

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



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

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
INTERNACIONAL**

“La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.”

Trabajo de Titulación previa la obtención del
título de Ingeniera en Comercio Exterior y
Negociación Comercial Internacional

AUTORA: Ruth Elizabeth Rojas Rojas

ASESOR: Dr. Luis Sanipatin

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2015

CERTIFICADO

Certifico que la estudiante Ruth Elizabeth Rojas Rojas con el número de cédula 040158745-6, ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.”.

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.

Dr. Luis Sanipatin

Tulcán, 22 de Abril del 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 Empresarial

Yo, Ruth Elizabeth Rojas Rojas con cédula de identidad número 0401587456 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

.....

Ruth Elizabeth Rojas Rojas

Tulcán, 22 de Abril del 2015

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO

Yo Ruth Elizabeth Rojas Rojas, declaro ser autora 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, 22 de Abril del 2015

Ruth Elizabeth Rojas Rojas

CI:040158745-6

AGRADECIMIENTO

Al finalizar este trabajo, me siento llena de satisfacción por haber cumplido uno de los tantos objetivos que me he planteado, al mismo tiempo sé que no lo hubiera logrado sin el aporte de muchas personas e instituciones, que han hecho posible que este trabajo llegue a concluirse.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, por darme la oportunidad y todas las herramientas necesarias para convertirme en una profesional.

Agradezco principalmente a mi esposo, Oscar Yapud con quien cuento infaliblemente en cada sueño que busco realizar, a mi madre, Rosario Rojas y a mis hermanos, Yolanda e Iván, quienes con su apoyo incondicional me han ayudado a ser quien soy.

A mi Asesor de Tesis, Dr. Luis Sanipatin, por permitirme realizar este trabajo bajo su dirección, cuyos conocimientos han enriquecido este trabajo y me ha ayudado a terminar mis estudios con éxito, lo cual es para mí un aporte invaluable en el desarrollo de mi tesis.

A mis amigos, por su apoyo, su alegría y porque nunca han dudado de que lograría este triunfo.

Gracias a todos.

DEDICATORIA

A mi esposo: Oscar Yapud, mi amor y mi amigo, quien con su compañía me da fuerzas para seguir adelante.

A mi madre: Rosario Rojas y mis hermanos: Iván y Yolanda; quienes con su cariño, confianza y apoyo incondicional me han dado fuerzas para culminar otra etapa en mi vida, ellos son el pilar de mi vida, quienes me han enseñado que cuando se anhela algo no hay obstáculo que impida poder lograrlo.

A quienes me han apoyado en mi vida estudiantil y profesional, por su amistad sincera y sus consejos y ante todo, por haberme permitido formar parte de sus momentos y formar parte de mi vida.

ÍNDICE

CERTIFICADO	i
AUTORÍA DE TRABAJO	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCIÓN.....	xvi
CAPÍTULO I.....	- 18 -
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	- 18 -
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	- 18 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	- 19 -
1.3. DELIMITACIÓN.....	- 20 -
1.4. JUSTIFICACIÓN	- 20 -
1.5. OBJETIVOS	- 22 -
1.5.1. Objetivo general.	- 22 -
1.5.2. Objetivos específicos.	- 22 -
CAPÍTULO II.....	- 23 -
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	- 23 -
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	- 23 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	- 25 -
2.2.1. Constitución 2008	- 25 -
2.2.2. Plan del buen vivir.....	- 25 -
2.2.3. COPCI	- 25 -
2.2.4. Acuerdos internacionales, decisiones, Reglamento (CE) N° 562/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo.....	- 26 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	- 26 -
2.3.1. Teorías utilizadas en la investigación.	- 26 -
2.4. VOCABULARIO TÉCNICO	- 29 -
2.5. IDEA A DEFENDER.....	- 29 -

2.6. VARIABLES.....	- 30 -
CAPITULO III.....	- 31 -
METODOLOGIA.....	- 31 -
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 31 -
3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	- 32 -
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 32 -
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	- 33 -
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 36 -
3.5.1. Plan de procesamiento y análisis de la información.....	- 36 -
3.5.2. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación.....	- 37 -
3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	- 37 -
3.7. ESTUDIO DE MERCADO.....	- 37 -
3.7.1. Análisis situacional España.....	- 37 -
3.7.1.1. Factores socioeconómicos.....	- 38 -
3.7.1.1.1. Producto Interno Bruto en España.....	- 38 -
3.7.1.1.2. Índice inflacionario en España.....	- 39 -
3.7.1.1.3. Riesgo país de España.....	- 40 -
3.7.1.1.4. Población de España.....	- 40 -
3.7.1.2. Factores políticos y legales.....	- 41 -
3.7.1.3. Balanza comercial.....	- 41 -
3.7.1.4. Factores geográficos.....	- 45 -
3.7.1.5. Factores tecnológicos.....	- 45 -
3.7.1.6. Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio (POAM).....	- 46 -
3.7.1.6.1. Análisis del Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM).....	- 47 -
3.7.2. Estudio de producto - mercado.....	- 49 -
3.7.2.1. Perfil del consumidor Español.....	- 49 -
3.7.2.2. Producción nacional de España.....	- 51 -
3.7.2.3. Importaciones de tejidos artesanales en España.....	- 51 -
3.7.2.4. Exportaciones de tejidos artesanales desde España.....	- 52 -
3.7.2.5. Principales productores de tejidos en Ecuador.....	- 53 -

3.7.2.6. Principales productores de tejidos a nivel mundial	- 54 -
3.7.2.7. Canal de distribución internacional.....	- 54 -
3.7.3. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO ECUADOR.....	- 55 -
3.7.3.1. Factores socioeconómicos	- 55 -
3.7.3.2. Factores políticos	- 57 -
3.7.3.2.1. Balanza comercial de Ecuador.....	- 58 -
3.7.3.3. Factor legal	- 59 -
3.7.4. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO	- 59 -
3.7.4.1. Características del producto.....	- 59 -
3.7.4.2. Sistema de comercialización actual.....	- 60 -
3.7.4.2.1. Proveedores de la materia prima.	- 61 -
3.7.4.2.2. Productores.	- 61 -
3.7.4.2.3. Intermediarios.	- 62 -
3.7.4.2.4. Mercado.....	- 62 -
3.7.4.2.5. Consumidor final.	- 63 -
3.7.4.3. FODA.....	- 64 -
3.7.4.3.1. Análisis FODA	- 64 -
3.7.4.4. Cantidad ofrecida y unidad de medida	- 65 -
3.7.5. Proyecciones del estudio.....	- 65 -
3.7.5.1. Proyección de la población española.	- 65 -
3.7.5.2. Consumo nacional aparente.....	- 66 -
3.7.5.3. Oferta exportable de tejidos de lana.....	- 66 -
3.7.5.4. Demanda insatisfecha.....	- 66 -
CAPITULO IV	- 68 -
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	- 68 -
4.1. CONCLUSIONES.....	- 68 -
4.2. RECOMENDACIONES	- 70 -
CAPITULO V	- 71 -
PROPUESTA	- 71 -
5.1. TÍTULO	- 71 -
5.2. JUSTIFICACIÓN	- 71 -
5.3. OBJETIVOS	- 72 -

5.3.1. Objetivo General	- 72 -
5.3.2. Objetivos Específicos	- 72 -
5.4. ESTUDIO TÉCNICO	- 73 -
5.4.1. Tamaño de la empresa	- 73 -
5.4.2. Presupuesto inicial del requerimiento de activos fijos.....	- 76 -
5.4.3. Ubicación de la empresa.....	- 76 -
5.4.3.1. Macro localización.....	- 77 -
5.4.3.2. Micro localización	- 78 -
5.4.4. Ingeniería del proyecto.....	- 79 -
5.4.4.1. Organización de la empresa.....	- 79 -
5.4.4.2. Procesos de las tejedoras de lana	- 80 -
5.5. PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN	- 85 -
5.5.1. Datos del embarque	- 85 -
5.5.2. Cálculo del cubicaje	- 87 -
5.5.3. Empaque, embalaje	- 88 -
5.5.4. Manipuleo en el local del exportador	- 88 -
5.5.5. Documentación	- 89 -
5.5.6. Transporte interno	- 90 -
5.5.7. Manipuleo embarque	- 90 -
5.5.8. Agentes.....	- 91 -
5.5.9. Capital e inventario país de origen.	- 91 -
5.5.10. Flete internacional	- 92 -
5.5.11. Seguro internacional	- 93 -
5.5.12. Manipuleo descarga	- 93 -
5.5.13. Capital e inventario	- 94 -
5.5.14. Almacenamiento temporal.....	- 94 -
5.5.15. Documentación	- 95 -
5.5.16. Agentes.....	- 95 -
5.5.16.1. Agente de carga aérea	- 95 -
5.5.16.2. Agente de aduana	- 95 -
5.5.17. Transporte interno	- 96 -
5.5.18. Aduaneros.....	- 96 -

5.5.19. Capital e inventario país de destino.....	- 97 -
5.5.20. Análisis de costos y tiempos totales.	- 97 -
5.6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.	- 99 -
5.7. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	- 100 -
5.7.1. Inversión inicial.....	- 100 -
5.7.2. Proyección de costos y gastos	- 104 -
5.7.3. Estados financieros.....	- 106 -
5.7.3.1. Estado de resultados	- 106 -
5.7.4. Flujos de efectivo, VAN, TIR	- 107 -
5.7.5. Punto de equilibrio	- 109 -

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1. Delimitación de la investigación	- 20 -
Tabla N° 2. Fundamentación legal en Ecuador.....	- 25 -
Tabla N° 3. Fundamentación legal en España	- 26 -
Tabla N° 4. Teorías que se usan para la investigación	- 27 -
Tabla N° 5. Población y muestra de la investigación	- 33 -
Tabla N° 6. Operacionalización de las variables	- 34 -
Tabla N° 7. Factores socio económicos de España	- 38 -
Tabla N° 8. Población de España	- 40 -
Tabla N° 9. Distribución por género en España	- 41 -
Tabla N° 10. Barreras arancelarias.....	- 43 -
Tabla N° 11. Infraestructura de Transporte en España	- 45 -
Tabla N° 12. PERFIL de oportunidades y amenazas del medio.....	- 46 -
Tabla N° 13. Resumen POAM	- 47 -
Tabla N° 14. Producción Nacional de España	- 51 -
Tabla N° 15. Importaciones de tejidos de lana en España.....	- 51 -

Tabla N° 16. Importaciones de España por Autonomía	- 52 -
Tabla N° 17. Exportaciones de tejidos	- 53 -
Tabla N° 18. Principales productores a nivel mundial	- 54 -
Tabla N° 19. Factores Socio - Económicos de Ecuador.....	- 55 -
Tabla N° 20. Barreras no arancelarias	- 57 -
Tabla N° 21. Ficha Técnica.....	- 60 -
Tabla N° 22. Análisis FODA.....	- 64 -
Tabla N° 23. Producción de sacos de lana en Mira	- 65 -
Tabla N° 24. Población de España	- 65 -
Tabla N° 25. Producción de sacos de lana de Mira	- 66 -
Tabla N° 26. Proyección de la demanda insatisfecha.....	-67-
Tabla N° 27. Tamaño del proyecto	- 73 -
Tabla N° 28. Proyección de Ventas del proyecto	- 74 -
Tabla N° 29. Distribución en metros cuadrados de la empresa.....	- 75 -
Tabla N° 30. Activos fijos	- 76 -
Tabla N° 31. Información básica del producto.....	- 85 -
Tabla N° 32. Información básica del embarque	- 86 -
Tabla N° 33. Información adicional	- 87 -
Tabla N° 34. Cálculo del cubicaje	- 87 -
Tabla N° 35. Empaque/embalaje/marcado	- 88 -
Tabla N° 36. Manipuleo en la empresa exportadora	- 88 -
Tabla N° 37. Documentación	- 90 -
Tabla N° 38. Transporte interno.....	- 90 -
Tabla N° 39. Manipuleo de embarque en la aduana de salida	- 91 -
Tabla N° 40. Agentes.....	- 91 -
Tabla N° 41. Capital e inventario	- 92 -

Tabla N° 42. Flete internacional.....	- 92 -
Tabla N° 43. Seguro internacional	- 93 -
Tabla N° 44. Manipuleo de descarga.....	- 93 -
Tabla N° 45. Capital e inventario - tránsito internacional.....	- 94 -
Tabla N° 46. Almacenamiento temporal.....	- 94 -
Tabla N° 47. Documentación	- 95 -
Tabla N° 48. Agentes.....	- 96 -
Tabla N° 49. Transporte interno.....	- 96 -
Tabla N° 50. Costos aduaneros	- 97 -
Tabla N° 51. Capital e inventario en el país de destino	- 97 -
Tabla N° 52. Costos directos país de exportación	- 98 -
Tabla N° 53. Detalle de activos fijos	- 101 -
Tabla N° 54. Activos Fijos.....	- 101 -
Tabla N° 55. Costos de producción, gastos de administración y exportación.....	- 102 -
Tabla N° 56. Capital de operación	- 103 -
Tabla N° 57. Gastos de constitución	- 103 -
Tabla N° 58. Inversión inicial	- 103 -
Tabla N° 59. Estructura de financiamiento	- 104 -
Tabla N° 60. Proyección de costos y gastos.....	- 105 -
Tabla N° 61. Balance General - Con Financiamiento.....	- 106 -
Tabla N° 62. Estado de resultados - con financiamiento.....	- 107 -
Tabla N° 63. Costo de capital promedio ponderado.....	- 108 -
Tabla N° 64. Flujos de efectivo - con financiamiento.....	- 108 -
Tabla N° 65. Flujos de efectivo- sin financiamiento.....	- 109 -
Tabla N° 66. Punto de equilibrio - con financiamiento.....	- 110 -

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1. Producto Interno Bruto (PIB) (miles de millones \$)	- 38 -
Gráfico N° 2. Balanza Comercial entre España y Ecuador.	- 42 -
Gráfico N° 3. Distribución del espacio físico de la empresa	- 75 -
Gráfico N° 4. Macro localización de la empresa.....	- 77 -
Gráfico N° 5. Micro localización de la empresa.....	- 78 -
Gráfico N° 6. Organigrama Estructural.....	- 79 -
Gráfico N° 7. Diagrama de Procesos de la exportación de sacos de lana.-	80

-

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se la realizó con el fin de determinar la demanda de tejidos artesanales de lana en España, con la finalidad de realizar su exportación, para incrementar los ingresos a través de la producción y comercialización internacional, generada por las tejedoras del cantón Mira, Provincia del Carchi.

En el primer capítulo, se establece el planteamiento y formulación del problema, para dar a conocer la situación actual con respecto a la producción y comercialización de los tejidos artesanales de lana hacia España, por lo que su justificación es de mucha importancia para plantear las estrategias que permitan mejorar el proceso de exportación minimizando costos y generando precios competitivos del producto

El capítulo dos, enmarca el sustento teórico, filosófico y científico, que se utilizará para el desarrollo de la investigación, apoyado en los recursos y medios bibliográficos, como linkográficos. Además se habla de la fundamentación legal con respecto a los lineamientos que se debe contemplar en un proceso de exportación de esta clase de productos artesanales.

El tercer capítulo, enfoca a la metodología y tipos de investigación, así como también la determinación de la población y muestra que fueron objeto de estudio, finalizando con la recolección, análisis e interpretación de los datos obtenidos mediante técnicas e instrumentos de investigación aplicados.

El cuarto capítulo, establece las conclusiones y recomendaciones, que se obtuvo en base a la recolección y análisis de datos de la investigación, lo que permitió generar la propuesta de esta investigación.

El quinto capítulo, menciona la situación de las tejedoras del cantón Mira que generan una actividad rentable y permanente a la cual se dedican actualmente, a la vez que se plantea alternativas y estrategias, que permitan lograr una comercialización y exportación de sus productos directamente.

ABSTRACT

This investigation was made in order to determine the demand for Spanish wool weavings demand in order to export this product, to increase incomes through the production and international marketing, generated by the weavers of the canton Look Carchi Province.

The first chapter consists in the planning and formulation of the problem, in order to know the current situation regarding the production and marketing of wool weavings, this is why the present research is very important to raise the strategies to improve the export process minimizing costs and generating competitive prices product

Chapter two, presents the theoretical, philosophical and scientific background to be used for the development of research, supported by the resources and means, bibliographic, and links. Besides discussing the legal foundation concerning the guidelines that should be observed in a handicrafts process of exportation.

The third chapter focuses on the methodology and types of research, as well as the determination of the population used in this study, this chapter ends with the collection, analysis and interpretation of the data obtained through research techniques and tools applied.

The fourth chapter provides the conclusions and recommendations obtained from the findings based on the collection and analysis of research data, allowing to generate the proposal of this research.

INTRODUCCIÓN

En el año 1964, la ciudad de Mira recibió a dos voluntarios del Cuerpo de Paz, llamados, Emily y Peter Gladhart, quienes en su afán de ayudar a mejorar la calidad de vida de sus habitantes, empezaron dictando clases de tejido en lana de borrego a un grupo de mujeres, los tejidos no solo se utilizaban para su vestimenta personal, sino también para comercializarlos con diseños que representaran su cultura y con acabados de buena calidad, el proceso iniciaba desde la producción de la lana, el tinte de la misma, el tejido y la elaboración de botones y accesorios hasta la venta al consumidor final, sus productos tuvieron gran acogida en el mercado quiteño.

Años después, Otavalo se especializó en producir lana y los demás implementos y Mira se especializó en el tejido y la comercialización, los Otavaleños, no conformes con ser solo productores de materia prima aprendieron también a tejer y se convirtieron en una gran competencia para ellas, al punto que muchas de las artesanas de Mira se dedicaron solo a prestar su mano de obra para vender a los Otavaleños sus tejidos, a un precio que no representa el esfuerzo que esta actividad implica.

El Gobierno Provincial conoce la importancia del sector artesanal para la economía del Cantón Mira, por ello brinda capacitaciones que les permitan entregar un mejor producto en cuanto a diseño y presentación, además apoya las ferias que se realizan en la ciudad, las cuales permiten comercializar sus tejidos en forma directa a los extranjeros, obteniendo un beneficio económico para las dos partes.

Los tejidos artesanales, son productos que llevan intrínseco en su valor la originalidad, calidad y diseño, de ahí que esta labor es reconocida y con alta demanda, por el arte que representan y son presentados en tiendas específicas para este tipo de productos, donde cabe mencionar: La Fayette en Francia, y Oaxaca en Madrid, lugares que los califican como productos de calidad y belleza.

Por otra parte, los tejidos artesanales no solo son una prenda de vestir por moda, también son un producto que brinda abrigo en la época de invierno para mantener la temperatura corporal.

Se eligió a España porque es un mercado donde se aprecia y califica los productos artesanales como obras de calidad y belleza, además de la apertura que le da a los productos ecuatorianos y la práctica de comercio justo que permite obtener un pago apropiado por el trabajo que ellas realizan.

Ecuador cuenta con preferencias arancelarias para exportar sus productos a la Unión Europea, los textiles cuentan con una preferencia del 100% de liberación de aranceles, lo que influye en que los tejidos ingresen a más bajos precios y cuenten con una ventaja competitiva en relación a otros países.

Existe la suficiente mano de obra en Mira para la producción y exportación de tejidos artesanales, sin embargo, cuando se incrementen las exportaciones será necesario contratar más mano de obra, siendo los productores más cercanos artesanos de la Provincia del Carchi, esto implicará mantener una marca, que identifique que los productos son originarios de Mira.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La elaboración de tejidos de lana es una actividad importante en el Cantón Mira, sus tejidos se venden a nivel nacional a través de intermediarios, quienes obtienen una ganancia muy alta al venderlos al consumidor final, mientras que los productores reciben precios relativamente bajos que no justifican el trabajo y la calidad de las artesanías producidas.

Las tejedoras del Cantón Mira tienen poco conocimiento sobre el proceso de comercialización internacional y la posible demanda de sus tejidos en mercados como España, esta situación las limita su producción y comercialización, provocando que no obtengan mayores ingresos y mejoren su calidad de vida.

Además se debe tomar en cuenta que España desconoce la oferta exportable desde Ecuador, debido a la poca información existente sobre la producción nacional de artesanías y particularmente, de la producida en el Cantón Mira de la Provincia del Carchi, esto afecta directamente en la comercialización del producto, como resultado de que son pocas las empresas que destacan en la etiqueta que son tejidos ecuatorianos, por otra parte, cabe recalcar que el número de productores que actualmente elaboran las artesanías de lana son reducidos, a pesar de que existe un potencial número de personas capacitadas para la producción que actualmente no se dedican a esta actividad, debido a la falta de incentivos que viabilicen el incremento de la oferta exportable.

Las primeras industrias se dedicaron al procesamiento de la lana, en el siglo XX se introduce el algodón y en la década de 1950 se mezclan estas dos, hoy en día existen diferentes fibras como el algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda, siendo los mayores productores Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas, este es el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea. Según estimaciones hechas por la Asociación de Industriales Textiles del Ecuador – AITE, alrededor de 50.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 200.000 lo hacen indirectamente.

Desafortunadamente, estos trabajos suelen estar pagados muy por debajo de su valor real, ya que su costo de producción aumenta por la cantidad de tiempo invertida y lo minucioso del trabajo pero se mantiene constante el alto nivel de calidad que exige el mercado.

El sector textil y confección cerró el 2011 con 121.850 trabajadores ocupados directos. En el 2012, 123.044, un crecimiento menor al 1%. Esto significa que se generaron menos de 1.300 plazas de empleo. De las 123 mil personas, 55 mil eran ocupados plenos, 65 mil subempleados y 2.300 no clasificados” (Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), 2013, parr. 7)

Para poder cubrir parte de la demanda de los tejidos artesanales, las tejedoras de Mira se proveen de la materia prima, comprada a los intermediarios o se trasladan a las ciudades de Ibarra o Tulcán, porque en su ciudad no existe un sitio donde puedan adquirirla, de esta forma pueden continuar con su proceso de elaboración, según la entrevista con la señora Silvana Ruiz, Presidenta de la Asociación de Mujeres “Unidas para el Desarrollo” (09/2012)

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

“El desconocimiento de la demanda de tejidos artesanales de lana en España, no permite la comercialización internacional de las tejedoras de Mira.”

- a) Variable Independiente: Demanda de tejidos artesanales de lana en España.
- b) Variable Dependiente: Comercialización Internacional.

1.3. DELIMITACIÓN

El presente proyecto pretende determinar la comercialización internacional aplicable desde el Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador, en el año 2014, para atender parte de la demanda de tejidos artesanales en el mercado Español.

Tabla N° 1. Delimitación de la investigación

Objeto	Demanda de tejidos artesanales.
Sujeto	Comercialización Internacional.
Tiempo	Enero 2012 a Febrero 2015
Espacio	Cantón Mira, provincia del Carchi /País de España.
Personas	Tejedoras artesanales del Cantón Mira, provincia del Carchi/ Mercado español.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: Ruth Rojas

1.4. JUSTIFICACIÓN

El presente estudio es importante desde el punto profesional porque el comercio exterior, principalmente la exportación de productos no tradicionales desde Ecuador con destino a España, generará nuevas oportunidades en la relación comercial con este país, además de lograr una diversificación de los mercados de exportación que permitirá disminuir la dependencia de los pocos países que son destino de las exportaciones ecuatorianas.

