercantil | 1 | 0,00 | 0 |
| Total Activos Diferidos - Gastos de Constitución | | | 2.200 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Tabla 34 Inversión Inicial

| Inversión Inicial | |
|--------------------------------|---------------|
| Concepto | Valor |
| Inversión Fija | 2.705 |
| Capital de Operación | 26.417 |
| Gastos de Constitución | 2.557 |
| Total Inversión Inicial | 31.322 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

En cuanto a la inversión inicial que se necesita para este proyecto es de 31.322 dólares el financiamiento proviene de los ingresos que la empresa ha venido obteniendo de su trabajo año tras año, es decir 100% de capital propio.

Tabla 35 Financiamiento

| Estructura de Financiamiento-sin financiamiento | | |
|--|----------------------|---------------|
| Concepto | Participación | Valor |
| Capital Propio | 100% | 31.679 |
| Capital Ajeno | 0% | 0 |
| Total | 100% | 31.322 |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Proyección Costos y Gastos

Esta tabla nos detalla los costos tanto de materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación los cuales están proyectados para los próximos años.

Tabla 36 Costos de Producción

| Costos de Producción | Total | Proyección Costos de Producción | | | | |
|--|---------------|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Concepto | | | | | | |
| Materia Prima | 7 | 22.246 | 22.507 | 22.682 | 22.943 | 23.118 |
| Artesanías de Totorá | 7 | 22246 | 22507 | 22682 | 22943 | 23118 |
| Mano de Obra | 78.673 | 12.676 | 13.935 | 15.318 | 16.839 | 18.510 |
| Operarios | 78.673 | 12.676 | 13.935 | 15.318 | 16.839 | 18.510 |
| Costos Indirectos de Fabricación: | 4.255 | 18.438 | 19.338 | 20.215 | 21.200 | 22.159 |
| Caja de envase | 1.210 | 15696 | 16492 | 17259 | 18129 | 18970 |
| Etiquetas | 454 | 49 | 51 | 53 | 55 | 57 |
| Caja de empaque | 2.592 | 2692 | 2796 | 2903 | 3015 | 3131 |
| Depreciaciones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Costo de Producción | 82.935 | 53.359 | 55.780 | 58.215 | 60.982 | 63.787 |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Gastos Administrativos

Tabla 37 Proyección Gastos Administrativos

| Gastos Administrativos | Proyección Gastos Administrativos | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Concepto | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Sueldos | 28.136 | 30.929 | 34.000 | 37.375 | 41.085 |
| Servicios Básicos | 83 | 86 | 90 | 93 | 97 |
| Suministros de Oficina | 519 | 539 | 560 | 582 | 604 |
| Suministros de Limpieza | 36 | 38 | 39 | 41 | 42 |
| Arriendo Oficina | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Depreciaciones | 632 | 632 | 632 | 116 | 116 |
| Amortizaciones | 511,4 | 511,4 | 511,4 | 511,4 | 511,4 |
| Total Gastos Administrativos | 29.847 | 32665 | 35761 | 38646 | 42384 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Los gastos que se requieren para la exportación son consideradas como las piezas fundamentales. En la siguiente tabla se encuentran claramente los costos que se llevarán a cabo en este proyecto.

Gastos de Exportación

Tabla 38 Proyección Gastos de Exportación

| Gastos de Exportación (Ventas) | Proyección Gastos de Exportación (Ventas) | | | | |
|---|---|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Concepto | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| UNITARIZACIÓN | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| MANIPULEO EN EL LOCAL DE EXPORTADOR | 187 | 194 | 202 | 209 | 217 |
| DOCUMENTACIÓN | 255 | 276 | 309 | 359 | 434 |
| TRANSPORTE INTERNO | 1.122 | 1.165 | 1.210 | 1.256 | 1.305 |
| CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN | 54 | 58 | 61 | 65 | 69 |
| FLETE INTERNACIONAL | 972 | 2.019 | 3.145 | 4.355 | 9.047 |
| SEGURO INTERNACIONAL | 1.287 | 1.382 | 1.484 | 1.588 | 1.759 |
| CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL | 81 | 87 | 94 | 100 | 111 |
| CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Total Gastos de Exportación (Ventas) | 3.959 | 5.181 | 6.504 | 7.945 | 12.942 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Estados Financieros

Balance General

Esta tabla permite demostrar lo que posee la empresa en el departamento de exportaciones en si lo que se detalla como activos y su respectivo financiamiento.

Tabla 39 Balance General

| Balance General - Sin Financiamiento | | | |
|---|----------------------|----------------------------------|----------------------|
| Activos Corrientes | | Pasivos Corto Plazo | |
| Bancos | <u>26.417</u> | Deudas <1 Año | <u>0</u> |
| Total Activos Corrientes | 26.417 | Total Pasivos Corto Plazo | 0 |
| Activos Fijos | | Pasivos Largo Plazo | |
| Edificios – Infraestructura | 0 | Préstamos Bancarios | <u>0</u> |
| Maquinaria y Equipo | 0 | Total Pasivos Largo Plazo | 0 |
| Muebles y Enseres | 1.155 | | |
| Equipo de Computo | <u>1.550</u> | Total Pasivos | 0 |
| Total Activos Fijos | 2.705 | | |
| Activos Diferidos | | Patrimonio | |
| Gastos de Constitución | <u>2.200</u> | Capital Social | <u>31.322</u> |
| Total Activos Diferidos | 2.200 | Total Patrimonio | 31.322 |
| Total Activos | <u>31.322</u> | Total Pasivo + Patrimonio | <u>31.322</u> |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Estado de Resultados

El Estado de Resultados nos demuestra el rendimiento económico, la utilidad neta y flujos netos de este proyecto permitiendo saber las utilidades que la empresa Totora Sisa obtendrá luego de implementar un departamento de exportación.

