

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



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

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

Tema: “La comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.”

Tesis de grado previa la obtención del  
título de Ingeniero en Comercio Exterior y  
Negociación Comercial Internacional

AUTOR: Jose Francisco Sierra Bohórquez

ASESOR: Lic. Germán Georing Ruiz Rivadeneira

TULCÁN - ECUADOR

AÑO: 2013

## **CERTIFICADO.**

Certifico que el estudiante Jose Francisco Sierra Bohórquez con el número de cédula 108590976-9 ha elaborado bajo mi dirección la sustentación de grado titulada: “La comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector”

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.

---

Lic. Germán Georing Ruiz Rivadeneira

Tulcán, 10 de Enero de 2013

## **AUTORÍA DE TRABAJO.**

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

Yo, Jose Francisco Sierra Bohórquez con cédula de identidad número 108590976-9 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

---

Jose Francisco Sierra Bohórquez  
Tulcán, 10 de Enero de 2013

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.**

Yo Jose Francisco Sierra Bohórquez, declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

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

Tulcán, 10 de Enero de 2013

---

Jose Francisco Sierra Bohórquez  
CI 108590976-9

## **AGRADECIMIENTO.**

A Dios, a mis padres por su apoyo incondicional, a mis profesores, amigos y personas quienes me ayudaron, aconsejaron y enseñaron para realizar de manera exitosa mi proyecto.

A mis padres: Jose Manuel Sierra Linares y Rosa Elvira Bohórquez, a docentes como: Ing. Iván Realpe, Msc. Liliana Montenegro, Dr. Cesar Enríquez, Ing. Jonathan Mora, Tnga. Irene Ibarra; agradezco a todos los miembros de la asociación “Nueva Vida”. A mi director de tesis: el Lic. Germán Ruiz por su ayuda y tiempo brindado.

## **DEDICATORIA.**

A Dios por todas sus bendiciones, por darme los conocimientos necesarios y el ímpetu para seguir adelante, y ha estado conmigo en todo momento dándome la sabiduría para poder culminar esta etapa tan importante en mi vida; a mis padres y hermanas por brindarme su apoyo incondicional y enseñarme que en la vida uno siempre tiene que ser perseverante ante cualquier obstáculo que se presente y que el trabajo realizado con honestidad y sabiduría tiene su recompensa, a los docentes y amigos por estar ahí en los buenos y malos momentos.

## CONTENIDO

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE TRABAJO. ....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO. ....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA. ....	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	- 3 -
ABSTRACT.....	- 4 -
INTRODUCCIÓN .....	- 6 -
<b>I. EL PROBLEMA. ....</b>	<b>- 7 -</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. ....	- 7 -
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA. ....	- 8 -
1.3. DELIMITACIÓN.....	- 9 -
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	- 9 -
1.5. OBJETIVOS.....	- 14 -
1.5.1 Objetivo General. ....	- 14 -
1.5.2 Objetivos Específicos. ....	- 14 -
<b>II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA. ....</b>	<b>- 16 -</b>
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS. ....	- 16 -
2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL. ....	- 20 -
2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA. ....	- 25 -
2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA. (variables) .....	- 28 -
2.5. HIPÓTESIS. (investigación cuantitativa).....	- 28 -
IDEA A DEFENDER. (investigación cualitativa).....	- 48 -
2.6. VARIABLES. ....	- 48 -

<b>III. METODOLOGÍA.....</b>	<b>- 49 -</b>
3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 49 -
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	- 49 -
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	- 51 -
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	- 52 -
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	- 54 -
3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	- 56 -
3.6.1. Análisis de resultados.....	- 56 -
3.6.2. Interpretación de datos.....	- 56 -
3.6.3. Verificación de hipótesis. (investigación cuantitativa).....	- 123 -
<b>IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>- 124 -</b>
4.1. CONCLUSIONES.....	- 124 -
4.2. RECOMENDACIONES.....	- 126 -
<b>V. PROPUESTA. (Investigación cualitativa).....</b>	<b>- 128 -</b>
5.1. TÍTULO.....	- 128 -
5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	- 128 -
5.3. JUSTIFICACIÓN.....	- 130 -
5.4. OBJETIVOS.....	- 131 -
5.5. FUNDAMENTACIÓN.....	- 132 -
5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.....	- 133 -
<b>VI. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>- 196 -</b>
<b>VII. ANEXOS.....</b>	<b>- 199 -</b>
Cronograma.....	- 201 -
Presupuestos.....	- 204 -
Fotografías.....	- 205 -

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se basa en la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán, con el fin de mejorar el nivel de ingresos económicos de dicha población. La organización “ASNUVI”, se diferenciaría de las empresas ya constituidas en este mercado en el hecho que ofrecerá una gran variedad de bolsos y sandalias de yute (gracias al talento de los artesanos), muchos de estos únicos en el mundo. La manera en que se exportó a Noruega fue a través de la empresa correos del Ecuador mediante el “Exporta Fácil”, donde el apoyo del gobierno ecuatoriano hacia los pequeños empresarios que están queriendo salir adelante es incondicional y el proyecto tuvo la compañía y guía del director provincial del Carchi, del ministerio de industrias y productividad, (MIPRO) para que los productos hechos por esta organización fuesen exportados hacia Noruega. En la cadena logística que el proyecto demanda no necesitó la intervención de ninguna persona como intermediaria, solo participó la empresa correos del Ecuador llevando el producto de puerta a puerta. Además, se tiene proveedores directos de todos los materiales que se necesitan para confeccionar los bolsos y las sandalias de yute las cuales son las que son comercializadas en Noruega.

## **ABSTRACT IN ENGLISH**

This research is based on the commercialization of handicrafts from Ecuador to Norway by the population in need of international protection, the association "Nueva Vida" located in the city of Tulcán, in order to improve the income level of that population. The organization "ASNUVI" would differ from businesses already established in this market in the fact that it will offer a wide range of jute bags and sandals (thanks to the talent of the artisans), many of them unique in the world. The way it was exported to Norway through company mails by Ecuador "EXPORTA FACIL" where the Ecuador government support to small entrepreneurs who are wanting to get ahead is unconditional and the project had the company and guide Carchi provincial director of the Ministry of Industries and productivity (MIPRO) for the products made by this organization were exported to Norway. In logistics chain demand that the project does not need the intervention of any person as an intermediary company only participated Ecuador couriers delivering the product door to door. In addition, it has direct suppliers of all materials needed for making bags and yute sandals which are those that are marketed in Norway.

## ABSTRACT IN QUICHUA

Cunanpresen puyancunapica mascanajon jatun comercialcunata artesaniacunata cal Ecuador llactamanta Noruega mañanajushun cunan gentecunaca minishtinajushpapash shuck llactocumanda, tandajusca gentecuna mushuk causay cayarin. Cai llacta Tulcán nucannacunata tucui gentecunapak. Cai tanganajushca “ASNUVI” ashtoguangari jatun empresas ñami tian. Cai mercadopica caicunapica cañanajungami shok jatun tandachishtica cosascunaguan bolsos, sandalias chaicunatami ofrecenajunga pagui chai ushaita charishcamanta artesanias partipi ashtaguarin pallcumallami tian. Cai pachapica ima shina palcuna caro llactacunamos cachan a Noruega chaicunaca shuc correo Ecuador pichami challay ushan chaicuna taca gobierno mama llactamondami ayudasun uchilla satudorcunatapash paicunapash llucshiyashicajun ñaupaman chai proyectopi tandanajushpa chaitaca ñaupaman apujangami director provincial del Carchi (MIPRO) nishca ucumanda ayudanasungo tandashishpo caro llactacunaman cachangapak. Ha cadeni maijan gentecumatapash ashtaguarin chaipica carcami empresa correo del Ecuador apajurca cai jatunacataca pungupi saquin gapak ashtaguarin charirca yalichidurcunataca paicunapac materialcunataca minishti rishcami can hurangapak bolsocunata, sandaliacunata chaicunami jaturirishca canga Noruega llactapica.

## INTRODUCCIÓN

Las artesanías se refieren al trabajo del artesano (normalmente realizado de forma manual por una persona sin el auxilio de maquinaria o automatizaciones), como al objeto o producto obtenido en el que cada pieza es distinta a las demás. Para muchas personas, la artesanía es un término medio entre el diseño y el arte. Para otros es una continuación de los oficios tradicionales. El origen de las artes manuales data de hace muchos siglos, no se sabe con exactitud cuánto tiempo, lo que se sabe es que data de la prehistoria, ya que se han encontrado artefactos hechos manualmente sin la intervención previa o completa de algún tipo de instrumento. Los bolsos y sandalias de yute son hechos manualmente tanto por hombres como por mujeres y son productos muy lindos que llaman mucho la atención de las personas que los adquieren. Los productos a medida que pasa el tiempo son más demandados por la historia que ellos representan; personas que viven en Europa desean saber las historias de nuestros antepasados y la artesanía es una forma de conocer aunque se ha a la distancia; al mismo tiempo que posee una baja cotización y un precio atractivo en el mercado; son pocas las empresas nacionales dedicadas a exportar este tipo de artesanías, lo que permite incursionar en dicho campo. El presente proyecto busca comercializar artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y mejorar los ingresos económicos del sector. El desafío fundamental que enfrenta este trabajo es el de comprobar, mediante sus proyecciones económicas y de mercado, que no solo es factible en cuanto a su realización, sino que es rentable tanto económica como socialmente. Esto es, que de una parte permita obtener un aceptable nivel de rentabilidad para sus inversionistas, mientras que por otro, ofrezca y permita la generación de algunas plazas de trabajo para la provincia del Carchi, cantón Tulcán.

## **I. EL PROBLEMA.**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Este proyecto presenta un interés en conocer la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.

Según datos publicados por (Escalante, 2008) entrevistando a la representante en Ecuador del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), Deborah Elizondo la cual dice: El puente de Rumichaca es el principal punto de cruce desde el departamento colombiano de Nariño hacia la provincia de Carchi en el Ecuador, cada año, se estima que unas 150. 000 personas utilizan este paso para ingresar al Ecuador, incluidos los refugiados que huyen de la violencia y la persecución en Colombia.

Del setenta por ciento (70%) de los refugiados colombianos que se encuentra en Ecuador, la mitad de ellos son mujeres. Como podemos analizar cada día aumenta más y más el número de la población con necesidad de protección internacional que ingresan al Ecuador. (Escalante, 2008)

Según (Sierra, 2011) Presidente de la asociación “Nueva Vida” dice que: la realidad que están viviendo actualmente se resume en la falta de oportunidades de trabajo, lo que genera bajos ingresos económicos por no contar con un trabajo estable y digno para el sustento de ellos y sus familias.

Muchas de estas personas no cuentan primero con un techo donde vivir, no tienen para la alimentación y educación diaria de ellos ni de sus hijos, algunos decepcionados de no contar con recursos económicos, se ven obligados hasta mendigar para poder subsistir. Adicional que no saben cómo comercializar los productos a nivel internacional, lo cual les dificulta dedicarse a lo que hacen, provocando que realicen otros tipos de trabajos. (Sierra, 2011)

Las personas no se atreven a exportar debido al miedo a que no se les paguen sus productos. Esta información dada por el señor Carlos Chingal es muy real la mayoría tiene duda de cómo comercializar y más que todo estas personas no tienen estudios superiores. (Chingal, 2011)

La población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida”, no tiene los conocimientos de cómo realizar una comercialización a nivel internacional, lo que genera que no se atrevan a negociar ni a vender sus productos en el exterior. (Sandoval, 2011)

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

No existe comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional, integrantes de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán, lo que genera que haya ingresos económicos bajos para estas personas.

**¿La comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán mejorará los ingresos económicos?**

### **1.3. DELIMITACIÓN.**

Área de Conocimiento:	Comercialización de artesanías
Sujeto de Estudio:	Ingresos económicos
Área Geográfica:	Tulcán (Ecuador) / mercado demandante Oslo (Noruega)
Tiempo Estimado:	6 meses
Grupo Social:	Población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida”.

### **1.4. JUSTIFICACIÓN.**

Un proyecto desde todo punto de vista es conveniente para la ciudad de Tulcán, ya que ayudará a solucionar en gran parte los inconvenientes de la Población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida”; como el desempleo e ingresos económicos.

El número de refugiados en Ecuador es ahora de cuarenta y cinco mil (45.000), de los que el noventa y ocho por ciento (98%) son colombianos, explicó en Ginebra el portavoz del alto comisionado para los refugiados (ACNUR) (Mahecic, 2010).

El país de Noruega fue escogido para la comercialización de estas artesanías, ya que desde la creación del ACNUR en 1950, Noruega ha sido el apoyo más leal de los refugiados, dijo el Alto Comisionado para los Refugiados Antonio Guterres a la Princesa heredera de Noruega Mette-Marit. Más de la mitad de las contribuciones de Noruega no van dirigidas a operaciones específicas, lo cual es muy valioso porque nos da flexibilidad para financiar programas donde la ayuda es más necesaria. (Wilkes, 2011)

En 2010, Noruega ocupó el quinto puesto en el ranking de donantes, con 80,9 millones de dólares. Sobre la base de la renta per cápita, Noruega fue el país donante más generoso del mundo, dando a ACNUR el equivalente a 16,4 dólares por habitante. Noruega ofrece 1.200 plazas de reasentamiento anualmente para refugiados, lo cual supone la segunda contribución más alta de reasentamiento en Europa después de Suecia. (Wilkes, 2011)

Además Noruega, es un mercado altamente desarrollado, considerado mundialmente como un excelente mercado de puesta a prueba de nuevos productos y un mercado de fácil entrada para las empresas que están empezando a exportar. (commerce, 2009).

Adicional Ecuador ha tenido buenas relaciones comerciales con Noruega, en el periodo 2003 – 2008, el valor de las exportaciones dirigidas a Noruega fue de 3,721 millones de dólares, de un total de 35 partidas. (Senplades, 2009). Como se puede ver la demanda de productos ecuatorianos, por parte de Noruega es muy amplia, estamos hablando de bastante dinero, lo cual es muy fundamental para lograr la exportación de artesanías a dicho país sin tener muchas trabas

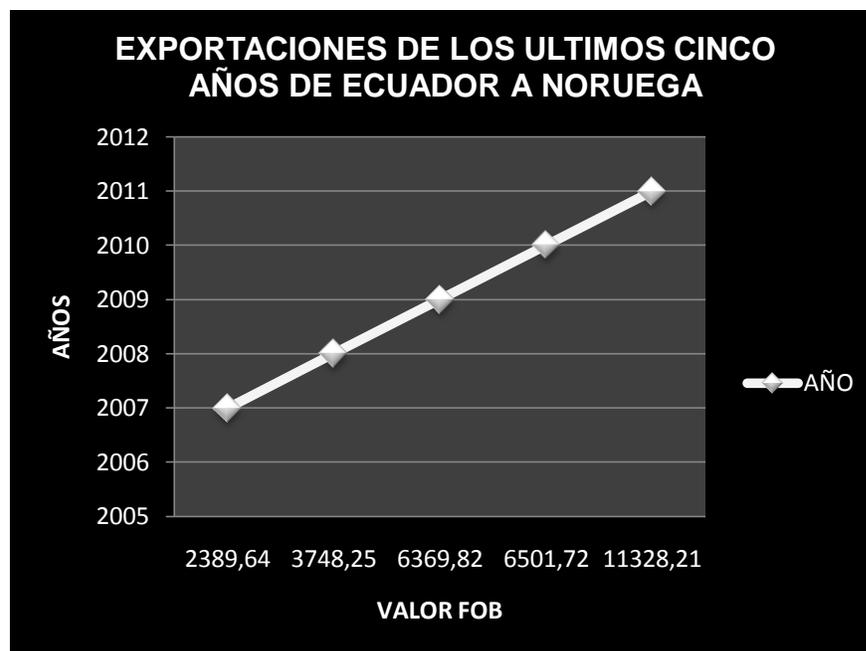
Entre los productos que más han crecido su nivel de exportación desde el Ecuador a Noruega, durante el período 2003-2008 se encuentran: Sombreros, Objetos de adorno, Instrumentos musicales de percusión, Banano, Rosas, Máquinas de sondeo o perforación, Pieles y demás partes de aves, Brocas, Mango y Suéteres; en el período de análisis 2003-2008 las exportaciones hacia Noruega representaron el 0,02% del total de exportaciones ecuatorianas. (BCE, 2012)

**CUADRO N° 1**  
**EXPORTACIONES DE ECUADOR A NORUEGA**

<b>AÑO</b>	<b>VALOR FOB</b>
2007	2389,64
2008	3748,25
2009	6369,82
2010	6501,72
2011	11328,21

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**GRAFICO N° 1**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Noruega es uno de los principales países importadores mundiales de artesanías, con el 1% de las importaciones mundiales, equivalente a US\$121 318 000. (Limo del Castillo, 2006)

La población con necesidad de protección internacional (PNPI), realizan todo tipo de artesanías, las cuales pueden ser vendidas a nivel local, nacional e internacional, ya que tienen una excelente calidad, hermosos diseños y colores muy llamativos. Estos productos pueden ser exportados muy fácilmente, gracias a que esta población los pueden realizar; además ellos cuenta con el apoyo de organismos nacionales e internacionales los cuales les pueden ayudar con recursos económicos, para que puedan producir y luego comercializarlos a nivel local, nacional e internacional. (Sierra, 2011)

“Existe poca comercialización desde Ecuador hacia Noruega de productos artesanales y estos productos son muy apetecidos por los Noruegos ya que les gusta mucho la historia y figuras de los antepasados”. (Ibarra, 2011)

El problema que existe actualmente con estas personas es muy duro, ya que ellos no tienen una fuente fija de ingresos económicos, lo cual genera que exista mucha pobreza. La ejecución del mismo beneficiará directamente a la población con necesidad de protección internacional a la asociación “Nueva Vida” y a sus familias, así como también a las personas que realizan la actividad de exportación y toda la cadena de servicios que ello demanda.

Si hablamos de factibilidad económica, el proyecto no resulta costoso, ya que su trabajo investigativo no requiere de enormes sumas de dinero y se contara con el apoyo de organismos nacionales e internacionales, para facilitar la información debida para la exportación de dichos productos, también la información se la levantará a través de una investigación profunda a través de encuestas a la población con necesidad de protección internacional y a las mujeres de Noruega entre las edades de dieciséis a sesenta años. Se entrevistará a ONG`s que

apoyan a estas personas. Además se buscará en internet, catálogos, libros, revistas y periódicos toda la información referente a lo que tiene que ver con la comercialización de artesanías a Noruega.

Analizando técnicamente es muy factible, ya que su ejecución no demanda de equipos tecnológicos como: maquinaria, equipos de última tecnología; solo se necesita de la capacidad de las personas para lograrlo, los cuales tengan los suficientes conocimientos para realizar las artesanías. El trabajo investigativo consiste en saber si es factible la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega.

También la población con necesidad de protección internacional, se les apoyó con un proyecto realizado por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, cuyo objetivo fue “capacitar a la población con necesidad de protección internacional en la comercialización de artesanías como fuente generadora de empleo”, desde abril del 2010 hasta marzo del año 2011 por los estudiantes de la UPEC, José Sierra Bohórquez y Henry Polit. Esta capacitación sirvió para darse cuenta de la gran necesidad que tiene la población, ya que día a día aumentan en la ciudad de Tulcán por causa de la violencia que vive Colombia, por lo tanto al impartir el proyecto de vinculación con la colectividad se ve la necesidad de ayudarles, para que mejoren sus ingresos económicos.

El apoyo del Consejo Noruego para Refugiados (NRC) ayudó a realizar la investigación de la comercialización de estas artesanías por medio de encuestas a mujeres de Noruega. La asociación “Nueva Vida” por medio de su presidente envió un oficio a la oficina que está en la ciudad de Tulcán, a la tecnóloga Irene Ibarra coordinadora del NRC, quien ayudo a contactar con el señor Atle Solberg, quien es de nacionalidad Noruega y está trabajando en Bogotá (Colombia) con el NRC, quien ayudo con el vinculo directo con la señora Anne Marie Oyvind Egil, quien se encuentra

en Oslo (Noruega) y fue la persona que hizo las encuestas a las mujeres por medio del internet.

La ejecución del proyecto generará grandes impactos en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi, ya que la población con necesidad de protección internacional; la mayoría de ellos no tienen trabajo fijo, sino que la mayoría se dedican a lavar ropa, trabajar en el campo, vender en las calles, provocando inconvenientes con las personas tulcaneñas, ya que manifiestan que ellos vienen es a quitarles el trabajo, ahora, si el proyecto se ejecuta muchas de estas personas que dicen esto se verán beneficiadas de una forma indirecta.

## **1.5. OBJETIVOS.**

### **1.5.1. Objetivo General.**

Determinar si la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán mejorará los ingresos económicos del sector.

### **1.5.2. Objetivos Específicos.**

- Fundamentar bibliográficamente la comercialización y los ingresos económicos de la asociación “Nueva Vida”.
- Diagnosticar la oferta de artesanías desde Ecuador a Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida”

- Diagnosticar la demanda de artesanías, por parte de las mujeres de Noruega.
- Realizar un diagnóstico de los ingresos económicos de la población con necesidad de protección internacional, de la Asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán.
- Realizar un estudio de factibilidad para la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.

## **II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.**

### **2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.**

#### **2.1.1. Tema**

Proyecto de creación de una empresa comercializadora y exportadora de bisutería y adornos artesanales ecuatorianos, promoviendo el comercio equitativo.

#### **2.1.2. Problema**

El artesano no tiene conocimiento de cómo llegar al consumidor final extranjero, mientras que el extranjero considera atractivo este tipo de productos para ser vendidos en sus países.

La inversión para realizar este proyecto no es muy alta, los precios de adquisición de las artesanías son relativamente bajos (con respecto a los precios de venta al consumidor final), existen una gran cantidad de artesanos ofreciendo sus productos principalmente en la provincia de Manabí (Montecristi, Sosote y muchos de ellos llegan hasta Guayaquil para expender sus productos).