El mercado español es sin duda, una de las prioridades para el sector textil ecuatoriano, debido a su tamaño, dinamismo y aprecio por los productos artesanales le ha convertido en uno de los nichos más atractivos para el productor que busca ampliar su comercialización a mercados internacionales.

La industria textil y de confecciones es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país, así como el algodón y pelos finos provenientes de la agricultura y ganadería. (AITE, 2013)

El estudio es importante para mejorar los procesos y acortar tiempos en la producción y comercialización, lo que permitirá mejorar la economía de las artesanas del cantón Mira, porque la producción en cadena dará seguridad a las artesanas a través de trabajo permanente y precios estables, permitiendo que las artesanas puedan exportar sus tejidos directamente sin la necesidad de limitarse al comercio de sus productos a un intermediario, ayudando así a mejorar sus condiciones de vida y a que la actividad no desaparezca.

Desde el punto académico, el presente estudio tiene como finalidad orientar a las tejedoras artesanales del cantón Mira en el proceso de comercialización internacional de sus productos hacia España.

Existen estudios que han realizado sobre este tema. El boletín mensual de Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE) menciona que “El sector textil artesanal en las exportaciones de los últimos años ha tenido un crecimiento considerable haciendo que la economía del Ecuador tenga un crecimiento, lo que permite el ingreso de divisas, y a su vez genera fuentes de trabajo.” (AITE, 2013).

El mercado español aprecia los tejidos artesanales con mayor prioridad que los industrializados, es por ello que aunque el precio de dichos tejidos sea más alto en comparación a los tejidos elaborados industrialmente, su demanda persiste y los compradores están dispuestos a pagar un valor más alto por el trabajo que representa la fabricación manual.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general.

Determinar la demanda de tejidos artesanales de lana en España, que permita la comercialización internacional desde el Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.

1.5.2. Objetivos específicos.

- Diagnosticar la demanda de tejidos artesanales de lana en España y la comercialización internacional desde el Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.
- Diagnosticar la oferta de tejidos artesanales de lana producidas en el Cantón Mira, Provincia del Carchi - Ecuador.
- Realizar un estudio que permita conocer la factibilidad de exportar tejidos artesanales de lana elaborados por las tejedoras del Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador, hacia España, que permita atender parte de la demanda y a su vez la comercialización.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para el desarrollo de la presente investigación se cuenta con las siguientes investigaciones realizadas en el Ecuador:

Dentro de los antecedentes investigativos, el primero se titula: *Plan de Comercio Exterior y Negociación Internacional para la Exportación de sacos de lana hacia el mercado español*, de Palacios y Espinosa, previo a la obtención del título de ingeniera en comercio exterior y negociación internacional en la Escuela Politécnica del Ejército, (2010), Es una investigación que detalla el proceso de compra de sacos de lana a los artesanos de Otavalo, para luego exportarlos a España, basándose en un análisis profundo de marketing orientado a las tendencias del mercado global de productos que no afecten el medio ambiente y en resaltar la cultura de los indígenas de esta ciudad, expresada en sus artesanías, además de ayudar a que los productores se vean más beneficiados al tener una actividad reconocida en el mercado internacional que consiga un beneficio de precios tanto para los productores como para el consumidor mayorista en España.

Estudia además la logística que se debe llevar a cabo desde el proceso de compra hasta llevar los sacos al local mayorista en España, considera también la oportunidad de exportar a futuro otros productos artesanales que representen alta demanda en el mercado internacional.

Otro antecedente se titula: *Exportación de artesanías de Mazapán desde Quito a Madrid-España vía aérea*, de Jines y Legarda, trabajo de grado previo a la obtención del título de ingeniera en comercio exterior y negociación internacional en la Escuela Politécnica del Ejército, (2011), Es un análisis que trata sobre la problemática que viven los artesanos en la ciudad de Quito, particularmente en la parroquia de Calderón, a cerca de la necesidad que tienen los comerciantes de tejidos artesanales de ampliar el mercado de destino de las prendas que elaboran, quienes ya tienen experiencia en la exportación de sus tejidos hacia Estados Unidos, pero por desconocimiento de las políticas comerciales en España, se han visto limitados a dirigirse a un solo mercado que ya se encuentra saturado.

Además el proyecto busca orientar sobre las instituciones nacionales y organizaciones no gubernamentales que les puedan brindar soporte técnico sobre el proceso logístico, marketing y costos de dirigir sus exportaciones hacia un nuevo mercado.

Dentro de los antecedentes investigativos, el tercero se titula: Análisis de los factores que influyen en el desarrollo del espíritu exportador y diseño de estrategias de fortalecimiento organizacional y comercial de los indígenas del Cantón Otavalo, de La torre, previo a la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas Mención en Negocios Internacionales en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, (2011), Es una investigación que explica la importancia que tiene el comercio para los artesanos de la ciudad de Otavalo, el mismo que los identifica y representa una forma de vida y de ingresos, hace énfasis, principalmente de la variedad de artesanías que producen, siendo estas artículos de uso personal, de uso doméstico, adornos, prendas de vestir y las diferentes artesanías elaborados por ellos, los mismos que representan la identidad local, atraen el turismo y les permite mejorar el comercio, identifica la oferta y las organizaciones locales que apoyan esta actividad.

2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Para el desarrollo de esta investigación se cumplirá con los requisitos legales de España y Ecuador conformada por las leyes nacionales y acuerdos internacionales.

Entre ellos se puede mencionar:

- Constitución del Ecuador 2008
- Plan del buen vivir.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)
- Acuerdos internacionales, decisiones y el reglamento del parlamento europeo y del consejo.

Tabla N° 2. Fundamentación legal en Ecuador

DOCUMENTO	DESCRIPCIÓN
2.2.1. Constitución 2008	De acuerdo al artículo N° 33, El Estado garantiza el trabajo con las correspondientes remuneraciones y retribuciones. El artículo N° 306, afirma que el Estado promoverá las exportaciones con el fin de que se genere empleo y valor agregado, especialmente la del sector artesanal. El artículo N° 336, fomenta el comercio justo y la disminución de intermediación.
2.2.2. Plan del buen vivir	De acuerdo al Objetivo N° 11, el Estado busca ampliar las formas de producción, incrementar la oferta, brindar capacitaciones a los pequeños productores y manejar eficiente y transparentemente los servicios aduaneros para facilitar el comercio exterior
2.2.3. COPCI	De acuerdo a los artículos N° 4 y N° 93, el Gobierno busca ampliar la producción en las zonas de menor desarrollo, fomentar y diversificar las exportaciones.

Elaborado: Ruth Rojas

Tabla N° 3. Fundamentación legal en España

2.2.4. Acuerdos internacionales, decisiones, Reglamento (CE) N° 562/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo	El Gobierno de la Unión Europea manifiesta que la misión de las autoridades aduaneras es facilitar el comercio internacional, expresa también los procedimientos para importar o exportar dentro del territorio aduanero de la Comunidad.
--	---

Elaborado Por: Ruth Rojas

2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Las artesanías, debido al tiempo y esfuerzo que requieren en su elaboración, tienen un valor económico más alto, que va de la mano con el significativo proceso de tejido, en una sociedad comercial que brinda diferentes productos con características particulares de producción.

En el proyecto es importante destacar que las artesanas de Mira, realizarán un producto con mayor valor comparativo en relación a los demás sacos de lana elaborados a máquina, ya que sus tejidos requieren mayor trabajo y esfuerzo, sin embargo tendrán menor valor relativo pues la cantidad de bienes producidos será menor en comparación a los producidos a gran escala por fábricas, pero su precio no cambiará pues son productos únicos con un gran valor cultural.

La gran cantidad de personas capacitadas para realizar la actividad de tejido y el bajo costo de mano de obra, permitirá que el producto tenga un precio competitivo en el mercado internacional.

2.3.1. Teorías utilizadas en la investigación.

La investigación se apoya en varias teorías con las cuales guardan relación.

Tabla N° 4. Teorías que se usan para la investigación

TEORÍAS ECONOMICAS	CARACTERISTICAS	RELACION
<p>Teoría con Bienes diferenciados Verticalmente</p>	<p>Tienen las mismas características, pero difieren en utilidad o calidad, por consiguiente de precio. Son bienes sustitutivos cercanos, La diferenciación podría venir dada por la materia prima con que se fabrica. Linder (1961)</p>	<p>Los tejidos artesanales tienen las características de los tejidos elaborados industrialmente, sin embargo su presentación es distinta, por ser tejidos con lana de borrego y con modelos propios que identifican la cultura, son tejidos de muy buena calidad que pueden llegar a competir al mercado con muchas variedades.</p>
<p>Ventaja Absoluta Adam Smith</p>	<p>Un país debe exportar (importar) las mercancías en las que tenga ventaja (desventaja) absoluta de costes respecto a otro país. Esta ventaja se genera por un menor coste laboral en uno de los dos países, tomando en consideración que el trabajo es el único factor productivo utilizado y que es indistinto internacionalmente. (Smith, 1776)</p>	<p>Resaltando que la ventaja absoluta asume que el precio de las mercancías se basa en el trabajo, el cual es homogéneo internacionalmente, la teoría de Adam Smith, es fundamental para el análisis del presente proyecto, el mismo que se construye a través del valor del trabajo que lleva incorporado cada prenda de vestir artesanal, por sus características particulares de producción.</p>

<p style="text-align: center;">Ventaja Comparativa. David Ricardo.</p>	<p>El valor de los bienes está dado por la cantidad de trabajo que llevan incorporado.</p> <p>Un país debe especializarse en producir y exportar los bienes cuyo costo sea más bajo con relación al resto del mundo (Ricardo, 1823).</p>	<p>El tiempo de producción de los tejidos artesanales es similar tanto en España como en Ecuador, por ello el único factor a considerar sería la mano de obra, la cual es más barata en el Ecuador, particularmente en el Cantón Mira, provincia del Carchi – Ecuador, porque se toma esta actividad como una de las principales fuentes de ingresos, por lo tanto se hayan especializadas en eso.</p>
<p style="text-align: center;">Modelo de Heckscher-Ohlin</p>	<p>La abundancia relativa de un factor, crea una ventaja comparativa y competitiva con otros bienes que requieran ese factor. Esta ventaja genera que se exporte este producto.</p> <p>La ventaja comparativa se basa en la producción a menor costo en relación a otros bienes de otro país. (Heckscher- Ohlin, 1933)</p>	<p>En el caso de la producción artesanal de tejidos de lana, el factor que mayor abundancia tiene en relación al lugar donde se desea exportar es la mano de obra, factor por el cual el producto elaborado en Mira tendrá menor costo que el elaborado en España.</p>

Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Ruth Rojas

2.4. VOCABULARIO TÉCNICO

Artesanía.- Es la técnica manual mediante la cual se produce objetos individuales que tienen significado cultural, se pueden realizar manualmente o con máquinas movidas básicamente con fuerza humana.

Demanda del mercado.- Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador está dispuesto a adquirir en un lugar y a un precio establecido, con el fin de satisfacer parcial o totalmente sus necesidades.

Oferta.- Es el conjunto de bienes y servicios que se ofrecen a un precio y en un momento determinado en el mercado para ser consumidos.

Distribuidores.- El distribuidor es un intermediario que compra a un minorista, un intermediario o un mayorista y vende a otro intermediario o al usuario.

Comercialización.- vender un producto mediante una estrategia y organización.

Importación.- Introducción de bienes y servicios desde el país vendedor hacia el país comprador, con la intervención de aduanas.

Exportación.- Es el envío de un bien o servicio a otro país con propósitos comerciales o de uso en el extranjero.

2.5. IDEA A DEFENDER

La elaboración del estudio de factibilidad para exportar los tejidos artesanales de lana hacia España permitirá atender parte de la demanda, mediante la comercialización internacional desde el sector textil del Cantón Mira, provincia del Carchi.

2.6. VARIABLES.

Dentro de estudio se toma en consideración los tipos de variables que son la Variable Independiente y la Variable Dependiente.

Variable independiente: Se considera como variable independiente a la “Demanda”.

Variable dependiente: Se considera como variable dependiente la “Comercialización Internacional”.

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

En la metodología se estudiara la modalidad y el tipo de investigación, de igual forma la población y muestra de la misma.

Para realizar la investigación se hizo uso del método científico en la observación en el campo de los procesos llevados por las artesanas de la ciudad de Mira como la producción, intermediación y la comercialización al usuario final, para constatar las hipótesis sobre la realidad vivida por las tejedoras, después de interpretar la situación existente y la falta de organización, se buscó dirigir los resultados a la mejor solución posible.

La investigación utiliza la modalidad cualitativa ya que se identificó la calidad de los tejidos elaborados a mano y su valor en cuanto al esfuerzo realizado para elaborarla, el legado cultural que tiene cada pieza, su diseño y la particularidad, además se estudió la problemática económica que genera la intermediación y el desconocimiento del proceso de exportación.

Además modalidad cuantitativa, porque se realizó un análisis numérico de los posibles consumidores, el nivel de demanda y además los recursos humanos, materiales, financieros, el tiempo empleado en cada proceso, los diferentes costos inmersos en la producción y exportación, la cantidad ofertada de tejidos artesanales en el Cantón Mira, tomando en cuenta a las productoras artesanales tanto individuales como asociadas.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Entre los tipos de investigación utilizados están, la investigación descriptiva, la investigación documental y la investigación de campo.

Investigación descriptiva.- Porque permitirá hacer un sondeo a fondo del proyecto e identificara aspectos característicos del estudio, como son, los gustos y preferencias del mercado, proceso productivo, calidad y capacidad de producción, legislación del país ofertante y demandante, con la finalidad de que estos datos permitan contribuir a que exista una mayor organización del proceso productivo y comercial.

Investigación de Campo.- Será aplicada en la ciudad de Mira, para conocer las variables del proceso de producción y a la vez qué impide a las tejedoras que trabajan de forma individual como en asociaciones, no comercializar sus productos directamente y porque lo hacen a través de intermediarios de otras ciudades.

Investigación documental.- Aporta al proyecto porque constituye la herramienta para conocer los datos estadísticos sobre exportaciones e importaciones de tejidos artesanales, los competidores, épocas con mayor comercialización, para hacer un análisis de la información obtenida de los libros, revistas, documentos.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

La población objeto de investigación corresponde al Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.

Para realizar el estudio de la población se tomará una muestra representativa que contenga todas las características de la población objeto de investigación.

Tabla N° 5. Población y muestra de la investigación

CANTÓN MIRA, PROVINCIA DEL CARCHI –ECUADOR		HABITANTES
Total		12180
Mujeres		6059
Hombres		6121
Personas de 25 a 50 años de edad		Mujeres
Población Urbana	1034	573
Población Rural	2480	1247
Total	3514	1820

Fuente: INEN

Elaborado Por: Ruth Rojas

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente formula

$$n = \frac{N}{E^2 (N - 1) + 1}$$

Donde:

- n= Tamaño de la muestra
- N= población
- E= Error de muestreo

$$n = \frac{1820}{0.05^2 (1820 - 1) + 1}$$

$$n = 328$$

La muestra elegida determinó un total de 328 encuestas estructuradas para el Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

A continuación se presenta la operacionalización de la variable independiente, en este caso la demanda y de la variable dependiente que es la comercialización

Tabla N° 6. Operacionalización de las variables

IDEA A DEFENDER: El estudio de factibilidad para exportar tejidos artesanales de lana hacia España permitirá atender parte de la demanda, mediante la comercialización internacional desde el sector textil del Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.						
	ÍNDICES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
VARIABLE INDEPENDIENTE: DEMANDA	ENTORNO	Factores Socioeconómicos	¿Cuál es la situación del PIB en España? ¿Cuál es el índice inflacionario de España? ¿Cuál es el índice de riesgo país de España? ¿Cómo está constituida la población de España? ¿Cuál es el índice de crecimiento de la población de España? ¿Cuál es la distribución de los ingresos de los habitantes?	Fichaje (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental: libros, revistas, catálogos, periódicos, etc.
		Factores Políticos	¿Cuál es la política comercial frente a las M (Acuerdos comerciales)? ¿Cuál es la política económica frente a las M / E? ¿Cuál es la balanza comercial?			
		Factores Legales	¿Existen barreras arancelarias para la importación de sacos de lana? ¿Existen barreras no arancelarias para la importación de sacos de lana? ¿Cuál es empaque y embalaje requerido para comercializar sacos de lana? ¿Qué normas de marcado y etiquetado se requieren?			
	MERCADO	Demanda	¿Cuál es el perfil del consumidor? ¿Cuáles son los potenciales consumidores? ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos importados? ¿Cuál es el nivel de aceptación de productos ecuatorianos?			
		Oferta	¿Cuál es la situación actual de las importaciones y exportaciones? ¿Existe producción nacional / local? ¿Cuál es la demanda insatisfecha? ¿Cuál es el precio referencial del producto en el mercado de destino? ¿Cuál es la competencia internacional? ¿Cuál es el Canal de distribución?			

VD: COMERCIALIZACIÓN	ENTORNO	Político / legal (medidas arancelarias, no arancelarias)	¿Cuál es la política económica / comercial? ¿Existen barreras arancelarias para la exportación de sacos de lana? ¿Existen barreras no arancelarias para la exportación de sacos de lana? ¿Cuál es la balanza comercial?	Fichaje Observación Entrevista (Análisis linkográfico, bibliográfico)	Fichas cuestionario	Internet: archivos, sitios web. Acervo documental
		Factores socio económico Grupo ofertante	¿Cuál es la situación actual de Ecuador? ¿Cuál es la situación actual del sector ofertante? ¿Cuál es el tamaño de la población ofertante?			
	PRODUCTO OFERTA	Características del producto Oferta exportable	¿Cuál son las características del producto? ¿Cuáles son los proveedores del sector? ¿Cuál es la oferta del sector productor? ¿Cuál es el nivel de aceptación para la exportación?	Fichaje Observación Entrevista	Fichas Cuestionario	Productores
1	LOGÍSTICA	Canal de distribución Red de transporte Proceso logístico	¿Cuáles son las características del embarque? ¿Cuál es la red de transporte adecuada para llegar a España? ¿Cuáles son los costos en origen, en transporte y en destino?	PROPUESTA		
2	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD		Estudio técnico Estudio financiero Proceso logístico	PROPUESTA		

FUENTE: Escuela ECEYNCI, 2013
Elaborado Por: Ruth Rojas

3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Con el fin de llevar a cabo el plan de recolección de información se utilizaron fuentes primarias y secundarias.

Para las fuentes primarias se utilizó los instrumentos de recolección de información tales como la observación directa y realización de encuestas a las artesanas del Cantón Mira, para conocer muchos aspectos importantes, así como, el proceso y capacidad de producción y comercialización actual de tejidos de lana en la ciudad.

Para las fuentes secundarias se utilizó herramientas como el análisis de libros, revistas, páginas oficiales del gobierno de España y Ecuador para conocer acerca del mercado español, de su cultura, política comercial, costumbres, gustos y preferencias, comportamiento del mercado, principales productos de importación y exportación, dinamismo económico, entre otros, con la finalidad de poder comercializar internacionalmente de acuerdo al comportamiento de su demanda.

3.5.1. Plan de procesamiento y análisis de la información

La información se recolectó a partir de fuentes primarias, partiendo de la observación, utilizando la técnica del fichaje para tomar nota de los procesos productivos y comerciales, a partir de esto, se puede planificar una entrevista dirigida a las artesanas productoras y a las intermediarias, que permita conocer por qué se da el proceso de intermediación, teniendo una idea clara de la logística que se lleva a cabo, se procederá a elaborar una encuesta dirigida al sector productor de estos tejidos, con el fin de obtener datos más precisos de su forma de trabajo, organización en la producción y comercialización de tejidos artesanales, estos datos se tabularon en el programa SPSS.

Para obtener datos de importaciones y exportaciones de los tejidos artesanales será necesario partir de la investigación en libros y fuentes de internet que lleven datos estadísticos de los últimos años en el comercio internacional.

3.5.2. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

Para este caso, se ajusta el método inductivo, porque se parte de hechos específicos para llegar a los generales, es decir, se establecen uno a uno los procesos que se llevan a cabo actualmente en la producción y comercialización de los tejidos de lana y así, poder establecer las técnicas de comercialización internacionales.

La técnica que se va a utilizar para recolectar la información necesaria en la investigación es la encuesta que utilizará como herramienta el cuestionario aplicado a las tejedoras del Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.

3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Se realizara el estudio sobre el análisis situacional tanto de España como de Ecuador y de sus factores socioeconómicos.

3.7. ESTUDIO DE MERCADO

3.7.1. Análisis situacional España

Con la finalidad de conocer la demanda se realizara un análisis situacional del país destino de las exportaciones de los tejidos artesanales.

3.7.1.1. Factores socioeconómicos.

Están basados en los aspectos sociales y económicos de la realidad de un país y la forma de vida de sus habitantes, influyen en la toma de decisiones de las personas, y su crecimiento económico y social.

Tabla N° 7. Factores socio económicos de España

Indicador	Unidad de Medida	Fecha/ Periodo del Último dato	Último dato
PIB a precios del mercado	Millones de Euro	Dic-2013	262.663
Índice de Producción Industrial	2010=100	Nov-2014	-0.4%
Empleados Ocupados	Miles de Personas	Dic-2013	16.758,20
Desempleados	Miles de Personas	Dic-2013	5.896,30
Sueldos y Salarios	Media Mensual: EUR	Dic-2013	1.995,68
Índice de Precios de Consumo	2011=100	Mar- 2014	103,4
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	Puntos	Dic-2012	0,885
Total Exportaciones (FOB)	Miles de Euros	Ene-2014	18.826.234
Total Importaciones (CIF)	Miles de Euros	Ene- 2014	21.395.070
Deuda Externa	Millones de Euros	Dic-2013	1.633.599
Tipo de Cambio (media Mensual/diaria)	USD/EUR	Oct-2014	1,38

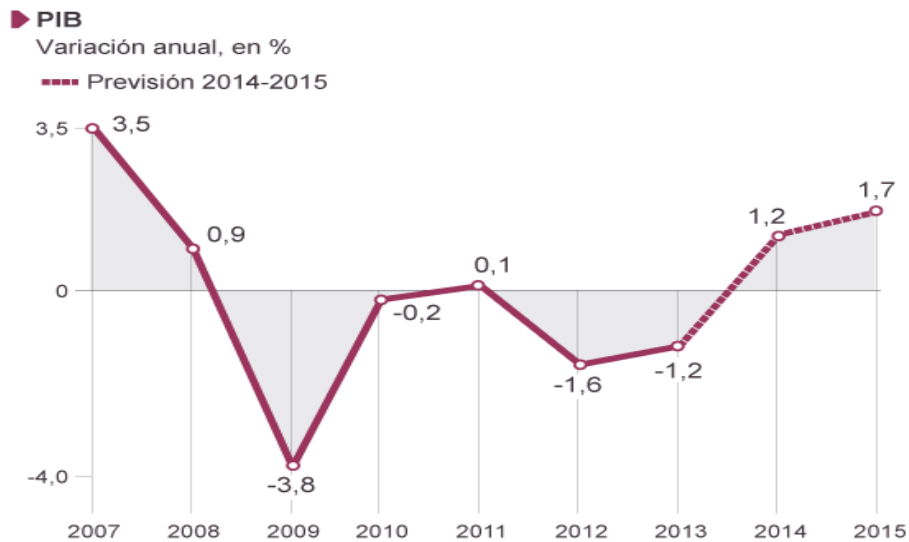
Fuente: CIA Factbook, 2012
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.1.1.1. Producto Interno Bruto en España

Según el periódico Expansión, enuncia que:

Si en 2014 se ha pasado la página de la recesión, durante 2015 parece que se puede comenzar a hablar de algunos conceptos más positivos: mayor aumento del PIB, reactivación del consumo y de la inversión, menor paro. Y todo ello con un precio del petróleo inéditamente bajo. Un escenario bien distinto al que se producía a comienzos del año pasado. En concreto, las previsiones del Gobierno apuntan a un incremento del producto interior bruto (PIB) del 2%, en línea con las estimaciones del consenso de analistas, frente a la expansión del 1,3%-1,4% con la que posiblemente habría cerrado 2014.