Tabla 40 Estado de Resultados

| Detalle | Año 2015 | Año 2016 | Año 2017 | Año 2018 | Año 2019 |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ventas | 100.240 | 107.670 | 115.552 | 123.695 | 136.979 |
| Cantidad | 3.060 | 3.096 | 3.120 | 3.156 | 3.180 |
| Precio | 32,76 | 34,78 | 37,04 | 39,19 | 43,08 |
| - Costo de Ventas | 53.359 | 55.780 | 58.215 | 60.982 | 63.787 |
| Utilidad Bruta en Ventas | 46.880 | 51.890 | 57.337 | 62.714 | 73.192 |
| - Gastos Operacionales | 33.806 | 37.846 | 42.265 | 46.579 | 55.325 |
| Gastos Administrativos | 29.847 | 32.665 | 35.761 | 38.646 | 42.384 |
| Gastos de Exportación | 3.959 | 5.181 | 6.504 | 7.934 | 12.942 |
| Utilidad Operacional | 13.075 | 14.044 | 15.072 | 16.134 | 17.867 |
| - Gastos Financieros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Interés Bancario | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| U.A.T.I | 13.075 | 14.044 | 15.072 | 16.134 | 17.867 |
| - 15% Particip. Trabajadores | 1.961 | 2.107 | 2.261 | 2.420 | 2.680 |
| Utilidad Antes de Impuestos | 11.114 | 11.937 | 12.811 | 13.714 | 15.187 |
| - 23% Impuesto a la Renta | 2.556 | 2.746 | 2.947 | 3.154 | 3.493 |
| Utilidad Neta | 8.557 | 9.192 | 9.865 | 10.560 | 11.694 |

FUENTE: Datos investigados
ELABORADO POR: Jenny Jurado

Flujo de efectivo, TIR, VAN

Esta tabla demuestra la medición de la rentabilidad de la inversión, una vez que se haya considerado ingresos y gastos.

También podemos observar, una inversión inicial de 35777,55, en cuanto al TIR es positivo porque del dinero invertido se recupera un 32,10% lo que se considera la ganancia de la empresa. El período de recuperación será de 3 años y medio es decir que luego de este período se recuperará los 31321 de inversión. En lo que respecta al costo de beneficio nos hace comprender que por cada dólar invertido, se obtiene una ganancia de 1,14% Es decir que los valores del TIR y el VAN son beneficiosos para el desarrollo de este proyecto.

Tabla 41 Flujo de Efectivo

| Flujo de Efectivo Neto - Sin Financiamiento | | | | | | |
|---|----------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Entradas de efectivo | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 | Año 2017 | Año 2018 | Año 2019 |
| Utilidad Neta | | 8.557 | 9.192 | 9.865 | 10.560 | 11.694 |
| + Depreciaciones | | 632 | 632 | 632 | 116 | 116 |
| + Amortizaciones | | 440 | 440 | 440 | 440 | 440 |
| Liquidación del Proyecto | | | | | | 578 |
| Recuperación Capital de Operación | | | | | | 26.417 |
| Total Entradas | 0 | 9.630 | 10.264 | 10.937 | 11.115 | 39.243 |
| Salidas de Efectivo | Año 2014 | Año 2015 | Año 2016 | Año 2017 | Año 2018 | Año 2019 |
| Inversión Inicial | 31.322 | | | | | |
| Reposición de Activos | | | | 0 | | |
| Total Salidas | 31.322 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| = Flujo de efectivo Neto | -31.322 | 9.630 | 10.264 | 10.937 | 11.115 | 39.243 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

TIR Y VAN

TIR Y VAN

| Año | FE | Fat. Act | FE Descontado |
|-----|-------------|------------|------------------|
| 0 | - 31.321,55 | | |
| 1 | 9.629,60 | 0,9496 | 9.144,05 |
| 2 | 10.263,90 | 0,9017 | 9.254,94 |
| 3 | 10.936,77 | 0,8562 | 9.364,40 |
| 4 | 11.115,32 | 0,8131 | 9.037,40 |
| 5 | 39.243,39 | 0,7721 | 30.298,31 |
| | | ΣFE | 67.099,10 |
| | | - I.I. | 31.321,55 |
| | | VAN | 35.777,55 |
| | | TIR | 32,10% |
| | | PR | 3,29 |
| | | C/B | 2,14 |

| | |
|-----|-----------|
| CCP | 5,31% |
| TIR | 32,10% |
| VAN | 35.777,55 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Punto de Equilibrio

Demuestra el estado de las ventas que genera la empresa y con ello determinar los ingresos los cuales permitan cubrir los costos generados, cabe recalcar que los beneficios obtenidos son por la suma de costos fijos y costos variables.

De ello se debe considerar a venta de 2183 unidades anuales a un valor de 32,76 es importante considerar que en este valor ya está incluida la utilidad.

En si lo importante es que el punto de equilibrio en este proyecto es beneficioso considerando que si se logra vender a un valor sobre el punto de equilibrio es una ganancia.

Tabla 42 Punto de Equilibrio

| | Año 2015 | |
|---|---------------|---------------|
| | Fijos | Variables |
| Costo de Producción | | |
| Materia Prima Directa | | 22.246 |
| Mano de Obra Directa | | 12.676 |
| Costos Indirectos de Fabricación | | |
| Caja de envase | | 15.696 |
| Etiquetas | | 49 |
| Caja de empaque | 2.692 | |
| Depreciaciones | 0 | |
| Total Costo de Producción | 2.692 | 50.667 |
| Gastos Operacionales | 29.847 | 3.959 |
| Gastos Administrativos | 29.847 | |
| Gastos de Exportación | | 3.959 |
| Gastos Financieros | 0 | 0 |
| Interés Bancario | 0 | 0 |
| Costos y Gastos Totales | 32.539 | 54.626 |
| Unidades | 3.060 | |
| Costos y Gastos Unitarios | 10,63 | 17,85 |
| Total Costos y Gastos Unitarios | 28,49 | |
| % Utilidad | 15% | |
| Precio de venta Unitario | 32,76 | |
| P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV) | 2.183 | |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

CONCLUSIONES DE LA PROPUESTA

- La debida aplicación de la logística del proyecto demuestra ser adecuado para poder efectuar la actividad comercial de artesanías de totora a Italia, a través del uso de los servicios de Exporta Fácil, el determinar de la cantidad adecuada, su debido empaque y embalaje para que sea así como se cumpla con los mayores estándares de calidad en el comercio exterior.
- La factibilidad para conocer si es recomendado o no la aplicación de la propuesta es demostrado y calificado como adecuado por los ingresos que genera y el tiempo que llevará su recuperación, a la vez que se busca ampliar el ingreso a los mercados de Italia.
- Luego del análisis financiero establecido para este proyecto se certifica que es viable al mostrarnos un resultado en cuanto al TIR de 32.10% resultado que si genera ganancia para la empresa con la que se busca la realizar la exportación al extranjero.
- La empresa Totora Sisa, demuestra la seriedad y cumplimiento a la hora de realizar sus artesanías por lo cual se considera como una buena existencia de oferta exportable y logrando así el cumplimiento de un pedido
- La prestación del servicio por parte de Correos del Ecuador con su servicio de Exporta Fácil, es un proceso conveniente por ser un servicio que apoya a las empresas de artesanos, además permite economizar los gastos para el proceso de exportación que la empresa requiere realizar.