#### **2.1.3. Objetivos**

##### **2.1.3.1. Objetivo General.**

Llegar a ser uno de los mayores exportadores de bisutería y adornos artesanales en el Ecuador, hechos principalmente de: semillas de tagua, coco, huayruro, café, tortas-haba, conchas, concha de nácar, etc.; con

posicionamiento en el mercado internacional llegando a tener cada año mayores volúmenes de ventas.

### **2.1.3.2. Objetivos Específicos**

- Hacer conocer al mundo las Artesanías Ecuatorianas.
- Impulsar el comercio equitativo en nuestro país específicamente con nuestros artesanos.

### **2.1.4. Hipótesis o idea a defender.**

Nuestro proyecto tiene como meta alcanzar la mayor cantidad de destinos en el mundo, aprovechando las bondades y lo atractivo del mismo. Nos propondríamos iniciar con la exportación de nuestros productos a: EEUU, Francia, Alemania, y Holanda; debido a las referencias que hemos tenido sobre la aceptación hacia nuestros productos de personas que se encuentran en estos países, de tiendas virtuales, y de websites de los países antes mencionados. Luego de haber cubierto los mercados que inicialmente nos propusimos, precisaríamos un análisis relacionado a la aceptación de nuestros productos en otros lugares. De acuerdo a los resultados obtenidos tomaríamos una decisión con respecto a si es rentable ingresar o no a otros nuevos mercados. Esperamos así convertirnos en uno de los mayores exportadores de adornos y bisuterías artesanales en el Ecuador.

### **2.1.5. Conclusiones**

Ámbito financiero y de mercado: Luego de realizado un análisis financiero profundo con respecto a nuestro proyecto, llegamos a la conclusión que “proyecto de comercialización y exportación de bisutería y adornos

artesanales ecuatorianos, promoviendo el comercio equitativo” es rentable. De manera que la TIR obtenida estaría en un 109,16% con un VAN de \$318.533,59 (Trescientos dieciocho mil quinientos treinta y tres con 59/100 ctvs.) y una tasa descuento del 9,10%. Para poner en marcha nuestro proyecto es necesario una Inversión Inicial de \$ \$121.916,32 (Ciento veinte un mil novecientos dieciséis con 32/100 ctvs.), el proyecto se presenta como un negocio de mediano riesgo tomando como una ventaja un periodo de recuperación de 2 años aprox. Otro de los beneficios de exportar productos que son realizados de manera artesanal es que están exentos del cobro de aranceles en los países del extranjero.

En cuanto al mercado, se ha demostrado que si existe un nicho de mercado en cada uno de los países que hemos considerado como mercados potenciales (EEUU, Holanda, Alemania, y Francia), y por ende, si existiría demanda para nuestros productos en estos países. Esto se lo demostró a través de la Investigación de Mercado, la cual, constó de cuatro ejes: análisis estadísticos, las entrevistas a expertos, envío de Mails a tiendas en el extranjero que expendan artesanías ecuatorianas, latinoamericanas, o que vendan en general esta línea de productos, y las opiniones obtenidas de muestras pequeñas de personas en nuestros mercados potenciales. Valor Agregado: Nuestro proyecto acción aparte de ser rentable brinda beneficios tanto en el ámbito social, ambiental y económico.

#### **2.1.6. Recomendaciones.**

La realización de este proyecto nos ha permitido no solo aplicar los conocimientos adquiridos en cada una de nuestras carreras, sino también nos ha llevado a darnos cuenta como se manejan los negocios en la realidad de acuerdo a las tendencias que toman los países, sus costumbres y los cambios económicos que presenta cada país al medir

su rendimiento. Los inversionistas o mayores comerciantes del país deben brindar apoyo a este tipo de productos artesanales con diseños realizados con materiales en estado natural debido a que son habilidades muy valiosas que tienen nuestros artesanos, lo cual, brinda una mayor valoración del producto en el exterior, y caracteriza al Ecuador como un país exótico y con una gran diversidad en su naturaleza. Finalmente hacemos un llamado de atención a las entidades del gobierno para que apoyen a este tipo de industria que podría hacer que nuestra economía mejore en un futuro, mediante inversiones y apoyos a las comunidades que realizan este tipo de trabajos. De esa manera, ampliaremos nuestra demanda y el país será reconocido por su gran talento artesanal.

#### **2.1.7. Autores.**

Ileana María Romero Santana, Nick Israel Balseca Villavicencio y Holger Geovanny Cevallos Valdiviezo.

#### **2.1.8. Institución.**

Escuela Superior Politécnica del Litoral de la Facultad de Economía Y Negocios.

Link: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/13965?mode=full>

### **ANÁLISIS DE ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS**

De acuerdo a la investigación realizada por los estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral de la Facultad de Economía Y Negocios; se puede observar que las artesanías tienen una amplia demanda en el mercado europeo y es muy factible, ya que a los habitantes de éstos países les atrae y aprecian las diferentes culturas e historias de países de América del Sur.

## **2.2. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.**

### **2.2.1. Constitución del Ecuador del 2008.**

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 41.- Se reconocen los derechos de asilo y refugio, de acuerdo con la ley y los instrumentos internacionales de derechos humanos. Las personas que se encuentren en condición de asilo o refugio gozarán de protección especial que garantice el pleno ejercicio de sus derechos. El Estado respetará y garantizará el principio de no devolución, además de la asistencia humanitaria y jurídica de emergencia. No se aplicará a las personas solicitantes de asilo o refugio sanciones penales por el hecho de su ingreso o de su permanencia en situación de irregularidad. El Estado, de manera excepcional y cuando las circunstancias lo ameriten, reconocerá a un colectivo el estatuto de refugiado, de acuerdo con la ley.

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

### **2.2.2. Código orgánico de la producción, comercio e inversiones.**

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;

### **2.2.3. Resoluciones.**

#### **Registró oficial 351 del código orgánico de la producción, comercio e inversiones**

Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas.

Art. 19.- Derechos de los inversionistas.- Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas:

a. La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios, a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley.

b. La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte.

c. Libre transferencia al exterior, en divisas

#### **2.2.4. Decreto ejecutivo 776.**

Publicado en el registro oficial 459 del 31 de mayo de 2011. Reglamento general para la organización y funcionamiento del instituto de promoción de exportaciones e inversiones extranjeras pro ecuador.

Art. 2. Objetivo. El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, PRO ECUADOR, coordinará y ejecutará las actividades de promoción no financiera de exportaciones e inversiones extranjeras, y sus objetivos son:

1. Alcanzar una adecuada promoción de la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador consolidando las exportaciones actuales y fomentando la desconcentración y diversificación de exportadores, productos y mercados.

2. Lograr la diversificación y empoderamiento de la oferta exportable a través de la inversión.
3. Alcanzar una adecuada cultura exportadora, con énfasis en los nuevos actores del comercio exterior.
4. Lograr la inserción estratégica en el comercio internacional de todos los productos nacionales, con especial énfasis en los bienes y servicios ofertados por las pequeñas y medianas empresas, y los actores de la economía popular y solidaria.

## **2.2.5. Derechos de los refugiados**

### **2.2.5.1. Convención sobre el estatuto de los refugiados.**

Adoptada en Ginebra, Suiza, el 28 de julio de 1951 por la Conferencia de Plenipotenciarios sobre el Estatuto de los Refugiados y de los Apátridas (Naciones Unidas), convocada por la Asamblea General en su resolución 429 (V), del 14 de diciembre de 1950. Entrada en vigor: 22 de abril de 1954, de conformidad con el artículo 43 Serie Tratados de Naciones Unidas, N° 2545, Vol. 189, p. 137

#### **ARTÍCULO 18. TRABAJO POR CUENTA PROPIA.**

Todo Estado Contratante concederá a los refugiados que se encuentren legalmente en el territorio de tal Estado el trato más favorable posible y en ningún caso menos favorable que el concedido en las mismas circunstancias generalmente a los extranjeros, en lo que respecta al derecho de realizar trabajos por cuenta propia en la agricultura, la industria, la artesanía y el comercio y de establecer compañías comerciales e industriales.

### **2.2.5.2. Reglamento para la aplicación en el Ecuador del derecho de refugio establecido en el artículo 41 la constitución de la republica.**

Reglamento para la aplicación en el Ecuador del derecho de refugio establecido en el artículo 41 la constitución de la republica de 2008.

Artículo 59.- Las personas reconocidas como refugiadas gozan en el territorio del Ecuador de los derechos establecidos en la Constitución de la República y están obligadas a respetarla, así como a las demás leyes vigentes y a no intervenir en asuntos políticos de ninguna índole o que puedan afectar las relaciones del Ecuador con su país de origen o sus intereses.

### **2.2.6. Decreto del ministerio de inclusión económica y social (MIES).**

De conformidad con lo previsto en el numeral 13 del artículo 66 de la constitución de la República el estado ecuatoriano reconoce y garantiza el derecho a la libre asociación con fines pacíficos.

Mediante oficio N. 030 –MIES – C de 27 de enero del 2011, el Departamento Legal de la Dirección Provincial de Inclusión económica y Social del Carchi, emite INFORME FAVORABLE a fin de que la asociación de refugiados “Nueva Vida” con domicilio en la ciudad de Tulcán, cantón Tulcán, Provincia del Carchi, alcance su personería jurídica.

## **ANÁLISIS DE LA FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

Los artículos, decretos y resoluciones manifestados anteriormente dan a entender que el proyecto tiene todo el aval para ser ejecutado, ya que no existe ningún impedimento legal para hacerlo, adicional a la población con necesidad de protección internacional, que está radicada en el Ecuador tiene los mismos derechos, deberes y obligaciones que cualquier ecuatoriano.

### **2.3. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.**

#### **2.3.1. Teoría económica**

La palabra economía proviene del griego. Significa casa y/o ley. Quiere decir ley de la casa, imponer una orden, una buena administración a los gastos de la casa, del hogar, que debían sostenerse a una normativa y desenvolverse de una manera adecuada, para atender así con los limitados recursos disponibles a las múltiples exigencias familiares. (Pernaut Ardanaz & Ortiz, 2008)

Aunque la mayoría de los autores ha estado siempre más preocupados por desarrollar la economía que por definirla, podríamos entresacar de lo dicho hasta ahora los siguientes elementos: La economía estudia primordialmente el proceso productivo junto con la distribución de la riqueza. Pero se produce para vender y de este modo satisfacer necesidades: por eso es importante aunar a la consideración de la oferta la de la demanda. (Pernaut Ardanaz & Ortiz, 2008)

Hoy en día casi todos los autores que intentan ofrecer una definición de economía se orientan por dos caminos complementarios.

En primer lugar afirman que la economía debe responder a tres grandes preguntas:

- ¿Qué se produce?
- ¿Cómo se produce?
- ¿Para quién se produce?

Como se ve esta es otra forma de presentar las inquietudes básicas de los clásicos: oferta (que) combinación de factores en el proceso productivo (como) demanda (para quien). (Pernaut Ardanaz & Ortiz, 2008)

Hay quienes añaden una cuarta pregunta (cuando) que tendría que ver más con una visión dinámica y a largo plazo de la economía.

Desde una perspectiva complementaria otros autores contraponen el fin de la economía es decir, la satisfacción de necesidades, con los medios para lograr ese fin que son los recursos disponibles. Dado que las necesidades se suponen ilimitadas, y los recursos son en cambio escasos, se requiere esfuerzo y estudio para jerarquizar necesidades y combinar recursos de manera que se llegue a obtener un resultado óptimo con los medios disponibles. Eso es lo que trata de hacer el economista. (Pernaut Ardanaz & Ortiz, 2008)

Se da por supuesto que los recursos pueden ser utilizados para alcanzar objetivos múltiples, pues de lo contrario no tendría sentido la elección.

En este sentido Lionel Robbins después de haber pasado revista a otras definiciones que rechaza por inadecuadas o insuficientes, define la economía, en su ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica, de la siguiente manera: “economía es la ciencia que estudia

la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación” (Pernaut Ardanaz & Ortiz, 2008)

De este modo el objetivo o problema central de la economía está determinado por cuatro elementos.

1. La multiplicidad de los fines (necesidades varias que satisfacer)
2. La jerarquización de los mismos fines (unas necesidades son mas prioritarias que otras)
3. La escasez de recursos (los medio de que se dispone son limitados)
4. El empleo de los medios es alternativo (pueden ser destinados para varios usos)

La nota primordial para definir el concepto de lo económico es la tercera la de la escasez de los recursos; claro está que comparada con la primera: la multiplicidad de fines o necesidades. El termino escasez es esencialmente relativo. (Pernaut Ardanaz & Ortiz, 2008)

ANÁLISIS:

## **HUMANO**

La investigación que se realizó, estuvo basada en la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán; los cuales serian los ofertantes de las artesanías, las cuales se realizaran en las casas de cada uno de los artesanos y las mujeres que viven en Oslo (Noruega) serian las demandantes. Mediante encuestas realizadas existiría una gran demanda y mejoraría la economía de la asociación “Nueva Vida”

## **SOCIAL**

Con la comercialización de las artesanías realizadas por la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida”, se ayudará a esta organización a salir de la pobreza que se está viviendo actualmente.

## **ECONÓMICO**

En lo que respecta a la economía actual de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán; hay una gran mayoría que no tienen un trabajo fijo, lo cual genera la falta de recursos económicos; ahora, con la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega todos se verían beneficiados ya que les ayudaría a tener un mejor desarrollo económico.

### **2.4. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA. (Variables).**

#### **2.4.1. Economía**

Es la ciencia social que estudia las elecciones que los individuos, las empresas, los gobiernos y las sociedades completas hacen para encarar la escasez. El crecimiento económico durante los últimos 30 años, la producción por personas se ha duplicado. Esta expansión de la producción se denomina crecimiento económico. (Parkin, 2006)

El crecimiento económico aumenta nuestro estándar de vida, pero no elimina la escasez ni evita la existencia del costo de oportunidad. Para lograr que la economía crezca, nos enfrentamos a un intercambio del estándar de la vida. Cuanto más rápido consigamos que la producción crezca, mayor será el costo de oportunidad del crecimiento económico. (Parkin, 2006)

Los costos del crecimiento económico son dos factores que influyen en él: cambio tecnológico y la acumulación de capital. El cambio tecnológico es el desarrollo de nuevos bienes y de mejores mecanismos de producción de bienes y servicios. En otras palabras más bienes o servicios se pueden producir ahora con la misma cantidad de recursos. Y la acumulación de capital es el crecimiento de los recursos de capital, incluyendo al capital humano. (Parkin, 2006).

Las ganancias del comercio pueden producir por sí mismas todos los bienes que consumen o concentrarse en la producción de un solo bien y después comerciar con otros individuos; es decir intercambiar sus bienes por los de otros. Los beneficios que obtiene la gente al especializarse en la producción del bien en el que tienen una ventaja comparativa e intercambio con otras personas. (Parkin, 2006)

La ventaja comparativa que una persona tiene en una actividad si puede realizarla con un costo de oportunidad menor que el resto de la gente. La diferencia en el costo de oportunidad son consecuencias de diferencias en las habilidades individuales y en las características de otros recursos. Aunque nadie es sobresaliente en todo, algunas personas se distinguen y pueden superar el desempeño de otras en muchas actividades. (Parkin, 2006)

La economía es algo muy fundamental en los países, empresas, organizaciones y las personas, ya que es lo que ayuda a que exista un incremento o disminución de los recursos; por lo tanto debe existir un análisis profundo, de cómo va ser manejada, en el caso del proyecto se necesita que la economía tenga un crecimiento y mejore la situación económica de estas personas.

#### **2.4.1.1. Economía de mercado**

En el lenguaje cotidiano, la palabra mercado se refiere al lugar donde la gente compra y vende bienes como artesanías, pescado, carne, frutas y vegetales. En economía sin embargo el término mercado tiene un significado muy amplio. Un mercado es cualquier acuerdo que permite a compradores y vendedores obtener información y hacer negocios entre sí. (Parkin, 2006)

Se identifican dos tipos de mercado los mercados de bienes y los mercados de factores. Los mercados de bienes son aquellos en donde se compran y venden bienes y servicios. Los mercados de factores son aquellos en donde se compran y venden los factores de producción. Cada individuo decide que parte de su tierra, su trabajo, su capital o sus habilidades empresariales desea vender o rentar en estos mercados de factores para, a través de esta transacción, recibir ingresos en forma de salarios rentas intereses o beneficios. (Parkin, 2006)

En los mercados participan dos instancias los compradores y los vendedores. Hay mercados de bienes, como las manzanas o las botas para alpinismo; mercados de servicios, como los cortes de cabello y las lecciones de tenis; mercados de factores (es decir, de recursos económicos) como programadores de computadora, también hay mercados de divisas, como el dólar estadounidense, el peso chileno o el yen japonés. (Parkin, 2006)

Algunos mercados son lugares físicos en donde se reúnen vendedores y compradores y un subastador o intermediario ayuda a determinar los precios.

Algunos mercados son grupos de gente dispersos alrededor del mundo, cuyos integrantes nunca se encuentran físicamente y saben muy pocos unos de otros, pero están conectados a través del internet o mediante teléfono o fax.

En todo caso la mayoría de los mercados son desorganizados conjunto de vendedores y compradores. La mayor parte del comercio se efectúa en este tipo de mercados. En la vida diaria el precio de un objeto es el número de dólares, pesos, euros, o cualquier otra moneda que se debe ceder para obtenerlo. (Parkin, 2006, pág. 58)

El mercado es algo muy fundamental, ya que es donde existen los ofertantes y demandantes; en este caso los ofertantes son la asociación “Nueva Vida” y las demandantes las mujeres de Noruega, para lo cual se debe realizar un estudio de mercado analizando los gustos y preferencias, cantidades que se demandarían y ofertarían por ambas partes.

## **2.4.2. La globalización y la negociación internacional**

### **2.4.2.1. La globalización**

Se puede definir globalización como el conjunto de actividades (ambientales, tecnológicas, económicas, políticas. Sociales, etc.) Entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, en el sistema humano o social cuyos efectos no son localizados, sino que manifiestan en el conjunto de la tierra, de la sociedad y de los individuos, aunque sea en formas distintas. (Xercavins, 2005)

La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo

el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales. (Ianni , 2006)

La globalización abarca las negociaciones entre países, empresas organizaciones y personas. En este caso la actividad económica que se realizará, es la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega y se analizara a las partes que intervienen en este proceso.

#### **2.4.2.2. Negociación Internacional**

La negociación internacional es un proceso humano, un conjunto de técnicas que se adquieren a través del tiempo y la experiencia. Es un arte porque busca el equilibrio y la simetría, necesita una preparación y una apreciación del mundo real en el cual se desenvuelve y busca que la otra parte entienda nuestros propósitos y diferencias sin ser desagradables sino armónicas. (Sierralta, 2005)

Las negociaciones como técnica han sido practicadas y estudiadas a partir de dos áreas profesionales: en el mundo diplomático y en el de los comerciantes, por eso su sistematización y posterior aplicación se han dado principalmente en esos ámbitos profesionales. Sin embargo, sus mecanismos y técnicas bien pueden ser empleados en actividades de asistencia técnica internacional, en el campo policial, empresarial o financiero, como instrumento o mecanismo de solución de conflictos y en el mundo de los negocios internacionales y puede abarcar un mayor escenario dentro del acontecer humano dado que toda persona puede encontrarse frente a situaciones cotidianas, vecinales, comunales, o

dentro de las organizaciones en las que debe negociar con otros. (Sierralta, 2005).

Como todo arte, la negociación es una manifestación de la cultura del hombre y del medio en el cual se desenvuelve, de tal manera para poder entenderla y lo que es más importante, para formar un negociador es necesario que este entienda el tejido dentro del cual actúa y debe desenvolverse; que comprenda esa trama que a través del tiempo, como señala Max Weber, el hombre, como animal inteligente, ha tejido y cuya urdimbre y análisis ha de ser, por lo tanto, una condición primera y fundamental para interpretar la realidad circundante, las relaciones entre las partes y las significaciones, de cada movimiento o actitud (Sierralta, 2005).

Las negociaciones como se ha dicho, son técnicas relacionadas con la teoría de las comunicaciones, dado que tienen su origen o inicio en la fuente de información, que es la mente y el mensaje de la contraparte. Los negociadores se comunican eligiendo las palabras, construyendo determinadas frases y dándoles el tono o el acento con el que buscan impresionar, convencer o persuadir, pero también a través de los gestos, actitudes y movimientos dentro de un escenario dado.

La negociación internacional es muy importante, para los países, empresas, organizaciones y personas, ya que esto ayuda a que exista un mejor desenvolvimiento y una mejor forma de comprenderse no importando el idioma, religión, raza o sexo. En el caso particular de la asociación tiene que realizar negociaciones con los comerciantes de artesanías de Noruega y ponerse de acuerdo en cantidades, colores y tamaño de los productos que desean adquirir.

### **2.4.2.3. Aspectos culturales en la negociación.**

La cultura influye sobre el comportamiento de los sujetos en las empresas, los gremios, el gobierno y también en la manera que las personas estructuran o forman tales entidades o personas jurídicas. (Sierralta, 2005)

El fenómeno económico de la globalización ha pretendido, sin éxito, estandarizar la cultura de los pueblos. Las naciones han respondido defendiendo su lengua, historia, costumbres y estilo. Ellos les han dado, con frecuencia, resultados exitosos y económicamente convenientes. (Sierralta, 2005)

La cultura crea sentimientos diferentes en torno al tipo de organización en la que el individuo puede laborar y a la posición que puede ocupar en ella. El crecimiento económico y el bienestar de los pueblos dependen de las actitudes hacia el trabajo, la riqueza, la tenencia de la tierra, la invención, el trato a los extranjeros y aun el sentimiento grupal o nacionalismo. La cultura crea un medio especial en los mercados y en sus agentes.

Todos los países han labrado e integrado en su subconsciente muchos modelos de comportamiento quedan por sentados en los demás, de tal manera que cuando alguien se comporta de forma diferente causa una impresión extraña y a veces divertida, en quien está iniciando una negociación comercial. Estos patrones culturales influyen sobre las líneas de negociación entre los individuos y son tan fuertes que no se desvanecen con el avance de la industrialización (Sierralta, 2005)

En síntesis toda persona que negocia lleva consigo su cultura, por eso el conocimiento de su idiosincrasia y los patrones culturales son

importantes para percibir y entender su comportamiento. Y dado que la cultura se va adquiriendo con el tiempo y que hay diferencias entre los distintos grupos sociales. Aun cuando los negociadores hablen el mismo idioma, las palabras y el tono pueden llevarnos a diferentes interpretaciones. Ante la posibilidad de utilizar diferentes idiomas en la negociación, cabe señalar que estos varían en cuanto a su ductilidad o flexibilidad.