Gráfico N° 1 Producto Interno Bruto (PIB) (miles de millones \$)



Fuente: Banco de España, 2015
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.1.1.2. Índice inflacionario en España

La inflación es la devaluación del dinero, es decir, el proceso en que los precios aumentan, lo que conlleva a que al cabo del tiempo, se pueda adquirir menos cosas con la misma cantidad de dinero.

La inflación española se refiere por lo general al Índice de Precios al Consumo, abreviado como IPC, se utiliza para medir la evolución de los precios, tanto de bienes como servicios que consumen los habitantes de España, mientras que el Índice de Precios al Consumo Armonizado (IPCA), se usa para comparar la inflación en Europa.

De acuerdo con la Agencia Comunitaria de Estadística de Europa, EUROSTAT (2015), manifiesta que

La tasa interanual de inflación al 30 de enero del 2015 fue de nuevo negativa en enero en la zona del euro, con un -0,6%, el índice más bajo desde julio de 2009. La tasa negativa registrada en enero es el resultado de la caída en los precios de la energía (un -8,9% frente al descenso del 6,3% en diciembre), explicó Eurostat en un comunicado

3.7.1.1.3. Riesgo país de España

La prima de riesgo o riesgo país, es el sobreprecio que España debe pagar a los mercados o inversores que pueden financiar su deuda pública, mide la confianza de los inversores en la solidez de su economía, es decir, entre más alto sea el riesgo de un país más altos son los intereses que se le pagan

3.7.1.1.4. Población de España

De acuerdo con los datos de PROECUADOR, (2011), un 15,5% de la población española es menor de 16 años, el 67,8% tiene entre 16 y 64 años y el 16,7% es mayor de 65 años de edad, ocupando el cuarto puesto en Europa de personas con educación terciaria científica y técnica, después de Alemania, Francia y Reino Unido

La repartición de la población por género en España, actualizado a enero del 2013 es de 46.507.760 habitantes.

Tabla N° 8. Población de España

Año	Población
2008	46.239.273
2009	46.486.619
2010	46.667.174
2011	46.815.916
2012	46.727.890
2013	46.507.760

Fuente: datosmacro.com
Elaborado: Ruth Rojas

Tabla N° 9. Distribución por género en España

	Censo 2011	Censo 2001	Variación (%)
Población total	46.815.916	40.847.371	14,6
Hombres	23.104.303	20.012.882	15,4
Mujeres	23.711.613	20.834.489	13,8
Edificios	9.804.090	8.661.183	13,2
Viviendas (total)	25.208.623	20.946.554	20,3
Viviendas vacías	3.443.365	3.106.422	10,8

Fuente: INE

Elaborado por: Ruth Rojas

3.7.1.2. Factores políticos y legales.

El Parlamento Europeo aprobó el miércoles 17 de diciembre del 2014 el reglamento que extendería las preferencias arancelarias para que los productos ecuatorianos puedan continuar ingresando con exenciones al mercado de la Unión Europea (UE), desde 2015.

Ecuador es beneficiario del Sistema General de Preferencias y por tanto el arancel que aplica a la mayoría de productos que ingresan a la Unión Europea y por ende a España es CERO %, la vigencia de este Reglamento fue extendida hasta el 2016. La comunidad Europea en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), otorga a los países en vías de desarrollo franquicias de derechos de aduana o de aranceles reducidos sobre sus exportaciones. En virtud del régimen general, los productos se clasifican como sensibles o no sensibles para la economía de la Comunidad Europea. La mayor parte de los productos agrícolas figuran como sensibles. Entre los productos sensibles no agrícolas se registran los textiles, las prendas de vestir, las alfombras y el calzado (p. 7)

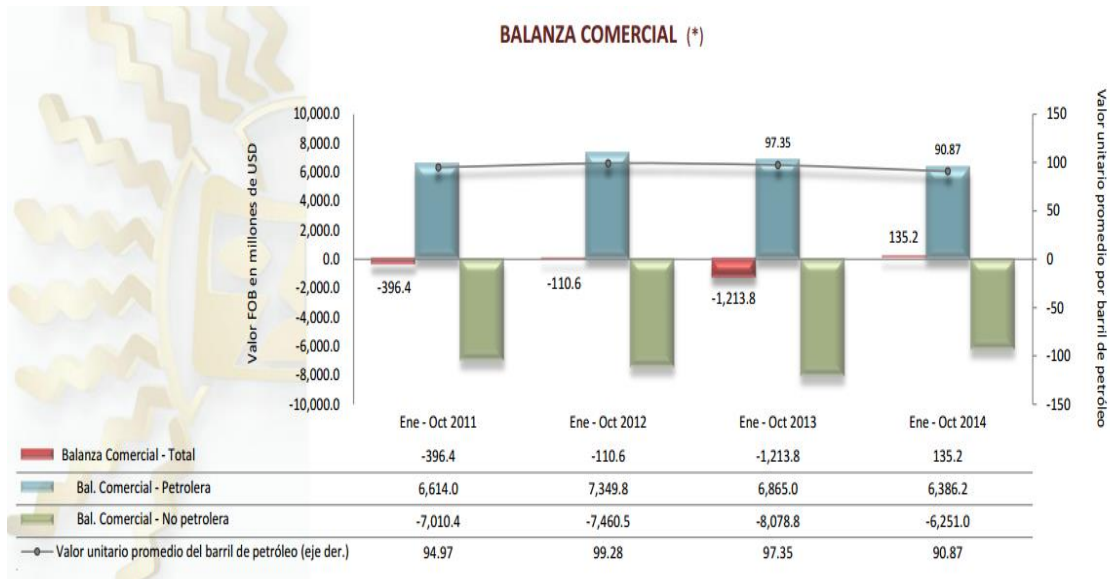
3.7.1.3. Balanza comercial.

Es la diferencia entre las importaciones menos las exportaciones que tenga un país, el mismo que describe el equilibrio en esta clase de transacciones. Los resultados pueden reflejar superávit, cuando las exportaciones superan a las importaciones y déficit, cuando las importaciones superan a las exportaciones.

Según el “Banco Central del Ecuador (2014) enuncia que:

La Balanza Comercial durante el período enero-octubre de 2014 registró un superávit de USD 135.2 millones, este resultado muestra que el comercio internacional ecuatoriano tuvo una recuperación de 111%, si se compara con el saldo comercial del mismo período en el año anterior, que fue de USD -1,213.8 millones. La Balanza Comercial Petrolera, entre enero y octubre de 2014 presentó un saldo favorable de USD 6,386.2 millones. Esta caída responde a una disminución en el valor unitario promedio del barril exportado en 6.7%, que pasó de USD 97,3 a USD 90.9. Por su parte la Balanza Comercial no Petrolera, registrada en el período enero-octubre de 2014, pasó de USD -8,078.8 millones a USD -6,251 millones, frente al mismo periodo contabilizado en 2013.

Gráfico N° 2. Balanza Comercial de Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado: Ruth Rojas

El Código Aduanero de la Comunidad Europea, manifiesta que las importaciones y exportaciones tienen diferentes regímenes aduaneros y deben ser expresos en la Declaración de Aduanas, junto a los documentos de acompañamiento necesarios que son la factura comercial, el documento de transporte, la lista de carga, la declaración del valor en aduana, el seguro de transporte y el Documento Único Administrativo (DUA).

a. Acuerdos entre España y Ecuador

Ecuador al ser un país en vías de desarrollo cuenta con el Sistema Generalizado de preferencias (SGP), el mismo que libera a los tejidos artesanales del pago de aranceles al entrar al mercado español por considerarse productos sensibles no agrícolas, también cuenta con el Convenio para evitar la doble imposición, el cual sirve para prevenir la evasión fiscal de impuestos sobre la renta y el patrimonio entre los dos países.

b. Barreras arancelarias

Son las tarifas oficiales que se fijan a la importación y exportación de mercancías en las aduanas de un país.

Ecuador se acoge a la exoneración de tributos para poder ingresar al mercado europeo mediante la presentación del certificado de origen por la preferencia que tiene la Unión Europea con los países que conforman la CAN.

Tabla N° 10. Barreras arancelarias

Partida arancelaria	Nombre del Producto	Tarifa Aplicada	Tarifa del Total Ad Valorem
620420.10	Sacos de lana	0.00%	Tarifa para países beneficiarios del SGP

Fuente: Market Access Map MAP.
Elaborado: Ruth Rojas

Durante el periodo de Mariano Rajoy, en julio del año 2012 el IVA subió del 18% al 21% para productos generales, del 8% al 10% los productos de tipo reducido, De acuerdo a la Guía Comercial de España,

España, como muchos otros países europeos, se caracteriza por una amplia apertura comercial, por lo tanto los aranceles son bastante bajos. Sin embargo, la tarifa promedio Nación Más Favorecida (NMF) para los productos agrícolas en el 2009 fue de 13.5%, muy por encima de aquellas aplicadas a todos los productos (5.3%) y a los productos no agrícolas (4%), lo que evidencia una protección de dicho sector “. (PROEcuador 2013, pág. 22)

c. Barreras no arancelarias

Las Barreras No Arancelarias son regulaciones o leyes de un país que restringen el comercio y no se encuentran dentro del arancel, con las cuales los importadores generalmente exigen sus propios estándares de calidad e inocuidad.

Los países miembros de la UE otorgan a la mayoría de productos procedentes de los países de la Comunidad Andina, tratamiento preferencial con cero aranceles en base al Régimen Especial de Estímulo de Desarrollo Sostenible y la Gobernanza (SGP Plus)

Los miembros de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) tienen derecho a utilizar materiales originados en otros países para la producción de bienes, sin que estos pierdan acceso preferencial a la UE; para lo cual existen parámetros que determinan si el bien en cuestión tuvo una transformación suficiente en el país “de origen”.

– Propiedad Intelectual: Los funcionarios de Aduana pueden impedir la entrada de las mercancías si sospechan que estas violan los derechos de propiedad intelectual.

– Especies amenazadas: de fauna y de flora, incluidas en una lista que autoriza a las autoridades aduaneras a intervenir.

– Lucha contra el terrorismo: control sobre mercancías que puedan ser utilizadas para atentar contra la seguridad (PROECUADOR 2013, pág. 29)

d. Requisitos de empaque, embalaje y etiquetado

- **Empaque:** No está definido un empaque específico, sin embargo, la presentación de este depende de la empresa manufacturera. “Todas las especificaciones son sugeridas con mucho más detalle por el importador, el material de empaque, de preferencia, debe ser re-usable o reciclable” (Directiva EC/013/2000, 2000).
- **Embalaje:** Los países miembros de la Unión Europea, desde el 1 de marzo de 2005 aplican la Norma Internacional Para Medidas Fitosanitarias (NIMF 15), dirigida a la reducción de riesgo de dispersión de plagas relacionadas con los embalajes de madera.

- **Etiquetado:** La Unión Europea establece que el etiquetado se debe presentar en el idioma oficial del Estado miembro donde se va a vender el producto, la etiqueta debe detallar la empresa manufactura y la cantidad de materiales y fibras textiles con los que están constituidos.

3.7.1.4. Factores geográficos

Permiten detallar de mejor forma la movilización del producto de exportación, el transporte más idóneo; para la exportación de los tejidos artesanales es el transporte aéreo debido a su rapidez y a las características de la mercadería.

Tabla N° 11. Infraestructura de Transporte en España

Infraestructura portuaria	Infraestructura aeroportuaria
<ul style="list-style-type: none"> • Algeciras • Barcelona • Valencia • Bilbao 	<ul style="list-style-type: none"> • Alicante • Barcelona • Madrid-Barajas • Zaragoza • Valencia • Sevilla • Málaga • Palma de Mallorca
Infraestructura Terrestre	Infraestructura Ferroviaria
<p>España cuenta con una red de carreteras que consta de 163.577 km de autopistas libres, de peaje, carreteras convencionales, de doble calzada y autovías</p>	<p>España posee 17.074,10 km, la empresa pública que brindan este servicio es el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (Adif), cada día circulan por la red ferroviaria española más de 5.000 trenes, de viajeros y de mercancías</p>

Fuente: Perfil Logístico de España, 2011
Elaborado por: Ruth Rojas

3.7.1.5. Factores tecnológicos.

El comercio por tiendas online se incrementa cada vez más por las ventajas que ofrece en ahorro de costes, eliminación de límites de horarios, seguridad de pago.

3.7.1.6. Perfil de Oportunidades y Amenazas en el Medio (POAM)

Tabla N° 12. PERFIL de oportunidades y amenazas del medio

FACTORES SOCIOECONOMICOS	Oportunidad		Amenaza	
	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
PIB	Medio	2		
Riesgo País	Medio	2		
Inflación	Medio	2		
Población	Alto	3		
Tasa de crecimiento poblacional	Medio	2		
Distribución de los ingresos	Medio	2		
	<i>Suma</i>	<i>13</i>	<i>Suma</i>	<i>0</i>
	<i>Promedio</i>	<i>2.17</i>	<i>Promedio</i>	<i>0</i>
FACTORES POLÍTICOS	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
Política Comercial	Alto	3		
Política Económica	Medio	2		
Balanza Comercial	Alto	3		
	<i>Suma</i>	<i>8</i>	<i>Suma</i>	<i>0</i>
	<i>Promedio</i>	<i>2.7</i>	<i>Promedio</i>	<i>0</i>
FACTORES LEGALES	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
Barreras Arancelarias	Alto	3		
Barreras no Arancelarias			Bajo	1
Certificados			Bajo	1
Empaque y embalaje	Alto	3		
	<i>Suma</i>	<i>6</i>	<i>Suma</i>	<i>2</i>
	<i>Promedio</i>	<i>3</i>	<i>Promedio</i>	<i>1</i>
FACTORES GEOGRAFICOS	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
Infraestructura de transporte aéreo	Alto	3		
Infraestructura en comunicación	Alto	3		
	<i>Suma</i>	<i>6</i>	<i>Suma</i>	<i>0</i>
	<i>Promedio</i>	<i>3</i>	<i>Promedio</i>	<i>0</i>
FACTORES TECNOLÓGICOS	Nivel	Pts.	Nivel	Pts.
Facilidad de acceso a la tecnología	Alto	3		
Velocidad en el desarrollo tecnológico	Alto	3		
Comunicaciones Eficientes	Alto	3		
	<i>Suma</i>	<i>9</i>	<i>Suma</i>	<i>0</i>
	<i>Promedio</i>	<i>3</i>	<i>Promedio</i>	<i>0</i>
Ponderación	Alto=3	Medio=2	Bajo=1	

Elaborado por: Ruth Rojas

Tabla N° 13. Resumen POAM

RESUMEN POAM	Oportunidades	Amenazas
Factores Socioeconómicos	2.17	0
Factores Políticos	2.7	0
Factores Legales	3	1
Factores Geográficos	3	0
Factores Tecnológicos	3	0
<i>Suma</i>	<i>13.87</i>	<i>1</i>
<i>Promedio</i>	<i>2.77</i>	<i>1</i>

Elaboración: Ruth Rojas

3.7.1.6.1. Análisis del Perfil de Oportunidades y Amenazas del Medio (POAM)

a. Factores socioeconómicos:

España, durante los últimos años, ha ido incrementando su PIB, superando la crisis que ha venido atravesando, según las perspectivas macroeconómicas, se puede prever una mejoría económica para los siguientes años, por lo cual se puede tomar como una oportunidad de medio impacto.

De acuerdo con el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2014): La capacidad de financiación en el año 2014 de las cuentas no financieras de los sectores institucionales cerró con registro positivo y se situó en el 1,5% del PIB, la recuperación de la economía estará acompañada de empleo, lo que implicaría que la Prima de Riesgo descenderá, esto representa una oportunidad de medio impacto y le ha permitido recuperar la confianza dentro del marco europeo y mundial.

De acuerdo con el Banco de España (2014) en el que se puede apreciar que:

Según los resultados de la actualización, la trayectoria de paulatina mejoría de la economía española continuará en el horizonte de previsión, con un crecimiento estimado del PIB del 1,3% y del 2% en el promedio anual de 2014 y 2015, respectivamente. A su vez, se espera que el empleo prolongue la senda de recuperación y que la inflación vuelva a tasas ligeramente positivas en el último cuatrimestre de este año.

b. Factores políticos:

España tiene una política comercial que busca aumentar su comercio exterior, tanto para incrementar las exportaciones, como también para ayudar a los países menos desarrollados a vender sus productos a España con liberación de tributos. Ecuador es uno de los beneficiarios de estas políticas comerciales, ya que cuenta con la tarifa de cero aranceles para el ingreso de los tejidos de lana al mercado español a través del SGP renovado hasta el 31 de diciembre del 2016. Esto representa una oportunidad de alto impacto.

La política económica que adoptó España le ha permitido reducir el déficit en el que se encontró durante el primer semestre del año, recuperando la confianza frente al resto de Europa y por supuesto del resto del mundo.

La Balanza Comercial existente entre Ecuador y España es muy buena, existiendo constantemente el creciente comercio entre los dos países, identificándose como una oportunidad de alto impacto.

c. Factores legales:

Según lo anunciado por El parlamento Europeo (2015)

Ecuador se beneficia del Sistema General Preferencial (SGP) el cual libera el 100% del pago de tributos en la importación de tejidos de lana al presentar el certificado de origen, lo cual representa una oportunidad de alto impacto. Dentro de las barreras no arancelarias, se encuentran las normativas de calidad que exige el mercado español para la importación de tejidos artesanales de lana procedentes desde Ecuador, las más que podrían implantarse a futuro y representa una amenaza de bajo impacto.

España se rige a la normativa vigente de la Unión Europea, en cuanto a los requisitos de empaque, envase y embalaje para el ingreso de productos. Por lo tanto se considera una oportunidad de alto impacto.

d. Factores geográficos:

Para transportar el producto desde Ecuador hacia España se realizará por medio de transporte aéreo, el cual es el más adecuado, debido al bajo precio del producto y a la rapidez que involucra, existen diferentes aerolíneas que brindan este servicio y por lo tanto también existen precios competitivos, lo cual representa una alta oportunidad para el proyecto.

e. Factores tecnológicos:

España cuenta con un sistema aduanero tecnológico avanzado, el cual permite mayor facilidad en el proceso de importación, agilidad de distribución y comercialización hacia el interior a partir de haber ingresado el producto por la primera aduana, lo que se considera una alta fortaleza.

3.7.2. Estudio de producto - mercado

Con el fin de conocer el mercado objetivo se realiza un estudio de mercado, en el cual se analizarán los indicadores más representativos para el comercio de los tejidos artesanales desde Ecuador hacia España.

3.7.2.1. Perfil del consumidor Español

De acuerdo con Consumo inc.es (2011)

Las tendencias y preferencias del consumidor español se encuentran principalmente en las personas adultas, coleccionistas interesados en el arte, que se distinguen como multicultural expresados a través de los productos, con un buen grado de educación para apreciar el diseño, la calidad y los acabados y cuentan con un nivel de ingresos relativamente alto que les permite adquirirlos (p. 6)

Tal como indica el Centro de Promoción de Importaciones desde Países en vía de desarrollo – CPI, (2013) “El aprecio en las sociedades más desarrolladas por los productos artesanales, ha dado vida a nuevas tendencias y expresiones creativas” (párr. 2)

a. La tendencia de consumo de productos artesanales en España

De acuerdo con Aguirre (2012) quien enuncia que:

Según algunos estudios desarrollados por diferentes estamentos a nivel mundial, las tendencias actuales de consumo de los productos artesanales son:

- Indiferencia ante el material de fabricación de las artesanías.
- Preferencia por colores fuertes y vivos en los grandes centros urbanos y por colores pastel, azul lavanda y dorado en otras zonas.
- Marcado retorno a los productos naturales, tales como tejidos de algodón, cerámica, vidrio, madera, piedra y rocas pulidas de diversos colores.
- Valoración por acabados rústicos pero de formas estilizadas y motivos decorativos.
- Aprecio por formas que se remitan a la naturaleza: animales reales y fantásticos, flores y frutos.
- Creciente interés por las artesanías étnicas, especialmente aquellas consideradas funcionales (p. 45).

La acogida que tienen los tejidos artesanales elaborados en Ecuador se considera como una oportunidad.

b. Nivel de aceptación de productos importados

“Históricamente el principal importador mundial de artesanías es Estados Unidos y los países de Europa, pero actualmente existe una oportunidad en otras regiones como lo son Australia, países asiáticos, de medio Oriente Europa España.” (PROECUADOR, 2013, pág.13).

Los tejidos artesanales cumplen con las tendencias de consumo, porque además de brindar abrigo, por su diseño y las técnicas tradicionales de quienes lo elaboran se convierte en un producto demandado.

3.7.2.2. Producción nacional de España.

Dentro de la investigación se la logrado identificar que existe una producción de tejidos con características que son similares al producto que se está ofertando.

Tabla N° 14. Producción Nacional de España

Años	Producción de tejidos Tn.
2010	1747
2011	3610
2012	2304
2013	1911
2014	1773

Fuente: UN COMTRADE
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.2.3. Importaciones de tejidos artesanales en España

De acuerdo a la investigación se ha identificado las importaciones de tejidos de lana que se realiza desde España:

Tabla N° 15. Importaciones de tejidos de lana en España

Años	Importaciones de España Tn.
2009	3541
2010	4257
2011	4911
2012	6343
2013	5797
2014	6949

Fuente: UN COMTRADE
Elaborado: Ruth Rojas

Las importaciones de sacos de lana con lo que respecta a los años 2007 – 2012 se identifica que existe un crecimiento constante.

En la Tabla N° 15, se puede identificar claramente que las provincias que importan continuamente los tejidos artesanales de lana son Madrid y Navarra, tomando como mercado meta a Madrid porque es la provincia que tiende a importar anualmente mayor cantidad de estos productos.