RECOMENDACIONES DE LA PROPUESTA

- Es importante que la Empresa Comunitaria Totorá obtenga la ayuda y guía profesional de personal especializado en comercio exterior una vez conozca de los procesos y reglamentos bajo los cuales estará relacionada podrá ya ejercer esta actividad con eficiencia y por ende generar el beneficio de la misma.
- Se recomienda a los artesanos, aumentar más la producción porque una vez que busque llegar a mercados extranjeros, tendrá más demanda requerida, la cual debe cumplir con estándar de calidad principal observación de los mercados extranjeros.
- Estar siempre actualizados de la actividad comercial internacional, dando de esta manera una mejora en dichos procesos que la empresa debe aplicar, al momento de realizar dicho proceso con mercados del exterior.

BIBLIOGRAFÍA.

Varela, M, (2011) Centro de Investigaciones Económicas y de la Microempresa Pequeña y Mediana Empresa, Programa de economía FLACSO ecuador, Elaboración de artesanías y joyas para la exportación, pág. 14.

Varela, M, (2011) Centro de Investigaciones Económicas y de la Microempresa Pequeña y Mediana Empresa, Programa de economía FLACSO ecuador, Elaboración de artesanías y joyas para la exportación, pág. 17.

Pitas E, Y Samaniego P, (1998) Conade-Banco Central del Ecuador, Artesanía y Modernización en el Ecuador, Análisis de la Situación Socio Económica de la Artesanía Ecuatoriana; Perspectivas de Desarrollo y Políticas de Fomento.

Arroyo, (2012), Artesanías y recursos naturales.

Canale, S, et al, (2012) Estado del Arte del Sector Artesanal en Latinoamérica, (CYTED,) pág. 23.

Canale, S, et al, (2012) Estado del Arte del Sector Artesanal en Latinoamérica, (CYTED,) pág. 19.

López, G, (2011) El diseño, expresión cultural párr.1.

Porter, B (2011), Diseños Culturales párr.2

Salvatore, D, (1992,) la demanda párr. 3

Osorio, L. (1992,) Comercialización párr. 2

Roberto, Carlos y Pilar Baptista. (2004,) enfoque de la investigación p.5.

LINKOGRAFÍA.

Totora SISA. (2009). Quienes Somos en: //totora ssa. Blog spot. Com/ 2009_ 08 _01_ archive. Html, párr. 4.

Diario Ciudadanía (2008) los comuneros de San Rafael tejen una identidad en artesanías de totora en: [http://www. Ciudadania informada. com/noticias-ciudadaniaecuador0/noticiasciudadaniaecuador/browse/163/ir_a/ciudadania/article//los-comuneros-de-san-rafael-tejen-su-identidad-en-artesantias-de-totora/guayas-ecuador-noticias.html](http://www.Ciudadania informada. com/noticias-ciudadaniaecuador0/noticiasciudadaniaecuador/browse/163/ir_a/ciudadania/article//los-comuneros-de-san-rafael-tejen-su-identidad-en-artesantias-de-totora/guayas-ecuador-noticias.html).

El diario la hora (2009) Los productores en totora se exponen en salón auditorio en:http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/938364/1/Artesan%C3%ADas_de_totora_atraen_turistas.html#.Uli4629mIm0

Diario la Hora, (2010), Artesanías en totora y productos nuevos en: http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101051688/1/Artesan%C3%ADas_de_totora_y_productos_nuevos_.html#.UljEGm9mIm0

Calero, (2011) Artesanos indígenas trabajan con la totora, Ecuador a colores en:
http://www.ecuadoracolores.com/ed2011_abr/pages/page_07.html

Diario el Norte, (2011), Se preparan para el día de las madres en:
<http://www.elnorte.ec/otavalo/comunidad/4802-totoreros-se-preparan-para-el-dia-de-la-madre.html>.

Proyect, (2012), la totora sustenta a una población, en: <http://www.partealta.ec/mundo/geoeconomia/13714-la-totora-sustenta-ha-una-poblacion>.

Diario noticias Imbabura, (2012), Se preparan para el Domingo de Ramos en:
http://www.la_hora.com.ec/index.php/noticias/show/1101306170/1/Se_preparan_para_el_Domingo_de_Ramos_.html#.UljPFW9mIm0

Rafael, (2012) Artesanías en totora Perú Artesanías y más artesanías, en:
http://www.artesaniasyartesanas.com/ciudad_La+Tutora_pais_Peru_portaf_Artesanias.

CIEENZA S.A.S, (2008) en <http://www.viajerooperuano.com/como-se-hace-un-caballito-de-totora/>.

El Norte, (2012), Gustan artesanías en totora en:
<http://www.elnorte.ec/otavalo/cronica-urbana/23119-gustan-artesan%C3%ADas-en-totora.html>

Porter, (2011), ventaja competitiva en: <http://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/Documents/ventaja%20competitiva.pdf>

Teoría de ventaja absoluta 2013-clasica/ 71-teoria-de-la-ventaja absoluta-de-adam-smith).

PUCE 2014 Economía Internacional <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria->

2014 articulo <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-comparativa-teoria-de-la-ventaja-comparativa-teoria-de-la.htm>

http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_ARTESANIAS.pdf

<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-italia-2013/>

Logística <http://www.Proecuador.gob.ec/pubs/perfil-logistico-de-italia-2011/> Infraestructura en comunicación [http://www.linguee.es/espanol-italiano/traducion/infraestructura + de + comunicaciones. Html - 2013.](http://www.linguee.es/espanol-italiano/traducion/infraestructura+de+comunicaciones.html)

ANEXOS

Anexo N° 1. Entrevista Gerente



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional



INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

TEMA: “Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia de San Rafael de Otavalo y la demanda en Italia”

CUESTIONARIO

1 ¿Cuál es la infraestructura con la que cuenta la Empresa Comunitaria Totora Sisa?

- a) Propia
- b) Arrendada
- c) Prestada

2. ¿Cuál es el proceso para la elaboración de las artesanías de totora?

3. ¿Cómo se encuentra la capacidad de producción tanto diaria, semanal, mensual y anual?

4. ¿Qué materiales a parte de la totora se usa para la elaboración de artesanías de totora?

5. ¿Cuáles son los precios establecidos para cada variedad de artesanías?

6. ¿Actualmente a que mercado comercializa sus artesanías?