El lenguaje es un factor importante en la negociación internacional y su comprensión facilita cualquier proceso de entendimiento comercial, ya que con frecuencia los códigos con que se transmiten las ideas son distintos y distantes. Finalmente se debe indicar que el idioma también es un símbolo de status, e incluso de poder. Esto ha hecho que el inglés sea el lenguaje del comercio internacional: un negociador que se precie no puede dejar de conocerlo y de emplearlo en la determinación de sus relaciones internacionales, ya que los usos y costumbres del comercio internacional están expresados en ese idioma. (Sierralta, 2005)

La cultura es muy fundamental analizar, ya que todas las personas son diferentes por sus creencias, religiones, y sus formas de pensar, por lo tanto es primordial, analizar como es el comportamiento de las personas; como en este caso sería las mujeres de Noruega que van hacer las posibles compradoras de las artesanías, realizadas por la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

#### **2.4.2.4. Fases y procesos de la negociación internacional.**

La negociación como manifestación de una actitud humana, se desarrolla a través de un proceso. Es un mecanismo con características propias que deben ser respetados para lograr un buen entendimiento

entre los sujetos. Debemos considerar dos situaciones las fases y el proceso. (Sierralta, 2005).

Las negociaciones se desarrollan dentro de una serie de fases del comportamiento que se articulan en el tiempo de manera sucesiva. El contacto inicial de dos personas o más está siempre cargado por la emotividad, pues cada una de ellas pretender agradar, sorprender o impresionar a la otra: es la fase emocional. Luego se pasa por una fase reflexiva, cuando los sujetos se plantean las razones y motivaciones por las cuales se están reuniendo o expresan interés por mantener vínculos y características de cada uno. Finalmente y solo después se llega se llega la fase de la negociación, en la cual se busca conseguir objetivos compartidos y se intenta que las partes de mutuo acuerdo, y con el mismo propósito, establezcan líneas de conductas duraderas y provechosas. (Sierralta, 2005).

En el proceso de la negociación internacional muchos sociólogos, administradores de empresas y abogados han apreciado que el proceso de negociación parece progresar hacia una evolución en etapas. Aunque es imposible imponer un modelo de estructura rígido, los negociadores que recién se inician deben cuidar que su comportamiento en este campo siga un método o procedimiento apropiado para llegar a acuerdos mutuamente compartidos. Dicho proceso esta signado por una combinación de tres elementos básicos: objetivos, misión y plan. (Sierralta, 2005)

Los objetivos están determinados por lo que las partes buscan y anhelan. Es lo que se pretende obtener o conseguir en una negociación o se intenta enfrentar.

La misión es lo que se cree fehacientemente que se puede hacer para convertirse en un elemento importante dentro del mismo proceso negociador, y como las alternativas pueden considerarse y articularse para llegar a un acuerdo y solucionar un problema. (Sierralta, 2005)

El plan es el esquema detallado que las partes deben diseñar para cumplir con los componentes de lineamiento de la misión y de sus objetivos. Este conjunto de acciones está destinado a conocer al otro negociador y preparar el momento en que se expondrán los intereses. También se conoce como “formulación de estrategias” (Sierralta, 2005)

Toda negociación debe tener una fase y un proceso, el cual tenga un fin en el caso de este proyecto, lo que busca es el mejoramiento de los ingresos económicos de los miembros de la asociación, a través de artesanías de buena calidad que van hacer compradas por mujeres de Noruega.

#### **2.4.2.5. El medio ambiente de la negociación**

Las condiciones físicas, ambientales y la oportunidad también son aspectos que se deben tomar en condición en el proceso de negociación, ya que el local, la mesa de trabajo y el tiempo condicionan e influyen sobre el proceso. Es importante definir el lugar o local donde se trabajara. Asimismo, el tiempo o los días y la jornada que involucra cada sesión. De igual manera la agenda o puntos a ser discutidos. (Sierralta, 2005).

La exploración e inteligencia comercial es una etapa que puede considerarse como anterior a la descrita previamente, es preferible tratarla después ya que se puede ejecutar al inicio y durante la negociación para que los sujetos detecten aprecien y valoren las

necesidades, expectativas y motivaciones que mueven las partes. (Sierralta, 2005).

El ambiente en que se va desarrollar una negociación es muy primordial porque esto ayuda a tomar las mejores decisiones existiendo el tiempo adecuado para ponerse de acuerdo. En el caso del proyecto debe existir un ambiente donde se den a conocer todas las expectativas que quiere alcanzar la organización al comercializar los productos con dichas personas.

### **2.4.3. Estrategias, tácticas de la negociación internacional y la microeconomía.**

#### **2.4.3.1. Estrategias y tácticas de la negociación internacional.**

Las estrategias y tácticas son medios que permiten alcanzar los objetivos deseados, teniendo en cuenta las condiciones en las cuales se desenvuelven la negociación y el negociador.

Una estrategia de negociación es un plan de articulación de tácticas o comportamiento específico que una persona usa para lograr un acuerdo en el proceso de negociación que sea favorable a sus intereses, al país empresa o cliente para quien trabaja. (Sierralta, 2005).

Las tácticas en la negociación internacional son movimientos tendientes a generar una situación para conquistar un objetivo. Hay muchos tipos de tácticas, según la características de los negociadores, el medio en el que se realiza la negociación y las circunstancias externas. (Sierralta, 2005)

El esfuerzo material por incrementar la presencia latinoamericana en los mercados internacionales requiere un sistema de negociación en

economía internacional cuyos elementos fundamentales son el poder negociador, la capacidad negociadora y la habilidad negociadora. (Sierralta Rios, 2005)

El poder negociador debe estar analizado directamente, pues la relación entre individuos y entre asociaciones, empresas o estados siempre ocurre en medio de referencias de poder, ya sea económico, militar o religioso. (Sierralta, 2005)

El poder de negociación se manifiesta por la capacidad de influir y condicionar en cierta medida las opiniones y movilidad de la contraparte, se puede desarrollar a través de mecanismos de agregación, ya sea mediante una integración vertical u horizontal. Es decir, mecanismos que añaden aspectos culturales, históricos y geográficos. (Sierralta, 2005)

La capacidad negociadora es sustancialmente el margen de maniobra que tiene una parte para articular la negociación. Es el espacio entre el máximo y el mínimo de los objetivos propuestos para llegar a un punto de convergencia y de acuerdo con la otra parte. (Sierralta, 2005)

La habilidad negociadora es un atributo de un individuo o un equipo negociador, desarrollada básicamente con la práctica en operaciones reales o a través de un proceso formal de entrenamiento que puede incluir ejercicios prácticos en operaciones idealizadas, así como el estudio de experiencias históricas de mediación y negociación comercial internacional. La habilidad se adquiere a través de la práctica seria, ordenada y constante de operaciones idealizadas a través de casos y ejercicios de negociación. (Sierralta, 2005)

A menudo se confunden los conceptos de estilo, técnica y táctica, pues en un sentido amplio, todos forman parte de un conjunto de recursos destinados a viabilizar las diferentes estrategias que diseña un negociador para conseguir sus objetivos. El estilo es el conjunto de características y condiciones singulares del negociador cuando interactúa con otras personas. (Sierralta, 2005)

Las estrategias y las tácticas son fundamentales en este proyecto, ya que lo que se desea es tener algo bien concreto, para el mejoramiento de los ingresos económicos de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

#### **2.4.3.2. Microeconomía**

“Micro viene del griego que significa pequeño, centra su intención en la conducta de las unidades de las empresas, las familias y los individuos que integran la economía”. (Stiglitz, 2009)

La actual microeconomía ha concedido un lugar preponderante a las matemáticas con el propósito de inferir a partir de comportamientos maximizadores individuales y de sus interdependencias. También ha sido influenciada por toda una corriente de pensamiento que frente a la gran crisis de los años treinta se preguntaba sobre la mejor manera de coordinar las acciones individuales, ya sea por el mercado, por la planificación o por mezcla de los dos. (Guerrien, 2009)

El ser humano tiene necesidades que se satisfacen con bienes y servicios. Cada sociedad debe satisfacer las necesidades de sus miembros, las cuales se manifiestan en forma ilimitada, frente a una cantidad limitada de bienes. La producción se lleva a cabo utilizando los

siguientes factores: el trabajo, la tierra (los recursos naturales) y el capital. (Rosales, 2011)

Los sistemas económicos se clasifican en dos categorías básicas: los de mercado; los de planificación central. El sistema de mercado se caracteriza por la propiedad privada y el libre juego de oferta y demanda. Se analiza el funcionamiento del sistema de mercado a través de la interacción de las empresas que producen y las economías domésticas que consumen; esta interacción se verifica a través del mercado de bienes y servicios, por una parte y el de los factores de producción por otra. Es así como las necesidades (Rosales, 2011)

Los ingresos económicos que se pretenden ayudar con el proyecto, son algo específico, porque van dirigidos hacia una sola organización, la cual en este momento son muy bajos.

#### **2.4.3.3. Problemas económicos en la microeconomía**

Hoy en día expresamos a diario un sinnúmero de necesidades que las consideramos como parte de nuestro comportamiento. Así por ejemplo decimos que necesitamos un cuaderno, gasolina para el carro o ir al cine una vez por semana, además que de que todos los días manifestamos nuestra necesidad por un plato de comida. Ahora bien. Las necesidades son cambiantes, evolucionan con el desarrollo de la sociedad. (Rosales, 2011)

Desde el hombre primitivo hasta nuestros días se pone de manifiesto un grupo de necesidades básicas que se ligan directamente con la subsistencia del hombre, a saber, alimentación, vestido y vivienda. Estas necesidades de acuerdo al tipo de comunidad su ubicación geográfica y clima. (Rosales, 2011)

De esta manera afirmamos que las necesidades pueden ser producto de las sensaciones del hombre: hambre, frío, calor, sueño, las cuales son satisfechas de diversas formas. Es así como las necesidades del hombre, aunque en un principio han surgido de las necesidades biológicas, en última instancia son producto de la vida en sociedad, además de depender del grado de desarrollo de los distintos pueblos. La necesidad por lo tanto es un deseo, una inspiración del hombre. (Rosales, 2011)

Para satisfacer las aspiraciones del hombre es necesario un conjunto de objetos, como casas, vestidos, cuadernos, alimentos y automóviles y muchos otros más. Sin embargo poco a poco el hombre fue conociendo la naturaleza de tal forma que no solo escogía lo que esta le proporcionaba sino también aprendió a producir.

No solo los objetos o bienes contribuyen a satisfacer las necesidades del hombre, sino también los servicios como educación, transporte, diversión ya que el hombre también necesita de ellos para vivir dentro de la sociedad. Existen otras formas de clasificar los bienes dentro del análisis económico según los objetos de estudio. Tenemos por ejemplo que de acuerdo a la escasez, los clasificamos en bienes libres y bienes económicos. (Rosales, 2011)

Los bienes libres son aquellos cuya abundancia relativa hace que no se necesite ningún esfuerzo para obtenerlos, tales como el aire que respiramos a diario o el agua que tomamos con el simple hecho de agacharnos en el riachuelo. (Rosales, 2011)

## **2.4.4. Comercialización e ingresos económicos**

### **2.4.4.1. Comercialización**

La comercialización es el conjunto de actividades cuyo objetivo es poner al alcance del consumidor, por un precio convenido, los productos y los servicios según sus necesidades y preferencias. Puede darse en cuatro niveles: local, regional, nacional e internacional. (Salvador, 2004).

La planificación estratégica en la comercialización reorienta los objetivos de la empresa a mayor valor añadido al proveer de ventajas competitivas sostenibles.

Para comprender la planificación estratégica en las organizaciones modernas y sus implicaciones con el marketing es necesario distinguir cuatro niveles básicos, altamente interrelacionados, en los que la orientación al mercado es plenamente operativa como: estrategia a nivel corporativo, estrategia a nivel de unidades de negocio, estrategia a nivel funcional, estrategia a nivel del cliente. (Águeda, 2008)

Las estrategias a nivel corporativo son aquellas que una vez definido el negocio de la organización (visión, misión y estructura), analizando el desarrollo de todas las actividades emprendidas y determinado el núcleo central de cada una de ellas, se decide la distribución de recursos más adecuada entre las divisiones que la componen. La estrategia corporativa comunica al marketing que mercados buscar. (Águeda, 2008)

Las estrategias a nivel de unidades de negocio se mueven en un ambiente competitivo distinto, es necesario formular estrategias adecuadas para cada una de ellas. Los principales resultados de este proceso son la segmentación de mercados, la determinación del público-

objetivo y el posicionamiento en los distintos segmentos en cada unidad de negocio. Esta estrategia comunica los puntos claves a explorar. (Águeda, 2008)

Las estrategias a nivel funcional como sabemos son las actividades principales de la empresa (producción, finanzas y marketing) necesitan abordar su propio planteamiento estratégico, teniendo en cuenta todas las posibles interacciones entre ellas, en busca de la optimización de sus recursos productivos. Esta estrategia actúa como la guía básica de acción para la asignación de recursos de marketing. (Águeda, 2008)

Las estrategias a nivel del cliente sitúa al consumidor como el centro de todo. La estrategia se enfoca en dos activos críticos de la empresa: su cartera de clientes actuales y potenciales. La gestión estratégica de la cartera del cliente apunta a seleccionar, adquirir desarrollar y mantener relaciones con clientes que impliquen un mayor potencial de rentabilidad para la empresa. Este planteamiento estratégico se basa en el valor de los clientes como activos estratégicos clave para el próspero futuro de la empresa. (Águeda, 2008)

#### **2.4.4.2. Tratados Comerciales**

Mediante la política comercial externa, los países tratan de crear mercados para sus excedentes, y para la producción de bienes orientados a la exportación. Uno de los principales obstáculos para lograr ese objetivo, lo constituyen los impuestos de importación que aplican muchos países con propósitos fiscales, de protección a las actividades productivas nacionales, especialmente cuando se confrontan dificultades de balanza de pagos. (Zambrana, 2007)

Como se sabe, los impuestos gravan solo a los productos de origen extranjero y dependiendo de su magnitud pueden encarecerlos de tal forma que restrinjan o impidan el ingreso al país que lo aplica, de productos precedente de otros lugares. (Zambrana, 2007)

Una forma de eliminar o disminuir el grado de discriminación de los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro estado, es la concertación entre ambos países de convenios o tratados comerciales de libre comercio o de tratamiento preferencial. Usualmente los convenios comerciales son negociados entre países entre países cuyos gobiernos consideran de interés facilitar el intercambio comercial de productos seleccionados. (Zambrana, 2007)

Los convenios o tratados comerciales son de amplio alcance y están orientados a la formación de una zona de libre comercio, contienen concesiones arancelarias que se aplican a todos los productos originarios de los países signatarios, o bien casi todos, con las salvedades que específicamente se señalan en los convenios. (Zambrana, 2007)

Los tipos de tratamiento arancelario preferencial que se otorgan a los países que negocian convenios de comercio para los productos originarios que se especifican en las listas de intercambio, pueden consistir en alguna o varias de las opciones siguientes:

Libre de pago de impuestos de exportación en el país de origen.

Libre de pago de impuestos de importación en el país de destino.

Pago de un impuesto de exportación más reducido que el normal en el país de origen (impuesto preferencial).

Pago de impuestos de importación más reducido que el aplicable a productos de otras procedencias en el país de importación (impuesto preferencial).

Aparte de las concesiones arancelarias que pudieran pactarse entre dos países que suscriben convenios comerciales, son corrientes las cláusulas que comprometen a las partes contratantes a no incurrir en otras formas de discriminación comercial, que situó en ventaja a los productos locales. (Zambrana, 2007)

En el caso de Noruega, existe un trato preferencial para las mercaderías que provienen de países que están en desarrollo, como Ecuador y se les elimina el pago de derechos arancelarios.

#### **2.4.4.3. Ingresos económicos**

Los ingresos son aumentos en los recursos económicos, producidos a lo largo del ejercicio. Bien en forma de entrada o aumentos en el valor de los activo, o bien como decrementos de pasivos que originan aumento del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los accionistas. (Montesinos, 2007).

Son incrementos del patrimonio neto, distintos de las aportaciones de fondos a la entidad por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades económicas de la venta de bienes y servicio. (Alcarria, 2008)

#### **2.4.4.4. Clasificación de los ingresos**

Según Córdoba (2006) los ingresos se clasifican en:

Los ingresos de operación. Son aquellos que parten de las variaciones de la demanda y de los precios el producto previstos en el estudio del mercado y presenta la estimación de los ingresos por ventas año por año. (Cordoba, 2006)

Los ingresos no operativos. Son los que indican todos los demás tipos de ingresos que no corresponden a las operaciones normales del negocio. Tales como la colocación de activos financieros, ventas de activos fijos y valor de salvamento ente otros. (Cordoba, 2006)

Los ingresos de capital. Son los que cuantifican los aportes que se han fijado los inversionistas y las disponibilidades de capital, sumándolas y presentando la información anual durante la vida del proyecto. (Cordoba, 2006)

Los ingresos totales. Consisten en la cuantificación por año de los ingresos que se perciban durante la vida útil del proyecto. Esta información es base para la evaluación a términos reales del proyecto, así como para conocer el superávit o déficit que arrojará la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales. (Cordoba, 2006)

Aquellos que se imputan al resultado del periodo. Son aquellos ingresos que se tienen en cuenta para determinar el resultado (beneficio o pérdida). Aquellos no considerados resultados del periodo y que se imputan directamente como un aumento del patrimonio neto. (Alcarria, 2008)

Los ingresos económicos; es lo que este proyecto desea mejorar en la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán, por lo que son fundamentales para el sostenimiento de un país, empresa, organización y personas dentro de un territorio.

## **2.5. IDEA A DEFENDER.**

La comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán mejorará los ingresos económicos del sector.

## **2.6. VARIABLES.**

Variable independiente: comercialización

Variable dependiente: ingresos económicos

### **III. METODOLOGÍA.**

#### **3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.**

La modalidad que se utilizó en el proyecto fue la cuali-cuantitativa porque se investigó características de los consumidores de artesanías, sus gustos y preferencias; se determinó a través de encuestas, el nivel de los ingresos económicos, las cantidades ofertadas de artesanías por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán y la demanda por parte de las mujeres de Noruega a través de las encuestas realizadas con el apoyo del consejo noruego para los refugiados (NRC).

Según la investigación realizada los ingresos económicos de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” es de ciento noventa y cuatro dólares mensuales lo cual es demasiado bajo.

Además los gustos y preferencias de las mujeres que viven en Noruega es comprar bolsos y sandalias de yute según las encuestadas realizadas.

#### **3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

##### **3.2.1. Bibliográfica**

En este proyecto se realizó un análisis profundo, minucioso de todo lo que tiene que ver con la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán y la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega; además se investigo en libros, periódicos, revistas, internet y en noticias donde

existía información referente a la población con necesidad de protección internacional que vive en Tulcán Ecuador.

### **3.2.2. Descriptiva**

Este proyecto nos permitió decir cómo es o se manifiesta el problema de la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector. Los principales problemas que existían, era que la población con necesidad de protección internacional, no sabían cómo exportar las artesanías, realizadas por ellos, ya que no contaban con el dinero y conocimientos suficientes para lograrlo.

### **3.2.3. Campo**

El proyecto se realizó a través de encuestas, a la población con necesidad de protección internacional y a las mujeres de Noruega, por medio del Consejo Noruego para Refugiados (NRC) para saber cuánto es la demanda de las artesanías por parte de ellas. Además se entrevistó a los organismos que ayudan a esta población como: ACNUR, OIM, y la Red Fronteriza de Paz. Los cuales manifestaron estar dispuestas a apoyar a personas con necesidad de protección internacional que verdaderamente lo necesiten.

### **3.2.4. Aplicada**

Este proyecto se aplicó a la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán, ya que a través de una investigación profunda, dio como resultado las necesidades que tiene esta población. El proyecto fue aplicado a la

población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán donde se han visto sus grandes necesidades.