Tabla N° 16. Importaciones de España por Autonomía

AUTONOMIA	PROVINCIA	Importaciones de España (Unidades)				
		2010	2011	2012	2013	2014
Asturias	Aurias	702	204			35
Cantabria	Santander	489				
Castilla león	León	59			412	
Cataluña	Barcelona	579	365		301	110
	Girona	580	287			
Galicia	Lugo	489	158			
	Pontevedra		250			
Madrid	Madrid	1096	80	96	417	1106
Navarra	Navarra	632	545	389	336	135
Comunidad Valenciana	Alicante	1274	688			
	Valencia		120			
Murcia	Murcia		358	385		
País vasco	Gipuzkoa			186		120
	Vizcaya			111	296	
Canarias	Las Palmas	290				285
	Santa Cruz Tenerife					460

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas.

Elaborado: Ruth Rojas

3.7.2.4. Exportaciones de tejidos artesanales desde España

Las exportaciones de tejidos artesanales de lana se detallan a continuación en la siguiente tabla.

Tabla N° 17. Exportaciones de tejidos

Años	Exportaciones de Tejidos Tn.
2010	324
2011	962
2012	1166
2013	1239
2014	1796

Fuente: Trademap
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.2.5. Principales productores de tejidos en Ecuador

En cuanto a los principales productores de tejidos artesanales de lana a nivel nacional, se ha identificado las artesanas productoras de las provincias de Imbabura con casi el 50% de la producción nacional, seguida de las provincias de Chimborazo, Azuay, Carchi, Tungurahua y Bolívar, existen otras provincias donde la producción en talleres artesanales representan aproximadamente el 10% de la producción nacional.

Los cantones del Carchi como Bolívar, Huaca y Montúfar representan la competencia interna del Cantón Mira, porque han desarrollado nuevos diseños haciéndolos más atractivos para el mercado.

Tabla N° 18. Exportaciones de tejidos

Imbabura	45,99%
Chimborazo	15,02%
Azuay	11,65%
Carchi	10,83%
Tungurahua	5,15%
Bolívar	1,36%
Otros	10,00%

Fuente: AITE
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.2.6. Principales productores de tejidos a nivel mundial

Ecuador oferta gran cantidad de tejidos artesanales dado a que posee la materia prima para su elaboración de tejidos. En el mercado internacional, los principales países productores de artículos artesanales de lana son:

Ecuador, México, Perú, Bolivia, Guatemala, en América Central y Sur América; la India y Nepal en los países de Medio Oriente, siendo la ventaja competitiva de éstos la alta calidad del producto ofertado especialmente en lo que a materias primas (lana) se refiere, así como la gran variedad de diseños y colores (Aguirre, 2014, p.19).

Tabla N° 19. Principales productores a nivel mundial

País	Porcentaje de producción mundial
Perú	15%
Bolivia	10%
Ecuador	10%
México	30%
Guatemala	25%
Otros	10%

Fuente UNAIMCO
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.2.7. Canal de distribución internacional

De acuerdo con el índice de rendimiento logístico del Banco Mundial, LPI por sus siglas en inglés: Logistics Performance Index (2014),

El puntaje general del Índice de Desempeño Logístico refleja las percepciones de la logística de un país basadas en la eficiencia del proceso del despacho de aduana, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, la calidad de los servicios logísticos, la capacidad de seguir y rastrear los envíos, y la frecuencia con la cual los embarques llegan al consignatario en el tiempo programado. El índice varía entre 1 y 5, donde el puntaje más alto representa un mejor desempeño. El LPI ubicó a España en la posición 25, entre 150 países, con una calificación promedio de 3,72 puntos. (pág. 5).

España ocupa el puesto 25 en lo que se refiere a actividades logísticas permitiendo un ágil y óptimo despacho de las mercancías tanto en importaciones como en exportaciones.

El canal de distribución utilizado para ingresar al mercado español es a través de agentes o representantes en el exterior, debido a que conocen del mercado meta y poseen los medios logísticos para una rápida distribución de los tejidos artesanales importados.

3.7.3. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO ECUADOR

3.7.3.1. Factores socioeconómicos

Tabla N° 20. Factores Socio - Económicos de Ecuador

INDICADOR	ECUADOR
Capital	Quito
Población	14,483,499 habitantes
Tasa de Crecimiento Poblacional	1,95%
Producto Interno Bruto (PIB)	78,189 (millones de USD)
PIB Per Cápita	5428 USD
Crecimiento del PIB	4,20%
Nivel de Desempleo	4,12%
Inflación	4,27%
Riesgo País	564 Puntos

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Ruth Rojas

De acuerdo con el Instituto Oceanográfico de la Fuerza Naval Ecuatoriana (INOCAR) (2015):

La República del Ecuador se halla situada en la costa noroccidental de América del Sur, en la zona tórrida del continente americano. La parte continental está ubicada entre los paralelos 01°30' N y 03°23.5' S y los meridianos 75°12' W y 81°00' W. Al territorio nacional le atraviesa la línea ecuatorial, precisamente 22 Km al N de la ciudad de Quito, que es su capital. Es un país continental con preponderancia marítima, pero con un desarrollo de más de 1200 Km de costas, sin contar con el Archipiélago de Galápagos e islas continentales.

Ecuador es uno de los países que más ha crecido tanto en aspectos económicos, políticos y sociales, además por parte de las autoridades provinciales existe fomento y apoyo a las asociaciones tejedoras artesanales, con el fin de mejorar su calidad de vida e ingresos económicos.

Ecuador por medio del Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria (IEPS, 2013-2017), apoya la participación social realizando gestiones de capacitación y financiamiento.

Se busca fortalecer e impulsar la participación social, cultural y ambiental, con capacitaciones que les brindan herramientas de gestión empresarial, apoyadas por el Instituto Nacional de economía Popular y Solidaria (IEPS), entre estas instituciones se puede mencionar el SECAP, Ministerios, Universidades, ONG's y empresas privadas, además de incrementar los mecanismos de acceso al financiamiento. (p. 14).

Según el Registro Oficial N° 255, emitido el 11 de agosto del 2010, El MIES, por medio del SECAP, capacita constantemente a las artesanas sobre diferentes temas, además, la Junta Nacional de Defensa del Artesano garantiza sus derechos profesionales y socioeconómicos.

El MIES, a través, principalmente del SECAP ha venido realizando permanentemente capacitaciones a las artesanas de Mira, con el fin de que sus tejidos puedan tener un grado mayor de comercialización, capacitándolas en nuevos diseños, marketing y atención al cliente. El sector artesanal, se encuentra apoyado por La Junta Nacional de Defensa del Artesano, que es la Institución Rectora de la Información, titulación y calificación artesanal a nivel nacional, mismo que cuenta con un sistema integral de formación y desarrollo profesional para la capacitación de los artesanos y artesanas, así como la calificación de sus talleres artesanales y garantiza los derechos profesionales y socioeconómicos de los artesanos (p.9).

De acuerdo al INEC, (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

La población del Ecuador en el 2010 en base al Censo de Población realizado por el INEC se estima en 14.483.499 habitantes, de los cuales el 50.44 % son mujeres y el 49.56% son hombres, la edad media de la población es de 28 años, el 75% de los habitantes del Ecuador reside en los centros urbanos, mientras que el 25% habita en la parte rural del país (párr. 3).

El sector artesanal de Mira, al formar parte de un proceso de intermediación, no cuenta con titulación y calificación de talleres artesanales, porque las productoras en su gran mayoría trabajan de forma individual, sin asociarse a ningún grupo, desaprovechando sus derechos profesionales y socioeconómicos como artesanas.

3.7.3.2. Factores políticos

Uno de los objetivos del Gobierno ecuatoriano es “Promover el desarrollo de nuevas inversiones y del sector micro empresarial y artesanal, que es el generador de ingresos de muchas familias”, lo cual respalda a las productoras artesanales del Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.

De acuerdo al COPCI (2010), Artículo 53, establece que las personas naturales o jurídicas constituyen a la pequeña y mediana empresa para ejercer actividades productivas, comerciales o de servicio siempre que cumplan la normativa establecida.

Tabla N° 21. Barreras no arancelarias

Documentación	Definición
Certificado de Calidad	Un producto o servicio se evalúa bajo un documento denominado certificación de calidad, en el cual los evaluadores certifican el producto o servicio según los requisitos de la Norma. Todos los certificados de calidad contienen el producto al que aplica, el periodo de validez, el organismo que lo emite y empresa que posee la certificación.
Certificado de origen	Es el Documento que acredita que una mercancía ha sido fabricada en un determinado país en el cual se emite. Con la finalidad de que esos productos puedan acogerse a regímenes de liberación arancelaria

Fuente: INEN
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.3.2.1. Balanza comercial de Ecuador

La balanza comercial es el registro periódico de las importaciones y exportaciones, su saldo es la diferencia entre los bienes que ha vendido a otros países, menos los que ha adquirido del exterior.

La Balanza Comercial durante el período enero-octubre de 2014 registró un superávit de USD 135.2 millones, este resultado muestra que el comercio internacional ecuatoriano tuvo una recuperación de 111%, si se compara con el saldo comercial del mismo período en el año anterior, que fue de USD -1,213.8 millones

La Balanza Comercial Petrolera, entre enero y octubre de 2014 presentó un saldo favorable de USD 6,386.2 millones; 7% menor que el superávit obtenido el mismo período del año 2013, que fue de USD 6,865 millones. Esta caída responde a una disminución en el valor unitario promedio del barril exportado en 6.7%, que pasó de USD 97,3 a USD 90.9; en volumen las ventas externas petroleras fueron 9.5% superiores entre los períodos analizados. Por su parte la Balanza Comercial no Petrolera, registrada en el período enero-octubre de 2014, disminuyó su déficit en 22.6%, frente al resultado contabilizado en enero-octubre de 2013, al pasar de USD -8,078.8 millones a USD -6,251 millones.

a. Promoción de los tejidos artesanales de Mira

La política exterior del Ecuador busca promocionar y potenciar el patrimonio nacional, el trabajo y la identidad de su pueblo, para lograr este objetivo el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración junto al Centro interamericano de Artesanías y Artes Populares (CIDAP), han creado un catálogo digital para difundir la artesanía del Ecuador hacia el mundo por medio de PRO ECUADOR.

3.7.3.3. Factor legal

De Acuerdo a la (Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), 2015

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos para ejercer su oficio de manera legal. Cada taller artesanal debe contar máximo con 15 operarios artesanales y 5 aprendices

Para obtener la calificación de un artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, de acuerdo a la zona donde reside, adjuntando los siguientes documentos:

- Copia del Título Artesanal, o Acta de Grado.
- Copia de la cédula de ciudadanía nítida.
- Copia de la papeleta de votación.
- Foto a color tamaño carnet actual.
- En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior y foto actual.

(Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), parr.2)

3.7.3.4. Factor tecnológico

De acuerdo a datos proporcionados por el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información MINTEL, (2012)

Se puede establecer que existe un incremento de las tecnologías de la información tanto para las empresas y las personas que permite un mejor desarrollo de las actividades económicas y comerciales.

3.7.4. ANÁLISIS SITUACIONAL INTERNO

3.7.4.1. Características del producto

Las características del producto se especificarán en un documento llamado ficha técnica, sirve para garantizar al consumidor la satisfacción de compra del producto.

A continuación se detalla la Ficha Técnica de los sacos artesanales de lana.

Tabla N° 22. Ficha Técnica

Producto específico:	Sacos artesanales de lana de borrego
Nombre comercial:	Sacos artesanales de lana de borrego
Partida arancelaria:	6204.20.10.00
	PROPIEDADES GENERALES
Descripción:	La lana es una fibra natural obtenida de la esquila de animales como ovejas, llamas, alpacas y vicuñas y procesada artesanalmente o en la industria, El uso que se le da es la confección de prendas de vestir, cobijas o productos de adorno.
Usos:	Con estos hilos se fabrican tejidos para ropa exterior que por lo general se usan en zonas frías por su capacidad de mantener el calor corporal.
Unidad de medida:	Kilogramos
Presentación comercial	Unidades
	PROPIEDADES TÉCNICAS DE COMPOSICIÓN
	Materia Prima Básica
Nombre:	Lana de borrego
	Materia Prima Secundaria
Nombre:	Puede contener otros materiales textiles
Porcentaje:	Variable
	Guía de Comercialización
Tipos de venta:	Al por menor y al por mayor

Fuente: AITE
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.4.2. Sistema de comercialización actual

El proceso de producción de los tejidos artesanales de Mira consta de:

- Proveedores de la Materia Prima
- Productores
- Intermediarios
- Mercado
- Consumidor final

3.7.4.2.1. Proveedores de la materia prima.

En la ciudad de Mira no existe un lugar donde adquirir materia prima, por lo tanto las artesanas tienen que trasladarse a otras ciudades para adquirirla, sin embargo cuando las artesanas trabajan elaborando tejidos bajo pedido directamente para un intermediario, son principalmente ellos quienes les entregan la lana y verifican que sea de calidad, después se la entrega a las tejedoras con el diseño del tejido específico la mismo que es patentado por el intermediario, cuando ya se ha elaborado el tejido se trabaja en sus acabados, es decir el pegado de botones, cierres o adornos, después se retira el tejido al tiempo que se verifica su calidad, y finalmente se comercializa la prenda.

Realizado la investigación de campo se ha identificado a los proveedores que son; Lanera Peguche y textiles San Isidro; desde la Provincia de Chimborazo, en el cantón Guano; desde la provincia de Bolívar, en la parroquia de Salinas, o a su vez desde las hilanderías de Ambato, las principales son la de Textidin y Albancando.

3.7.4.2.2. Productores.

El proceso productivo está a cargo de las mujeres tejedoras del Cantón Mira, en el caso de los tejidos artesanales la materia prima (lana) se transforma solo con la mano de obra que aplica los diferentes métodos de tejidos y técnicas sin utilizar ninguna tecnología más que las agujetas o agujones y croché, además algunos insumos como son los botones y cierres.

Las artesanas Mireñas, elaboran las prendas de vestir con diferentes modelos, diseños y combinación de colores, en la mayoría de casos, basándose en muestras de tejidos, como son: puntada arroz, trenzas, granizo, rombos intercalados, fantasía, puntada inglesa, chocho, pavo real entre otras.

3.7.4.2.3. Intermediarios.

El sistema de producción de tejidos artesanales en Mira se caracteriza por estar formado de mujeres que en su mayor parte son tejedoras informales, es decir no pertenecen a ninguna asociación, y se dedican a producir para los intermediarios tanto de su ciudad como de la provincia de Imbabura, quienes entregan la materia prima y pagan por la mano de obra, y posteriormente retiran los tejidos elaborados y los comercializan en el país o en el exterior de acuerdo al pedido que haga el cliente, sea este el intermediario mayorista o el consumidor final.

Las intermediarias mayoristas, no solo se dedican a la comercialización, sino también a la producción, básicamente de acuerdo al pedido del cliente, de la época del año y el lugar de comercialización; a partir de lo cual, organizan a las tejedoras individuales o asociadas para que se pueda cumplir con el pedido tomando en cuenta el volumen de demanda que tengan. Por lo tanto, la competencia y la demanda, son factores que afectan directamente al precio que se pague por la mano de obra.

3.7.4.2.4. Mercado.

Actualmente los tejidos elaborados por las artesanas de Mira son adquiridos principalmente por intermediarios de su ciudad y de la ciudad de Otavalo, quienes comercializan los tejidos al por menor dentro de la Provincia de Imbabura o en diferentes tiendas del mercado nacional y algunos exportan los tejidos al mercado internacional.

3.7.4.2.5. Consumidor final.

Es el público en general el que está dispuesto a adquirir los tejidos artesanales. El cliente siempre buscará un producto de excelente calidad, con diseños originales y precio razonable, el exportador por su parte, debe cumplir con estos requisitos, siendo extremadamente estrictos en las reglas y sin salir de los estándares ofrecidos en un inicio.

En la medida que esté a su alcance, los tejidos deben tener la misma apariencia, medidas, colores, texturas y acabados que han sido ofrecidos, tratando al máximo de que el cliente se sienta satisfecho con el pedido y cumpliendo el tiempo de entrega establecido, debido a que en caso de que la mercancía que llega fuera de tiempo, puede quedarse sin vender y es muy probable que el cliente la devuelva y más aún, que el cliente busque otro proveedor.

Además se podría mencionar dentro de la tecnología que no se necesita la maquinaria para elaborar la lana, sin embargo, los tejidos de lana deben realizarse manualmente, para poder satisfacer los pedidos de los compradores extranjeros, lo que implica una mayor necesidad de mano de obra para cumplir con el volumen demandado; en este punto se debe considerar que entre más experiencia tengan las artesanas en el oficio, mayor será el rendimiento, más cantidad y menor tiempo.

3.7.4.3. FODA

3.7.4.3.1. Análisis FODA

Tabla N° 23. Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• En el Carchi existen Productores directos, experimentados y hábiles de tejidos de lana artesanales en la región Sierra del Ecuador.• Bajo costo de mano de obra para elaborar tejidos artesanales.• Flexibilidad para elaborar tejidos según la necesidad o gusto del cliente.• La tradición cultural en Mira brinda el toque de originalidad a los productos y garantiza su calidad de elaboración a través de un conocimiento transmitido de generación en generación.• El sector artesanal es un importante generador de empleo directo e indirecto.	<ul style="list-style-type: none">• Cursos por parte del Gobierno Municipal para apoyar la producción artesanal.• El comprador de artesanía tiene capacidad para apreciar el diseño, la calidad y acabados del producto, con ingresos medios y altos que no limitan dinero en gastos.• Demanda de tejidos artesanales en diferentes épocas del año para cubrir la necesidad de abrigo.• Preferencias arancelarias de la Unión Europea para el Ecuador.• Promoción de los tejidos artesanales en ferias internacionales
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Baja producción en la provincia del Carchi de materia prima.• Productos sustitutos industrializados, que manejan economías de escala.• Capacidad limitada de comercializar volúmenes grandes.• Asociaciones de artesanos con escasa capacidad de gestión empresarial.• Escasa aplicación del marketing en sus tejidos artesanales.• Inexistencia de un representante directo en España.• Desconocimiento de costos operacionales y logísticos a gran escala• Desconocimiento de los procesos de exportación.	<ul style="list-style-type: none">• Encarecimiento de costos de transporte internos e internacionales.• Competencia en costos de productos elaborados industrialmente.• Nacionalismo, preferencia por productos elaborados en España.• Oferta de tejidos similares provenientes de otros sectores distintos al Cantón Mira a más bajos costos.• Dificultad de cumplir con un aumento excesivo de la demanda.• Altas exigencias en el mercado internacional, según normas y especificación de calidad.

Fuente: Tejedoras de Mira
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.4.4. Cantidad ofrecida y unidad de medida

La siguiente tabla detalla la cantidad producida por las tejedoras de Mira en año 2014.

Tabla N° 24. Producción de sacos de lana en Mira

Año	2014
Producción de una tejedora Mira	240
Producción número de tejedoras	60
Producción Anual sacos Total	14.400
Producción Mira para la Exportación (40%)	5760
Envíos mensuales	480

Fuente: Tejedoras de Mira
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.5. Proyecciones del estudio

3.7.5.1. Proyección de la población española.

Para conseguir una proyección poblacional se tomó como base el estandar histórico de crecimiento promedio.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas de España INE. (2011)

La esperanza de vida de su población está entre las 20 más elevadas del mundo y la mortalidad infantil entre las más bajas. La calidad de vida está entre las más altas del mundo. Dando como consecuencia que la población de España cada año se va incrementando (parr.1).

Tabla N° 25. Población de España

Años	Población
2006	41.588.624
2007	41.825.679
2008	42.064.086
2009	42.303.851
2010	42.544.983
2011	42.787.489

Fuente: Wordfactbook
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.5.2. Consumo nacional aparente

Para obtener el consumo per cápita de los tejidos artesanales de lana se utiliza la fórmula que se indica a continuación.

$$CA = P + M - X$$

En el cual:

CA indica el “Consumo Nacional Aparente”, **P** es la “Producción Nacional”, **M** representa las “Importaciones” y finalmente, **X** representa las “Exportaciones”.

3.7.5.3. Oferta exportable de tejidos de lana

Tabla N° 26. Producción de sacos de lana de Mira

Año	Producción de sacos de una Tejedora de Mira	Producción de tejedoras	Producción Anual Total sacos	Producción sacos Mira para la Exportación (40%)	Envíos Mes
2014	240	60	14400	5760	480
2015	264	60	15840	6336	528
2016	269	60	16119	6448	537
2017	273	60	16402	6561	547
2018	278	60	16691	6676	556
2019	283	60	16985	6794	566

Fuente: Tejedoras de Mira
Elaborado: Ruth Rojas

3.7.5.4. Demanda insatisfecha.

La demanda potencial Insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, previstos

Tabla N° 27. Proyección de la demanda insatisfecha

Año	Total CNA Tn. =PN+M-X	Total CNA Sacos	% de Crecimiento	Demanda Insatisfecha País sacos	Población España	Consumo Real	Población de Madrid 40 %	Demanda Insatisfecha sacos	OFERTA DEL PROYECTO	
									Sacos	% Cobertura
2010	4.964	6.205.000		6.205.000	41.825.679	0,15	2.232.703			
2011	6.905	8.631.250	0,39	3.374.951	42.064.086	0,21	2.264.246			
2012	6.049	7.561.250	-0,12	937.354	42.303.851	0,18	2.310.326			
2013	7.015	8.768.750	0,16	1.400.333	42.544.983	0,21	2.349.754			
2014	5.774	7.217.500	-0,18	1.276.824	42.787.489	0,17	2.389.855			
2015	6.660	8.325.500	0,15	1.278.095	43.031.378	0,19	2.430.640	470.268	5.760	1,2%
2016	6.833	8.541.750	0,03	221.867	43.276.657	0,20	2.472.122	487.936	6.336	1,3%
2017	7.006	8.758.000	0,03	221.725	43.523.333	0,20	2.514.311	505.943	6.970	1,4%
2018	7.179	8.974.250	0,02	221.590	43.771.416	0,21	2.557.221	524.295	7.667	1,5%
2019	7.352	9.190.500	0,02	221.461	44.020.914	0,21	2.600.862	542.997	8.433	1,6%
2020	7.525	9.406.750	0,02	221.338	44.271.833	0,21	2.645.249	562.055	9.277	1,7%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

- El consumidor español aprecia en gran medida aspectos como calidad diseño y acabados los cuales principalmente se ha identificado que los consumidores son principalmente personas adultas que no se limitan a pagar un precio más elevado para satisfacer su necesidad.
- Se debe considerar que existirán demandantes quienes prefieran consumir productos hechos en su país, en lugar de productos ecuatorianos similares, se puede dar por el nacionalismo y a su vez, por generar un mejor ambiente económico para su país, sin embargo su estabilidad ha ido mejorando paulatinamente y el país está mejorando su economía, por lo tanto el número de consumidores puede ir incrementando
- Los tejidos artesanales realizados a mano son muy demandados en el mercado español ya que se aprecia lo artesanal, exigen calidad en su elaboración (elasticidad) y materiales utilizados, por ende en las tiendas de ropa que se comercializa les genera mayor prestigio en el mercado.
- En España en las épocas de invierno en los meses de frío, los tejidos artesanales son los de mayor demanda ya que le permite mantener la temperatura corporal y evitar enfermedades respiratorias.
- El consumidor español se motiva por la compra de tejidos artesanales ya que aprecia la cultura y va acorde con las tendencias de moda y les permite satisfacer su necesidad de abrigo.