7. ¿Ha buscado nuevos mercados a los que pueda llegar con su producto?

8. ¿Cuenta con apoyo de gobierno o empresas privadas?

9. ¿Su empresa está constituida legalmente?

10. ¿Cuántos trabajadores desempeñan el trabajo laboral de su empresa?

Anexo N° 2 Entrevista al artesano



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional



INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

TEMA: “Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia de San Rafael de Otavalo y la demanda en Italia”

¿Cuál es la cantidad de artesanías que produce?

Semanal ()

Mensual ()

Anual ()

1. ¿Cuál es su potencial comprador tanto en mercado local y mercado internacional?

2. ¿Cree usted que el pago que recibe por su producto es justo?

3. ¿Cómo afecta la variación de temporadas altas y temporadas bajas?

4. ¿Para usted cuáles son las ventajas y desventajas en este negocio de artesanías?

Anexo N° 3 Datos obtenidos de Exporta Fácil.

¿Qué se necesita para exportar?

General 11 Febrero 2011



Resultados

Pais de Destino: ITALIA
Tipo de Servicio: EMS Exporta Facil
Peso en Kg.: 30.0
Subtotal: 350,67
IVA: 42,08
Total *: 392,75

Cerrar

(*) Valor mostrado es solamente un estimado

Factor xs Shaíra | Requistos | Exporta | x

www.exportafacil.gob.ec/que-necesito/requisitos

Requisitos

General 29 Enero 2011

1. RUC
2. Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
3. DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
4. Documentos obligatorios:
 - a. Factura comercial (autorizada por el SRI)
 - b. Packing list (lista de empaque)
5. Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no. (certificado fitosanitario, registro sanitario, certificado de bien no patrimonial).
6. Opcional: presentación del Certificado de Origen.

Restricciones y Prohibiciones

Objetos prohibidos para exportar en general:

1. Dinero, monedas, joyas (se debe conocer la regulación de los países a los que se envía).
2. Objetos obscenos e inmorales
3. Armas de Fuego
4. Drogas o Estupefacientes
5. Materiales Explosivos, inflamables o radiactivos

1642
20/03/2015

Colombia Shaira x Modalidades de expi x Universal Postal Uni: x

www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/modalidades-de-exportacion

Modalidades de Exportación

General 27 Enero 2011

EMS EXPRESS **SERVICIO EMS.-** Constituye el más rápido de los servicios postales por medios físicos, el cual tiene un trato prioritario. Tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, se garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del país y del mundo hasta su entrega final.

Peso: Hasta 30 Kg. de peso

Características:

- No genera reporte de entrega.
- Acuse de recibo
- Tracking (Rastreo en la página web).
- Indemnización

| EMS INTERNACIONAL | | |
|-------------------|---------------|---------------|
| Trayecto | Tiempo Mínimo | Tiempo Máximo |
| América | 4 | 5 |
| Europa | 6 | 7 |
| Resto del Mundo | 8 | 10 |

SERVICIO CERTIFICADO.- Servicio postal al cual se le asigna un código de barras para su adecuado rastreo; tiene un trato preferencial

16:55 20/03/2015

Anexo Nº 4 Empresas demandantes en Italia ver tabla 18

| Nombre de la empresa | Número de categorías de productos o servicios comercializados | País | Ciudad | Sitio web |
|--------------------------|---|--------|---|---|
| ER.BA MARKET, Srl | 6 | Italia | PORCARI TURIN (LU) Cestas y bolsas de paja | http://www.roxshoes.it |
| IL RUSTICO TREND, SpA | 16 | Italia | CAPANORI (LU) Cestas y bolsas de paja | http://www.ilrusticotrend.it |
| KLAMMSTEINER H., Snc | 103 | Italia | BOLZANO (BZ) | |
| MASTER CASA, SpA | 17 | Italia | OSSONA (MI) Cestas y bolsas de paja | http://www.mastercasa.it |
| RGB BAMBOO, Srl | 18 | Italia | SAN GIORGIO DI MANTOVA (MN) | http://www.rgb-bamboo.it |
| RIGAMONTI CAMILLO, Sas | 25 | Italia | ORSENIGO (CO) Cestas y bolsas de paja | |
| SCOTTI, Srl | 29 | Italia | OLTRONA DI SAN MAMETTE (CO) | |
| PIERRE FREY ITALIA, Srl | 8 | Italia | TURIN (TO) Cestas y bolsas de paja, Esteras de fibra vegetal comercio | http://www.pierrefrey.com |
| TORRICELLI FRATELLI, Srl | 18 | Italia | TURIN (Esteras de fibra vegetal comercio) | http://www.torricellifratelli.com |

Anexo N° 5 Datos de Incoterms

| INCOTERMS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Valor del embarque | 882 | 6.934 | 7.370 | 7.831 | 8.302 | 8.848 |
| EXW | 882 | 6.934 | 7.370 | 7.831 | 8.302 | 8.848 |
| Manipulación local X | 10 | 16 | 16 | 17 | 17 | 18 |
| Unitarización | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FCA/FAS | 892 | 6.949 | 7.387 | 7.848 | 8.320 | 8.866 |
| Transporte interno | 30 | 93 | 97 | 101 | 105 | 109 |
| Manipuleo Embarque | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Documentación | 21 | 21 | 23 | 26 | 30 | 36 |
| Capital e inventario país de origen | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 |
| Bancarios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FOB | 943 | 7.069 | 7.511 | 7.980 | 8.460 | 9.016 |
| Flete Internacional | 0 | 81 | 168 | 262 | 363 | 754 |
| CFR | 943 | 7.150 | 7.680 | 8.242 | 8.823 | 9.770 |
| Seguro Internacional | 14 | 107 | 115 | 124 | 132 | 147 |
| CIF | 957 | 7.257 | 7.795 | 8.365 | 8.955 | 9.917 |
| Capital e inventario transito internacional | 1 | 7 | 7 | 8 | 8 | 9 |
| Manipuleo desembarque | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| DAT | 958 | 7.264 | 7.802 | 8.373 | 8.963 | 9.926 |
| Almacenamiento temporal | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Documentacion | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Transporte interno | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| DAP | 958 | 7.264 | 7.802 | 8.373 | 8.963 | 9.926 |
| Aduaneros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Capital e inventario país de destino | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| DDP | 958 | 7.264 | 7.802 | 8.373 | 8.964 | 9.926 |

Anexo N° 6 Fotografías de respaldo.