### 3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

Ofertante	Grupo objetivo
<p style="text-align: center;"><b>POBLACIÓN</b></p> <p style="text-align: center;">Asociación “Nueva Vida”</p> <p>Este proyecto estuvo basado en la población con necesidad de protección internacional (PNPI) de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán los cuales son veinticinco; nueve hombres y dieciséis mujeres.</p>	<p style="text-align: center;"><b>POBLACIÓN</b></p> <p style="text-align: center;">Noruega</p> <p>La población total de Noruega es de 4.691.849 según el último censo de julio (2011).</p> <p><b>Distribución por edad:</b></p> <p><b>0-14 años: 18%</b> Niños 431 111 Niñas 412 864</p> <p><b>15-64 años: 66%</b> Hombres 1 568 729 Mujeres 1 529 799</p> <p><b>65 años y más: 16%</b> Hombres 326 711 Mujeres 422 635</p> <p>Para el proyecto se tomo en cuenta a las mujeres comprendidas en las edades de quince a sesenta y cuatro años las cuales son un millón quinientas veintinueve mil setecientas noventa y nueve.</p>
<p style="text-align: center;"><b>MUESTRA</b></p> <p>Para la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán no se aplico muestra debido a que se va a encuestar a toda la organización ya que no es una población muy extensa.</p>	<p style="text-align: center;"><b>MUESTRA</b></p> <p>La muestra que se escogió fue de novecientas cincuenta y siete mujeres que habitan en Noruega.</p>

### 3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

OBJETIVO 2	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	INFORMACIÓN
<p>Diagnosticar la oferta y la demanda de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida" y los ingresos económicos del sector.</p>	<p>COMERCIALIZACIÓN</p>	<p>Oferta, Demanda Precio Producto</p>	<p>Encuesta, Entrevista Observación</p>	<p>ASOCIACIÓN "NUEVA VIDA"            ¿Qué artesanías puede usted producir?            ¿Cuántos bolsos elaborados a yute puede usted realizar semanalmente?            ¿Cuántos bolsos elaborados a yute más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?            ¿Cuántas sandalias elaboradas en yute puede usted realizar semanalmente?            ¿Cuántas sandalias elaboradas en yute más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?            ¿Cuántos sacos de lana puede usted realizar semanalmente?            ¿Cuántos sacos de lana más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?            ¿Cuántos artículos en yeso puede usted realizar semanalmente?            ¿Cuántos artículos en yeso más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?            ¿Está de acuerdo en comercializar sus artesanías en el exterior?            MUJERES DE NORUEGA            ¿Le gusta a usted comprar artesanías?            ¿Cada cuánto compra usted artesanías?            ¿Qué artesanías son de su preferencia?            ¿Cuál es el costo promedio que paga por una artesanía?            ¿De estas artesanías cual escogería como regalo?            ¿En que se fija usted al momento de comprar artesanías?</p>	<p>Asociación Nueva Vida</p> <p>Mujeres de Noruega (a través del NRC)</p>

	INGRESOS ECONÓMICOS	Salario Trabajo Estrato Social	Encuesta, Entrevista Observación	<p>ASOCIACIÓN “NUEVA VIDA”</p> <p>¿Tiene usted actualmente un trabajo con sueldo fijo?          ¿Cuánto gana usted mensualmente?          ¿Cuánto es el gasto mensual en su familia?</p> <p>ORGANISMOS DE APOYO          ACNUR, OIM,          RED FRONTERIZA DE PAZ DEL CARCHI.</p> <p>¿Apoyan proyectos productivos que ayuden a la asociación nueva vida de la ciudad de Tulcán que es integrada por personas con necesidad de protección internacional y ecuatorianas que se encuentran legalmente constituidas?          ¿De qué forma apoyan con los proyectos?          Se deben cumplir requisitos para que Uds. apoyen a la PNPI (cuál es el procedimiento para apoyar a la PNPI)          De que otra forma pueden apoyar a la PNPI es decir a la asociación de refugiados “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.          La institución que tiene a su cargo tiene proyectado seguir ayudando en proyecto productivos a la PNPI.          ¿De qué forma van a ayudar en un futuro?</p>	ACNUR, OIM y Red Fronteriza de Paz del Carchi
--	---------------------	--------------------------------	----------------------------------	---	---

### 3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

La información primaria se obtuvo a través de diferentes tipos de técnicas de investigación, como: la observación, la encuesta y la entrevista.

#### 3.5.1. Observación

Se realizó una observación, ya que se deseaba tener un conocimiento en todo lo referente a la población con necesidad de protección internacional, de la asociación "Nueva Vida" de la ciudad de Tulcán; ajustado a la realidad de lo que se desea investigar.

En la observación realizada la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida". Se observó que existen grandes necesidades de estas personas como fuentes de trabajos, poca educación de los niños, niñas y adolescentes.

<b>ASOCIACIÓN "NUEVA VIDA"</b>	
<b>Detalles</b>	<b>Cantidad</b>
población total	86
familias	25
mujeres	22
hombres	16
niños	23
niñas	16
adolescentes	9
trabajan	25
jóvenes estudian	36
adultos estudian	8
analfabetos	11

Fuente: Asociación "Nueva Vida"

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

## **Encuestas**

Se formuló preguntas cerradas de manera sencilla, clara y precisa dirigidas a la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán y se realizó encuestas a mujeres de Noruega por medio del Consejo Noruego para Refugiados (NRC). Los cuales con su información dieron a conocer aspectos muy importantes para ser tomados en cuenta.

La encuesta fue una herramienta primordial, ya que indicó muchas dudas que se tenían como por ejemplo: el nivel de ingresos económico de la población con necesidad de protección internacional, cuantos hombres y mujeres tiene la organización. Además saber gustos, preferencias y demanda de los diferentes tipos de artesanías, por parte de las mujeres de Noruega.

### **3.5.2. Entrevistas**

Se realizó entrevistas a organismos internacionales y nacionales como: el alto comisionado de las naciones unidas para los refugiados (ACNUR), organización internacional del migrante (OIM), y a la red fronteriza de paz (RFPC) de forma estructurada, para saber el apoyo que estas instituciones tendrían con la asociación “Nueva Vida”.

Las entrevistas realizadas fueron muy satisfactoria, ya que los organismo no gubernamentales que están en Tulcán, dieron su punto de vista y como apoyarían a estas personas.

## **3.6. PROCESAMIENTO, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.**

### **3.6.1. Análisis de resultados e Interpretación de datos.**

#### **3.6.1.1. Política, economía, social y tecnología (PEST) de Noruega**

- Superficie Reino de Noruega: 385 186 km<sup>2</sup>
- Capital: Oslo
- Territorio continental: 323 758 km<sup>2</sup> (7,6% protegido)
- Longitud de fronteras en total 2 542 km
- (c/ Suecia 1 619 km c/ Finlandia 727 km c/ Rusia 196 km)
- Línea costera: 25 148 km, incluidos los fiordos
- Ancho máximo del país: 430 km
- Ancho mínimo del país: 6 km
- Lago mayor: Mjøsa 362 km<sup>2</sup>
- Río más largo: Glomma 600 km
- Cataratas más altas: Mardølfossen 705 mts.
- Montañas más altas: Galdhøpiggen 2 469 mts., Glittertind 2 464 mts.
- Glaciar mayor: Jostedalbreen 487 km<sup>2</sup>
- Fiordo más largo: Sognefjorden 204 km

##### **3.6.1.1.1. Panorama General**

Es un estado monárquico de Europa septentrional que, junto con Suecia, forma la península escandinava. Las dos naciones, junto con Dinamarca y Finlandia, conforman Escandinavia, siendo Noruega la parte más occidental de dicha región. Las islas de Svalbard y Jan Mayen son también parte de su territorio. La soberanía sobre Svalbard fue establecida por el tratado de Svalbard firmado

en 1920. La isla de Bouvet, en el Atlántico Sur, y la isla de Pedro I, en el sur del océano Pacífico, se consideran dependencias y por lo tanto no conforman parte del reino como tal. Noruega es uno de los países que reclama territorio en Antártida (la Dronning Maud Land o Tierra de la Reina Maud). (kongehuset, 2011)

El país tiene límites con Suecia, Finlandia y Rusia. La larga extensión de la costa noruega sobre el Atlántico Norte es escenario para sus famosos fiordos, valles de origen glaciar. (kongehuset, 2011)

Otros sectores de su economía incluyen la industria alimenticia, construcción naval, metalurgia, minería, producción de papel y producción química. En 2011, el Reino de Noruega fue clasificado como el país con el más alto índice de desarrollo humano (0.943). Es también el país más pacífico del mundo de acuerdo a un estudio de Global Peace de 2007 y conocido por ser uno de los más seguros. (kongehuset, 2011)

El idioma oficial es el noruego, una lengua nor-germánica relacionada directamente con el danés y el sueco. En su mayor parte, los hablantes de Noruega, danés y sueco pueden entenderse fácilmente entre sí. (kongehuset, 2011)

#### **3.6.1.1.2. Organización política y administrativa de Noruega**

Noruega es una monarquía constitucional. El Rey no detenta en la práctica poder político, pero la familia real se encuentra fuertemente arraigada en la cultura local. El poder se asienta en el parlamento: “Stortinget”, cuyos miembros se eligen cada 4 años. Los miembros del “Storting” –a su vez- eligen entre sus miembros al Gobierno. Como resultado de las elecciones llevadas a cabo el 14 de septiembre de 2009,

a partir del 9 de octubre continua gobernando el país una coalición de centro izquierda, liderada por el Primer Ministro Jens Stoltenberg. La renovación de parlamentarios y de autoridades nacionales tuvo lugar en octubre de 2009, con un segundo periodo de Stoltenberg. (kongehuset, 2011)

### **3.6.1.1.3. Economía, moneda y finanzas de Noruega**

Noruega es un país industrial y muy desarrollado con una economía abierta orientada a la exportación. Considerado uno de los países más ricos del mundo, también ha alcanzado altas cotas con respecto al nivel de vida, a la esperanza de vida y sobre todo en relación con la salud y con la vivienda. (CNE, 2011)

El alto nivel de riqueza se debe en parte a la abundancia de recursos naturales y en parte a la incorporación de Noruega en la industrialización del oeste de Europa, como resultado de su proximidad a los mercados más importantes. Noruega ha incrementado activamente las medidas de reestructuración necesarias para lograr el crecimiento económico. Su importante comercio y el contacto con otros países han dado a la industria noruega una base sobre la cual desarrollar una economía avanzada. Altas inversiones en equipos de producción, en mejorar y ampliar la educación, así como en estrategias técnicas y de organización en la industria y la administración pública, han ayudado también a promover el crecimiento. El siglo XX representó un periodo de continuo y fuerte crecimiento económico en Noruega. Desde la década de los setenta, la industria costera del petróleo ha desempeñado un papel dominante en la economía noruega. (CNE, 2011)

La economía de Noruega está considerada, generalmente, como una economía mixta: una economía de mercado capitalista con una clara

influencia del Estado. Como en el resto del oeste de Europa, el crecimiento de gran parte de la industria en Noruega ha estado regido básicamente por los derechos de la propiedad privada y el sector privado. No obstante, algunas actividades industriales son propiedad o corren a cargo del Estado. La propiedad del estado y la regulación del sector privado sirven para clasificar a Noruega como una mezcla de economía planificada y de mercado. La administración estatal se plasma en impuestos, derechos aduaneros y subsidios. (CNE, 2011).

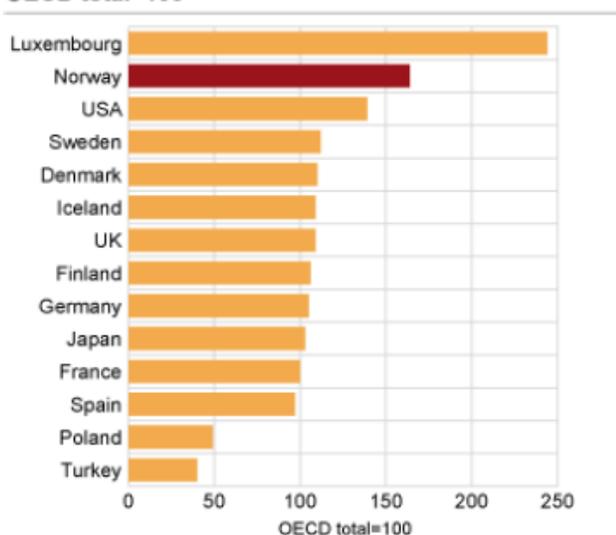
El sector industrial es principalmente de propiedad privada, pero el Estado es el mayor propietario de algunas de las más grandes empresas de Noruega, tales como Statoil y Norsk Hydro. Statoil (la compañía petrolífera noruega del Estado) ocupa una posición dominante en la industria petrolífera submarina noruega, así como en la petroquímica, las refinerías y el mercado del petróleo. (regjeringen, 2011)

La agricultura y la pesca están en manos privadas y menos de aproximadamente un 10% de la tierra forestal productiva es propiedad del Estado. (regjeringen, 2011)

El Estado ha sido un importante propietario de plantas eléctricas y de estaciones de energía hidráulica. Aunque el Estado posee el monopolio de los ferrocarriles y del servicio postal, a las compañías propiedad del Estado que se han consolidado se les ha dado rienda suelta, lo cual implica que están cada vez más expuestas a la fuerte competencia. El compromiso del Estado en la industria noruega está gradualmente decreciendo, de acuerdo con los procesos de desregularización y privatización que tiene lugar en el mundo industrializado. (CNE, 2011)

## Ranking de países según PBI por habitante en USD

GDP (adjusted for price differences) per capita. 2007.  
OECD total=100



Fuente: Statistisk Sentralbyrå, [www.ssb.no](http://www.ssb.no). Índices PPP (Purchasing Power Parities)

La tendencia económica en Noruega se encuentra en un moderado repunte y 2010 cerró con una recuperación cíclica moderada. Una mayor demanda interna ha impulsado la recuperación de la economía, mientras que se espera que el crecimiento en el exterior sea modesto en los próximos años. Dicha recuperación cíclica contribuirá a una baja en el desempleo. Se estima un incremento de los salarios, al igual que un incremento en las tasas de interés y la inflación subyacente. (Statistisk Sentralbyrå, 2011)

Actualmente la economía Noruega está en un leve crecimiento. La capacidad de utilización de la economía en el área continental se aproxima a los niveles de mediados de los 90. El crecimiento de los salarios se ha desacelerado. La tasa de interés se mantiene en línea con los principales socios del Reino y la inflación es baja. Aún así, los altos costos locales constituyen la mayor limitante de la industria noruega. (Statistisk Sentralbyrå, 2011)

#### **3.6.1.1.4. Aspectos sociales de Noruega**

Noruega no solo otorga premios y reconocimientos sino que también los recibe. La cuna de los premios Nobel es distinguida desde hace ya algunos años como el país con mayor índice de desarrollo humano que, dicho en otras palabras, quiere decir que es aquel en el que sus habitantes disfrutan de una mayor calidad de vida. Las razones de dicho liderazgo se hallan en un conjunto de factores entre los que la buena situación económica del país y la democratización de sus sistemas son dos componentes esenciales. (Lopez Alvares, 2008)

El país encabeza, un año más, las clasificaciones internacionales en materia de desarrollo humano. El informe sobre desarrollo humano 2007-2008 presentado el pasado mes de noviembre por el programa de las naciones unidas para el desarrollo (PNUD) así lo confirmaba. Noruega es, junto a Islandia, el país con el mayor índice de desarrollo humano. Pero ¿qué engloba dicho índice? el índice mencionado, publicado anualmente desde 1990, se elabora mediante la evaluación de diferentes indicadores relacionados con las tres dimensiones del desarrollo humano: expectativa de vida (medido por la esperanza de vida), nivel de educación (en términos la alfabetización de adultos y matriculación en la enseñanza primaria, secundaria y nivel terciario) y nivel de ingresos (en relación con la paridad del poder adquisitivo, producto interior bruto, ingresos...). En definitiva, lo que hace es proporcionar un amplio prisma desde donde observar el progreso de la humanidad y de la compleja relación entre los ingresos y el bienestar. Los altos índices que presenta noruega en los tres factores mencionados lo convierten en uno de los países con mejor calidad de vida. (Lopez Alvares, 2008)

De acuerdo con su orientación de bienestar, Noruega ha llevado a cabo un plan de seguridad social nacional aplicable a todos los ciudadanos y residentes que proporciona una gran cantidad de ventajas sociales. Dicho plan da derecho a sus afiliados a pensiones (jubilación, supervivientes, discapacidad) y da subsidios por accidentes laborales, accidentes, enfermedades, embarazo, nacimiento, familias mono parentales y decesos. Aparte de los planes para subvenciones familiares y ayudas económicas para padres con niños pequeños, la Seguridad Social incluye el sistema general de seguros más importante de Noruega. (kongehuset, 2011)

El sistema noruego considera que el trabajo es vital para la salud y la rehabilitación. La población en edad de trabajar recibe algún tipo de prestación por discapacidad. Esta recompensa en forma de salarios y reconocimiento significa mucho para la autoestima y la salud que se ven influidas por el desempleo y la inseguridad laboral. Estos aspectos resultan de especial importancia para prevenir la exclusión social de aquellos grupos de personas que, por razones de salud u otros motivos, quedan fuera de la educación y/o del mercado de trabajo.

#### **3.6.1.1.5. Tecnología de la información en Noruega**

En Noruega, la tecnología de la información y de las comunicaciones se ha convertido en el nuevo buque insignia nacional. En la actualidad es el segundo sector más grande del país por productividad, y no sólo crea riqueza, sino que es también un abastecedor vital para otras empresas y para el sector público. Dicho sector abarca una gran variedad de compañías de alta tecnología que crean nuevos medios de telecomunicación, hardware, software y productos de electrónica industrial que proporcionan servicios de consultoría. (Norway, 2011)

Noruega es uno de los mayores consumidores per cápita a nivel mundial de tecnología de la información y de las comunicaciones con una infraestructura que incluye un sistema bien desarrollado de estaciones terrestres y redes de cable de fibra óptica para transmisión digital. La red de comunicaciones noruega se está expandiendo rápidamente, y el sector de las telecomunicaciones ha generado un número cada vez mayor de empresas de gran competitividad a nivel internacional, además de una considerable comunidad dedicada a la investigación. La gama de productos disponible abarca sistemas de comunicaciones por satélite, sistemas de colocación global (GPS), sistemas de telefonía móvil, sistemas de gestión de redes, sistemas de transmisión y tecnologías de fibra óptica. (Norway, 2011)

El desarrollo de las industrias tradicionales (petrolíferas, navieras y pesqueras) ha impulsado la revolución del software en Noruega. Las necesidades de estos sectores y su capacidad para crear y encontrar soluciones técnicamente avanzadas a bajo coste han alentado el desarrollo de nuevo software y sistemas integrados. En la actualidad hay muchas empresas dentro del sector de la tecnología de la información y de las comunicaciones que proporcionan software y soluciones modulares para prácticamente todo el sector privado y público, incluidos sistemas para la gestión de datos, relaciones públicas y gestión administrativa y financiera. Las empresas noruegas también han sido las pioneras en cuanto a la investigación de la telemedicina y el aprendizaje a distancia se refiere. Las avanzadas soluciones del sector público están empezando a encontrar salida en mercados internacionales. (Norway, 2011)

El uso de Internet está bastante extendido en Noruega y sigue aumentando a gran velocidad. Las compañías noruegas están a la vanguardia de las tecnologías de Internet entre las que se encuentran el desarrollo de los sitios web e intranet multifuncionales, buscadores web de alta velocidad, juegos online y venta por red. El sector noruego de la tecnología de la información y de las comunicaciones destaca por encontrar soluciones fáciles de utilizar que priorizan al usuario y la interacción entre las personas. (Norway, 2011)

#### **3.6.1.1.6. Comercio Exterior de Noruega**

El comercio exterior de Noruega es voluminoso, más aún teniendo en cuenta, además de las exportaciones e importaciones, las inversiones extranjeras en Noruega y las inversiones de noruegas en el resto del mundo. Los ingresos provenientes de las exportaciones de mercancías y servicios le permiten a Noruega importar los bienes que necesita y, al mismo tiempo, crear reservas para el futuro. Sin embargo, esto no siempre fue así. Durante gran parte del siglo pasado, las importaciones noruegas superaban las exportaciones, con el consecuente endeudamiento que provocaba dicho déficit. Esta situación se vio modificada desde el momento en que Noruega comienza a exportar petróleo y gas en grandes volúmenes, lo que ha contribuido, desde 1990 a revertir el saldo de la balanza comercial. (Statistisk Sentralbyrå, 2011)

Tras el liderazgo del sector petrolero, el segundo lugar en las exportaciones noruegas lo ocupa la industria de los metales. Cabe destacar que el grueso de las exportaciones noruegas tiene como destino países de la Unión Europea y el Espacio Económico Europeo. Gran Bretaña es quien lidera el ranking de los países importadores de Noruega, mientras que Suecia es el país del que Noruega más importa mercaderías. (Statistisk Sentralbyrå, 2011)

### **3.6.1.1.7. Información arancelaria de Noruega**

El Arancel de Aduanas de Noruega, está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), consta de aproximadamente de 7.000 líneas arancelarias a nivel de 8 dígitos. Ese número de líneas es relativamente bajo, en comparación con los de otros países, especialmente por lo que respecta a los productos agropecuarios (1.267 líneas), por lo cual es mayor el número de productos abarcados por una misma línea. (CNE, 2011)

#### **3.6.1.1.7.1. Preferencias Arancelarias de Noruega**

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es una oferta de reducción de aranceles para que aquellos países de menor desarrollo que deseen exportar a Noruega puedan hacerlo gozando de arancel 0% o arancel reducido. Vigencia a partir de 1 de enero de 2008. (CNE, 2011)

Todos los productos comprendidos en el esquema del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Noruega entran al mercado con derechos aduaneros (desde un 10% a un 100%). Esta preferencia es otorgada sobre una base unilateral. El nuevo SGP fue revisado de acuerdo con las nuevas normas de la Organización Mundial de Comercio OMC que exigieron la imposición de tarifas a todas las medidas no tarifarias existentes. En el documento WT/COMTD N/6 de la OMC, de 22 de agosto de 1995, se reproduce la notificación de Noruega sobre el nuevo esquema. (CNE, 2011)

### **3.6.1.1.7.2. Requisitos para acceder a los beneficios del SGP en Noruega.**

Para beneficiarse de las preferencias del SGP los bienes deben ser originarios de Países en Vías de Desarrollo. Existe un grupo de reglas que definen las condiciones que deben cumplirse para considerar que un bien es originario en un país. El sistema noruego de reglas de origen se encuentra armonizado con aquéllas pertenecientes a la Unión Europea. De manera general las condiciones son: (CNE, 2011)

- a) Que el producto haya sido producido o manufacturado en el país en vías de desarrollo.
  
- b) Que los productos hayan sido consignados directamente a Noruega desde el país exportador beneficiario.
  