- El costo de la producción de los tejidos artesanales del Cantón Mira es bajo, ya que la materia prima y mano de obra son baratas, además, las preferencias arancelarias con España permiten que los tejidos ingresen con precios competitivos.
- La competencia de tejidos elaborados con telares, son similares, pero de menor calidad, ya que en pocos meses de ser usadas, pierden su elasticidad y se hacen anchos, de igual forma, aunque tienen diseño similar, el precio es más bajo por su baja calidad, y otra competencia indirecta es la de los productos industriales sustitutos, que por sus características de producción, tienen buena calidad y costo bajo, por lo tanto limitan la demanda potencial del producto artesanal.
- La comercialización en mercados internacionales, el cliente se puede encontrar desabastecido temporalmente debido al largo tiempo que toma elaborar manual y la limitada mano de obra para grandes pedidos, o puede suceder lo contrario, que en distintas épocas del año existan en España importaciones limitadas que generen un ambiente de crisis en el negocio de exportación.
- El incremento de los costos que implican la exportación de los tejidos como pueden ser los costos de transporte interno e internacional a los puertos de exportación o la eliminación de preferencias arancelarias, influirá directamente en el precio de venta al consumidor final, que si lo sumamos a la competencia de productos extranjeros, que tengan mayor apoyo estatal para que el precio de sus productos disminuyan y sean más competitivos, desencadenará que los demandantes españoles inviertan menos en la adquisición de tejidos artesanales ecuatorianos.
- La artesanía de lana en el Ecuador posee un gran potencial para desarrollarse, ya que más del 60% de su producción local es destinada a la comercialización en mercados extranjeros.

4.2. RECOMENDACIONES

- Es necesario establecer incentivos que apoyen al sector artesanal como una alternativa de desarrollo y diversificación de las artesanías siendo un aporte para las mujeres del Cantón Mira, los cuales les permita generar fuentes de empleo y obtener mejores ingresos económicos.
- Potencializar la producción de tejidos artesanales del cantón Mira, siendo generadores de productos de calidad y de exportación que les permita el mejoramiento del nivel de vida de sus familias.
- Fomentar la organización y asociación de las tejedoras en el Cantón Mira, que posibiliten una mayor producción y comercialización de sus productos evitando la intermediación.
- Promover las asociaciones a nivel empresarial a través de la utilización de herramientas como el internet y marketing, que les permita mejorar diseños, logotipos, que les permite incrementar el volumen de producción y comercialización.
- Fomentar el desarrollo de una marca y etiqueta de la asociación de tejidos artesanales de Mira para obtener reconocimiento en el mercado.
- La tradición cultural en Mira brinda el toque de originalidad a los productos obtenidos y garantiza su calidad de elaboración dado a que sus conocimientos son obtenidos de generación a generación y les ha permitido el desarrollo de nuevas líneas de productos acordes a las tendencias del mercado.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1. TÍTULO

Estudio de factibilidad para la exportación de tejidos artesanales de lana hacia España que permita atender parte de la demanda, estableciendo la comercialización internacional para las tejedoras del Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador.

5.2. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación es de gran importancia dado que las mujeres del Cantón Mira, realizan tejidos de lana de forma artesanal, actividad que se constituye para ellas en una fuente de ingresos secundaria porque a pesar de ser una labor que requiere de mucho tiempo y talento es muy mal pagada por parte de los intermediarios que comercializan al por mayor a nivel nacional e internacional.

Se desarrolla el proyecto, ya que, las artesanas del Cantón Mira, no cuentan con el conocimiento y los recursos necesarios para la producción y comercialización de los tejidos artesanales de lana de manera óptima y eficaz, que les permita tener una fuente de ingresos económicos constantes, contribuyendo al desarrollo local.

La economía española, después de una prolongada recesión ha regresado a un moderado crecimiento, efecto de las reformas para fortalecer el sector bancario, el sector laboral y el de bienes y servicios, el reto ahora es impulsar el crecimiento del entorno empresarial para mejorar el comercio exterior, que favorece a importadores y exportadores. El sector artesanal del Cantón Mira, tendrá más apertura a sus productos para comercializar de mejor manera y diversificar la producción.

Los principales beneficiarios corresponden a las tejedoras del Cantón Mira, ya que con la elaboración de este proyecto, permite conocer su situación y plantear alternativas de solución más adecuadas, con un enfoque hacia la exportación al mercado español y a su vez establecer su factibilidad, tanto económica como financiera durante el periodo de vida del proyecto.

5.3. OBJETIVOS

5.3.1. Objetivo General

Establecer un estudio de factibilidad para la exportación de tejidos artesanales de lana de las tejedoras del Cantón Mira, provincia del Carchi, hacia España que permita atender parte de la demanda.

5.3.2. Objetivos Específicos

- Fundamentar científica y bibliográficamente el estudio de factibilidad y la comercialización internacional.
- Conocer el proceso de comercialización internacional de los tejidos artesanales de lana desde el Ecuador hacia el mercado Español.
- Evaluar financiera y económicamente la exportación de tejidos artesanales de lana desde Ecuador hacia el mercado Español.

5.4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico considera aspectos relevantes en cuanto al tamaño de la empresa, ubicación, espacio físico, equipos, organización del personal, costos de producción y comercialización, entre otros, que permitirán el funcionamiento de la empresa y la comercialización de los tejidos artesanales para cubrir parte de la demanda en el mercado Español.

5.4.1. Tamaño de la empresa

Permite fijar el tamaño óptimo y adecuado desde el punto de vista físico, localización, identificación de procesos más idóneos para llevar a cabo la exportación de los tejidos artesanales desde el Cantón Mira, además determinar el requerimiento de equipos, instalaciones, maquinarias y la organización requerida.

En base a la investigación se estableció que el 40% de la producción de tejidos de sacos de lana se destina a la exportación al mercado español.

Tabla N° 28. Tamaño del proyecto

Año	Demanda Insatisfecha de sacos de lana	Oferta del proyecto	
		Sacos de Lana	% de cobertura de demanda.
2014	470.268	5760	1,2%
2015	487.936	6336	1,3%
2016	505.943	6970	1,4%
2017	524.295	7667	1,5%
2018	542.997	8433	1,6%
2019	562.055	9277	1,7%

Fuente: Tejedoras de Mira
Elaborado: Ruth Rojas

De acuerdo al tamaño del proyecto se puede identificar una proyección de ventas en los siguientes años que cubran parte de la cantidad demandada por España de tejidos artesanales elaborados por las tejedoras del Cantón Mira provincia del Carchi.

Tabla N° 29. Proyección de Ventas del proyecto

PROYECCIÓN						
Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta desde Ecuador.	5760	6336	6970	7667	8433	9277
Demanda española insatisfecha	470.268	487.936	505.943	524.295	542.997	562.055
Porcentaje de cobertura de la demanda española.	1,2%	1,3%	1,4%	1,5%	1,6%	1,7%
Frecuencia de envío del producto.	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual	Mensual
Cantidad de envíos anuales	12	12	12	12	12	12
Cantidad de sacos de lana enviados.	480	528	581	639	703	773
Cantidad de empaques	96	105	116	127	140	154
Cantidad de vehículos sencillos 5 TN.	1	1	1	1	1	1
Estimación de ventas en base al empaque por envío (cajas)	8	9	10	11	12	13
Estimación de ventas en base a la unidad comercial por envío	480	525	580	635	700	770
Estimación de ventas en base al número de empaques al año (cajas)	96	105	116	127	140	154
Estimación de ventas en base a la unidad comercial	5760	6300	6960	7620	8400	9240

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

Requerimiento de espacio físico

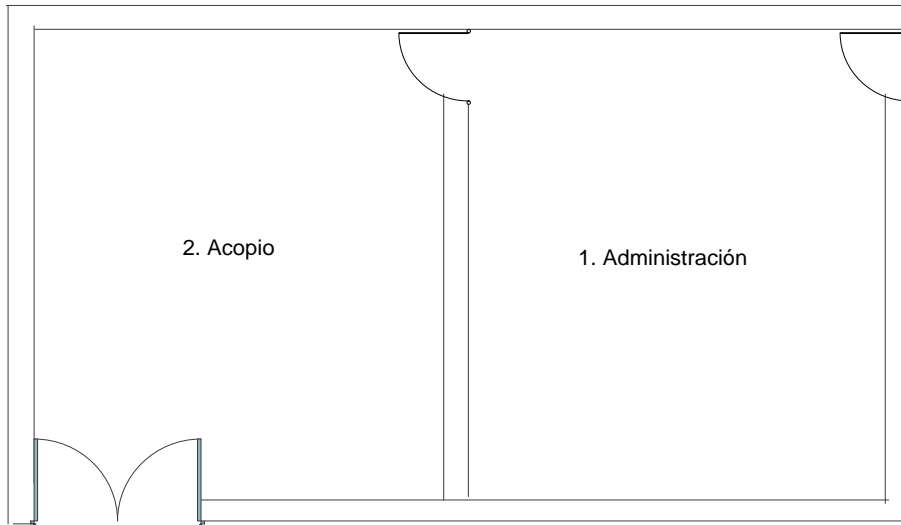
Para la elaboración del proyecto se requerirá un cuarto para el acopio de la mercadería, por cuanto las artesanas elaboran una cantidad establecida de tejidos en sus tiempos libres y después los reúnen para su comercialización al por mayor, se ha establecido también una oficina, que servirá para realizar la negociación con clientes y estará ubicada en el Cantón Mira, la distribución del espacio físico de la empresa se detalla a continuación:

Tabla N° 30. Distribución en metros cuadrados de la empresa

Departamentos	Espacio m ²
Administración	10
Bodega	30
Suma	40

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

Gráfico N° 4. Distribución del espacio físico de la empresa



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.4.2. Presupuesto inicial del requerimiento de activos fijos

A continuación se detalla los activos fijos que se requerirán para el proyecto.

Tabla N° 31. Activos fijos

Activos Fijos			Año 2014
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Muebles y Enseres			2000,00
Archivadores	1	200,00	200
Escritorios	2	300,00	600
Mesas	2	150,00	300
Sillas	5	100,00	500
Sillón ejecutivo	1	200,00	200
Teléfono	2	100,00	200
Equipo de Computo			2.900,00
Fax	1	300,00	300,00
Computadora	2	1000,00	2.000,00
Impresora	2	300,00	300,00
Total Activos Fijos - Inversión Fija			4.900,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.4.3. Ubicación de la empresa

Es importante establecer el sitio donde se instalará la empresa comercializadora de tejidos artesanales de lana, para ello se identificó el lugar donde actualmente se realiza la elaboración de los tejidos de lana, además se analizó donde debe estar ubicada la oficina de comercialización

La determinación de la localización recomendable del proyecto, es un aspecto importante que permite fortalecer los resultados de la investigación, se deben tomar en cuenta dos etapas necesarias que son: la macro localización que corresponde al área geográfica, y micro localización que corresponde al sitio preciso que será el lugar donde se encuentre ubicada la empresa.

5.4.3.1. Macro localización

La macro localización del presente proyecto se encuentra en el continente Americano país Ecuador.

Descripción:

Superficie: 272.045 Km²

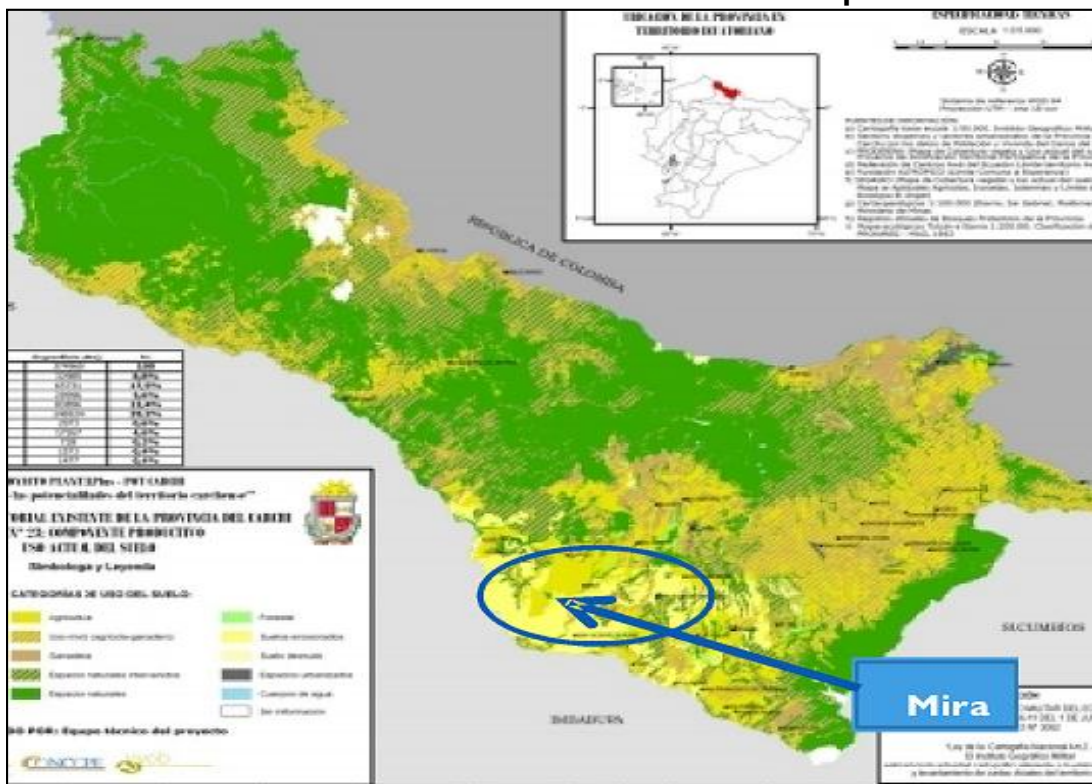
Población: 13.363.593 Habitantes

Capital: Quito

Densidad Demográfica: 48 Hab/ Km²

Número De Provincias: 24

Gráfico N° 5. Macro localización de la empresa



Fuente: Gobierno Provincial del Carchi
Elaborado: Ruth Rojas

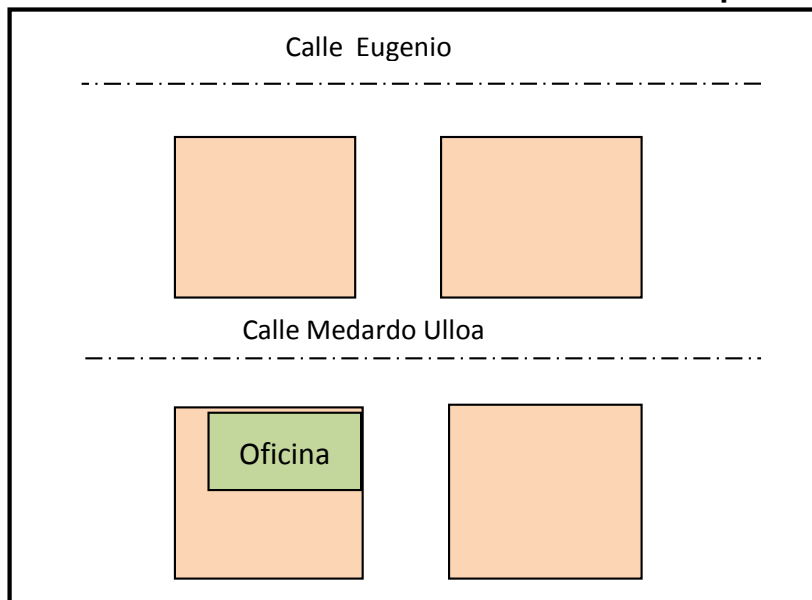
5.4.3.2. Micro localización

Para la micro localización se ha tomado en cuenta la ubicación de la asociación, zona donde existe accesibilidad para poder obtener la mercadería, la empresa se sitúa en el Cantón Mira, que está ubicado al suroeste de la Provincia del Carchi, asentado en un mirador natural conocido como Balcón de los Andes.

Al Cantón Mira, provincia del Carchi - Ecuador pertenecen:

Mira como cabecera cantonal y las parroquias de Concepción, Juan Montalvo y Jacinto Jijón y Caamaño. Cuenta con una población de 12.919 habitantes dividida en 3 grupos étnicos: mestizos, negros e indígenas (awa), su Idioma: Español (oficial), awapit.

Gráfico N° 6. Micro localización de la empresa



Fuente: Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

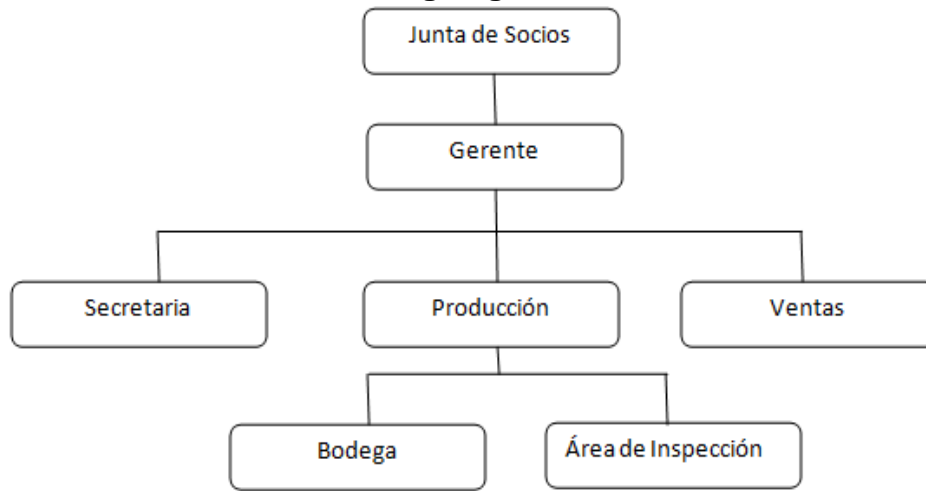
Luego de realizar el análisis se la establecido el lugar más idóneo para la oficina de comercialización que se encontrará ubicada en la calle Medardo Ulloa.

5.4.4. Ingeniería del proyecto

5.4.4.1. Organización de la empresa

La empresa debe presentar un orden jerárquico de departamentos encargados de las diferentes funciones y decisiones según el área que corresponda.

Gráfico N° 7. Organigrama Estructural



Fuente: Tejedoras de Mira
Elaborado: Ruth Rojas

Asociación. Está integrada por todas las tejedoras del Cantón Mira

Gerente. Es la persona responsable de la representación legal de la empresa.

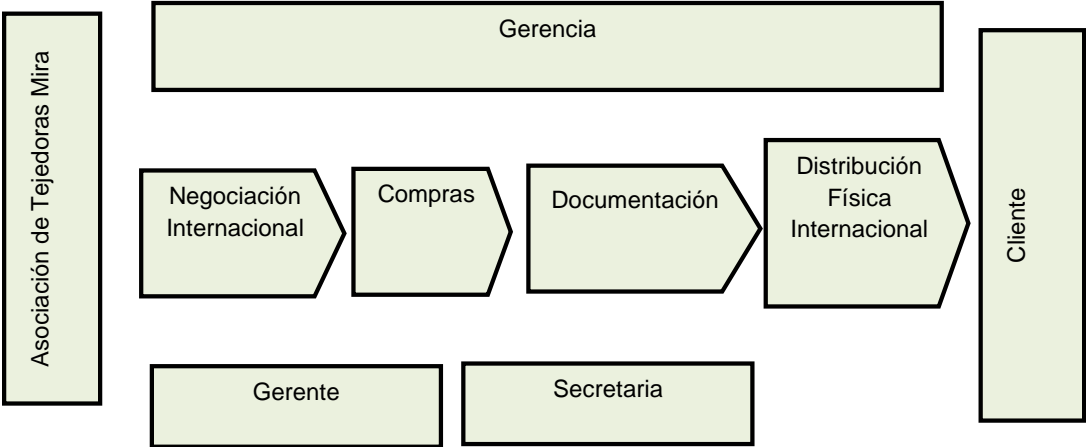
Secretaria. Es la encargada de la atención al cliente, elaboración de los documentos requeridos para la exportación

Producción. Conformada por el área de bodega y el área de inspección para verificar que los tejidos estén elaborados correctamente.

Ventas. Encargada de la comercialización internacional de los tejidos artesanales.