CEYNCCI – UPEC –IF - 21
**COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON
TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA
DEMANDA EN ITALIA**

ARTÍCULO CIENTÍFICO

JENNY ELIZABETH JURADO TATICUÁN



Egresada de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, con Suficiencia en Idioma Inglés, participación en los siguientes seminario: ”; I conversatorio Binacional Ecuador-Colombia: Convenio Esmeraldas; I Jornada de Comercio Exterior; Encuentro Binacional, el comercio Binacional Colombo-ecuatoriano.

**“COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON
TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y
LA DEMANDA EN ITALIA”**

**Universidad Politécnica Estatal del Carchi – Jenny Jurado - Ecuador
Taticuanelizabeth@gmail.com**

Resumen

La exportación de productos terminados desde Ecuador hacia el mundo es una de las metas que se anhela cumplir con la finalidad de mejorar los ingresos al país, una de esas metas es la exportación de artesanías de totora por lo que se puede afirmar que.

La presente investigación se enfoca a un estudio sobre la comercialización de artesanías de totora desde la Parroquia San Rafael de Otavalo y su demanda en Italia buscando de esta manera que la empresa Totora Sisa implemente su producción y el enfoque hacia nuevos mercados en el exterior.

De tal forma que, se realizó una investigación con el uso adecuado de técnicas, y procedimientos bajo los cuales se logra identificar la oferta del sector, la demanda en Italia, y los procesos para una adecuada exportación. Datos que son respaldados luego del estudio realizado.

Palabras Claves: *Comercialización, demanda, oferta, exportación.*

**Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia San Rafael
De Otavalo y la demanda en Italia- Jenny Jurado- (UPEC-Ecuador)**

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Abstract

Export of finished products from Ecuador to the world is one of the goals that longs to fulfill the purpose of improving the income to the country, one of those goals is the export of handicrafts reed so we can say that:

This research focuses on a study on the marketing of handicrafts reed from San Rafael Parish of Otavalo and demand in Italy looking this way the company implements it is production Totora Sisa and to new markets abroad.

So that an investigation with the proper use of techniques and procedures under which it is possible to detect the supply sector, demand in Italy, and processes for proper export took place. Data are backed up after the study conducted.

Keywords: *Marketing, demand, supply, export.*

1. Introducción

El desarrollo de este artículo científico, es con el propósito de conocer los resultados obtenidos luego de un adecuado estudio, mediante cada proceso y aplicación de los diferentes instrumentos que han facilitado la obtención de la información, dando como resultado datos reales tanto de la oferta del sector y la demanda requerida en el país al cual se desea llegar.

El estudio de la demanda de artesanías de totora en el mercado italiano ha permitido, analizar las variables que se dan en el país ofertante y en el país destino, para que sea de esta manera como se pueda conocer tanto la vida, uso por costumbres, gustos y preferencias, etc. Además conocer leyes y reglamentos en lo que respecta a la comercialización a un país como Italia.

Una ces investigados estos datos importantes, se podrá conocer y entender el funcionamiento del mercado italiano, más aun las amenazas de las cuales se debe estar sujeto como exportadores, y que bajo estos parámetros cumplir con la expectativa de cubrir con una parte de la demanda de artesanías de totora en el mercado de Turín Italia. Manteniendo la plena seguridad de que el servicio contratado de Exporta Fácil en Ecuador cumpla a cabalidad con la entrega de las unidades requeridas para dicha exportación.

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

2. Materiales y métodos

Los enfoques aplicados para esta investigación son los siguientes:

Cuantitativo: Es aquí donde se maneja datos numéricos o mejor conocidos como estadísticos tanto de oferta como de la demanda de las artesanías de totora, la producción que se da por parte de la Empresa Comunitaria Totora Sisa, tanto diaria, semanal, mensual, anual, de ello saber cuánto se destina al mercado nacional y lo restante que será destinado al mercado internacional.

En si estos datos nos permite aplicar proyecciones para los años siguientes de lo cual se conoce también, la oferta exportable, porcentaje de destino a la exportación y la cobertura en el mercado destino.

Cualitativo: Se aplica porque nos facilita el conocimiento de oferta a través del análisis situacional interno. Con ello la aplicación de un estudio financiero que hace conocer costos y gastos que se realizaran durante el proceso de exportación.

En lo que respecta a la investigación y sus modalidades aplicadas, se utilizó:

La investigación bibliográfica por ser la fuente para obtener información desde libros hasta páginas web, siempre y cuando la información sea veraz y adecuada al tema de investigación.

Además la información se complementa con el uso de la investigación descriptiva, misma que permite analizar las variables que se utilizan en dicha investigación, y la histórica que permitió conocer la trayectoria de la producción de artesanías de totora en el Ecuador tanto de información primaria como secundaria.

3. Resultados y discusión

Diagnóstico de Ecuador y su mercado.

Ecuador se destaca por la producción y a laves la exportación de una variedad de productos uno de ellos es la artesanía, que es apetecida en los mercados del exterior. La producción artesanal, se realiza más en la Provincia de Imbabura donde las costumbres y tradiciones se reflejan en cada una de las creaciones manuales por las que se destacan, en cuanto a la producción de artesanía de totora se destaca el Cantón Otavalo, referencia que fue acogida para el desarrollo de esta investigación donde es reconocida la Parroquia San Rafael. La misma que provee a varios puntos del mercado nacional.

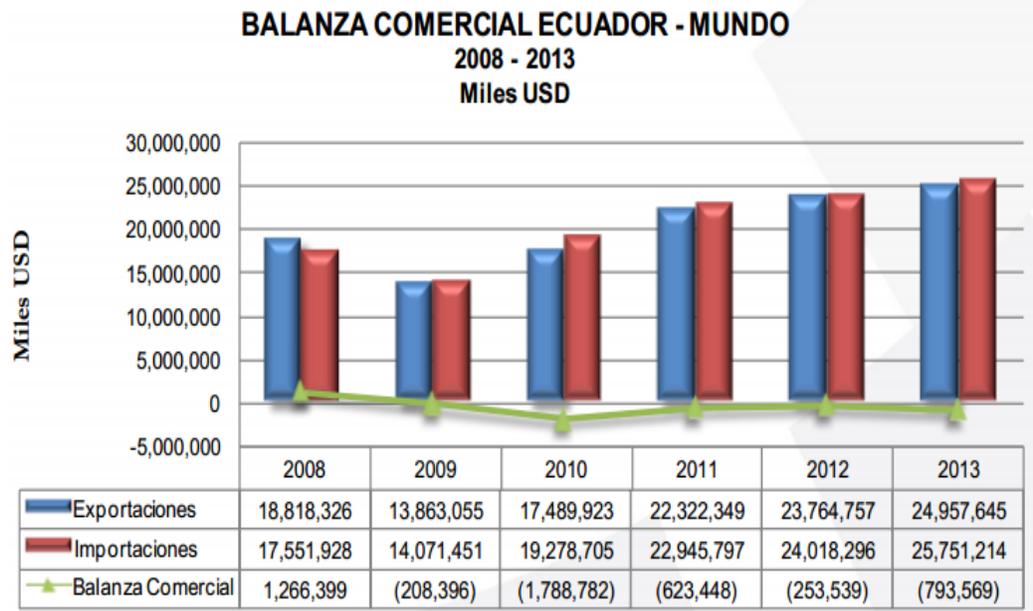
COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Las principales ciudades del Ecuador son Quito, Guayaquil, Cuenca, Porto Viejo, Machala, Santo Domingo y Ambato, la población según el censo del año 2010 es de 14 483 499 donde su crecimiento poblacional es de 1.95% cada año. Con un crecimiento del PIB del 4.20%. Datos que para periodos anteriores se consideran beneficiosos.