- c) Que los productos estén acompañados de la suficiente documentación probatoria del origen, la que deberá ser presentada por el importador a la autoridades aduaneras noruegas (sólo para aquellos productos que estén en el SGP y que deban pagar derechos aduaneros, o cuando exista una suspensión temporaria de exenciones). (CNE, 2011)

En aquellos casos que los productos exportados contengan partes o ingredientes importados es necesario probar si a los bienes se le ha adicionado valor agregado suficiente (transformación) en el país exportador como para calificarlos como productos originarios y otorgarles tratamientos preferencial. La regla básica es que como resultado de la transformación el bien producido deba ser clasificado bajo un rubro diferente del SAA a aquél por el cual fue clasificado el ingrediente o parte importados. (CNE, 2011)

#### **3.6.1.1.7.2.1. Envío Directo:**

Para obtener el tratamiento preferencial del SGP un producto debe ser transportado directamente desde el país exportador beneficiario a Noruega. El tránsito por uno o más terceros países para transferencia de carga y/o depósito temporal está permitido siempre y cuando el producto quede continuamente bajo supervisión de las autoridades aduaneras. Además, los envíos consignados originalmente a uno de los otros países miembros del Espacio Económico Europeo pueden ser reexportados a Noruega bajo el sistema del SGP si dichos productos permanecieron bajo control de las autoridades aduaneras del país reexportador y si dichas autoridades emiten un nuevo Certificado de Origen basado en el certificado original del SGP. (CNE, 2011)

#### **3.6.1.1.7.2.2. Certificado de Origen**

Para gozar del SGP es necesario que un pedido de tratamiento preferencial sea presentado a través de un formulario al efecto. El Certificado de Origen en idioma inglés o francés debe ser completado por el exportador y certificado por la las autoridades aduaneras u otra competente que certifiquen esa documentación en el país de origen. (CNE, 2011)

El tratamiento preferencial no es otorgado si el Certificado de Origen está incompleto o si dicha certificación no es presentada al momento de la importación. Los derechos pagados son reintegrados si se presenta suficiente documentación probatoria dentro de los 18 meses posteriores que la importación tuvo lugar a la autoridad aduanera de Noruega que intervino la documentación del despacho a plaza. (CNE, 2011)

### **3.6.1.1.8. Requisitos técnicos generales**

Las mercancías que se importan tienen que ir acompañadas de una declaración de importación en la que se indique su valor en aduana, un conocimiento de embarque o documento de transporte, un certificado de origen (cuando se solicite trato preferencial), certificado de seguro, certificados especiales (sanitario, de calidad, etc. En caso corresponder y según lo acordado con el importador) y una licencia de importación (a ser presentada por el importador), cuando sea exigible. (CNE, 2011)

El trámite de importación es relativamente sencillo: todas las declaraciones de importación se tramitan por el sistema electrónico TVINN, que funciona a toda hora. Los importadores o sus agentes presentan a la Administración regional de Aduanas en forma electrónica el 96 por ciento de sus declaraciones de aduanas (documento administrativo único (SAD), y el 4 por ciento restante de las declaraciones se presenta manualmente, pero se tramita electrónicamente, las mercancías quedan despachadas en el transcurso de 3 a 5 minutos. (CNE, 2011)

### **3.6.1.1.9. Comercio bilateral Ecuador-Noruega**

#### **3.6.1.1.9.1. Exportaciones a Noruega**

Ecuador, ha tenido buenas relaciones comerciales con Noruega en los últimos cinco años; se ha ido incrementando las exportaciones: en el 2007 fueron \$2389,64, millones de dólares; 2008 \$3748.25 millones de dólares; 2009 \$6369.82 millones de dólares; 2010 \$6501.72 millones de dólares; 2011 \$11328.21 millones de dólares (BCE, 2012)

**Tabla Nº 2**

<b>AÑO</b>	<b>VALOR FOB</b>
<b>2007</b>	2389,64
<b>2008</b>	3748,25
<b>2009</b>	6369,82
<b>2010</b>	6501,72
<b>2011</b>	11328,21

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

La oferta exportable ecuatoriana hacia Noruega es bastante homogénea, en cuanto a participación de productos se refiere. El aumento que se da cada año, significa que los productos ecuatorianos son cada vez mas consumidos por estas personas.

#### **3.6.1.1.9.2. Importaciones Ecuatorianas desde Noruega**

En el 2008 se importó alrededor de 12,742 millones de dólares de un total de 90 partidas. Las importaciones desde Noruega representan el 0,10% del total de importaciones que Ecuador realizó en el período 2003-2008. Las adquisiciones tienen una alta concentración en tres productos (75,6%) abonos químicos, gas de petróleo y productos de hierro. (BCE, 2012)

En el 2008 existió déficit en la balanza comercial de Ecuador con respecto a Noruega con un valor de 9,020 millones de dólares. La balanza comercial ha sido negativa en todos los años del período de análisis (2003-2008) y la tendencia de las exportaciones ha sido relativamente constante. (BCE, 2012)

**Tabla N° 3**

<b>AÑO</b>	<b>VALOR CIF MILES USD</b>
<b>2007</b>	7295,08
<b>2008</b>	12742,01
<b>2009</b>	17018,02
<b>2010</b>	7110,6
<b>2011</b>	13033,6

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Los principales productos importados desde Noruega en los últimos años son: abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fós, óxidos e hidróxidos de cobre, depósitos, cisternas, cubas y recipientes análogos, de capacidad superior a 30. (BCE, 2012)

#### **3.6.1.1.9.3. Balanza Comercial**

Ecuador mantiene un déficit en la balanza comercial con Noruega, en los últimos cinco años, por lo tanto las exportaciones de artesanías de la asociación “Nueva Vida” que se pretenden realizar, ayudará a que el país disminuya esos rubros. (BCE, 2012)

**Tabla N° 4**

<b>AÑO</b>	<b>IMPORTACIONES MILES USD</b>	<b>EXPORTACIONES MILES USD</b>	<b>BALANZA COMERCIAL</b>
<b>2007</b>	7295,08	2389,64	-4905,44
<b>2008</b>	12742,01	3748,25	-8993,76
<b>2009</b>	17018,02	6369,82	-10648,2
<b>2010</b>	7110,6	6501,72	-608,88
<b>2011</b>	13033,6	11328,21	-1705,39

Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### 3.6.1.1.9.4. Demanda

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar geográfico específico, en un espacio de tiempo definido y a un precio determinado.

**Tabla N° 5**  
BOLSOS DE YUTE

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	0	654447,77	-654447,77
2013	0	687170,16	-687170,16
2014	0	721528,66	-721528,66
2015	0	757605,10	-757605,10
2016	0	795485,35	-795485,35

Fuente: Mujeres de Noruega, Toll (Oslo-Noruega)  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Para la demanda insatisfecha de los bolsos de yute, se tomo en cuenta la demanda dicha por las mujeres de Noruega en las encuestas realizadas; además se busco en los datos de la aduana de Noruega (Toll) donde se reflejaba que no habían datos de ofertantes de estos productos, los cuales van hacer una innovación para estas personas.

**Tabla N° 6**  
SANDALIAS DE YUTE

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	0	590454,93	-590454,93
2013	0	619977,68	-619977,68
2014	0	650976,56	-650976,56
2015	0	683525,39	-683525,39
2016	0	717701,66	-717701,66

Fuente: Mujeres de Noruega, Toll (Oslo-Noruega)  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Para la demanda insatisfecha de las sandalias de yute se tomo en cuenta la demanda dicha por las mujeres de Noruega en las encuestas realizadas; además se busco en los datos de la aduana de Noruega

(Toll), donde se reflejaba que no habían datos de ofertantes de estos productos, los cuales van hacer una innovación para estas personas.

### 3.6.1.1.9.5. Oferta del proyecto

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en un espacio de tiempo definido.

**Tabla N° 7**  
**BOLSOS DE YUTE**

<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
<b>0</b>	654447,77	-654447,77	-6528,8
<b>0</b>	687170,16	-687170,16	-6855,2
<b>0</b>	721528,66	-721528,66	-7198,0
<b>0</b>	757605,10	-757605,10	-7557,9
<b>0</b>	795485,35	-795485,35	-7935,8

Fuente: Mujeres de Noruega, Toll (Oslo-Noruega)  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

La oferta que el proyecto puede realizar actualmente es 0,9976% del total de la demanda insatisfecha.

**Tabla N° 8**  
**SANDALIAS DE YUTE**

<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
<b>0</b>	590454,93	-590454,93	-6480,24
<b>0</b>	619977,68	-619977,68	-6804,25
<b>0</b>	650976,56	-650976,56	-7144,47
<b>0</b>	683525,39	-683525,39	-7501,69
<b>0</b>	717701,66	-717701,66	-7876,78

Fuente: Mujeres de Noruega, Toll (Oslo-Noruega)  
Elaborado por: Jose Sierra Bohórquez

La oferta que el proyecto puede realizar actualmente es 0,9976% del total de la demanda insatisfecha.

### 3.6.1.1.10. Encuestas a las mujeres de Noruega

#### CARCHI STATE UNIVERSITY

MED VENNLIG HILSEN, ER GRUNNEN FOR DENNE UNDERSØKELSEN Å VITE GJENNOMFØRBARHETEN AV MARKEDSFØRINGEN AV CRAFTS. SO VI BER VENNLIG MÅTE MER BEHERSKET OG DEIGNS Å BESVARE FØLGENDE SPØRSMÅL.

SJEKK MED SVARET X.

HAR SOM HAN DEG TIL Å KJØPE HÅNDVERK?

JA ( )

NEI ( )

HVIS JA FORTSETT MED SPØRRESKJEMAET ELLERS TAKK FOR SAMARBEIDET.

1. JANUAR. HVA ALDERS PREDNING ER DU?

• 18 - 27 ( )

• 28 - 37 ( )

• 38 - 47 ( )

• 48 - 57 ( )

• 58 - 67 ( )

2. HVOR OFTE DU KJØPE HÅNDVERK?

• LOG ( )

• UKENTLIG ( )

• MÅNED ( )

- KVARTALSVIS ( )
- SEMESTER ( )
- ÅRLIG ( )

3. HVA ER DINE HÅNDVERK PREFERENCE?

- JUTE POSER LAGET ( )



- ARTIKLER I GIPS ( )



- ULL SEKKER ( )



- UTVIKLET I JUTE SANDALER ( )



- ANDRE. HVA? .....

4. FIRE. HVA ER GJENNOMSNITTLIG KOSTER Å BETALE FOR EN CRAFT?

- 5 - 14 ( )
- 15 - 24 ( )
- 25 - 34 ( )
- 35 - 44 ( )
- 45 - 54 ( )
- 55 - 64 ( )
- 65 - MORE ( )

5.¿ DETTE ER HVA VELGER SOM HÅNDVERK GIFT?

- JUTE POSER LAGET ( )
- UTVIKLET I JUTE SANDALER ( )
- ULL SEKKER ( )
- ARTIKLER I GIPS ( )
- ANDRE. HVA? .....

6.SEKS. HVORDAN ER FAST PÅ GANG DU KJØPER HÅNDVERK?

- PRIS ( )
- KVALITET ( )
- DESIGN ( )

TAKK

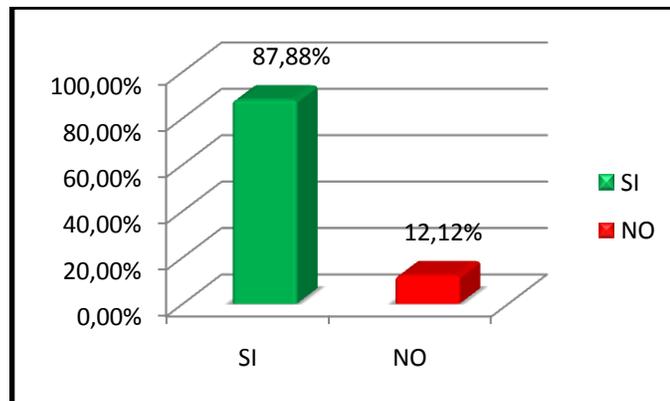
Pregunta N° 1. ¿Le gusta a usted comprar artesanías?

**Tabla N° 9**

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
SI	841	87,88%
NO	116	12,12%
<b>Total</b>	<b>957</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 2**



Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Como se puede observar, las mujeres de Noruega en su gran mayoría compran artesanías, lo cual significa que existe demanda de esta clase de productos y según uno de los objetivos específicos el cual era determinar si existía demanda de artesanías por parte de esta población, da como resultado que es muy positivo ya que casi un noventa por ciento de esta población si adquieren este tipo de productos.

Pregunta N° 2. ¿En qué edad se encuentra usted?

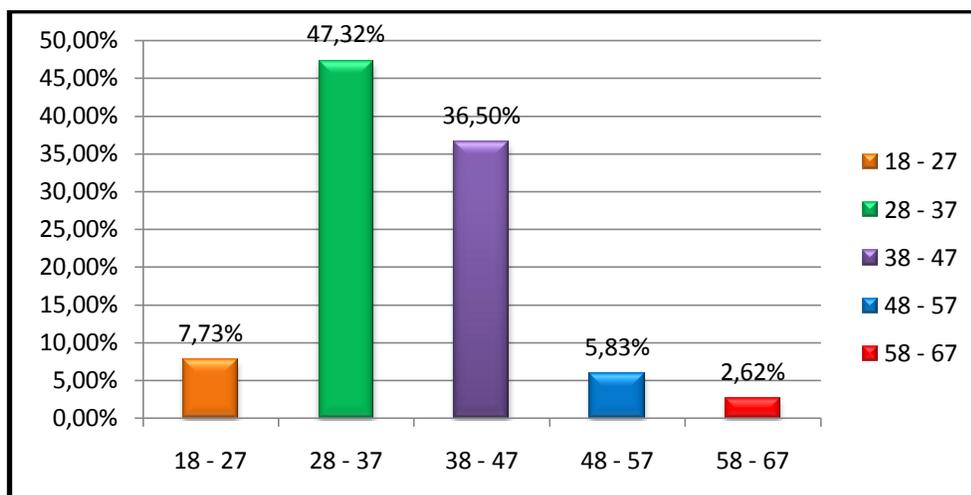
**Tabla N° 10**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
18	-	27	65	7,73%
28	-	37	398	47,32%
38	-	47	307	36,50%
48	-	57	49	5,83%
58	-	67	22	2,62%
total			841	100,00%

Fuente: mujeres de Noruega

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 3**



Fuente: mujeres de Noruega

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta fue realizada para saber de qué edades eran las mujeres de Noruega, que fueron encuestadas y así poder saber quiénes podrían ser las posibles demandantes, de los diferentes tipos de artesanías realizadas por la asociación “Nueva Vida”, lo queda como resultados que son mujeres adultas casi la mitad se encuentra en la edades de treinta años.

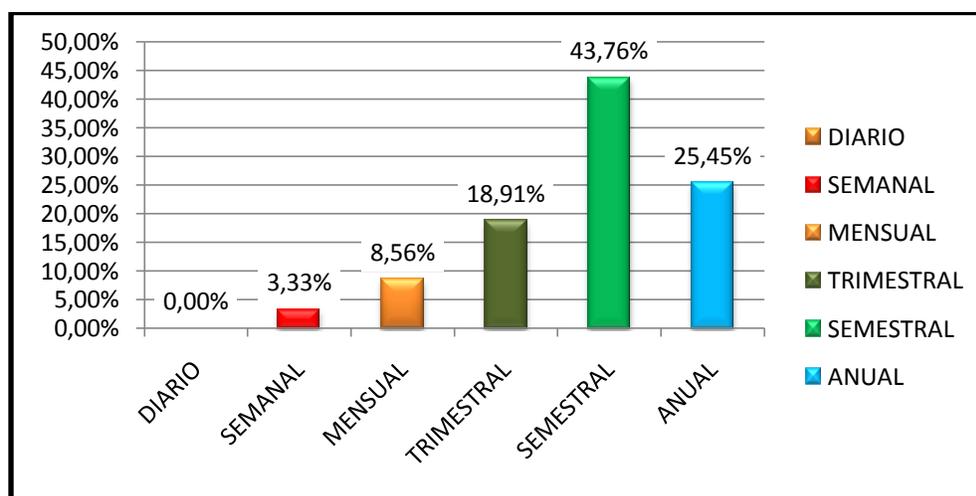
Pregunta N° 3. ¿Cada cuánto compra usted artesanías?

**Tabla N° 11**

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
DIARIO	0	0,00%
SEMANTAL	28	3,33%
MENSUAL	72	8,56%
TRIMESTRAL	159	18,91%
SEMESTRAL	368	43,76%
ANUAL	214	25,45%
TOTAL	841	100,00%

Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 4**



Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**ANÁLISIS:**

Esta pregunta tiene relación con la primera, ya que en este caso se desea saber la demanda de artesanías en un año por parte de las mujeres que viven en Noruega; lo que refleja que es bastante variada la compra de estos productos y según el grafico en el transcurso del año muchas mujeres adquieren varias veces.

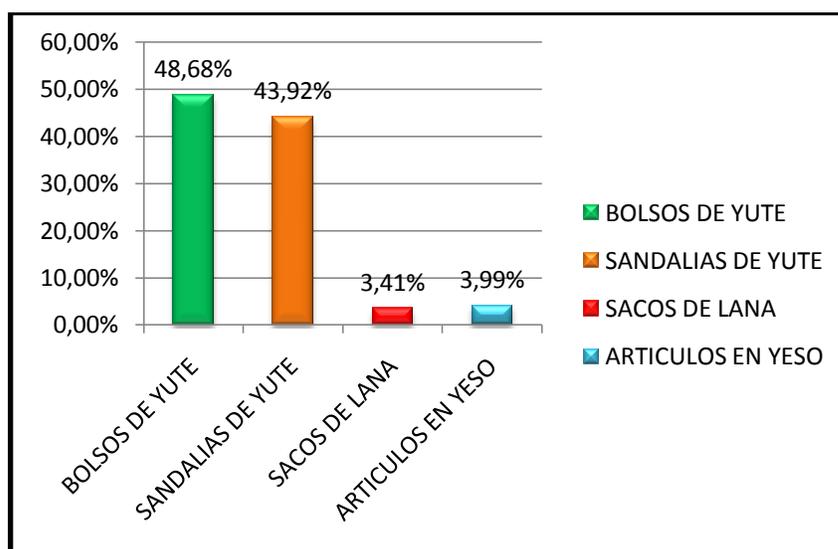
Pregunta N° 4. ¿Qué artesanías son de su preferencia?

**Tabla N° 12**

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Bolsos de yute	756	48,68%
Sandalias de yute	682	43,92%
Sacos de lana	53	3,41%
Artículos en yeso	62	3,99%
<b>Total</b>	<b>1553</b>	<b>100,00</b>

Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 5**



Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta se realizó, con el objetivo de saber los gustos y preferencias de las mujeres de Noruega y así saber que productos se podrían ofertar en un futuro por parte de la asociación “Nueva Vida”. Los resultados obtenidos manifiestan que los bolsos y las sandalias de yute fueron los que más llamaron la atención en las fotografías enviadas en el cuestionario realizado.

Pregunta N° 5. ¿Cuál es el costo promedio que paga por una artesanía en dólares americanos?

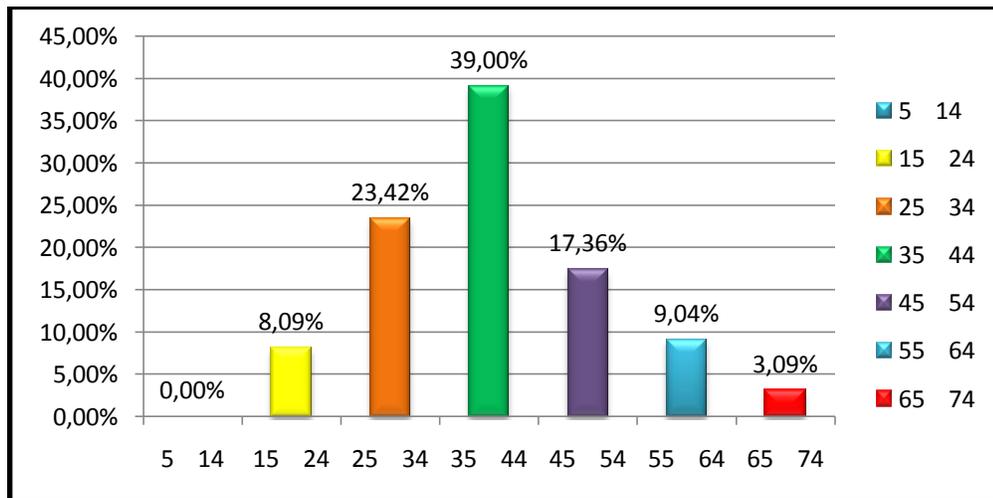
**Tabla N° 13**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
5	-	14	0	0,00%
15	-	24	68	8,09%
25	-	34	197	23,42%
35		44	328	39,00%
45		54	146	17,36%
55	-	64	76	9,04%
65	-	74	26	3,09%
<b>total</b>			<b>841</b>	<b>100,00</b>

Fuente: mujeres de Noruega

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 6**



Fuente: mujeres de Noruega

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

El objetivo de esta pregunta era saber cuánto dinero destinan las mujeres de Noruega en compras de artesanías, lo cual reflejó un promedio de cuarenta (\$40,00) dólares americanos, el cual supera el costo de los posibles productos hacer vendidos en dicho mercado por parte de la asociación “Nueva Vida”.

Pregunta N° 6. ¿De estas artesanías cual escogería como regalo?

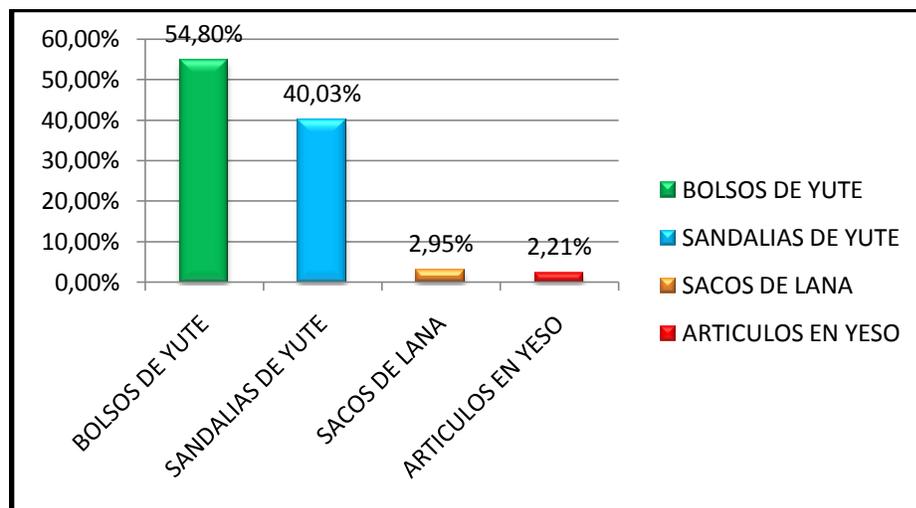
**Tabla N° 14**

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
Bolsos de yute	668	54,80%
Sandalias de yute	488	40,03%
Sacos de lana	36	2,95%
Artículos en yeso	27	2,21%
TOTAL	1219	100,00

Fuente: mujeres de Noruega

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 7**



Fuente: mujeres de Noruega

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta ayudó a saber qué productos llamarón más la atención, por parte de las mujeres de Noruega al realizar un obsequio a un familiar o amistad. Los resultados obtenidos manifiestan que los bolsos y las sandalias de yute, son las que más comprarían para regalar, lo cual ayuda a saber cuáles son los productos que mas debe ofertar la asociación "Nueva Vida".