5.4.4.2. Procesos de las tejedoras de lana

Gráfico N° 8. Diagrama de Procesos de la exportación de sacos de lana



Fuente: Tejedoras de Mira
Elaborado: Ruth Rojas

	NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL CLIENTES		Código:	NIC-001
			Versión:	001
			Páginas:	1-01
Encargado:	Asociación de Tejedoras			
Objetivo:	Llevar a cabo la negociación internacional de venta del producto al cliente			
Alcance:	Contactar al cliente y realizar el contrato.			
Responsable	1. Acciones		Herramientas.	
Asociación de tejedoras	1. Búsqueda de clientes. 2. Contatar al cliente y promocionar el producto. 3. Negociación. 4. Confirmar el pedido. 5. Realizar el contrato		Internet Correo Contrato	
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> Búsqueda[Búsqueda de clientes] Búsqueda --> Contacto[Contactar al cliente] Contacto --> Negociación[Negociación] Negociación --> Acepta{Acepta} Acepta -- Si --> Elaboración[Elaboración del contrato] Acepta -- No --> Contacto Elaboración --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Clientes	Clientes contactados/ confirmación del pedido.	100% de clientes atendidos	Mensual	Asociación
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE LABORAL.	
Asociación de tejedoras artesanales	Equipos tecnológicos			
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Secretaría		Gerente	10/04/2015	

	COMPRAS DE LA MERCADERIA		Código:	CDM-001
			Versión:	0001
			Páginas:	1-01
Encargado:	Asociación de tejedoras.			
Objetivo:	Adecuar la mercadería para el envío			
Alcance:	Compra de los sacos de lana de la asociación			
Responsable	1. DETALLE		Documento	
Asociación de tejedoras.	1. Establecer el contacto con la asociación de tejedoras 2. Pedido de la cantidad a exportar 3. Pago de la mercadería 4. Mercadería Empacada y embalada		Internet- Correo electrónico. Teléfono- Fax Factura, Documentos de transporte.	
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> A[Realizar el contacto con la asociación de tejedoras] A --> B[Realizar el pedido] B --> C{Acepta} C -- No --> A C -- Si --> D[Compra de sacos de lana] D --> E[Pago de la mercaderia] E --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Pedido	Pedidos realizados/ 100% de cumplimiento	20 clientes al mes	Mensual.	Asociación de tejedoras.
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE LABORAL.	
Asociación	Equipos Informáticos			
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Secretaría		Gerente	10/04/2015	

DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN		Código:	DE-001	
		Versión:	000	
		Páginas:	1-1	
Responsable:	Asociación de tejedoras.			
Objetivo:	Elaborar los documentos de exportación de los sacos de lana			
Alcance:	Cumplir con los requisitos legales para la exportación de sacos de lana.			
Responsable	1. DETALLE	Documento		
Asociación de tejedoras.	1. Elaborar la factura comercial 2. Obtener el certificado de origen en el MIPRO. 3. Contratar empresa de transporte y agente de aduana. 4. Elaboración de documentos	Documento de transporte Certificado de origen Factura comercial Correo electrónico		
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD Inicio([Inicio]) --> A[Obtención de al factura, certificado de origen] A --> B[Elaboración de documentos; DAI Guía aérea, carta de crédito] B --> C[Presentación y despacho de exportación en aduana] C --> D{Acepta} D -- No --> B D -- Si --> E[Embarque y salida de la mercadería] E --> Fin([Fin]) </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
Documentos	Numero de documento de exportación/Tiempo en la obtención de cada documento	20 exportaciones mensuales	Semanal	Asociación
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA	AMBIENTE LABOAL		
Asociación	Equipos Informáticos			
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Secretaria		Gerente	10/04/2015	

	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL		Código:	DFI-001
			Versión:	0001
			Páginas:	1-1
Responsable:	Asociación			
Objetivo:	Realizar la distribución física internacional			
Alcance:	Enviar la mercadería desde Ecuador hasta España			
Responsable	1. DETALLE		Documento	
Asociación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organizar el arribo de la mercadería al medio de transporte. 2. Trasladar la mercadería desde Mira hasta Quito. 3. Contratar el seguro internacional 4. Despacho de la mercadería en aduana para su exportación. 5. Transportar internacionalmente la mercadería desde Quito – Ecuador hacia Madrid- España 6. Despacho en aduana de importación de España 7. Manipulación y desembarque en Madrid 8. Transporte interno hacia los compradores. 		Manifiesto de Carga. Facturas Comerciales Certificado de Origen. Guía aérea Declaración aduanera de exportación Declaración aduanera de importación	
2. FLUJOGRAMA				
<pre> graph TD subgraph Ecuador Inicio([Inicio]) --> Manipulacion[Manipulación en el local del exportador] Manipulacion --> Transporte[Transporte Interno] Transporte --> DespachoExp[Despacho en Aduana de exportación] DespachoExp --> AceptaE{Acepta} AceptaE -- No --> DespachoExp AceptaE -- Si --> Transito end subgraph Transito_Internacional TransporteSeguro[Transporte y seguro Internacional] end subgraph España Almacenamiento[Almacenamiento] DespachoImp[Despacho en Aduana de importación] AceptaEspana{Acepta} PagoIVA[Pago de tributos IVA] Fin([Fin]) DespachoImp --> AceptaEspana AceptaEspana -- No --> DespachoImp AceptaEspana -- Si --> PagoIVA PagoIVA --> Fin end Inicio --> Manipulacion Manipulacion --> Transporte Transporte --> DespachoExp DespachoExp --> AceptaE AceptaE -- Si --> TransporteSeguro TransporteSeguro --> Almacenamiento Almacenamiento --> DespachoImp DespachoImp --> AceptaEspana AceptaEspana -- Si --> PagoIVA PagoIVA --> Fin </pre>				
MEDICIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PROCESO				
INDICADOR	FORMA DE CÁLCULO	ESTANDAR/META	PERIODICIDAD DE CÁLCULO	RESPONSABLE
DFI	Despachos programados / despachos realizados	1 día	Mes	Asociación
DETERMINACIÓN DE RECURSOS RELACIONADA CON EL PROCESO				
RECURSO HUMANO	INFRAESTRUCTURA		AMBIENTE DE TRABAJO	
Asociación	Equipos Informáticos		Ninguno	
REVISADO		APROBADO	FECHA	
Secretario		Gerente	10/04/2015	

5.5. PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN

Es la función operativa que comprende todas las actividades de empaque, transporte interno e internacional, almacenamiento, aduana de origen y aduana de destino para ello es conveniente fijar la cadena de distribución internacional de los sacos de lana al mercado de España Madrid.

5.5.1. Datos del embarque

Para exportar el producto es necesario especificar la información básica del mismo, en la que se detalla:

Nombre técnico del producto.- para su identificación internacional.

Partida arancelaria.- indica el código de identificación de la mercancía en

Unidad comercial de venta.- cantidad de unidades del producto

Moneda de transacción. Se toma al dólar como patrón de medida

Valor ex - works, que es el valor de la mercadería en el establecimiento del vendedor, puesta a disposición del comprador sin despacharla para exportación.

Tabla N° 32. Información básica del producto

Nombre técnico o comercial	Posición arancelaria en el país exportador	Posición arancelaria en el país importador	Unidad comercial de venta	Moneda de transacción.	Valor ex-work de la unidad comercial.
Sacos de lana de borrego	620420.10.00	620420.10.00	Unidades	USD	15,33

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

Para este proyecto los datos corresponde a un envío mensual de 480 sacos de lana en 8 cajas de cartón.

La información básica del embarque debe indicar:

Punto de embarque.- donde se inicia el costo y tiempo de la distribución física internacional.

Punto de destino.- es el punto de entrega o desembarque, de acuerdo a esto se hace la negociación de los fletes internacionales.

Unidades de carga.- es el medio donde se va a transportar la carga.

Embalaje.- es un recipiente de estructura rígida, que tengan o no impresión gráfica, que pueda contener uno o varios productos.

Unidad Comercial.- indica la cantidad de unidades del producto a comercializarse

Termino de Venta (INCOTERM).- establecido por la negociación entre el exportador e importador, define los derechos y obligaciones de cada uno respecto al transporte, riesgos y documentación. Al tomar en consideración el valor inicial del embarque se toma el INCOTERM EX - WORKS

Tabla N° 33. Información básica del embarque

INFORMACIÓN BÁSICA DEL EMBARQUE	
Punto de embarque	Quito -Ecuador
Punto de destino	Madrid -España
Total de unidades de carga	1 Vehículo
Nº total de embalajes	8 cajas
Nº de unidades comerciales por embarque	5760 Unidades
Valor inicial del embarque (EXW)	7.360,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

Para poder hacer el envío del producto, es necesario contratar un seguro que garantice que la mercadería va a llegar a su destino en perfectas condiciones, el porcentaje de la tasa de seguro es del 2% del total FOB de la mercadería.

Tabla N° 34. Información adicional

Término de negociación	Forma de pago	Tipo de Cambio	% de tasa de seguro
FOB	Giro Directo	1,00	2%

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.2. Cálculo del cubicaje

Para el cálculo del cubicaje se toman las medidas de la caja de cartón corrugado, tanto el largo, el alto y el ancho, de esta forma se identifica el espacio disponible, de acuerdo a este cálculo, se realizará un envío anual de 96 cajas con 5760 sacos de lana.

Tabla N° 35. Cálculo del cubicaje

Cálculo de Cubicaje	Unidad de Carga	Empaque / Embalaje
Nº de unidades	64	60
Largo (metros)	7,00	0,80
Ancho (metros)	2,4	0,60
Alto (metros)	2,00	0,70
Volumen del embarque (m3)	33,6	0,336
Peso unitario (kilogramos)	3072	48
Peso del embarque (toneladas)	3,072	0,048

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

El vehículo a utilizar corresponde a un camión de 5 toneladas donde se enviara la cantidad de 3 toneladas que equivale a los 480 sacos cada mes.

5.5.3. Empaque, embalaje

El empaque más idóneo para la comercialización de los sacos de lana son las fundas plásticas, las cuales deberán estar en un embalaje de cartón para su mejor traslado hacia Quito. Los costos del empaque, embalaje y mano de obra necesaria se detallan en la siguiente tabla.

Tabla N° 36. Empaque/embalaje/marcado

Descripción	Fundas	Cajas de Cartón
Costo Unitario (USD)	0.10	0.80
Cantidad	480.00	8.00
<i>Costo Total (USD)</i>	<i>48.00</i>	<i>6.40</i>
Costo por Trabajador (empaque, embalaje, marcado)	10.00	16.25
Cantidad de Trabajadores	1.00	3.00
<i>Costo de Mano de Obra</i>	<i>10.00</i>	<i>48.75</i>
Costo Total (USD)	58.00	55.15

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.4. Manipuleo en el local del exportador

Es la manipulación para el proceso de carga de la mercadería que se encuentra correctamente empacada y embalada, en el local del exportador, para posteriormente ser transportadas al puerto de embarque.

Tabla N° 37. Manipuleo en la empresa exportadora

MANIPULEO DE LA MERCANCIA EN LA EMPRESA EXPORTADORA	
Descripción	Cargue de los sacos al vehículo
Costo por vehículo	30,00
Cantidad	1
Tiempo en horas	0
Tiempo total días	0
Costo total USD.	30,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.5. Documentación

El proceso de exportación se realizará en la ciudad de Quito, debido a que la mercancía se enviará vía aérea, los diferentes documentos que se deben presentar en la aduana de salida de la mercadería se detallan a continuación:

Factura Comercial.- es la base de la negociación comercial, se elabora por el vendedor, detallando de forma clara y sencilla los datos más relevantes de la negociación, así por ejemplo: el término de negociación, el remitente y consignatario, la forma de pago, unidad de medida, precios, entre otros. La factura comercial se utiliza para la inspección en aduanas y la verificación de la mercadería.

Lista de Empaque (Packing List).- es el detalle de cómo van empacadas las mercancías, contenido de cada caja, peso, medidas, es importante para las autoridades aduaneras y para el transportador.

Certificado de Origen (Certificate of origin).- documento que registra el origen de la mercancía, con la finalidad de aplicar acuerdos comerciales y medidas de control arancelario.

Certificado fitosanitario.- verifica la idoneidad para el consumo humano de los productos que lo requieran

Guía aérea (AWB).- es el documento de transporte aéreo internacional.

Otros documentos.- son documentos específicos de acuerdo a la naturaleza de la mercancía, por ejemplo: el Certificado de Calidad, Certificado de Pre-embarque.

INEN.- es el certificado de calidad emitido por el Instituto Ecuatoriano de Normalización, se registran algunas características especiales de la mercadería, son exigidos por el país importador para garantizar su calidad.

Tabla N° 38. Documentación

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Costo unitario	Cantidad	RR.HH.	Tiempo Horas	Tiempo en Días	Costo operación
Factura Comercial	0,00	1	2 personas	1	0,13	0,00
Lista de empaque	0,00	1		0,5	0,06	0,00
Certificado de Origen	12,50	1		2	0,38	12,50
Guía aérea	10,00	1		0	1,00	10,00
INEN	00,00	1		0	0,00	00,00
Otros	10,00	1		0	0,00	10,00
TOTALES				3,5	0,57	32,50

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.6. Transporte interno

Es el traslado de las mercancías desde las instalaciones del vendedor, hasta la entrega al transporte internacional en el punto de embarque del país exportador. El transporte interno se lo realizará vía terrestre desde el Cantón Mira, hacia el lugar de embarque que es Quito.

Tabla N° 39. Transporte interno

TRANSPORTE INTERNO				
DESCRIPCION	Precio (unidad)	Cantidad	Tiempo (días)	Precio total
Flete interno vehículo	150,00	1	0,5	150,00
TOTALES			0,5	150,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.7. Manipuleo embarque

El manipuleo de embarque se realizará en el aeropuerto Mariscal Sucre de la ciudad de Quito, donde se estibarán las 8 cajas en el avión para posteriormente transportar la mercancía hasta el puerto de destino que es España.

Los costos de manipuleo en los que se incurrirá se describen a continuación:

Tabla N° 40. Manipuleo de embarque en la aduana de salida

MANIPULEO DE EMBARQUE					
Descripción	Precio	Cantidad	Horas	Días	Costo total USD
Cargue de los sacos al avión	40,00	1	2	0,08	40,00
TOTALES				0,08	40,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.8. Agentes

Se contratará a un Agente de Aduana para el despacho de la mercadería en el distrito aduanero de Quito, en los cuales se incurrirá en costos que se describen a continuación.

Tabla N° 41. Agentes

AGENTES					
Descripción	Honorarios Profesionales	RR.HH. Empresa	Horas	Días	Costo total USD
Agente de carga Internacional	80,00	1	3	0,38	80,00
Agente de aduana	80,00		5	0,50	80,00
Otros	20,00		1	0,13	20,00
TOTALES			9	1,13	180,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.9. Capital e inventario país de origen.

Se refiere a los costos financieros incurridos sobre el valor total del embarque, se calculan con el precio EXW más costos administrativos, a la tasa de interés pasiva anual en dólares y el número de días.

Para el cálculo del capital e inventario se considera el término de negociación FCA más gastos, que representa un valor de USD 7792.83, con una tasa de interés pasiva anual del 8.17% se logra identificar un valor de 6,15 USD el cual se detalla en la siguiente tabla:

Tabla N° 42. Capital e inventario

CAPITAL E INVENTARIO - PAÍS DE ORIGEN	
Descripción	Costo de oportunidad.
Base de cálculo = FCA + gastos	7792,83
Tasa de interés pasiva anual	8,17%
Tiempo en días	3,04
Año comercial	360
COSTO FINAL USD	6,15

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.10. Flete internacional

Para el envío de los tejidos de lana se utilizará el transporte aéreo, será necesario detallar: sitio de cargue y descargue (remitente y consignatario, datos completos), descripción de las mercancías (nombre, peso, volumen), naturaleza de la mercancía, instrucciones de manejo. El traslado de la mercadería se hará desde el aeropuerto internacional Mariscal Sucre de la ciudad de Quito, hasta el aeropuerto de Madrid- España. Los costos se describen a continuación:

Tabla N° 43. Flete internacional

FLETE INTERNACIONAL	
Descripción	Flete Quito - Madrid
Costo unitario por embarque	1000,00
Cantidad de vehículos	1
Tiempo en días de operación	3
COSTO TOTAL OPERACIÓN USD	1000,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.11. Seguro internacional

El seguro de transporte es el contrato en el que la empresa aseguradora a cambio de un valor monetario, se compromete a asumir los daños y pérdidas materiales de la mercadería, que se puedan ocasionar por diferentes riesgos durante el tiempo y situaciones en el traslado desde un lugar a otro, es decir se caracteriza por ser indemnizatorio. Los costos se detallan a continuación.

Tabla N° 44. Seguro internacional

SEGURO INTERNACIONAL	
Descripción	Cobertura de todo riesgo
Valor asegurado	8798,98
Prima	2%
Tiempo de contratación en horas	2
Tiempo en días	0,25
Costo de operación	17,60

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.12. Manipuleo descarga

Al llegar los tejidos de lana al aeropuerto de Madrid España se realizará la descarga del avión hasta su almacenamiento, los costos en que se incurre son la descarga del producto del avión, la carga al vehículo que transportará la mercadería a la bodega del importador.

Tabla N° 45. Manipuleo de descarga

MANIPULEO DE DESCARGA					
Descripción	Precio del embarque	Cantidad	N° Horas	N° Días	Precio total
Descargue del avión	50,00	1	2	0,25	50,00
Otros	10,00	1		0,00	10,00
TOTALES				0,25	60,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.13. Capital e inventario

Llamado también capital móvil, hace referencia a la valoración del costo de capital de la mercancía con sus gastos hasta el puerto de desembarque. Se calcula a partir del valor CIF de la mercancía por la tasa de interés pasiva anual durante el periodo de tránsito.

Tabla N° 46. Capital e inventario - tránsito internacional

CAPITAL E INVENTARIO - TRANSITO INTERNACIONAL	
Descripción	Costo de oportunidad
VALOR CIF	8816,58
Tasa de interés pasiva anual	8,17%
Tiempo en días	5,50
Año comercial	360
Costo Final USD	11,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.14. Almacenamiento temporal

El almacenaje es el acopio de la mercadería de manera ordenada y en un sitio adecuado para que se mantenga en perfectas condiciones hasta que pueda llegar al destino o al consumidor final.

Una vez que la mercadería ha sido descargada del avión se procederá a su almacenamiento hasta realizar el proceso de importación.

Tabla N° 47. Almacenamiento temporal

ALMACENAMIENTO TEMPORAL	
Descripción	Almacenamiento temporal
Tiempo de almacenaje en días	1
Costo Total USD	50,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.15. Documentación

La documentación requerida en España para realizar el trámite de importación de los sacos se detalla a continuación.

Tabla N° 48. Documentación

DOCUMENTACIÓN						
DESCRIPCIÓN	Precio unitario	Cantidad	RR.HH.	N° Horas	N° Días	Valor total USD
Documento de recibimiento de carga	50,00	1	2 personas	4	0,50	50,00
Otros	10,00	1		1	0,13	10,00
TOTALES				5	0,63	60,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.16. Agentes.

Son los costos incurridos por los servicios y honorarios que prestan los agentes de aduana y los agentes de carga.

5.5.16.1. Agente de carga aérea

Es la persona autorizada y habilitada por la IATA o una organización competente del país, para asistir al usuario en las acciones necesarias para efectuar el transporte aéreo. Brinda asesoramiento para que la carga llegue a su destino, realiza tramites documentarios, planifica las entregas, consolida o desconsolida.

5.5.16.2. Agente de aduana

Es la empresa o persona autorizada por el organismo fiscalizador y de control aduanero para despachar mercancías por cuenta de terceros y representarlo frente a la aduana, además de asesorar al cliente sobre los procedimientos, trámites y documentos necesarios para la exportación.

Tabla N° 49. Agentes

AGENTES					
Descripción	Honorarios Profesionales	RR.HH. empresa	N° de Horas	N° de Días	Costo total USD
Agente de carga	100,00	1	3	0,38	100,00
Agente de aduana	100,00		6	0,75	110,00
Otros	10,00		1	0,13	10,00
TOTALES			10	1,25	210,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.17. Transporte interno

El transporte interno está a cargo del importador el cual se lo realizará desde el aeropuerto de Madrid hacia el lugar destinado para la comercialización.

Tabla N° 50. Transporte interno

TRANSPORTE INTERNO	
Descripción	Flete interno
Costo unitario vehículo	150,00
Cantidad vehículos	1
Tiempo en días	1
Costo total USD	150,00

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.18. Aduaneros

Es el costo de intervención de la autoridad aduanera en el país de destino, para la verificación de la mercancía y su costo, así como el pago de los derechos de importación, cada país establece el procedimiento para liquidar los impuestos.

Los costos aduaneros en España, corresponden a los tributos aplicables a los sacos de lana en el momento de la importación, estos son el Advalorem, ICE, IVA, los cuales se detallan a continuación.

Tabla N° 51. Costos aduaneros

ADUANEROS						
DESCRIPCIÓN	% DE IMPUESTO	BASE IMPONIBLE	Costo total USD	Tiempo horas	Tiempo en días	COSTO FINAL
ADVALOREM	0%	8816,58	0,00	3	Incluido en agentes	1851,48
ICE	0%	8816,58	0,00			
IVA	21%	8816,58	1851,48			

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.19. Capital e inventario país de destino

En España el capital e inventario se obtuvo con el valor DAP de la mercancía, los indicadores de la tasa de interés pasiva anual, y el tiempo de traslado a la bodega del comprador.

Tabla N° 52. Capital e inventario en el país de destino

CAPITAL E INVENTARIO EN EL PAÍS DE DESTINO	
Descripción	Costo de oportunidad
VALOR DAP	9357,59
Tasa de interés pasiva anual	8,17%
Tiempo en días	3,88
Año comercial	360
COSTO FINAL USD	8,23

Fuente Investigación de campo
Elaborado: Ruth Rojas

5.5.20. Análisis de costos y tiempos totales.

Durante la elaboración del proyecto se ha logrado identificar claramente los costos y tiempos generados en el Ecuador, en el tránsito internacional, (Ecuador -España) y en el mercado español, que corresponden a un valor del incoterm DDP de \$ 10.247,47, tiempo total 12,85 días y el precio de venta es de \$ 23,06.

Tabla N° 53. Costos directos país de exportación

COSTOS DIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
DESCRIPCIÓN	COSTO	TIEMPO DÍAS
Empaque	58,00	0,33
Embalaje	25,15	0,63
Unitarización	0,00	0,25
Manipuleo en el local del exportador	30,00	0,00
Documentación	32,50	0,69
Transporte interno	150,00	0,50
Manipuleo Embarque	40,00	0,08
Agentes	180,00	1,00
COSTOS INDIRECTOS PAÍS DE EXPORTACIÓN		
Bancarios	0,00	0,00
Capital e inventario país de origen	6,15	3,48
TOTAL COSTO - TIEMPO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	521,80	3,48
VALOR ExWORK	7360,33	0,96
VALOR FCA	7390,33	1,98
VALOR FOB	7798,98	3,48
ANÁLISIS DE COSTOS EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL		
COSTOS DIRECTOS	COSTO	TIEMPO DÍAS
FLETE INTERNACIONAL	1000,00	5,00
VALOR CFR	8798,98	8,48
SEGURO INTERNACIONAL	17,60	0,25
VALOR CIF	8816,58	8,73
MANIPULEO DESEMBARQUE	60,00	0,25
CAPITAL E INVENTARIO	11,00	5,50
COSTO DFI EN EL TRÁNSITO INTERNACIONAL	1088,60	5,50
VALOR DAT	8887,59	8,98
ANÁLISIS DE COSTOS EN EL PAÍS IMPORTADOR		
COSTOS DIRECTOS IMPORTACION	COSTO	DÍAS
Almacenamiento temporal	50,00	1,00
Manipuleo desembarque	60,00	0,00
Documentación	60,00	0,63
Agentes	210,00	1,25
Transporte interno	150,00	1,00
VALOR DAP	9357,59	12,85
Aduaneros	1851,48	incluido en agente
COSTOS INDIRECTOS IMPORTACION		
CAPITAL E INVENTARIO	8,229	3,88
COSTO DE LA DFI EN EL PAÍS IMPORTADOR	1419,887	3,88
VALOR DDP	10247,47	12,85
Precio (c/u) en país de destino	21,35	
MARGEN DE VENTAS	1,7	
PRECIO DE VENTA	23,06	

Elaborado: Ruth Rojas

5.6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

Las estrategias que se proponen como alternativas después de haber realizado la investigación tienen un enfoque general para la organización y asociación de las productoras de tejidos artesanales tejedoras del cantón Mira, cuyo propósito es mejorar su gestión comercial para la venta de sus productos hacia el exterior, de una manera directa evitando los intermediarios en la comercialización.

Las estrategias se orientan a tener una diferenciación entre los otros productos artesanales, que se elaboran actualmente en la ciudad de Mira y que son demandados en el mercado español, los cuales tienen una ventaja competitiva para entrar al mercado internacional, la misma que radica en la calidad de la materia prima que se usa y en la elaboración manual que distingue a los tejidos como una característica propia al mantener su elasticidad a través del tiempo.

El producto se dirigirá al mercado meta que en este caso es Madrid, en el cual se adaptará una estrategia de comercialización tomando un canal de segundo nivel que nos permitirá llegar de mejor manera al consumidor; además se realizó un análisis de las variables demográficas tomando como parte esencial los ingresos y condiciones económicas de la clase media alta, por ser el segmento en el cual nos concentraremos debido a la preferencia y gusto que tienen en la demanda de los tejidos artesanales.