El riesgo país como pare fundamental de la economía ecuatoriana, Ecuador si ha venido mejorando esta situación, a pesar de las nuevas salvaguardias que este ha implantado para este período actual.

Política Comercial.

El análisis de las importaciones y exportaciones el Ecuador ha venido buscando mejoras y resultados positivos en su balanza comercial, donde la importaciones deben ser menores a las exportaciones mejorando así los ingresos económicos del país.



FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORADO POR: PROECUADOR

La Balanza Comercial del Ecuador con el mundo a partir de los años 2011 al 2014 han venido mejorando. De ate mano la producción artesanal ha sido fuente de ingresos económicos al país, además

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Factores Legales.

La Unión Europea emplea un régimen al Comercio Exterior con los países en vías de desarrollo, en si no considera restricciones o barreras arancelarias para el ingreso de productos ecuatorianos al mercado Europeo. Además Los países miembros de la UE otorgan tratamiento preferencial (0 arancel) a la mayoría productos procedentes de países miembros de la Comunidad Andina.

El cumplimiento con lo que rige AGROCALIDAD, entidad que expresa el cumplimiento de procesos y presentación de documentos, necesarios para el proceso de exportación al mercado extranjero.

Diagnóstico de la Oferta

La producción de artesanías de totora en la empresa Comunitaria Totora Sisa, es adecuado y de alta calidad con fines de satisfacer la demanda local y los posibles enfoques al mercado internacional. Porque la trayectoria que esta empresa ha tenido y el volumen de unidades por cada artesano si abarca parte de la demanda en Italia.

Así es como se enfoca al mercado italiano luego de conocer sus costumbres por el uso de este tipo de artesanías mediante fuetes secundarias en la web.

Producto



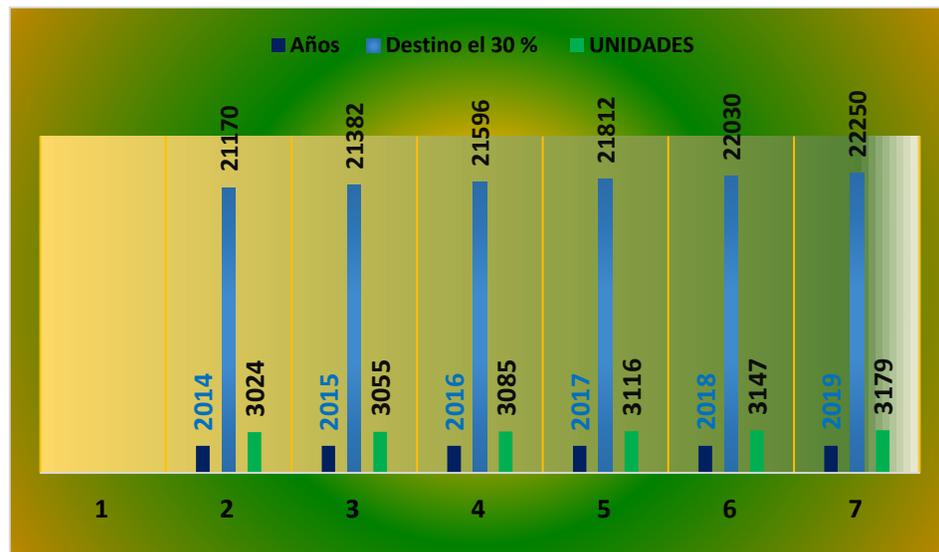
La totora es una planta que crece en humedales o a orillas de los lagos tal es el caso del lago Sn Pablo, fuente de abastecimiento para los artesanos de la Parroquia San Rafael de Otavalo, quienes se encargan de realizar el debido proceso de corte dela totora y así evitar la erosión de este tipo de humedales.

Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia San Rafael De Otavalo y la demanda en Italia- Jenny Jurado- (UPEC-Ecuador)

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

La gran durabilidad y calidad de este planta hace que se pueda realizar varias artesanías que van desde un llavero hasta un juego de sala, las cuales logran satisfacer la demanda local y por ende se busca satisfacer el mercado internacional.

OFERTA DEL SECTOR



FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Los datos proporcionados, permiten conocer la cantidad de unidades que se desea exportar y de esta manera y cubrir una parte de la demanda requerida en el país destino objeto de estudio. Datos que se reflejan una vez que se realiza el estudio y la recolección de dato.

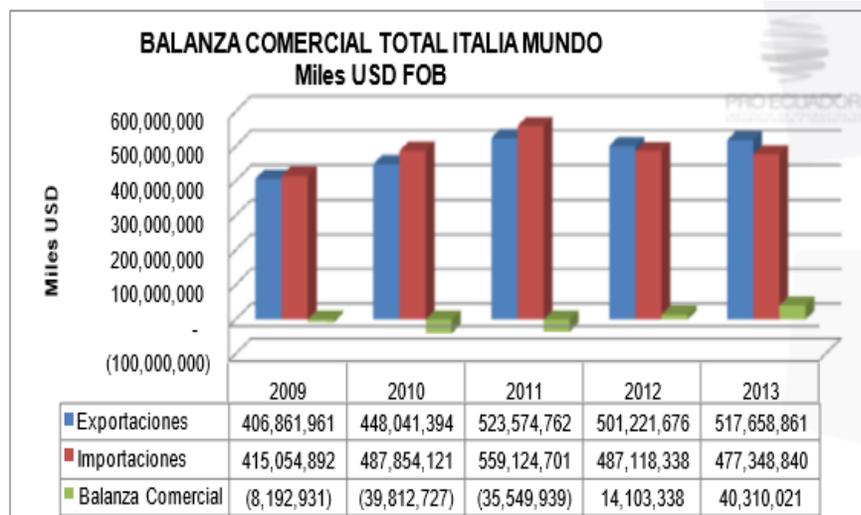
Diagnóstico de Italia y su mercado

Italia a pesar de la crisis económica que padeció en periodos anteriores es uno de los países de Europa que mayor poder adquisitivo posee, al ser un país más estable económicamente. Su capital es Roma sus principales ciudades son:

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Milán Nápoles, Turín, Palermo, Génova, la población italiana es de 61680122 según el último censo de julio del 2014. Posee un crecimiento poblacional del 0.3% y un crecimiento del PIB del 108% la inflación es de 1.2%.

Balanza Comercial



FUENTE: Centro de Comercio Internacional. Trade Map, CCI

ELABORADO POR: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Pro Ecuador

Italia presenta superávit lo que implica que la situación económica es estable y lo que se desea es fomentar la exportación del sector artesanal por la demanda requerida de este tipo de producción ecuatoriana.

Barreras arancelarias para la importación de artesanías

Italia en lo que respecta a este proceso para la importación al tratarse de países miembros de la CAN a la cual el Ecuador pertenece, cuenta con la preferencia SGP, es decir tarifas cero es decir no hay imposición para el ingreso en este caso de las artesanías de totora.

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Factores Geográficos

| Vía marítima acceso al mar | Vía aérea | Vía terrestre red de carreteras |
|-------------------------------|---|--|
| Puerto Génova | Aeropuerto de Albenga. | Cuenta con una red de carreteras con más de 168 involucrados, autopistas, carreteras nacionales provinciales y locales. El límite de velocidad en la autopistas es de 130km/h, mientras que en carreteras nacionales 110km/h, 90km/h, en las provincias y locales 50km/h cuando se está en centro urbano |
| Puerto de Livorno | Aeropuerto de Aosta | |
| Puerto la Spezia | Aeropuerto de Bologna | |
| Puerto de Bari | Aeropuerto di Torino Caselle Sandro (TURIN) | |

FUENTE: PRO ECUADOR

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Producción.

Italia también se destaca en la producción artesana la misma que se basa en la alfarería griega, obras que se destacan a través de la historia de este país. En lo que respecta a la producción de artesanías como cestería son de materias primas muy diferentes a la totora de Ecuador, es decir mimbre, material sintético o plástico, lo que no cumple la expectativa con los acabados y calidad de la totora.

Importación

| SH | Descripción del producto | valor importada en 2009, miles de Dólar EUA | valor importada en 2010, miles de Dólar EUA | valor importada en 2011, miles de Dólar EUA | valor importada en 2012, miles de Dólar EUA | valor importada en 2013, miles de Dólar EUA |
|---------|----------------------------|---|---|---|---|---|
| | Total | 36978 | 44630 | 38754 | 29098 | 22383 |
| '460219 | Artículos de cestería..... | 36978 | 44630 | 38754 | 29098 | 22383 |

FUENTE: Trade Map

ELABORADO POR: Trade Map

El valor en dólares que presenta la importación de Italia de cestería, es considerable porque es de esta manera cómo podemos considerar que si hay consumo de artesanías de totora.

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Demanda insatisfecha

Para la obtención de este dato es necesario realizar el proceso inicial que es el consumo nacional aparente el mismo que se deriva de las importaciones más la producción menos las exportaciones de artesanías que realiza Italia. Luego se considera importante determinar la población a la que se desea llegar con las artesanías la misma que necesariamente debe ser estratificada, cantidad que se multiplica por el crecimiento de la población, facilitando así la proyección para el año siguiente.

Obteniendo de esta manera el consumo aparente mismo que se divide para la población, seguidamente es necesario conocer una frecuencia de consumo se obtiene por la estimación de una cantidad de tres unidades por cada año a un valor de siete dólares. Posteriormente es necesario obtener un déficit a través de la frecuencia de consumo menos el consumo real, también es importante de esta operación obtener el total déficit el mismo que resulta de la multiplicación del déficit por la población que antes ya fue mencionada.

Los datos que la empresa facilita sobre la producción, se la conoce como la oferta datos que deben también ser proyectados de ello se debe multiplicar por el crecimiento de la oferta dato obtenido directamente de la empresa, una vez obtenido esta dato es necesario que se obtenga un porcentaje al que se considera cobertura, el mismo que se lleva a cabo multiplicando el valor de la oferta por el 30% que al empresa obtiene como datos internos. Así es como se ha obtenido la demanda insatisfecha tratando de cierta forma cubrir una parte de la demanda requerida.

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

PROYECCIONES DEL ESTUDIO

| Años | X | M | Producción | Consumo Nacional Aparente | Población Estratificada | Consumo Per capital | | Déficit | Total Déficit | Oferta | Destino el 30 % | Cobertura |
|------|-------|-------|------------|---------------------------|-------------------------|---------------------|------------|---------|---------------|--------|-----------------|-----------|
| | (-) | (+) | (+) | (=) | | Real | Frecuencia | | | | | |
| 2010 | 5340 | 44630 | 0 | 39290 | | | | | | | | |
| 2011 | 6920 | 38754 | 0 | 31834 | | | | | | | | |
| 2012 | 9083 | 29098 | 0 | 20015 | | | | | | | | |
| 2013 | 6306 | 22383 | 0 | 16077 | 1069 | 15,039 | 21 | 5,96 | 6372 | 69863 | 20959 | 328,9 |
| 2014 | 6937 | 17906 | 0 | 10970 | 1475 | 7,436 | 21 | 13,56 | 20010 | 70568 | 21170 | 105,8 |
| 2015 | 7630 | 14325 | 0 | 6695 | 2036 | 3,289 | 21 | 17,71 | 36057 | 71274 | 21382 | 59,3 |
| 2016 | 8393 | 11460 | 0 | 3067 | 2809 | 1,092 | 21 | 19,91 | 55931 | 71986 | 21596 | 38,6 |
| 2017 | 9233 | 9168 | 0 | -65 | 3877 | -0,017 | 21 | 21,02 | 81481 | 72706 | 21812 | 26,8 |
| 2018 | 10156 | 7334 | 0 | -2821 | 5350 | -0,527 | 21 | 21,53 | 115176 | 73433 | 22030 | 19,1 |