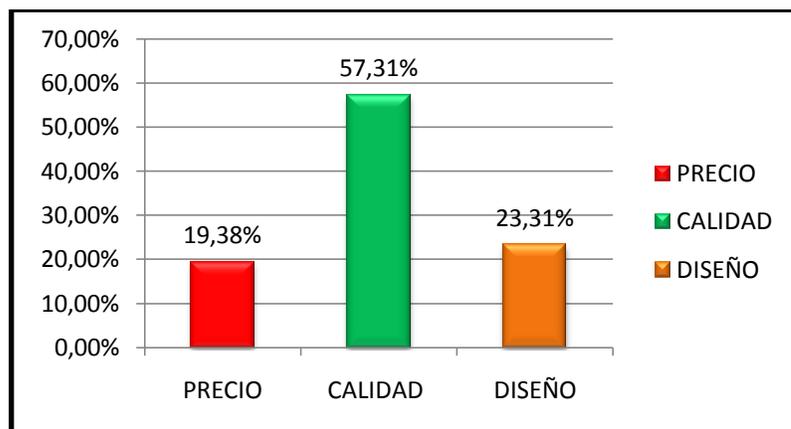
Pregunta N° 7. ¿En que se fija usted al momento de comprar artesanías?

**Tabla N° 15**

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
precio	163	19,38%
calidad	482	57,31%
diseño	196	23,31%
<b>total</b>	<b>841</b>	<b>100,00</b>

Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 8**



Fuente: mujeres de Noruega  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta fue fundamental, ya que ayudó a saber qué es lo que más toman en cuenta las mujeres de Noruega al comprar artesanías de cualquier tipo. Como se puede observar en el grafico anterior es en la calidad de los productos; para lo cual la asociación “Nueva Vida” tuvo una capacitación por parte de COOPI una ONG`s francesa, quienes ayudaron con una profesional en el área para que les enseñe los cuidados que se deben tener en el proceso de calidad de los productos artesanales.

### **3.6.1.2. Política, economía, social y tecnología (PEST) del Ecuador**

Ecuador (oficialmente República del Ecuador) es un país situado en la parte noroeste de América del Sur. Ecuador limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el océano Pacífico. El país tiene una extensión de 283.561 km<sup>2</sup> y una población de casi 15 millones de personas. Ecuador es surcado de norte a sur por una sección volcánica de la cordillera de los Andes, con más de 80 volcanes, siendo el más alto el Chimborazo, con 6310 msnm. Al oeste de los Andes se presentan el Golfo de Guayaquil y una llanura boscosa; y al este, la Amazonia. Es el país con la más alta concentración de ríos por kilómetro cuadrado en el mundo. En el territorio ecuatoriano, que incluye las islas Galápagos 1000 km al oeste de la costa, se encuentra la biodiversidad más densa del planeta. (INEC, 2011)

#### **3.6.1.2.1. Política del Ecuador**

El actual estado ecuatoriano está conformado por cinco funciones estatales: la función ejecutiva, la función legislativa, la función judicial, la función electoral y la función de transparencia y control social. (INEC, 2011)

En noviembre de 2006, Rafael Correa fue elegido para el período 2007-2011. El margen electoral fue el tercero más alto en el actual período constitucional y democrático (1979-2007), superado únicamente por las elecciones de Jaime Roldós (1979) y Sixto Durán Ballén (1992).

El 15 de abril de 2007 se eligió a la asamblea constituyente, la que promulgó una nueva Carta Magna, vigente desde octubre de 2008.

Debido a la nueva constitución, se tuvo que llamar a elecciones generales para designar a las autoridades, siendo así como el presidente Correa en el 2009 fue reelegido en su cargo, que desempeña desde el 10 de agosto del mismo año, debiendo terminarlo el 24 de mayo del 2013. Siendo el único presidente en la historia hasta ahora recordada con el mayor apoyo ciudadano después de tanto tiempo de gobierno, el cual bordea el último año de su administración al 80% de popularidad. Y siendo una potencial figura a la reelección sin hasta ahora con contrincante alguno que figure para alcanzarlo a igualar en las elecciones que se vendrán a inicios del 2013. (INEC, 2011)

Su movimiento político alianza país también posee el mayor número de figuras reconocidas a nivel nacional con fuerte opción a la reelección que con importantes alianzas de izquierda espera conseguir nuevamente una mayoría en la Asamblea Nacional por un periodo de cuatro años más. (INEC, 2011)

Esto enfocado en una visión política de izquierda socialista moderna que ha ayudado a una evolución valorada reconocida a nivel nacional e internacional.

Sus iniciativas de reformas de integración internacional sobre todo a nivel latinoamericano, ayudado de la tendencia izquierdista que ha tomado cada vez mayor fuerza en Latinoamérica, permitió darle a Rafael Correa un protagonismo internacional bastante notable más allá del continente y ha permitido junto a todos los gobiernos de la región desarrollar y fortalecer a la misma como una sola con avances cada vez más independientes de regiones externas y de países hegemónicos, así como de elevar la importancia y el poderío político, económico y comercial de la región convirtiéndola en la de mayor crecimiento mundial en los últimos 6 años. (INEC, 2011)

### **3.6.1.2.2. Economía del Ecuador**

La economía de Ecuador es la octava más grande de América Latina y experimentó un crecimiento promedio del 4,6% entre 2000 y 2006. En enero de 2009, el banco central del Ecuador (BCE) situó la previsión de crecimiento de 2010 en un 6,88%. El PIB se duplicó entre 1999 y el 2007, alcanzando los 65.490 millones de dólares según el BCE. La inflación al consumidor hasta enero de 2008 estuvo situada alrededor del 1.14%, el más alto registrado en el último año. (INEC, 2011)

La tasa mensual de desempleo se mantuvo en alrededor de 6 y 8 por ciento desde diciembre de 2007 hasta septiembre de 2008, sin embargo, está subió a alrededor de 9 por ciento en octubre y volvió a bajar en noviembre de 2008 a 8 por ciento. Se calcula que alrededor de 9 millones de ecuatorianos tienen una ocupación económica y unos 1,01 millones de habitantes están inactivos. (INEC, 2011)

En 1998, el 10 % de la población más rica tenía el 42,5 % de la renta, mientras que el 10 % de la población más pobre solamente contaba con el 0,6 % de la renta. Durante el mismo año, el 7,6 % del gasto en salud pública fue a parar al 20% de la población pobre, mientras que el 20% de la población rica recibió el 38,1% de este mismo gasto. La tasa de pobreza extrema ha disminuido significativamente entre 1999 y el 2010. (INEC, 2011)

En el 2001 se estimó en un 40 % de la población, mientras que para el 2010 la cifra bajó a un 16,5 % del total de la población. Esto se explica en gran parte por la emigración, así como la estabilidad económica lograda tras la dolarización. Las tasas de pobreza eran más elevadas para las poblaciones indígenas, afro-descendientes y rurales, alcanzando al 44 % de la población nativa. (INEC, 2011)

El petróleo representa el 40% de las exportaciones y contribuye a mantener una balanza comercial positiva. Desde finales de los años 60, la explotación del petróleo elevó la producción y sus reservas se calculan en 4.036 millones de barriles. La balanza comercial total para enero del 2010 alcanzó un superávit de casi 5000 millones de dólares, una cifra gigantesca comparada con el superávit de 2007, que alcanzó un superávit de 5,7 millones de dólares, el superávit tuvo una disminución de alrededor de 425 millones comparado con el del 2006. (INEC, 2011)

Esto permitió un déficit comercial, sin considerar el petróleo, de un 19% en relación al año pasado. La balanza comercial con Estados Unidos, Chile, la Unión Europea y los países europeos que son socios de Ecuador, Bolivia, Perú, Brasil, es positiva. México, Asia, Argentina, Colombia, es negativa. (INEC, 2011)

En el sector agrícola, Ecuador es un importante exportador de bananas (primer lugar a nivel mundial en su producción y exportación), de flores, y el octavo productor mundial de cacao. Es significativa también su producción de camarón, caña de azúcar, arroz, algodón, maíz, palmitos y café. Su riqueza maderera comprende grandes extensiones de eucalipto en todo el país, así como manglar. Pinos y cedros son plantados en la región de la Sierra; nogales y romerillo; y madera de balsa, en la cuenca del río Guayas. (INEC, 2011)

Por otra parte, la industria se concentra principalmente en Guayaquil, el mayor centro industrial del país, y en Quito donde en los últimos años la industria ha crecido considerablemente, es también el mayor centro empresarial de país. La producción industrial está dirigida principalmente al mercado interno. Pese a lo anterior, existe una limitada exportación de

productos elaborados o procesados industrialmente. Entre estos destacan los alimentos enlatados, licores, joyas, muebles y más. (INEC, 2011)

Ecuador ha negociado tratados bilaterales con otros países, además de pertenecer a la Comunidad Andina de Naciones, y ser miembro asociado de Mercosur. También es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), además del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI), Corporación Andina de Fomento (CAF), y otros organismos multilaterales. En abril de 2007 Ecuador pagó por completo su deuda con el FMI terminando así una etapa de intervencionismo de este Organismo en el país. En el 2007, se creó la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), con sede permanente en Quito. (INEC, 2011)

A partir del 2007 con una economía superada por la crisis económica, se vio sujeta a una serie de reformas políticas económicas que han ayudado a encaminar a la economía ecuatoriana a un desarrollo sostenido, considerable y enfocado a lograr una estabilidad financiera, política y social; basada en la tendencia tomada por la región latinoamericana que ayudo a no verse afectada por la crisis mundial del primer mundo. (INEC, 2011)

Impuestos enfocados a cambiar hábitos de consumo; desarrollo de sectores estratégicos y prioritarios; construcción, mejoramiento de sectores claves; desarrollo de la industria interna; políticas claras de comercio, competitividad, inversión y en lo laboral, etc; ayudó a lograr un crecimiento económico destacado que alcanza por encima del 8% anual en 2011, esto reflejado en una clara disminución de la mendicidad y pobreza extrema, estabilidad de la clase media, disminución de la

brecha de las clases sociales, creación de puestos de trabajos, aumento del comercio interno, entre otros. (INEC, 2011)

Todo esto acompañado con nuevos mercados internacionales y de cooperación, principalmente con países asiáticos y latinoamericanos. Un ejemplo es la solicitud formal de convertirse en miembro pleno de Mercosur, creación de nuevas embajadas en Asia, fortalecimiento de organismos como la CELAC, CAN, ALBA, UNASUR, etc; e implementación de proyectos como el eje Manta-Manaos como alternativa al canal de Panamá. (INEC, 2011)

En las zonas rurales, en las que vive más o menos el 40 % de la población del país, se estima que el 40 % de los habitantes de dicha fracción subsiste en condiciones de pobreza. Gran parte de los casos, no han sido considerados al momento de hacer obras de infraestructura o en la inversión en educación aunque se ha progresado mucho los últimos cinco años. Otro grave problema es que, entre los que viven en el agro, la mayoría carece de tierras adecuadas, regadío suficiente, vías de acceso en buenas condiciones que permitirían implementar mejoras reales, pero en los últimos tiempos el gobierno ecuatoriano ha hecho gigantescas inversiones en educación e infraestructura, junto con créditos de los de las cuales ha mejorado la vida del campesinado ecuatoriano. (INEC, 2011)

El país cuenta con potencial para la industria en una gran variedad de sectores. La producción interna de materias primas textiles y manufacturadas; la minería; la industria química, petroquímica; así como la petrolera y gasífera, por disponer de la principal entrada de esta industria; generación eléctrica debido a su altísimo potencial hidráulico en varios sectores del país; la elaboración de productos a base de la fundición de materiales o cristales; producción agroindustrial y de

alimentos procesados; producción farmacéutica; entre otros. (INEC, 2011)

### **3.6.1.2.3. Aspectos sociales del Ecuador.**

En el aspecto social del Ecuador cabe destacar en primer lugar por lo positivo son sus raigambres y tradiciones. Una de las mayores fuentes de riqueza es, sin lugar a dudas, el carnaval, que se extiende por todas las zonas del país y que cuenta con múltiples particularidades. Manifestaciones tradicionales de estas fiestas son, por ejemplo, el festival pawkar raymi en peguche, el carnaval de Guaranda, la fiesta del coangue, el taita carnaval o la fiesta de las flores y la fruta. A esta última fiesta, por ejemplo, que se celebra en Ambato, acuden cada año alrededor de 300 mil turistas. (UTPL, 2012)

Además de la fiesta, y como en todas las sociedades, Ecuador es un país cuyos aspectos sociales tienen una cara menos amable. La primera de ellas es la de los derechos de los indígenas, muchas veces vulnerados. De hecho, en los últimos tiempos han sido notorios los problemas entre diferentes colectivos indígenas y el presidente Rafael Correa. Determinados sectores de la opinión pública le acusan de haber vulnerado derechos recogidos en la constitución y que teóricamente defienden a los trabajadores, los campesinos, los estudiantes, los maestros, la naturaleza y los periodistas. (UTPL, 2012)

Por otro lado, se le acusa de no proteger las riquezas del país ante los intereses de las transnacionales, algo que debería estar garantizado por el mandato de la constituyente de Montecristi. Los grupos indígenas forman una plataforma en defensa de intereses nacionales como la aprobación de la llamada “ley de aguas, ley de tierra y territorios para la revolución agraria”, que protege a los territorios (sobre todo al

amazonas) para que las grandes corporaciones mineras y petroleras no se hagan con el control económico de los mismos. Otro de los temas peliagudos en cuanto a los aspectos sociales en el Ecuador es la reciente polémica en torno a la vulneración de la libertad de expresión. En determinados países, el hecho de que un periodista ingrese en prisión por ofrecer una noticia, aunque sea satírica, se ve como un atentado a los medios de comunicación. Sin embargo, en el caso de Ecuador estamos hablando de una sentencia por parte de la corte nacional de justicia, por la cual el periodista en cuestión junto con tres de los directores del periódico 'el universo' fue condenado a tres años de prisión y a una indemnización de 40 millones de dólares. El delito, insultar al presidente según la justicia ecuatoriana. (UTPL, 2012)

Una de las características de los aspectos sociales en el Ecuador son las desigualdades sociales, y no solo de carácter social, sino entre regiones, por cuestión de etnia o de género. Sin embargo, debemos decir que en los últimos años se han emprendido medidas paliativas encaminadas a permitir la participación igualitaria de hombres y mujeres, algo que se encuentra respaldado por la constitución del país, pero que hasta la fecha carecía de medidas reales para que su aplicación. De este modo, el gobierno de Ecuador ha hecho suya la máxima de desterrar la desigualdad en el país, y para ello se ha creado la ley orgánica para la creación del consejo nacional de desigualdad. El objetivo es fortalecer el papel de la mujer, sobre todo en el mundo rural, y velar porque el cumplimiento de derechos establecidos llegue a buen puerto. (Jaen, 2012)

#### **3.6.1.2.4. Aspectos tecnológicos del Ecuador**

La tecnología en Ecuador es bastante escasa la cual nos ha traído graves consecuencias con respecto al desarrollo, ya que la falta de esta no nos ha permitido avanzar de una manera optima en el mercado competitivo a nivel mundial. Ecuador se encuentra en una notoria desventaja con los demás países, generando un gigantesco abismo entre nosotros y los demás países, como Estados Unidos; este abismo basado en la desventaja, y sobre todo en la dependencia de estos, ya que ellos nos brindan la tecnología que nosotros carecemos. (ECOTEC, 2011)

Hoy en día todo se mueve a través de la tecnología; los avances tecnológicos nos ayudan a facilitarnos mucho los procesos de elaboración, los hacen con mayor rapidez y eficacia que con la mano de obra, y abaratando así el costo de producción, es decir la productividad y competitividad de las empresas. No hay como descartar tampoco la fuerte inversión que uno hace para adquirir la maquinaria indicada. En la ciencia, en la comunicación, factores geográficos, industrias, petróleo, cultivos, etc.; la tecnología ha tenido un gran alcance, y nos ha demostrado que sin esta actualmente no podemos progresar. (ECOTEC, 2011)

Ecuador se ubicó en la posición 108 en cuanto a la capacidad de desarrollar y aprovechar las TIC's, de acuerdo al Global Information Technology Report (GITR) 2010-2011 presentado por el Foro Económico Mundial, que cada año compara y analiza la capacidad tecnológica de 138 países. En esta lista, ningún país latinoamericano se ubica entre los primeros 25 del mundo. (ECOTEC, 2011)

Suecia y Singapur encabezan el TOP del ranking tecnológico, mientras en América latina el ganador fue Chile quienes se han mantenido en las dos posiciones más altas del NRI (Networked Readiness Index) durante 10 años. (ECOTEC, 2011)

Por su parte Ecuador está muy distante de Chile (39), Puerto Rico (43) y Costa Rica (45) y tan sólo aventaja con 11 puestos a Venezuela (119) y con algunos puntos extras a países como Paraguay (127) y Bolivia (132). (Minalla, 2011) (ECOTEC, 2011)

### **3.6.1.2.5. Análisis situacional interno**

#### **3.6.1.2.5.1. Asociación “Nueva Vida”**

Esta organización es representada por personas con necesidad de protección internacional, la cual viene desde Colombia desplazada por la violencia que vive actualmente ese país.

La asociación “Nueva Vida” cuenta con el acuerdo ministerial N° 794, del Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador, desde el 27 de enero del 2011.

La organización fue fundada por personas refugiadas que viven en la ciudad de Tulcán y que no tienen un trabajo fijo o estable. Lo cual genera que estas personas tengan que trabajar en muchas cosas que ellos no desean; como por ejemplo: lavando ropa, de albañiles, en el campo o vendiendo por las calles diferentes productos.

La asociación “Nueva Vida” es una organización, la cual tiene su gran mayoría de socios en un estrato social muy pobre lo que genera que no tengan un trabajo fijo.

Estas personas pueden producir diferentes tipos de artesanías, las cuales no pueden comercializar a nivel local, nacional, ya que en la ciudad ni en el país pagarían lo que vale el producto, por lo tanto no realizan este tipo de productos.

#### **3.6.1.2.5.2. Análisis (PORTER)**

##### **3.6.1.2.5.2.1. Proveedores**

Para la adquisición de la materia para producir los bolsos y las sandalias de yute, existe un sin número de proveedores los cuales tienen sus establecimientos en la ciudad de Tulcán.

##### **3.6.1.2.5.2.2. Productores**

Para la producción de los diferentes artículos de artesanía, participaron diecisiete socios entre ellos dieciséis mujeres y un hombre de la asociación “Nueva Vida”, los cuales pueden realizar los bolsos y las sandalias de yute que son los que apetecen las mujeres de Noruega.

### 3.6.1.2.5.2.3. Competencia

A continuación una tabla donde están todos los exportadores ecuatorianos de productos sustitutos o parecidos a los bolsos que la asociación “Nueva Vida” desea exportar hacia Noruega.

**Tabla N° 16**

RAZÓN SOCIAL	POSICIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DEL DESPACHO	PAÍS DESTINO	TOTAL FOB U\$S	TOTAL CIF U\$S
Conteron De La Torre Maria Breenan	4202.22.00.00	bolsos	panama	1200	1200
Calle Pintado Diego Emerito	4202.22.00.00	bolsos	spain	3797	3797
Calle Pintado Diego Emerito	4202.22.00.00	bolsos pequeños	united states	5137,3	5137,3
Cacoango Caceres Luis Roberto	4202.22.00.00	bolsos	panama	2250	2250
Iza Conejo Mario Rolando	4202.22.00.00	bolsos	portugal	3592,8	5207
Bonilla Moran Isabel De Jesus	4202.22.00.00	bolsos de lana	luxemburgo	5556	5556
Lema Lema Nieves Andrea	4202.22.00.00	bolsos de lana	germany	898,25	1286,63
Saavedra Flores Juan Santiago	4202.22.00.00	bolsos de lana	denmark	1345,78	1345,78
Padilla Aguilar Segundo	4202.22.00.00	bolsos acrilicos	switzerland	2748	3382,44
Mendoza Celleri Fausto Froilan	4202.22.00.00	artesanias de lana	cayman islands	4042,24	7932,16
Rodas Cabrera Lorena Alexandra	4202.22.00.00	bolsos algodón	united states	510	510
Rodas Cabrera Lorena Alexandra	4202.22.00.00	bolsos	united states	4661,95	4661,95
Vega Burga Henry Ruben	4202.22.00.00	bolsos	united states	3777,76	3777,76
Matango Guajan Jose Julian	4202.22.00.00	bolsos	denmark	2798,75	3922
Chavez Otavalo Johanna Valeria	4202.22.00.00	bolsos	aruba	2532	3934,12
Pineda Lema Jose Rafael Rodrigo	4202.22.00.00	bolsos pequeños acrilicos	puerto rico	15840,8	15840,8
Morocho Peñafiel Myrian Patricia	4202.22.00.00	bolsos	puerto rico	4891,7	4891,7
Conteron De La Torre Maria Breenan	4202.22.00.00	bolsos	panama	1082	1082
Males Camuendo Jaime Segundo	4202.22.00.00	bolsos de lana medianos	canada	8730,9	8730,9
Leiton Gomez Janeth Mariela	4202.22.00.00	bolsos	france	3020	3020
Velasco Brito Martha Elizabeth	4202.22.00.00	bolsos	united states	8103	8103
Campo Romero Maria Zoila	4202.22.00.00	bolsos medianos sinteticos	portugal	4602,43	4602,43
Conteron De La Torre Maria Breenan	4202.22.00.00	bolsos	panama	1372	1372

Nasner Morales Victor Emilio	4202.22.00.00		israel	29	331,69
Molina Albuja Anabela Tatiana	4202.22.00.00	bolsos pequeños acrilicos	venezuela	8168,2	8168,2
Calle Pintado Diego Emerito	4202.22.00.00	bolsos pequeños	united states	2952	2952
Arellano Velasquez Segundo	4202.22.00.00	bolsos acrilicos	panama	2423,98	2423,98
Maldonado Cando Eva Ines	4202.22.00.00	bolsos	portugal	14718,4	17721,56
Cajas Ruiz Nelly Patricia	4202.22.00.00	bolsos	canada	3336,89	4027,89
Arellano Velasquez Segundo	4202.22.00.00	bolsos	united states	1715,16	2194,16
Atiencia Ona Edgar Celin	4202.22.00.00	bolsos	united states	1462,5	1462,5
Salazar Cabascango Maria Clementina	4202.22.00.00	bolsos	panama	1784	1784
Cabascango Guajan Jose Rafael	4202.22.00.00	bolsos	chile	49279,43	49279,43
Lema Vega Jose	4202.22.00.00	bolsos	bahamas	1966	2494,03
Morocho Peñafiel Myrian Patricia	4202.22.00.00	bolsos de lana	united states	3917,6	3917,6
Romero Romero Rocio Elizabeth	4202.22.00.00	bolsos acrilicos	venezuela	4658,68	7565,18
Guitarra Guanga Luis Ernesto	4202.22.00.00	bolsos	panama	1400	1400
Calle Pintado Diego Emerito	4202.22.00.00	bolsos	panama	3467,5	3467,5
Arellano Velasquez Segundo	4202.22.00.00	bolsos medianos de lana	canada	4698,41	4698,41
Lema Conejo Efrain Gustavo	4202.22.00.00	bolsos	panama	440	440
Burga Cushcagua Maria Elena	4202.22.00.00	mochilas	spain	2626	3989,04
Vega Ruiz Maria Edilma	4202.22.00.00	bolsos	spain	5763,2	6452,72
Muenala Teran Diego Andres	4202.22.00.00	bolsos medianos acrilicos	norway	1607,04	1607,04
Morocho Peñafiel Myrian Patricia	4202.22.00.00	bolso pequeños	luxemburgo	3311	3525
Yamberla De La Torre Fabian	4202.22.00.00	bolsos	united states	30423,3	30423,3
Arellano Velasquez Segundo	4202.22.00.00	bolsos de algodón	puerto rico	3804	3804
Arellano Velasquez Segundo	4202.22.00.00	bolsos algodón grandes	puerto rico		
Vega Lema Jose Rafael	4202.22.00.00	bolsos de algodón pequeñas	spain	1183,22	1183,22

Fuente: Cobus información aduanera  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

A continuación una tabla donde están todos los exportadores ecuatorianos de productos sustitutos o parecidos a las sandalias de yute que la asociación “Nueva Vida” desea exportar hacia Noruega.