Para posicionar el producto en España, la estrategia y política de precio que se implementará está en virtud de minimizar costos en la producción, lo cual nos dará la ventaja de entrar a un precio diferencial ante la competencia. Esto se lo puede lograr tomando en consideración que la propuesta en el proceso de exportación es eliminar la mayor cantidad de intermediarios posibles, lo que incidirá el costo final del producto generando una ventaja competitiva que nos permitirá participar de una mejor manera en este mercado y así lograr posicionarnos de una manera más adecuada.

La promoción juega un papel importante en la comercialización de un producto, por este motivo es trascendental dar a conocer los tejidos que se elaboran. La estrategia a implementarse para lograrlo es la creación y utilización de una página Web, que permita ofrecer y comercializar estos productos de una forma permanente y llegar abarcando la mayor audiencia o demanda posible.

Es recomendable implementar una estrategia que conduzca a la búsqueda del apoyo estatal, a través de Ministerios correspondientes que fomentan el asesoramiento y servicio para exportar productos no tradicionales, lo que conllevará a generar un vínculo para promocionar el producto a través de la apertura de eventos como ferias, exposiciones, lanzamientos en mercados nacionales e internacionales.

Finalmente la estrategia de comercialización recomendada para promocionar el producto en mención, va en virtud de proporcionar al distribuidor en el mercado objetivo políticas de descuento, en la adquisición de lotes o pedidos considerables en los cuales el margen de utilidad para dicho canal será beneficioso a la hora de interactuar en el canal de comercialización.

5.7. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

La inversión que se requiere para poner en marcha el presente proyecto consta de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

5.7.1. Inversión inicial

Activos fijos.- Son los bienes tangibles, que pueden ser bienes muebles e inmuebles que permiten realizar las actividades de la empresa. Al estar en un proceso de implementación iniciara con los siguientes activos propios:

Tabla N° 54. Detalle de activos fijos

Activos Fijos			Año 2014
Concepto	Cantidad	Precio Unitario	Valor Total
Muebles y Enseres			2000,00
Archivadores	1	200,00	200
Escritorios	2	300,00	600
Mesas	2	150,00	300
Sillas	5	100,00	500
Sillón ejecutivo	1	200,00	200
Teléfono	2	100,00	200
Equipo de Computo			2.900,00
Fax	1	300,00	300,00
Computadora	2	1000,00	2.000,00
Impresora	2	300,00	300,00
Total Activos Fijos - Inversión Fija			4.900,00

Elaborado: Ruth Rojas

Tabla N° 55. Activos Fijos

Detalle	Valor Total
Equipo de Cómputo	2900,00
Muebles y enseres	2000,00
Total Activos Fijos	4900,00

Elaborado: Ruth Rojas

Capital de operación.- El capital de operación se lo obtiene de los costos de producción, gastos administrativos, gastos de exportación correspondientes al año 2014 se los detalla a continuación.

Tabla N° 56. Costos de producción, gastos de administración y exportación

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Total año 2014 Usd.
Costos de Producción			
Materia Prima			
Sacos de lana	5.760	12,00	69.120,00
Costos Indirectos de Fabricación:			
Fundas plásticas	5.760	0,10	576,00
Cajas de cartón	96	0,80	77,00
Asistencia Técnica	1	500,00	500,00
Otros	1	50,00	50,00
Total costos de Producción			70.323,00
Gastos Administrativos			
Sueldos	1	15.841,00	15.841,00
Servicios Básicos	12	40,00	480,00
Suministros de Oficina	12	40,00	480,00
Suministros de Limpieza	12	20,00	240,00
Arriendo	12	80,00	960,00
Depreciaciones			0,00
Amortizaciones			0,00
Total Gastos Administrativos			18.001,00
Gastos de Exportación			
Unitarización	12	0,00	0,00
Manipuleo en el local de exportador	12	30,00	360,00
Documentación	12	32,50	390,00
Transporte interno	12	150,00	1.800,00
Manipuleo de embarque	12	40,00	480,00
Agentes	12	180,00	2.160,00
Costos bancarios	12	0,00	0,00
Capital e inventario en el país de origen	12	6,15	74,00
Flete internacional	12	1.000,00	12.000,00
Seguro internacional	12	17,60	211,00
Capital e inventario en el tránsito internacional	12	11,00	132,00
Almacenamiento	12	50,00	600,00
Manipuleo desembarque	12	60,00	720,00
Documentación	12	60,00	720,00
Agentes	12	210,00	2.520,00
Transporte interno	12	150,00	1.800,00
Aduaneros	12	881,66	10.580,00
Capital e inventario en el país de destino	12	360,00	4.320,00
Total Gastos de exportación			38.867,00

Elaborado: Ruth Rojas

Tabla N° 57. Capital de operación

Concepto	Valor
Costos de Producción	70.323,00
Gastos Administrativos	18.001,00
Gastos de Exportación	38.867,00
Total Costo Anual	127.191,00
Total Costo Diario	353,00
# Ciclos Comerciales	15
Capital de Operación	10.599,00

Elaborado: Ruth Rojas

Gastos de constitución.- Son los costos por los honorarios del abogado y los permisos necesarios para constituir la empresa.

Tabla N° 58. Gastos de constitución

Concepto	Investigación	Diseños	Abogado	Permisos	Total Gastos de Constitución
Total	1600,00	1000,00	1000,00	2.000,00	5600,00

Elaborado: Ruth Rojas

Inversión inicial.- La inversión inicial del proyecto es de 21.099,00 USD., que corresponde a la inversión fija, el capital de operación y gastos de constitución.

Tabla N° 59. Inversión inicial

Concepto	Inversión Fija	Capital de Operación	Gastos de Constitución	Total Inversión Inicial
Valor	4.900,00	10.599,00	5.600,00	21.099,00

Elaborado: Ruth Rojas

Para el financiamiento del proyecto, se ocupara un 70% con capital propio y un 30% con capital financiado por el Banco del Pichincha, con un valor correspondiente a \$ 5735,00 a un plazo de 36 meses con un interés anual de 11,20%

Tabla N° 60. Estructura de financiamiento

Concepto	Capital Propio	Capital Ajeno	Total
Participación	70%	30%	100%
Valor	14.769	6.330	21.099

Elaborado: Ruth Rojas

5.7.2. Proyección de costos y gastos

Para establecer los costos generados en la producción de los sacos de lana se ha determinado la compra de los sacos a las tejedoras del Cantón Mira.

Entre los gastos tenemos los gastos administrativos, aquellos generados para el normal funcionamiento de la empresa y los gastos de exportación que corresponde al transporte, almacenamiento aduana, bancarios generados para el envío de los sacos de lana desde Ecuador hacia España.

Las proyecciones se realizaron en base a la inflación promedio anual del Ecuador 4,4% para cada uno de los costos y gastos generados en la elaboración del proyecto tomando en cuenta que son 12 envíos al año es decir un envío mensual.

Tabla N° 61. Proyección de costos y gastos.

Detalle	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Costos de Producción						
Materia Prima						
Sacos de lana	69.120	78955	87226	95497	105273	115800
Costos Indirectos de Fabricación:						
Fundas	576	783	890	1005	1142	1297
Cajas de cartón	77	323	347	372	401	433
Asistencia Técnica	500	522	545	570	595	621
Otros	50	52	55	57	59	62
Total costos de Producción	70.323	80.635	89.063	97.501	107.470	118.213
Gastos Administrativos						
Sueldos	15.841	18.599	20.525	22.651	24.997	27.586
Servicios Básicos	480	501	524	547	571	596
Suministros de Oficina	480	501	524	547	571	596
Suministros de Limpieza	240	251	262	273	286	298
Arriendo	960	1003	1047	1094	1142	1193
Depreciaciones	0	1167	1167	1167	1210	1210
Amortizaciones	0	1120	1120	1120	1120	1120
Total Gastos Administrativos	18.001	23.141	25168	27398	29896	32599
Gastos de Exportación						
Unitarización	0	0	0	0	0	0
Manipuleo en el local de exportador	360	376	393	410	428	447
Documentación	390	407	444	506	602	748
Transporte interno	1.800	1.880	1.963	2.050	2.141	2.236
Manipuleo de embarque	480	501	524	547	571	596
Agentes	2.160	2.256	2.460	2.803	3.334	4.143
Costos bancarios	0	0	0	0	0	0
Capital e inventario en el país de origen	74	86	95	104	114	126
Flete internacional	12.000	12.532	13.089	13.669	14.276	14.909
Seguro internacional	211	244	266	290	318	348
Capital e inventario en el tránsito internacional	132	152	167	181	199	218
Almacenamiento	600	615	630	645	660	677
Manipuleo desembarque	720	752	785	820	857	895
Documentación	720	737	755	774	793	812
Agentes	2.520	2.632	2.871	3.270	3.890	4.833
Transporte interno	1.800	1.880	1.963	2.050	2.141	2.236
Aduaneros	10.580	12.206	13.346	14.528	15.915	17.437
Capital e inventario en el país de destino	4.320	113	124	135	147	162
Total Gastos de exportación	38.867	37.370	39.875	42.782	46.387	50.822

Elaborado: Ruth Rojas

5.7.3. Estados financieros

Balance general

Es un informe que ordena de forma sistemática las cuentas de activos pasivos y patrimonio y muestra el escenario financiero inicial en un periodo de tiempo dado del proyecto.

Tabla N° 62. Balance General - Con Financiamiento

Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Bancos	10.599	Deudas <1 Año	0
Total Activos Corrientes	10.599	Total Pasivos Corto Plazo	0
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Muebles y enseres	2.000	Préstamos Bancarios	6.330
Equipo de Cómputo	2.900	Total Pasivos Largo Plazo	6.330
Total Activos Fijos	4.900	Total Pasivos	6.330
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución	5.600	Capital Social	14.769
Total Activos Diferidos	5.600	Total Patrimonio	14.769
Total Activos	<u>20.099</u>	Total Pasivo + Patrimonio	<u>20.099</u>

Elaborado: Ruth Rojas

5.7.3.1. Estado de resultados

Muestra los efectos de las operaciones de ingresos y egresos del proyecto y su resultado final ya sea esta utilidad o pérdida que permitirá realizar un análisis y evaluación posterior.

Se puede evidenciar que la utilidad neta para el primer año es 7792 dólares en el estado de resultado con financiamiento, además presenta un incremento constante en los siguientes años.

Tabla N° 63. Estado de resultados - con financiamiento

Detalle	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Ventas (Ingresos)	153.666	167.447	181.867	199.096	218.436
Cantidad	6.300	6.960	7.620	8.400	9.240
Precio	24,39	24,06	23,87	23,70	23,64
- Costo de Ventas (Gastos)	80.635	89.063	97.501	107.470	118.213
Utilidad Bruta en Ventas	73.031	78.384	84.366	91.626	100.223
- Gastos Operacionales	60.511	65.043	70.180	76.283	83.422
Gastos Administrativos	23.141	25.168	27.398	29.896	32.599
Gastos de Exportación	37.370	39.875	42.782	46.387	50.822
Utilidad Operacional	12.519	13.342	14.186	15.343	16.802
- Gastos Financieros	614	393	145	0	0
Interés Bancario	614	393	145		
U.A.T.I	11.905	12.949	14.041	15.343	16.802
- 15% Particip. Trabajadores	1.786	1.942	2.106	2.301	2.520
Utilidad Antes de Impuestos	10.119	11.006	11.935	13.041	14.281
- 23% Impuesto a la Renta	2.327	2.531	2.745	2.999	3.285
Utilidad Neta	7.792	8.475	9.190	10.042	10.997

Elaborado: Ruth Rojas

5.7.4. Flujos de efectivo, VAN, TIR

Es el movimiento de circulante de ingresos y egresos durante período determinado, de vida del proyecto y se obtiene mediante la diferencia entre los ingresos y egresos realizados por una empresa además es importante señalar las depreciaciones y amortizaciones generadas durante el proyecto.

El costo de oportunidad equivale a 9,08%, este indicador permite conocer el valor actual neto que se generaran en el futuro, para obtener el costo de oportunidad a continuación se detalla su cálculo:

Tabla N° 64. Costo de capital promedio ponderado

Costo de Capital Promedio Ponderado - Con Financiamiento			
Recursos	Propios	Ajenos	Total
Participación	70%	30%	100%
Costo	8,17%	11,20%	
Ponderación	5,72%	3,36%	9,08%

Elaborado: Ruth Rojas

Tabla N° 65. Flujos de efectivo - con financiamiento

Entradas de efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Utilidad Neta		7.792	8.475	9.190	10.042	10.997
+ Depreciaciones		1.167	1.167	1.167	1.210	1.210
+ Amortizaciones		1.120	1.120	1.120	1.120	1.120
Liquidación del Proyecto						2.010
Recuperación Capital de Operación						10.599
Total Entradas	0	10.078	10.762	11.477	12.371	25.935
Salidas de Efectivo	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Inversión Inicial	21.099					
Amortización de la Deuda		1.880	2.101	2.349		
Reposición de Activos				3.029		
Total Salidas	21.099	1.880	2.101	5.378	0	0
= Flujo de efectivo Neto	-21.099	8.199	8.660	6.099	12.371	25.935

Elaborado: Ruth Rojas

El Valor Actual Neto es un indicador que representa el total de dinero acumulado después de haber recuperado la inversión inicial del proyecto traída a un valor presente.

La tasa Interna de Retorno (TIR), implica el promedio de los rendimientos esperados de una inversión, en un valor actual. Por lo tanto se utiliza para determinar si un proyecto se acepta o se rechaza.

Tabla N° 66. Flujos de efectivo- sin financiamiento

Año	Flujo de Efectivo	Factor de Actualización	Flujo de efectivo Descontado
0	- 21.099,24		
1	8.198,82	0,9168	7.516,41
2	8.660,46	0,8405	7.278,78
3	6.098,92	0,7705	4.699,26
4	12.371,34	0,7064	8.738,81
5	25.935,08	0,6476	16.795,07
		□FE	45.028,33
		- I.I.	21.099,24
		VAN	23.929,08
		TIR	38,69%
		PR	3,70
		C/B	2,13

Elaborado: Ruth Rojas

Según los resultados finales obtenidos que servirán de base para el análisis evaluación y toma de decisión de aceptación o rechazo del proyecto se identifica los siguientes datos:

- VAN de \$ 23, 929,08
- Tasa Interna de Retorno de 38,69%
- Periodo de Recuperación del proyecto de 3 años
- Costo Beneficio de 2,13

Obtenido estos resultados se puede llegar a la conclusión de que el proyecto es viable tanto financiera como económicamente.

5.7.5. Punto de equilibrio

Permite identificar el nivel de producción en la cual el proyecto ni pierde ni gana, es decir que todos los costos fijos más los variables son iguales a los ingresos totales.

Tabla N° 67. Punto de equilibrio - con financiamiento

Costo de Producción	Año 2014	
	Fijos	Variables
Sacos de lana		78.955
Costos Indirectos Fábrica.		
Embalajes		783
Embalajes		323
Asistencia técnica	522	
Otros	52	
Total Costo Producción	574	80.583
Gastos Operacionales	23.141	37.370
Gastos Administrativos	23.141	
Gastos de Exportación		37.370
Gastos Financieros	614	
Interés Bancario	614	
Costos y Gastos Totales	24.330	117.953
Unidades	6.300	
Costos y Gastos Unitarios	3,86	18,76
Total Costos y Gastos Unitarios	22,58	
% Utilidad	8%	
Precio de venta Unitario	24,39	
P. Eq. Unid. = Costos Fijos / (P - CV)	4.292	

Elaborado: Ruth Rojas

Luego de realizar la en análisis de la evaluación económica se identifica que el proyecto la inversión es factible económicamente, ya que genera un Valor Actual Neto positivo de \$23.929 una Tasa Interna de Retorno mayor a la tasa de descuento de 38,69%, un periodo de recuperación de la inversión de 3,70 años es así que se puede llegar a establecer que el proyecto es factible.

BIBLIOGRAFÍA

ADEX. (2010). *Area de Inteligencia Comercial de España* en <http://www.adexdatatrade.com/>.

<http://www.andes.info.ec/es/economia/comercio-ecuador-union-europea-balanza-positiva-pais-suramericano.html>

Asociacion de Industriales Textiles del Ecuador, AITE (2013). Boletin 2012 en <http://www.aite.com.ec/>

Banco Central del Ecuador, BCE. (2012). *Industria textil del Ecuador* en <http://www.bce.fin.ec/>

Bodgan, T. (2006). *Introduccion a los metodos cualitativos de investigacion*. Mexico. McGrawHill

Cincodias (2013), *Las apuestas de inversión con las nuevas cuentas* en <http://cincodias.com/>

Comisión Europea, (2010) *Política Comercial* en <http://ec.europa.eu/>

Camara de Comercio de Quito, CCQ. (2012). *analisis de los principales sectores de la economia ecuatoriana* en [hppt.//www.ccq.org.ec](http://www.ccq.org.ec).

Centro de Promoción de Importaciones desde Países en vía de desarrollo – CBI, (2010), *Exportar Artesanías de lana* en [hppt.//www.exportar:_artesanias_de.lana.org](http://www.exportar:_artesanias_de.lana.org).

Constitución del Ecuador (2008) Quito. Edicion Oficial

Codigo Organico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) COPCI Quito. Edicion Oficial

David Ricardo, WCDR. (2004). *Principios de la Economía Política y Tributación*. Quinta Edicion. España.

Davila, D. (2011). *Exportación de artesanías de mazapán desde Quito a Madrid-España*. Quito ediciones Maya

ECURED. (2012). *Exportaciones de artesanias*. en <http://www.ecured.cu/index.php/>.

- Gregor, M. (2008). *Principios de Economía*. Segunda Edición, McGraw-Hill
- Gobierno Municipal del Cantón Mira (2013). Mira
- Fontanals, N. (2004). *Un Taller Ibérico del Tratamiento del Lino*. España.
- Ficha Comercial Reino(2012) de España, en <http://www.extenda.es/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012). *INEC*. en <http://www.inec.gob.ec/estadisticas>
- Instituto Geográfico Militar, IGM. (2012). *Clima Ecuador* en <http://www.geoinstitutos.com/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC, (2012). *Población Ecuador* en <http://www.inec.gob.ec/>
- Kanuk, S. y León G. (2011). *Comportamiento del Consumidor*. Nueva York. Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P. (2010). *Dirección de Mercadotecnia*. Mexico. Pearson Prentice Hall.
- Kousen, M. (2008). *La Economía en Tela de Juicio*. España. Addison-Wesley Iberoamericana.
- Macedo, J. (2006). *Economía* en <http://books.google.com.ec/>
- Menger, C. (2007). *Principios de la Economía Política*. España. Addison-Wesley Iberoamericana.
- Merino S. (2009). *Introducción a la Investigación de Mercados*. Santiago. Esic.
- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. PROEXPORT. (2013) *exportaciones de artesanías al mercado español* en <http://www.proexport.com.co/>
- Ministerio de Industria Energía y Turismo. (2012). *Industria y PYME* en <http://www.minetur.gob.es/>
- Ministerio del Interior de España, Gobierno de España. (2012). *Requisitos y Condiciones de Entrada Para Extranjeros* en <http://www.interior.gob.es/>
- Nacimba, D. (2008), *Análisis de la balanza comercial del sector textil, su participación el PIB industrial no petrolero y principales determinantes que inciden*

en el crecimiento de las exportaciones e importaciones ecuatorianas del sector. Ecuador. Escuela Politécnica del Ejército.

Oliva, O. (2009). *Investigación de Mercados*. Colombia. Pearson

Organización Mundial del Comercio. OMC, (2011). *Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)* en <http://www.wto.org/>

Organización Mundial del Comercio. OMC, (2009) *Examen de las Políticas Comerciales de las Comunidades Europeas* en <http://www.wto.org/>

PROECUADOR, (2012), *Guía Comercial de Francia* en <http://www.proecuador.gov.ec.europa.eu/trade/>

Parkin, M., Esquivel, G. y Muñoz, M. (2010), *Macroeconomía*. Mexico. Pearson Addison Wesley.

Palacios, P. y Espinoza, M. (2010). *Plan de Comercio Exterior y Negociación Internacional para la Exportación de sacos de lana hacia el mercado español*. Ecuador. Escuela Politécnica del Ejército.

Padilla, M. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá. Ecoe Ediciones.

Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo- Ecuador, (2013) *Plan Nacional del Buen Vivir* en <http://plan.senplades.gob.ec/>

Porter, M. (2008). *Estrategia Competitiva*. Mexico. CECSA.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PROECUADOR. (2012). *Textiles, Cuero y Confecciones* en <http://www.proecuador.gob>.

Puente J. (2011). *Guía Comercial de España* en <http://www.proecuador.gob.ec/>

Pulido R., Bellén M. y Zuñiga, F.(2007), *Abordaje Hermenéutico a la Investigación Cualitativa, Teorías, Proceso, Técnicas*. Bogotá : Universidad Cooperativa de Colombia, Facultad de Derecho.

Reglamento (CE) del Parlamento Europeo y del Consejo, (2006). *Código Aduanero de la Unión*. En <http://eur-lex.europa.eu/>

Samuelson, A., Nordhaus, W. (2006). *Macroeconomía*. Mexico. Mc Graw Hill, 2006.

Ruiz, S. (2012). *Entrevista*. Ecuador. Presidenta de la Asociación de Mujeres "Unidas para el Desarrollo.

Síntesis de la Legislación de la Unión Europea, (2012). *Todo lo que Desea Saber Sobre la Legislación Europea* en <http://europa.eu/>

Smith, A. (2010). *La Riqueza de las Naciones*. Londres. Alianza Editorial.

Logistics Performance Index, (LPI) The World Banc. (2012). *Datos Estadísticos* en <http://data.worldbank.org/>

Tomaselli, L. (2005). *Administración Estratégica*. España. Editorial ZOPCEM.

Transportes en España, enciclopedia us es. (2012). *Transportes en España*. en <http://enciclopedia.us.es/>

ANEXOS

Anexo N° 1 Ficha fuentes secundarias (libros)



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Tema:

AUTOR/A:		TITULO	
EDITORIAL		CIUDAD, PAIS	
AÑO:			

RESUMEN

FECHA DE CONSULTA:

Fuente y elaboración: Ruth Rojas

Anexo N° 2 Ficha fuentes secundarias medios electrónicos



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Tema:

AUTOR/A:		DIRECCION URL	
TITULO		PAÍS	
AÑO:		NOMBRE SITIO WEB	

RESUMEN

FECHA DE CONSULTA:

FECHA DE PUBLICACIÓN

Fuente y elaboración: Ruth Rojas

Anexo N° 3



Encuesta

Estimada población de Mira, estamos realizando una encuesta para evaluar la situación actual referente a la producción y comercialización de tejidos artesanales. Le agradecemos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas.

Instrucciones: en las siguientes preguntas, encierre en un círculo las respuestas que usted crea correcta.

1- ¿Se dedica a la actividad de tejidos de lana con fines de comercialización?