FUENTE: Datos Investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

Cuadro de estimación de ventas

| DATOS | AÑOS | | | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Oferta exportable | 3024 | 3055 | 3085 | 3116 | 3147 | 3179 |
| Demanda insatisfecha | 20010 | 36057 | 55931 | 81481 | 115176 | 160354 |
| % De cobertura de la demanda | 15,11% | 8,47% | 5,52% | 3,82% | 2,73% | 1,98% |
| Frecuencia de envío | mensual | mensual | mensual | mensual | mensual | mensual |
| Numero de envíos al año | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Tamaño del embarque | 252 | 255 | 257 | 260 | 262 | 265 |
| N° de empaques / embalajes | 252 | 254,6 | 257,1 | 259,7 | 262,3 | 264,9 |
| N° de cajas | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Estimación de ventas según embalajes por envío | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Estimación de ventas / unidad | 252 | 255 | 258 | 260 | 263 | 265 |
| Estimación de ventas según empaques / embalajes al año | 24 | 36 | 36 | 36 | 36 | 36 |
| Estimación de ventas según unidad comercial | 3024 | 3060 | 3096 | 3120 | 3156 | 3180 |

FUENTE: Datos Investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

Esta tabla permite conocer el número de unidades a exportar, cuantas cajas consideradas como embalaje y la frecuencia de envío, datos con los que se desea cumplir la cobertura requerida.

5 Análisis financiero

TIR Y VAN

| Año | FE | Fat. Act | FE Descontado |
|-----|-------------|------------|------------------|
| 0 | - 31.321,55 | | |
| 1 | 9.629,60 | 0,9496 | 9.144,05 |
| 2 | 10.263,90 | 0,9017 | 9.254,94 |
| 3 | 10.936,77 | 0,8562 | 9.364,40 |
| 4 | 11.115,32 | 0,8131 | 9.037,40 |
| 5 | 39.243,39 | 0,7721 | 30.298,31 |
| | | □ FE | 67.099,10 |
| | | - I.I. | 31.321,55 |
| | | VAN | 35.777,55 |
| | | TIR | 32,10% |
| | | PR | 3,29 |
| | | C/B | 2,14 |

| | |
|-----|-----------|
| CCP | 5,31% |
| TIR | 32,10% |
| VAN | 35.777,55 |

FUENTE: Datos investigados

ELABORADO POR: Jenny Jurado

**Comercialización de artesanías elaboradas con totora de la Parroquia San Rafael
De Otavalo y la demanda en Italia- Jenny Jurado- (UPEC-Ecuador)**

COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA

El TIR nos da a conocer el dinero invertido y la recuperación que se debe obtener que en este caso es beneficioso, por darnos una recuperación del 32.10% es decir la ganancia de la empresa.

4. Conclusiones

- Luego de analizar cada uno de los procesos por los cuales este proyecto requirió, se afirma con certeza que la propuesta es viable es decir que la comercialización de artesanías de totora desde San Rafael de Otavalo hacia Italia, si generara beneficio económico a la empresa como es Totorá Sisa.
- Es satisfactorio conocer que el beneficio económico que este estudio genera a la empresa y hace que esta sea una oportunidad para enfocarse al mercado internacional.
- La preferencia por el mercado italiano más aun el enfoque a la ciudad de Turín por ser esta una de las ciudades de mayor demanda de este tipo de artesanías que se producen en Ecuador, mas por estar concentrada la población estratificada es el motivo para realizar esta actividad comercial a nivel internacional.

5. Recomendaciones

- La importancia de un estudio de mercado hace que se recomiende a la empresa Comunitaria Totorá Sisa, que se enfoque a nuevos mercados más aun al exterior y no solo buscar la satisfacción del mercado nacional, por ser esta una de las oportunidades que la permitirán acrecentar tanto su prestigio como su producción y de esta forma sus ingresos económicos.
- Es fundamental que el estado ecuatoriano busque siempre empresas productoras que estén al alcance de producir y lograr satisfacción de mercados internacionales como es el caso de Totorá Sisa, porque será así como se genere mayores ingresos económicos al país.

6. Referencias bibliográficas:

LINKOGRAFIA

- Balanzacomercial(2013) en [www.google.com.ec/?gfe_rd=cr&ei=t9QyVbb8FYGZzALYj4F4&gws_rd=ssl#q=pro ecuador](http://www.google.com.ec/?gfe_rd=cr&ei=t9QyVbb8FYGZzALYj4F4&gws_rd=ssl#q=pro+ecuador)
- Estadísticas del comercio para el exterior (2015) en <http://www.trademap.org/Index.aspx>



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Ley No. 2006-36 · Publicada en el Segundo Suplemento del Registro Oficial No. 244 del 5 de abril del 2006

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE PROYECTO DE GRADO

No. 009-AS-CEYNI/2013

A los veinte y cuatro días del mes de enero de 2013, siendo las 10h00, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Ing Oscar Lomas....., PRESIDENTE; Msc Julio López....., SECRETARIO; y Lic. Germán Ruiz ASESOR DEL PROYECTO "COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANIAS ELABORADAS CON TOTORA DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE OTAVALO Y LA DEMANDA EN ITALIA....." en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para receptar la sustentación de la estudiante JURADO TATICUAN JENY ELIZABETH del IX nivel "A" Vespertino de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, la estudiante JURADO TATICUAN JENY ELIZABETH..... la sustentación APRUEBA con el promedio de las siguientes calificaciones:

1. Exposición del Proyecto de Grado CUATRO.....(4.0)
2. Precisión y Coherencia de Respuestas...TRES CON OCHENTA Y TRES.....(3.83)
3. Calidad de la Presentación del Trabajo CERO CON OCHENTA Y TRES...(0.83)

Obteniendo como nota final OCHO CON SESENTA Y SIETE (8.67)... en la sustentación del Proyecto de Grado.

El tribunal considera pertinente que el estudiante cumpla las siguientes recomendaciones:

Revisar la coherencia en la redacción, insertar en el desarrollo del tema de investigación con realizar la comercialización, Revisar falta ortográficas

Dado en la ciudad de Tulcán a los veinte y cuatro días del mes de enero de dos mil trece, firman los integrantes del Tribunal de Sustentación de Proyecto de Grado de la Escuela de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

"EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN"


Ing. Oscar Lomas
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Msc. Julio López
SECRETARIO


Lic. Germán Ruiz
ASESOR DE TESIS