**Tabla N° 17**

<b>PARTIDA NANDINA</b>	<b>NOMBRE EXPORTADOR</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL DESPACHO</b>
6404190000	Aguilar Anrango Jose Remigio	los demas
6404190000	Bisnesspaxi Cia. Ltda.	los demas
6404190000	Bluepac	los demas
6404190000	Carmen Mireya Goyes Burbano Comercializadora	los demas
6404190000	De La Torre Herrera Miguel Andres	los demas
6404190000	Distribuidora Deportiva Dide S.A.	los demas
6404190000	Envios Y Paquetes Rodríguez Rodríguez S.A.	los demas
6404190000	Importadora De Textiles Textimoda Cia.Ltda.	los demas
6404190000	Importadora Taisi S.A. Importaisi	los demas
6404190000	Importadora Y Exportadora Produsa S.A.	los demas
6404190000	Jacome Cardenas Kristina Paola	los demas
6404190000	Kepso S.A.	los demas
6404190000	Macias Echeverria Mariana Luisa	los demas
6404190000	Molina Gomez Paul Heli	los demas
6404190000	Pichamba Oyagata Humberto Benjamin	los demas
6404190000	Plasticaucho Industrial Sa. Pisa	los demas
6404190000	Plasticos Industriales C.A.	los demas
6404190000	Portilla Zambrano Santiago Fernando	los demas
6404190000	Roggiero Luzuriaga Luis Carlos	los demas
6404190000	Santacruz Morales John Jairo	los demas
6404190000	Tapia Quinteros Christian Ivan	los demas
6404190000	Vyo Cargo S.A.	los demas
6404190000	Yamberla De La Torre Fabian	los demas
6404190000	Zambr	los demas

Fuente: banco central del Ecuador

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Tabla N° 18**

<b>PAÍSES</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>FOB DOLAR</b>	<b>% / TOTAL FOB - DOLAR</b>
<b>Colombia</b>	250.82	1,680.97	89.37
<b>Guatemala</b>	12.11	102.29	5.44
<b>Perú</b>	18.88	97.43	5.18
<b>Cuba</b>	0.08	0.38	0.02
<b>Total</b>	<b>281.88</b>	<b>1,881.06</b>	<b>100.0</b>

Fuente: banco central del Ecuador

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### **3.6.1.2.5.2.4. Clientes**

##### **MUJERES DE NORUEGA**

"Las mujeres de Noruega, liberadas y seguras de sí mismas, son las mejores del mundo", estiman dos expertos estadounidenses.

La ex primera ministra y actual directora general de la OMS, Gro Harlem Brundtland, afirma que Noruega es un país pionero en el campo de la igualdad legal y social del hombre y la mujer e inspirador internacional en estas materias.

En teoría, no existen en Noruega barreras que impidan a las mujeres ascender de categoría profesional en igualdad de condiciones que los hombres. La legislación que regula la igualdad de derechos y oportunidades para ambos sexos, de la que tanto se habla, exige incluso a los empleadores que propicien el ascenso del personal femenino a los altos cargos de la jerarquía laboral.

Más mujeres estudian cada vez es mayor el número de jóvenes noruegas que cursan estudios superiores de larga duración. Es un hecho que el 60 % de los estudiantes de la Universidad y las Escuelas universitarias son chicas. Sin embargo, el motivo de que exista en Noruega un mercado de trabajo que podríamos calificar de sumamente segregado por razón del sexo, radica principalmente en el hecho de que, en épocas pasadas, la mayoría de las mujeres solía elegir profesiones de tipo asistencial, mientras que los varones preferían estudios económicos o formación técnica. De hecho, en Noruega hay pocas ocupaciones donde el número de hombres y de mujeres sea similar.

La información anteriormente nos da a conocer que las mujeres en Noruega son muy independientes y les gusta salir adelante no importado lo que piensen los demás; sino que están dedicadas actualmente a trabajos que solo los hombres solían realizar. Por lo tanto es un mercado que cada vez se está desarrollando más.

### 3.6.1.2.6. Encuestas a la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida”

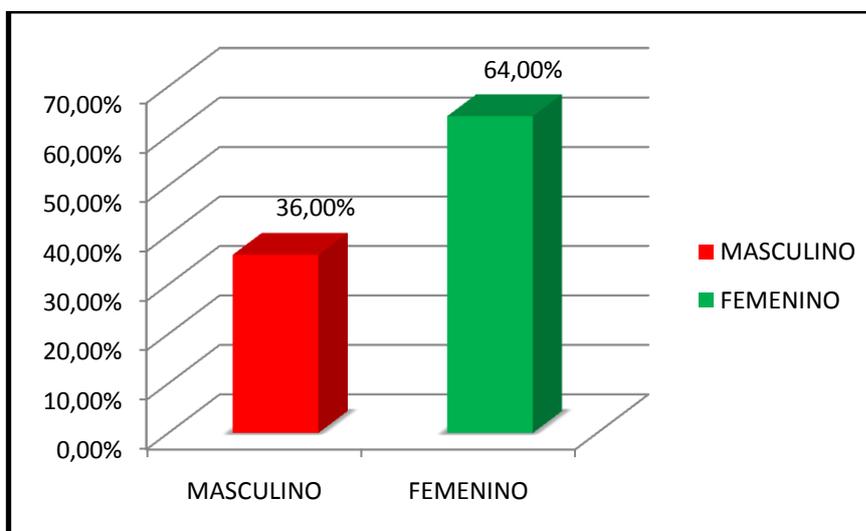
Pregunta N° 1. Género

Tabla N° 19

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
MASCULINO	9	36,00%
FEMENINO	16	64,00%
total	25	100,00

Fuente: Asociación “Nueva Vida”  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Grafico N° 9



Fuente: Asociación “Nueva Vida”  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### ANÁLISIS:

Esta pregunta ayudó a saber con exactitud cuántos hombres y mujeres tiene la asociación “Nueva Vida”. Lo que refleja es que la mayoría son mujeres cabezas de hogar colombianas, que vienen con necesidad de protección internacional; muchas de ellas les han matado sus esposos y llegan al Ecuador en busca de una mejor vida y sacar a sus hijos adelante.

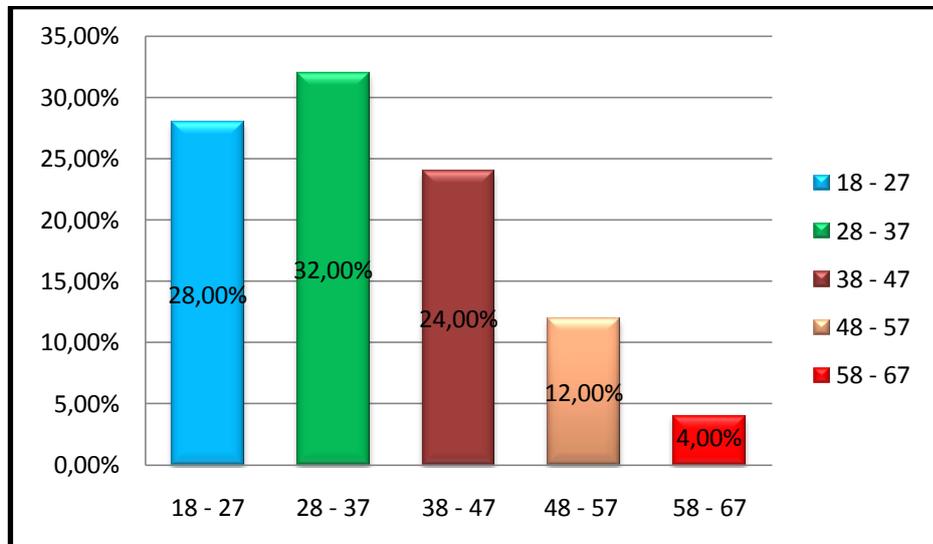
Pregunta N° 2. ¿En qué edad se encuentra usted?

**Tabla N° 20**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
18	-	27	7	28,00%
28	-	37	8	32,00%
38	-	47	6	24,00%
48	-	57	3	12,00%
58	-	67	1	4,00%
<b>total</b>			25	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 10**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Existe una gran variedad en la asociación "Nueva Vida" en lo que respecta en sus edades; ya que así como existen personas jóvenes, también hay adultos, pero en su gran mayoría se encuentran en las edades de dieciocho a cuarenta años.

Pregunta N° 3. ¿Tiene usted actualmente un trabajo con sueldo fijo?

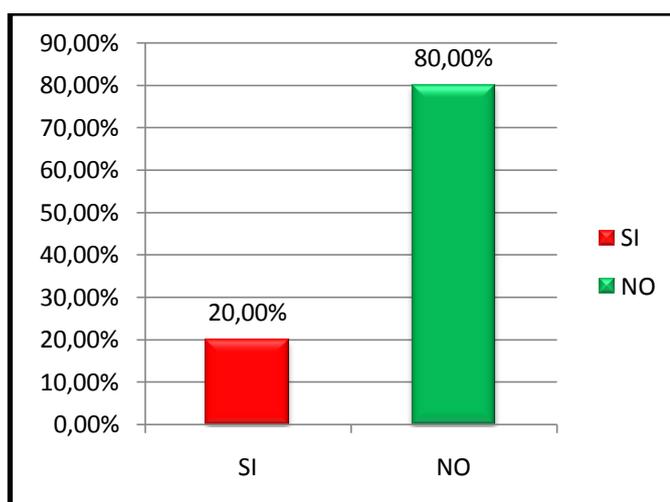
**Tabla N° 21**

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
SI	5	20,00%
NO	20	80,00%
<b>total</b>	25	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 11**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta fue dirigida para saber cuál es el nivel de ingresos que se encuentra la población con necesidad de protección internacional, de la asociación "Nueva Vida" de la ciudad de Tulcán. El cuadro anterior indica, que la gran realidad que viven estas personas es la falta de un trabajo fijo, el cual les ayude a tener una buena vida, un buen trabajo y educar a sus hijos. Pero como la gran mayoría no tienen un trabajo fijo genera que tenga que dedicarse a trabajar independiente en el campo, vendiendo por las calles, lavando ropa o ayudantes de construcción.

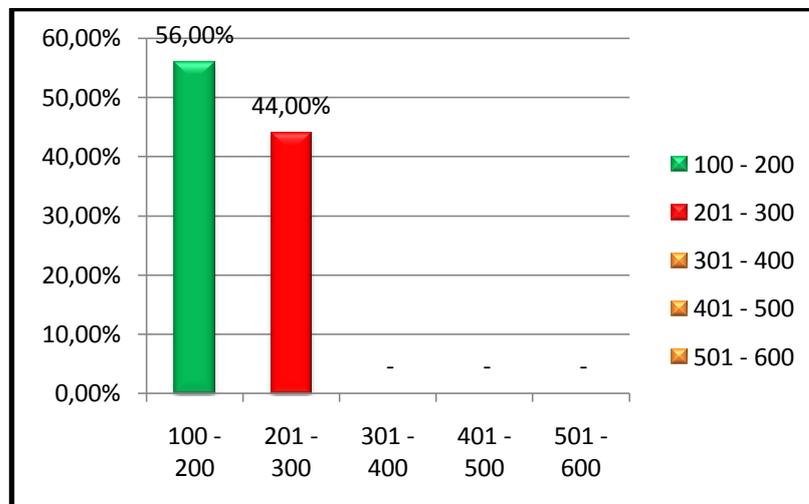
Pregunta N° 4. ¿Cuánto gana usted mensualmente?

**Tabla N° 22**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
<b>100</b>	-	200	14	56,00%
<b>201</b>	-	300	11	44,00%
<b>301</b>	-	400	0	-
<b>401</b>	-	500	0	-
<b>501</b>	-	600	0	-
<b>total</b>			25	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 12**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta tenía como objetivo saber cuánto dinero ganan mensualmente los miembros de la asociación "Nueva Vida", y así medir el nivel de ingreso económico, de cada uno de ellos mensualmente; el cual es uno de los objetivos específicos de este proyecto. para analizar si es alto o bajo. Como resultado podemos ver que es muy bajo, ya que la mayoría tiene tres o cuatro hijos los cuales deben educar y alimentar.

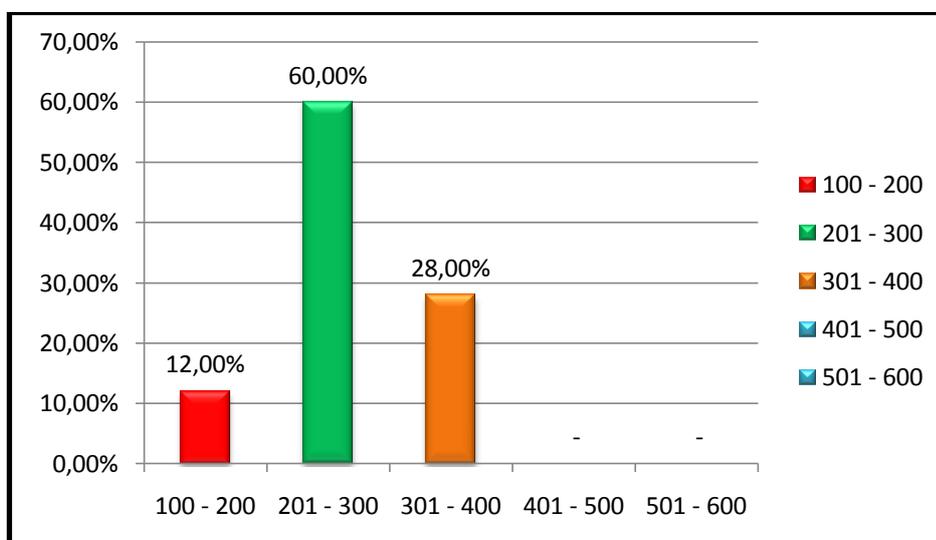
Pregunta N° 5. ¿Cuánto es el gasto mensual en su familia?

**Tabla N° 23**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
100	-	200	3	12,00%
201	-	300	15	60,00%
301	-	400	7	28,00%
401	-	500	0	-
501	-	600	0	-
<b>total</b>			25	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 13**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

La pregunta anterior indica que el gasto mensual es relativamente más alto a lo que ganan mensualmente cada una de las personas, que integran la asociación "Nueva Vida", por lo que genera que tenga que endeudarse asiendo prestamos a personas que les cobre altas sumas de interés y provoca que en su gran mayoría tengan que trabajar todos en el hogar.

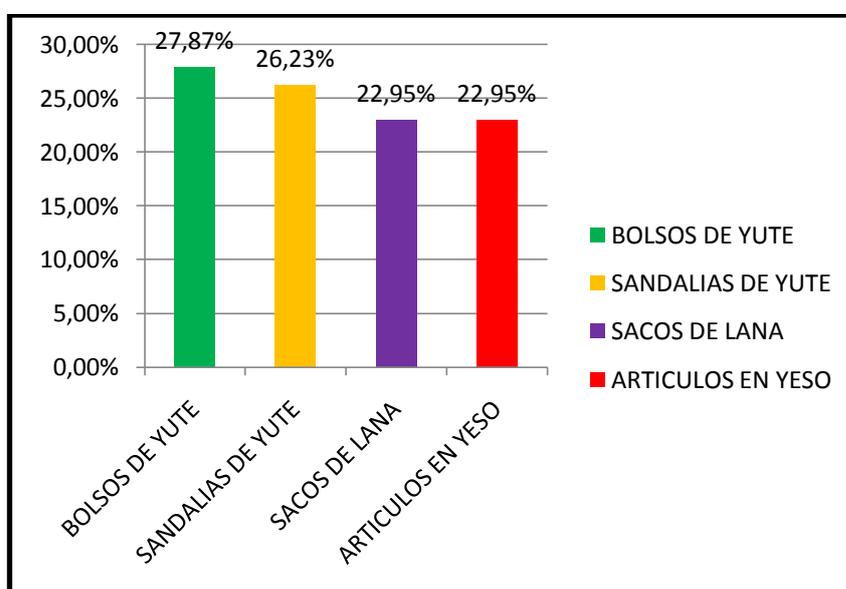
Pregunta N° 6. ¿Qué artesanías puede usted producir?

Tabla N° 24

Detalle	Frecuencia	Frecuencia Relativa
bolsos de yute	17	27,87%
sandalias de yute	16	26,23%
sacos de lana	14	22,95%
artículos en yeso	14	22,95%
TOTAL	61	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Grafico N° 14



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### ANÁLISIS:

La pregunta buscaba alcanzar uno de los objetivos específicos, el cual era saber la oferta que la asociación "Nueva Vida", puede realizar actualmente al mercado Noruego. Para lo cual refleja que pueden realizar cuatro tipos de productos artesanales como: bolsos de yute, sacos de lana, artículos de yeso y sandalias de yute.

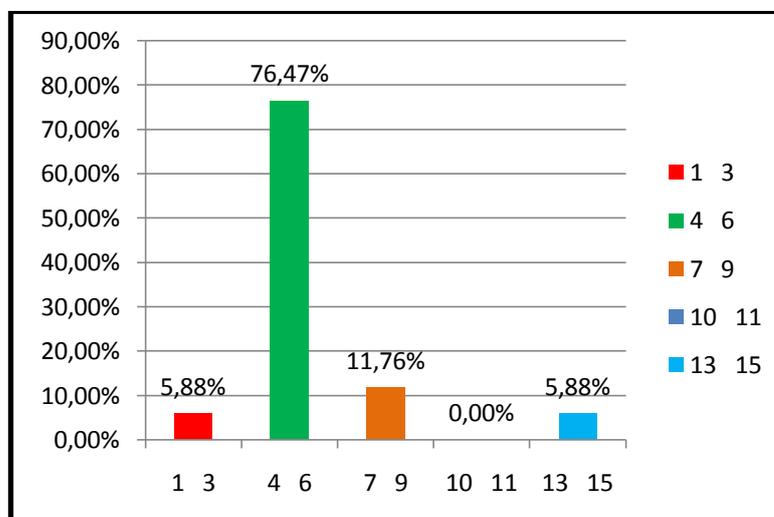
Pregunta N° 7. ¿Cuántos bolsos elaborados a yute puede usted realizar semanalmente?

**Tabla N° 25**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
1	-	3	1	5,88%
4	-	6	13	76,47%
7	-	9	2	11,76%
10	-	12	0	0,00%
13	-	15	1	5,88%
<b>total</b>			17	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 15**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Los bolsos que pueden producir las diecisiete personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, son muy bajos en comparación con la posible demanda que tienen estos productos en Noruega; pero se puede empezar a exportar estas cantidades, mientras que más personas se capacitan en este tipo de productos.

Pregunta N° 8. ¿Cuántos bolsos elaborados a yute más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?