Si (1)

No (2)

Si respondió **No**, le agradecemos por su colaboración.

2- De qué manera trabaja usted. En el caso de que trabaje para una asociación especifique el nombre de la misma.

Trabaja Individualmente (1)

Trabaja para una asociación (2) _____

3- Tiene marca su producto. Para la respuesta afirmativa especifique el nombre de la marca.

Si (1) _____

No (2)

4- ¿A quién vende los tejidos artesanales que usted elabora?

Los vende directamente al consumidor final (1)

A un comerciante intermediario de tejidos artesanales de su ciudad (2)

A un comerciante intermediario de tejidos artesanales de otra ciudad (3)

5- En el caso de que venda sus productos a un intermediario, conoce si los tejidos artesanales que usted elabora se comercializan finalmente a nivel

Nacional (1)

Internacional (2)

No sabe (3)

6- ¿Cuál es la forma de pago cuando vende los tejidos artesanales?

Anticipado (1)

Al contado (2)

A plazo 7 días (3)

A plazo 15 días (4)

A plazo 30 días (5)

7- ¿Estaría dispuesta a elaborar tejidos artesanales para fines de exportación?

Si (1)

No (2)

8- ¿Quién es su proveedor principal de materia prima?

Almacén en su ciudad (1)

Almacén fuera de su ciudad (2)

Un intermediario le entrega la materia prima. (3)

9- ¿Qué tipo de lana utiliza para elaborar sus tejidos artesanales? En el caso de que su respuesta sea otra, por favor especifique el tipo de lana que utiliza.

Lana de borrego (1)
Lana sintética (2)
Otra (3) _____

10-De acuerdo a su criterio, cual es la calidad de los tejidos que usted elabora

Excelente (1)
Muy buena (2)
Buena (3)
Regular (4)
Mala (5)

11-Se dedica a la elaboración de sacos de lana

Si (1)
No (2)

12-Escoja una de las siguientes respuestas. ¿En sacos, cuales son las tallas que más son adquiridas?

Adultos (1)
Niños (2)

Gracias por su colaboración

Anexo N° 4 Cálculo de la Tabla de Amortización

Amortización de la Deuda	
Monto	6.330
Tasa Anual	11,20%
Tasa Mensual	0,0093
Plazo	36
Cuota	207,83

No.	Capital	Interés	Cuota	Saldo
0				6.330
1	148,75	59,08	207,83	6.181
2	150,14	57,69	207,83	6.031
3	151,54	56,29	207,83	5.879
4	152,95	54,87	207,83	5.726
5	154,38	53,45	207,83	5.572
6	155,82	52,01	207,83	5.416
7	157,28	50,55	207,83	5.259
8	158,75	49,08	207,83	5.100
9	160,23	47,60	207,83	4.940
10	161,72	46,11	207,83	4.778
11	163,23	44,60	207,83	4.615
12	164,76	43,07	207,83	4.450
13	166,29	41,54	207,83	4.284
14	167,85	39,98	207,83	4.116
15	169,41	38,42	207,83	3.947
16	170,99	36,84	207,83	3.776
17	172,59	35,24	207,83	3.603
18	174,20	33,63	207,83	3.429
19	175,83	32,00	207,83	3.253
20	177,47	30,36	207,83	3.076
21	179,12	28,71	207,83	2.896
22	180,79	27,03	207,83	2.716
23	182,48	25,35	207,83	2.533
24	184,19	23,64	207,83	2.349
25	185,90	21,92	207,83	2.163
26	187,64	20,19	207,83	1.975
27	189,39	18,44	207,83	1.786
28	191,16	16,67	207,83	1.595
29	192,94	14,89	207,83	1.402
30	194,74	13,09	207,83	1.207
31	196,56	11,27	207,83	1.011
32	198,40	9,43	207,83	812
33	200,25	7,58	207,83	612
34	202,12	5,71	207,83	410
35	204,00	3,83	207,83	206
36	205,91	1,92	207,83	0

	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Interés	614,39	392,73	144,93		
Capital	1.879,55	2.101,21	2.349,01		

Elaborado: Ruth Rojas

Anexo N° 5 Cálculo del Rol de Pagos

Año	S.B.U.	Crecimiento
2007	170	0,063
2008	200	0,176
2009	218	0,090
2010	240	0,101
2011	264	0,100
2012	292	0,106
2013	318	0,089
2014	340	0,106
Promedio		0,104

Año	Base 10º cuarto
2014	340
2015	375.36
2016	414.39
2017	457.48
2018	505.06
2019	557.58
2020	615.56

Base Cálculo IESS	
9,35%	12,15%

Año 2014	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	700	700	8.400	340	700	350	0	785	1.021	10.763
Secretaria	1	340	340	4.080	340	340	170	0	381	496	5.316
TOTAL	2	1.040	1.040	4.320	680	1.040	520	0	1.166	1.517	16.079

Año 2015	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	772	772	9.270	375	772	386	772	867	1.126	12.646
Secretaria	1	375	375	4500	375	375	188	375	421	547	6.240
TOTAL	2	1.147	1.147	13.770	750	1.147	574	1.147	1.856	1.673	18.886

Año 2016	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	853	853	10.230	414	853	426	853	957	1.243	13.955
Secretaria	1	414	414	4.968	414	414	207	414	465	604	7.486
TOTAL	2	1.267	1.267	15.204	828	1.267	633	1.267	1.422	1.847	21.441

Año 2017	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	941	941	11.290	457	941	470	941	1.056	1.372	15.401
Secretaria	1	457	457	5.484	457	457	229	457	513	666	8.263
TOTAL	2	1.398	1.398	16.776	914	1.398	699	1.398	1.569	2.038	23.664

Año 2018	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	1.038	1.038	12.459	505	1.038	519	1.038	1.165	1.514	
Secretaria	1	505	505	6.060	505	505	253	505	567	736	9.131
TOTAL	2	1.543	1.543	18.516	1.010	1.543	772	1.543	1.732	2.250	26.127

Año 2019	Nº Empleados	S.B.U	S.B.U. Total	Sueldo Anual	10º Cuarto	10º Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,35%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
ADMINISTRATIVOS											
Gerente	1	1.146	1.146	13.749	558	1.146	573	1.146	1.286	1.671	
Secretaria	1	558	558	6.696	558	558	279	558	626	814	10.089
TOTAL	2	1.704	1.704	20.445	1.116	1.704	852	1.704	1.912	2.485	27.586

Anexo N° 6 Cálculo de las Depreciaciones

Depreciación de Muebles y Enseres			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2000
1	200	0,10	1800
2	200	0,10	1600
3	200	0,10	1400
4	200	0,10	1200
5	200	0,10	1000
6	200	0,10	800
7	200	0,10	600
8	200	0,10	400
9	200	0,10	200
10	200	0,10	0

Elaborado: Ruth Rojas

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			2900
1	967	0,33	1933
2	967	0,33	967
3	967	0,33	0

Elaborado: Ruth Rojas

Depreciación de Equipo de Cómputo			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			3029
1	1010	0,33	2019
2	1010	0,33	1010
3	1010	0,33	0

Elaborado: Ruth Rojas

Amortización Gastos de Constitución			
Año	Valor Depreciado	% de Depreciación	Valor Residual
0			5600
1	1120	0,20	4480
2	1120	0,20	3360
3	1120	0,20	2240
4	1120	0,20	1120
5	1120	0,20	0

Elaborado: Ruth Rojas

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.



Ruth Elizabeth Rojas Rojas

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Egresada de la carrera de ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de la Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)

Talleres realizados

Primer Seminario Taller de Regímenes Especiales / Reglas INCOTERMS 2010 / Normativa y Procedimientos Aduaneros / Asistencia Técnica en Procesos de Comercialización / Foro Binacional “Desarrollo, Integración Fronteriza y Transporte”

Experiencia Laboral

Agencia de Aduanas “INCOTRAM”- Digitación de importaciones /Banco Para la Asistencia Comunitaria FINCA S.A- Asesora de Negocios / Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero - Interventora

LA DEMANDA DE TEJIDOS ARTESANALES DE LANA EN ESPAÑA Y LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LAS TEJEDORAS DEL CANTÓN MIRA

Universidad Politécnica Estatal del Carchi (UPEC)
lissajds@hotmail.com

Resumen

Después de realizar la investigación, se logró identificar que los tejidos elaborados por las artesanas de Mira, se venden a intermediarios, quienes pagan precios muy bajos por su mano de obra, las artesanas aceptan esta situación por el temor que causa el desconocimiento del proceso de comercialización internacional.

El estudio, intenta determinar La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.; para lo cual se hace un análisis y valoración crítica de la realidad productiva y comercial de las artesanas. Al lograr relacionar la demanda y la comercialización, se pudo identificar la factibilidad de exportación de los tejidos de lana desde el cantón Mira- provincia del Carchi.

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira. Ruth Elizabeth Rojas Rojas (UPEC- Ecuador)

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

En base al estudio, se elige hacer el envío mensual de los tejidos hacia el exterior, vía aérea desde el aeropuerto de Quito hasta Madrid- España, con una cantidad de 3 toneladas que equivale a los 480 sacos empacados en fundas plásticas, mediante la partida arancelaria 62.04.20.10.

Palabras Claves:

Comercialización internacional, tejidos artesanales, artesanías de Mira, demanda de tejidos en España.

Abstract

After conducting the investigation, can identify tissues produced by the artisans of Mira, are sold to middlemen who pay low prices for their labor, artisans accept this situation for fear that causes lack of process international marketing.

The study attempts to determine the demand for handmade woolen fabrics in Spain and international marketing from the canton Mira, Carchi province; for which an analysis and critical evaluation of the productive and commercial reality of the artisans is made. By achieving relate demand and marketing, was identified the feasibility of exporting wool fabrics from the Canton province of Carchi Mira.

Based on the study, is chosen to make the monthly shipment of tissues outward air from Quito airport to Madrid Spain, with an amount of 3 tons is equivalent to 480 bags packed in plastic bags by heading tariff 62.04.20.10.

Keywords:

International marketing, handmade textiles, handicrafts Look, demand in Spain tissues.

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

1. Introducción

Esta investigación está orientada a conocer la demanda potencial de tejidos artesanales de lana en España, sector que generalmente los utiliza en cualquier época del año por el abrigo que prestan, especialmente en las épocas de invierno, donde su utilización incrementa, lo que amerita atender este mercado en virtud de la necesidad y satisfacción que brinda dicho producto.

El sector artesanal en el Cantón Mira, tiene gran importancia para la mujer que realiza estos trabajos como forma de aportar económicamente al sustento familiar:

La industria textil y de confecciones es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país, así como el algodón y pelos finos provenientes de la agricultura y ganadería. (AITE, 2011)

Para proceder con la investigación se hizo uso del método científico en la observación en el campo de los procesos llevados por las artesanas de la ciudad de Mira, en el estudio se utiliza la modalidad cualitativa por el valor artesanal que representan sus tejidos, además la modalidad cuantitativa por los datos estadísticos de producción y comercialización, de esta forma se identifica plenamente el problema, los objetivos y la idea a defender.

La investigación demuestra que parte de la demanda de tejidos artesanales en España no está cubierta en su totalidad, por lo tanto es factible exportar estos productos desde el Cantón Mira provincia del Carchi.

2. Materiales y métodos

Los métodos de investigación que se utiliza son cualitativo y cuantitativo, para realizar el estudio sobre la producción y comercialización de tejidos artesanales de lana y a su vez conocer la capacidad de producción que existe para abastecer la demanda existente

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira. Ruth Elizabeth Rojas Rojas (UPEC- Ecuador)

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

El estudio se hizo en base a las mujeres artesanas del cantón Mira, cuya población según el último censo en el año 2010, fue de 6.059 mujeres, de las cuales se consideró a las comprendidas en edades de 25 a 50 años de edad, resultando un total de 1.820 mujeres tanto de la población urbana como rural, además se consideró al país demandante, que es España, cuya población a enero del año 2013 fue de 46.507,760 habitantes.

Se realizó una encuesta dirigida a las artesanas, para conocer su forma de producción y comercialización del producto, estos datos fueron analizados estadísticamente mediante el programa SPS, así también se hizo un análisis de la demanda de España de tejidos artesanales a través de fuentes secundarias.

3. Resultados y discusión

Para conocer los resultados a los que se ha llegado es importante comparar el problema de la investigación con la idea a defender.

Recordando el problema de investigación, el cual se encuentra planteado de la siguiente manera: ¿Cuál es la demanda requerida de tejidos artesanales en España que permita la comercialización internacional desde el Cantón Mira, provincia del Carchi?

Se requiere información que se asocie con la demanda en España y la comercialización internacional desde Mira, de tal manera que la investigación se encuentre dirigida a dar respuestas al problema planteado.

La matriz de operacionalización de variables, permite conocer los indicadores las técnicas e instrumentos que se deben aplicar para tener un conocimiento claro sobre el problema investigado, que permitirá comprobar o rechazar la idea a defender que se planteó de la siguiente forma:

“La elaboración del estudio de factibilidad para exportar los tejidos artesanales de lana hacia España permitirá atender parte de la demanda, mediante la comercialización internacional desde el sector textil del Cantón Mira, provincia del Carchi”.

A través del uso de fuentes primarias y secundarias se realizó el estudio de la comercialización y la demanda de tejidos artesanales, logrando conocer a fondo el mercado meta y el mercado ofertante, alcanzando el propósito de conocer la factibilidad del proyecto.

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira. Ruth Elizabeth Rojas Rojas (UPEC- Ecuador)

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

En cuanto a los principales productores de tejidos artesanales de lana a nivel nacional, se ha identificado las artesanas productoras de las provincias de Imbabura con casi el 50% de la producción nacional, seguida de las provincias de Chimborazo, Azuay, Carchi, Tungurahua y Bolívar, existen otras provincias donde la producción en talleres artesanales representan aproximadamente el 10% de la producción nacional.

Tabla N° 1. Exportaciones de tejidos

Imbabura	45,99%
Chimborazo	15,02%
Azuay	11,65%
Carchi	10,83%
Tungurahua	5,15%
Bolivar	1,36%
Otros	10,00%

Fuente: AITE

Elaborado: Ruth Rojas

Los principales países productores de artículos artesanales de lana son:

Ecuador, México, Perú, Bolivia, Guatemala, en América Central y Sur América; la India y Nepal en los países de Medio Oriente, siendo la ventaja competitiva de éstos la alta calidad del producto ofertado especialmente en lo que a materias primas (lana) se refiere, así como la gran variedad de diseños y colores (Aguirre, 2014, p.19).

Tabla N° 2 Producción de sacos del Cantón Mira

Año	Producción anual de una artesana	Total artesanas	Producción Anual Total sacos	Producción Mira para la Exportación (40%)	Envíos al mes
2012	240	60	14400	5760	480
2013	264	60	15840	6336	528
2014	269	60	16119	6448	537
2015	273	60	16402	6561	547
2016	278	60	16691	6676	556
2017	283	60	16985	6794	566

Fuente: Tejedoras de Mira

Elaborado: Ruth Rojas

De acuerdo al INE de España, el país presenta un índice de crecimiento poblacional menor al 1% anual; crecimiento del PIB del 0,8% un PIB per cápita de USD 31,673 que le hace visualizar como un país estable con oportunidades para realizar negocios

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira. Ruth Elizabeth Rojas Rojas (UPEC- Ecuador)

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

El Parlamento Europeo, en el reglamento aprobado el miércoles 17 de diciembre del 2014 señala que los productos que ingresen a al mercado de la Unión Europea (UE) provenientes desde Ecuador están exentos del pago de arancel, a partir de enero del 2015 hasta que se renueve el contrato.

Ecuador es beneficiario del Sistema General de Preferencias y por tanto el arancel que aplica a la mayoría de productos que ingresan a la Unión Europea y por ende a España es CERO %, la vigencia de este Reglamento fue extendida hasta el 2016. En virtud del régimen general, los productos se clasifican como sensibles o no sensibles para la economía de la Comunidad Europea. Entre los productos sensibles no agrícolas se registran los textiles, las prendas de vestir, las alfombras y el calzado (p. 7)

Tabla N° 3 Proyección de oferta y demanda de tejidos artesanales

Concepto	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Oferta desde Ecuador.	5760	6336	6970	7667	8433	9277
Demanda española insatisfecha	470.268	487.936	505.943	524.295	542.997	562.055
Porcentaje de cobertura de la demanda española.	1,20%	1,30%	1,40%	1,50%	1,60%	1,70%
Cantidad de sacos de lana enviados.	480	528	581	639	703	773

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Ruth Rojas

La demanda de sacos de lana en el mercado español está creciendo aspecto positivo para el proyecto ya que existe un mayor interés por productos elaborados artesanalmente.

4. Conclusiones

- El consumidor español aprecia en gran medida aspectos como calidad diseño y acabados los cuales principalmente se ha identificado que los consumidores son principalmente personas adultas que no se limitan a pagar un precio más elevado para satisfacer su necesidad.

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira. Ruth Elizabeth Rojas Rojas (UPEC- Ecuador)

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

- Se debe considerar que existirán demandantes quienes prefieran consumir productos hechos en su país, en lugar de productos ecuatorianos similares, se puede dar por el nacionalismo y a su vez, por generar un mejor ambiente económico para su país, sin embargo su estabilidad ha ido mejorando paulatinamente y el país está mejorando su economía, por lo tanto el número de consumidores puede ir incrementando
- Los tejidos artesanales realizados a mano son muy demandados en el mercado español ya que se aprecia lo artesanal, exigen calidad en su elaboración (elasticidad) y materiales utilizados, por ende en las tiendas de ropa que se comercializa les genera mayor prestigio en el mercado.
- En España en las épocas de invierno en los meses de frío, los tejidos artesanales son los de mayor demanda ya que le permite mantener la temperatura corporal y evitar enfermedades respiratorias.
- El consumidor español se motiva por la compra de tejidos artesanales ya que aprecia la cultura y va acorde con las tendencias de moda y les permite satisfacer su necesidad de abrigo.
- El costo de la producción de los tejidos artesanales del Cantón Mira es bajo, ya que la materia prima y mano de obra son baratas, además, las preferencias arancelarias con España permiten que los tejidos ingresen con precios competitivos.
- La competencia de tejidos elaborados con telares, son similares, pero de menor calidad, ya que en pocos meses de ser usadas, pierden su elasticidad y se hacen anchos, de igual forma, aunque tienen diseño similar, el precio es más bajo por su baja calidad, y otra competencia indirecta es la de los productos industriales sustitutos, que por sus características de producción, tienen buena calidad y costo bajo, por lo tanto limitan la demanda potencial del producto artesanal.
- La comercialización en mercados internacionales, el cliente se puede encontrar desabastecido temporalmente debido al largo tiempo que toma elaborar manual y la limitada mano de obra para grandes pedidos, o puede suceder lo contrario, que en distintas épocas del año existan en España importaciones limitadas que generen un ambiente de crisis en el negocio de exportación.
- El incremento de los costos que implican la exportación de los tejidos como pueden ser los costos de transporte interno e internacional a los puertos de exportación o la eliminación de preferencias arancelarias, influirá directamente en el precio de venta al consumidor final, que si lo sumamos a la competencia de productos extranjeros, que tengan mayor apoyo estatal para que el precio de sus productos disminuyan y sean más competitivos, desencadenará que los demandantes españoles inviertan menos en la adquisición de tejidos artesanales ecuatorianos.
- La artesanía de lana en el Ecuador posee un gran potencial para desarrollarse, ya que más del 60% de su producción local es destinada a la comercialización en mercados extranjeros.

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira.

5. Recomendaciones

- Es necesario establecer incentivos que apoyen al sector artesanal como una alternativa de desarrollo y diversificación de las artesanías siendo un aporte para las mujeres del Cantón Mira, los cuales les permita generar fuentes de empleo y obtener mejores ingresos económicos.
- Potencializar la producción de tejidos artesanales del cantón Mira, siendo generadores de productos de calidad y de exportación que les permita el mejoramiento del nivel de vida de sus familias.
- Fomentar la organización y asociación de las tejedoras en el Cantón Mira, que posibiliten una mayor producción y comercialización de sus productos evitando la intermediación.
- Promover las asociaciones a nivel empresarial a través de la utilización de herramientas como el internet y marketing, que les permita mejorar diseños, logotipos, que les permite incrementar el volumen de producción y comercialización.
- Fomentar el desarrollo de una marca y etiqueta de la asociación de tejidos artesanales de Mira para obtener reconocimiento en el mercado.
- La tradición cultural en Mira brinda el toque de originalidad a los productos obtenidos y garantiza su calidad de elaboración dado a que sus conocimientos son obtenidos de generación a generación y les ha permitido el desarrollo de nuevas líneas de productos acordes a las tendencias del mercado.

6. Referencias bibliográficas:

- AITE, 2013. Asociación de Industriales Textiles del Ecuador.[Citado el: 11 de Marzo de 2012.] <http://www.aite.gob.ec/idframe.textilesph.pdf>
- Banco Central del Ecuador, BCE. (2012). Industria textil del Ecuador 30 de Enero de 2012. en <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000806>.
- Comisión Europea, Comercio, (2010 Política Comercia. [Citado el: 10 de Abril de 2013.] <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/generalised-system-of-preferences/>
- ECURED. (2012). Exportaciones de artesanías. [Citado el: 01 de Mayo de 2013] <http://www.ecured.cu/index.php/Ecuador>

La demanda de tejidos artesanales de lana en España y las estrategias de comercialización internacional de las tejedoras del cantón Mira. Ruth Elizabeth Rojas Rojas (UPEC- Ecuador)



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. 0019-AS-CEYNI/2012

A los nueve días del mes de Enero de 2012, siendo las 10h00, se instala el Tribunal de Sustentación del Proyecto de Grado conformado por: Ing. Liliana Montenegro, PRESIDENTE; Eco. Santiago Paspuel, SECRETARIO; y Dr. Luis Sanipatín ASESOR DEL PROYECTO “LA DEMANDA DE TEJIDOS ARTESANALES DE LANA EN ESPAÑA Y LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LAS TEJEDORAS DEL CANTON MIRA” en base a lo establecido en el Reglamento de Tesis de Grado y el Instructivo de sustentación de Proyecto de Grado, para recepcionar la sustentación del estudiante ROJAS ROJAS RUTH ELIZABETH del X nivel “B” Noche de la carrera Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional.

Una vez constatado y en cumplimiento de los requisitos administrativos y académicos, el estudiante ROJAS ROJAS RUTH ELIZABETH _SI APRUEBA_ la sustentación con el promedio de las siguientes calificaciones:

- 1. Exposición del Proyecto de Grado2,66.....
- 2. Precisión y Coherencia de Respuestas.....3,66.....
- 3. Calidad de la Presentación del Trabajo1,00.....

Obteniendo como nota final.....7,32..... en la sustentación del Proyecto de Grado.

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


.....
.....
.....

Dado en la ciudad de Tulcán a los nueve días del mes de enero de dos mil doce, 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. Liliana Montenegro
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL


Eco. Santiago Paspuel
SECRETARIO


Dr. Luis Sanipatín
ASESOR DE TESIS