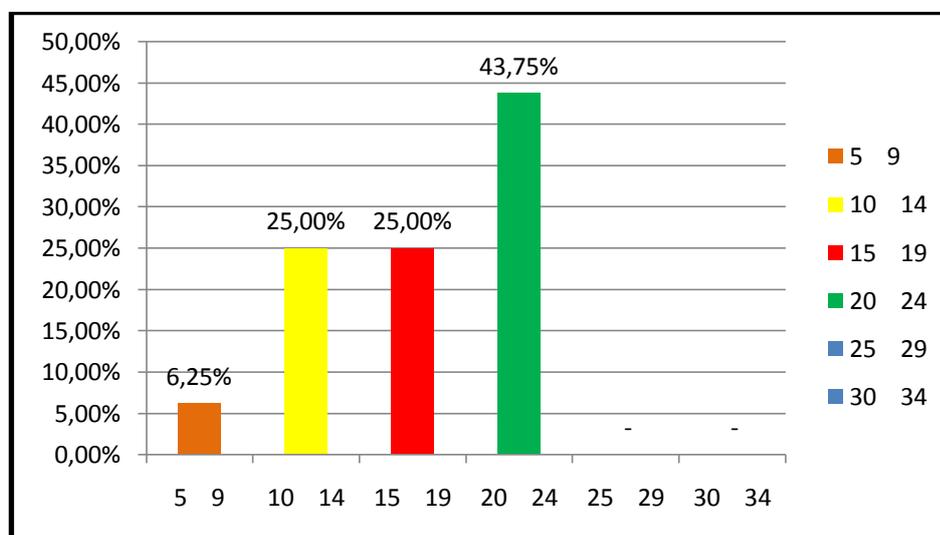
**Tabla N° 26**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
5	-	9	1	6,25%
10	-	14	4	25,00%
15	-	19	4	25,00%
20	-	24	7	43,75%
25	-	29	0	-
30	-	34	0	-
<b>total</b>			16	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 16**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Los bolsos que pueden incrementar las dieciséis personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, son un número aceptable, ya que es un promedio muy bueno, el cual ayudará a exportar un nivel más alto y así mejorar el nivel de ingresos económicos de cada uno de ellos, para tener una mejor vida.

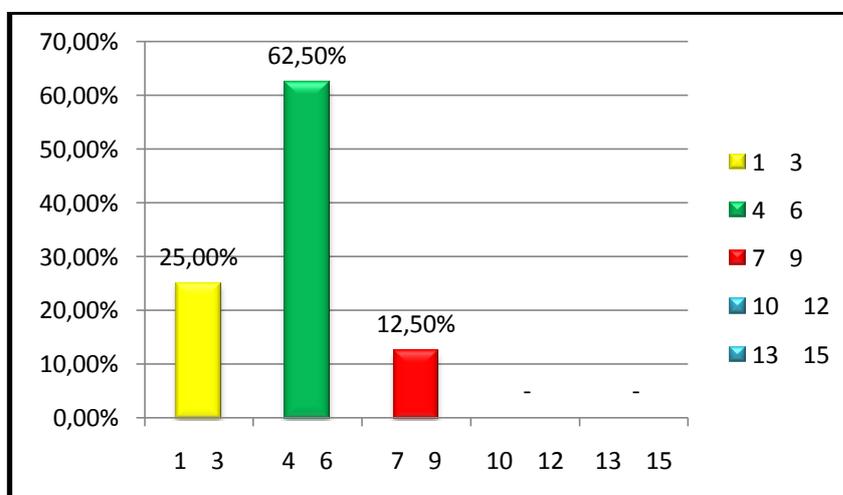
Pregunta N° 9. ¿Cuántas sandalias elaboradas en yute puede usted realizar semanalmente?

**Tabla N° 27**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
1	-	3	4	25,00%
4	-	6	10	62,50%
7	-	9	2	12,50%
10	-	12	0	-
13	-	15	0	-
<b>total</b>			16	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 17**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### ANÁLISIS:

Las sandalias que pueden producir las dieciséis personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, son muy bajas en comparación con la posible demanda que tienen estos productos en Noruega; pero se puede empezar a exportar estas cantidades, mientras que más personas se capacitan en este tipo de productos.

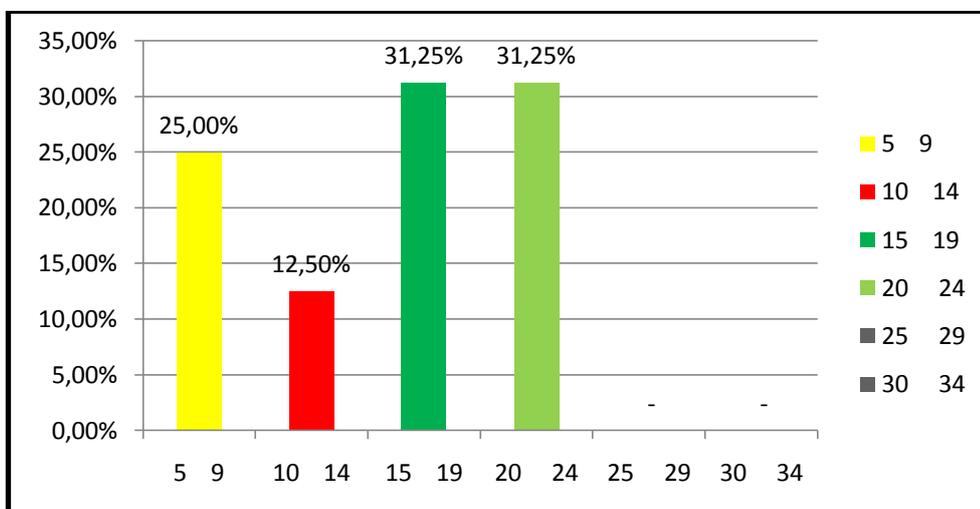
Pregunta Nº 10. ¿Cuántas sandalias elaboradas en yute más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?

**Tabla Nº 28**

Detalle		Frecuencia	Frecuencia Relativa
5	- 9	4	25,00%
10	- 14	2	12,50%
15	- 19	5	31,25%
20	- 24	5	31,25%
25	- 29	0	-
30	- 34	0	-
<b>total</b>		16	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico Nº 18**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Las sandalias que pueden incrementar las dieciséis personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, son un número aceptable, ya que es un promedio bueno, el cual ayudará a exportar un nivel más alto y así mejorar el nivel de ingresos económicos de cada uno de ellos, para tener una mejor vida.

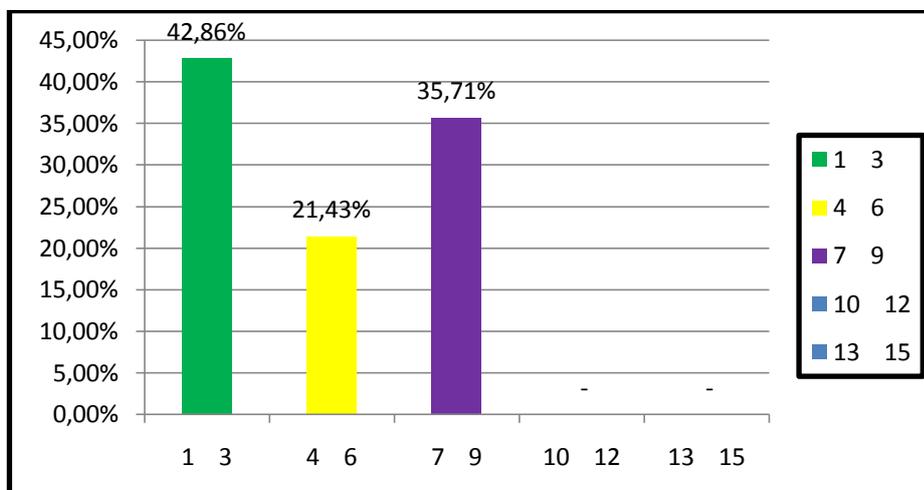
Pregunta N° 11. ¿Cuántos sacos de lana puede usted realizar semanalmente?

**Tabla N° 29**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
<b>1</b>	-	3	6	42,86%
<b>4</b>	-	6	3	21,43%
<b>7</b>	-	9	5	35,71%
<b>10</b>	-	12	0	-
<b>13</b>	-	15	0	-
<b>total</b>			14	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 19**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Los sacos de lana que pueden producir las catorce personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, es un número relativamente bajo, ya que la mayoría realizan de uno a tres semanalmente. Este resultado indica que estas personas pueden producir otros tipos de artesanías, para un futuro exportar al mercado Noruego u otro país.

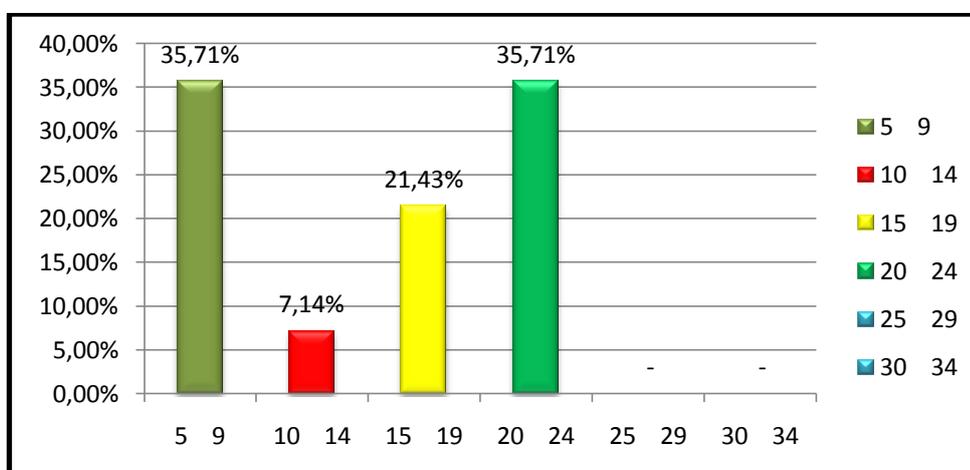
Pregunta N° 12. ¿Cuántos sacos de lana más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?

**Tabla N° 30**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
5	-	9	5	35,71%
10	-	14	1	7,14%
15	-	19	3	21,43%
20	-	24	5	35,71%
25	-	29	0	-
30	-	34	0	-
<b>total</b>			14	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 20**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### ANÁLISIS:

Los sacos de lana que pueden incrementar las catorce personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, es un número relativamente aceptable. Este resultado indica que estas personas están dispuestas a vender otros tipos de artesanías al mercado local, nacional e internacional de ser necesario.

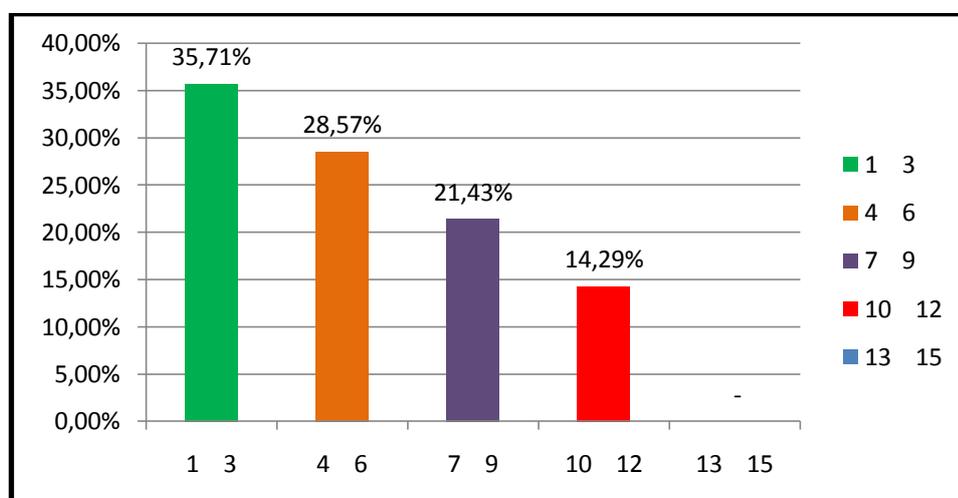
Pregunta N° 13. ¿Cuántos artículos en yeso puede usted realizar semanalmente?

**Tabla N° 31**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
1	-	3	5	35,71%
4	-	6	4	28,57%
7	-	9	3	21,43%
10	-	12	2	14,29%
13	-	15	0	-
<b>total</b>			14	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 21**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Los artículos en yeso, que pueden producir las catorce personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, es un número relativamente bajo ya que la mayoría realizan de uno a tres semanalmente. Este resultado indica que estas personas pueden producir otros tipos de artesanías, para un futuro exportar al mercado Noruego u otro país.

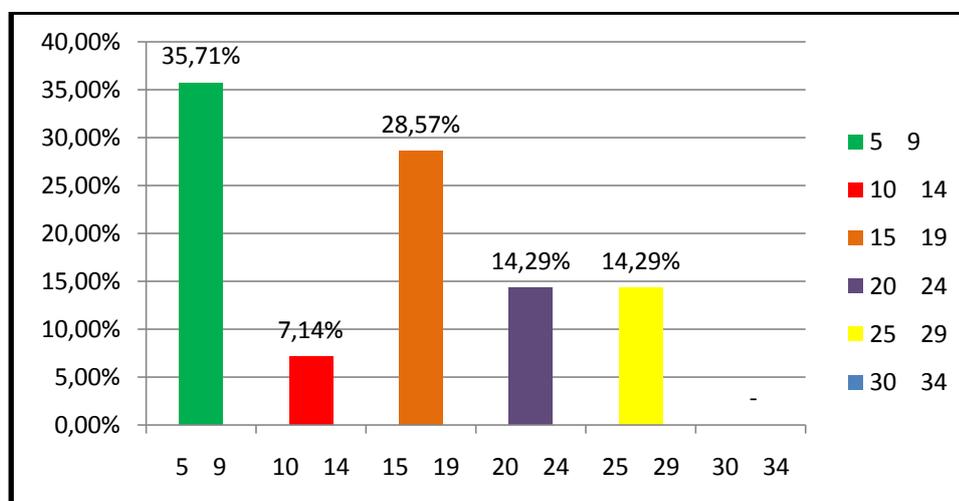
Pregunta N° 14. ¿Cuántos artículos en yeso más puede usted realizar semanalmente si se incrementa las compras en el exterior?

**Tabla N° 32**

Detalle			Frecuencia	Frecuencia Relativa
5	-	9	5	35,71%
10	-	14	1	7,14%
15	-	19	4	28,57%
20	-	24	2	14,29%
25	-	29	2	14,29%
30	-	34	0	-
<b>total</b>			14	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 22**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Los artículos de yeso, que pueden incrementar las catorce personas, que manifestaron poder realizar este tipo de producto, es un número relativamente aceptable. Este resultado indica que estas personas están dispuestas a vender otros tipos de artesanías al mercado local, nacional e internacional de ser necesario.

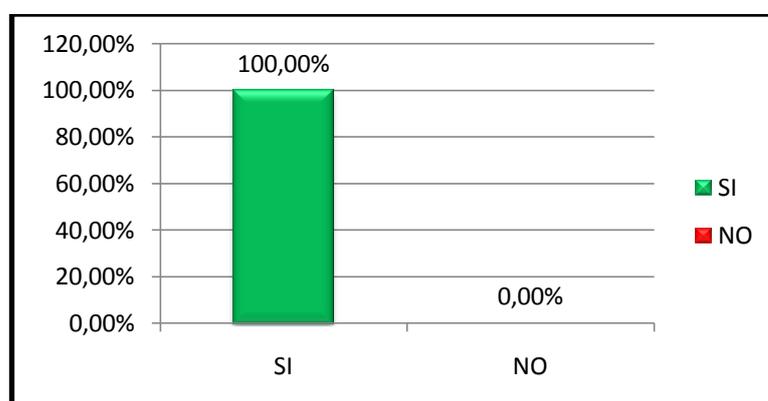
Pregunta N° 15. ¿Está de acuerdo en comercializar sus artesanías en el exterior?

**Tabla N° 33**

<b>EXTERIOR</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
<b>SI</b>	25	100,00%
<b>NO</b>	0	0,00%
<b>total</b>	25	100,00

Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**Grafico N° 23**



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **ANÁLISIS:**

Esta pregunta es fundamental, ya que ayuda a saber si la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida" están dispuestos a comercializar sus productos en el mercado internacional, lo que refleja que todos están de acuerdo y es muy importante, ya que esto ayudará para realizar la propuesta hacia esta población.

### **3.6.1.2.7. Entrevistas a Organismos no gubernamentales.**

Alto comisionado de las naciones unidas para refugiados (ACNUR).

Ing. Patricia Rosero. Coordinadora de ACNUR Carchi

1. ¿El (ACNUR) apoya proyectos productivos que ayuden a la asociación nueva vida de la ciudad de Tulcán que es integrada por personas con necesidad de protección internacional que se encuentran legalmente constituidas?

Bueno, los proyectos que nosotros apoyamos los realizamos mediante instituciones socias y gobiernos locales.

2. ¿De qué forma apoyan con los proyectos?

Bueno, tenemos una gran diversidad, tenemos proyectos de generación de ingresos en donde se trabajan en zonas rurales principalmente, para lo que es agropecuaria: en lo que implica semillas. Riegos cría, alimentación.

Otra forma, es en capacitaciones, y generaciones de pequeños emprendimientos con la agencia socia FEPP que lo que se hace son capacitaciones por el lapso de 5 a 6 meses donde las personas reciben una acreditación del ministerio de educación obteniendo el titulo de administradores de empresa en esto también tienen acceso a pequeños fondos de emprendimiento donde las personas pueden tener capital semilla para sus diferentes emprendimientos estos proyectos van encaminados especialmente aquellas personas que ya tienen idea de lo que quieren hacer y que prácticamente por dificultad de recursos no lo han podido hacer por falta de conocimiento y lo que hacemos es fortalecer. Otra de las intervenciones es mediante nuestra agencia

socia FEP en infraestructura con los gobiernos locales, juntas parroquiales y gobiernos municipales en donde se hacen intervenciones en centros educativo, de educación primaria secundaria también intervenimos con construcciones, de centros de atención infantil en donde están los gobiernos municipales convenios con el INFA, porque se determina que ese es un espacio importante de apoyo ya que se beneficia directamente a la población infantil, niños que ahí se cuidan de manera adecuada y también sus padres sus madres pueden trabajar de manera tranquila estando seguro.

Otra forma de intervención también es mediante nuestra agencia socia HIAS en lo que tiene que ver con asistencia material y no material ahí si es mas individual caso a caso no es colectivo, no entra la población ecuatoriana si no únicamente la población solicitante y refugiada y no todos solo los casos vulnerables porque no todos tienen una necesidad y una vulnerabilidad especifica hay que hacer un análisis para poder entregar este tipo de apoyo aparte es importante conocer de que los fondos son limitados y por eso la asistencia humanitaria también lo es. La asistencia humanitaria está dividida en dos partes que son la asistencia material y la no material. La material que es de vivienda kits de cocina, kits de aseo.

Y en la no material iría lo que es trabajo social, asistencia psicológica, orientación laboral que lo hacemos en conjunto con otras organizaciones. HIAS también complementa su asistencia humanitaria en cooperación con el programa mundial de alimentos que es parte también de las naciones unidas que vendría hacer un hermano para nosotros.

También tenemos colaboración estrecha con la FEDAC federación de comunidades campesinas del Carchi, especialmente en proyectos de salud todo lo que es salud sexual y reproductiva en

donde estamos realizando fortalecimientos especialmente en su centros de salud donde haiga población refugiada y solicitante de refugio prácticamente estos proyectos van encaminados a la prevención del VIH y también en el conocimiento de los derechos sexuales y reproductivos y a la atención diferenciada especialmente para la población adolescente en esto también uno de los objetivos es la concientización y prevención de embarazos no deseados.

Otro proyecto es la campaña convivir en solidaridad una campaña antidiscriminatoria y xenofobia coordinamos así mismo con gobiernos locales, juntas parroquiales o grupos organizados para diferentes actividades especialmente de integración por ejemplo este año se coordino con la UPEC para ser ciclo de cines para concienciar y conocer más sobre lo que es la migración y también la migración forzada donde especialmente el tema refugio también hay otras actividades como talleres de teatro o de danza de música de elaboración de mascararas de arte urbano. Todo esto va encaminado a grupos específicos que ellos están organizados y prácticamente presentan sus iniciativas y mediante estos fondos que son totalmente aparte de los proyectos son fondos específicos para actividades de integración y se van vinculando con colegios de san Gabriel, huaca aquí por ejemplo el día de radicación de la violencia se coordino con el colegio nacional Tulcán y así algunas actividades que aparentemente van de acuerdo a la fecha pero van enfocadas siempre en la defensa y la difusión de los derechos humanos

3. Se deben cumplir requisitos para que Uds. apoyen a la PNPI (cuál es el procedimiento para apoyar a la PNPI)

Bueno como le mencionaba nosotros los fondos los canalizamos mediante nuestra agencias socias y son las agencias socias que tienen ya determinado sus criterios obviamente existen criterios

uno es que haya la organización y que la organización no se genere por el proyecto sino que son ya organizaciones existentes más bien de población ecuatoriana que ha abierto las puertas a la población refugiada y solicitante de refugio y que obviamente ya tiene una trayectoria que no es que se organiza por el proyecto porque avece eso es lo que fracasa cuando viene un proyecto se organiza por el proyecto se termina el proyecto y también se termina la organización entonces en este caso el criterio que se ha manejado con nuestras agencias socias es que se fortalezcan lo que ya existe todos los esfuerzos de las organizaciones locales, gobiernos locales juntas parroquiales municipios gobiernos provinciales todo esto más bien se fortalezcan que haya como contribuir esos son los criterios específicamente y también la voluntad de las personas si tienen ya una trayectoria apertura para la población refugiada y solicitante de refugio automáticamente en los grupos se plantea cierto reglamento interno, ciertos acuerdos mínimos para forzar integración, respeto y para forjar que todo lo que trabaje el grupo valla encaminado hacia el desarrollo comunitario o a su vez el desarrollo barrial sin embargo el trabajo urbano esta asiendo mas en actividades especificas la comunidad hacia el barrio todavía no se ha ido forjando en esa línea estamos y creo que de a poco se ha de ir trabajando con la población urbana

4. De que otra forma pueden apoyar a la PNPI es decir a la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

Bueno prácticamente todo es susceptible de apoyo directamente dependerá de la objetividad de la propuesta prácticamente precisamente lo que ya está organizado lo que ya ha pasado por un fortalecimiento organizativo es a lo que se aplica más bien la intervención. Porque se puede proponer un sin número de cosas pero si al final tanto el apoyo de la ACNUR se va como la asistencia técnica de la agencia socia se va y el proyecto se cae quiere decir que el proyecto no funciona por eso hay que demostrar

que el proyecto como tal tiene sostenibilidad por sí mismo por la voluntad de quienes están conformando las organizaciones y porque obviamente va ir generando algo de autogestión porque tampoco es que nosotros no somos una agencia de desarrollo por lo tanto nosotros no es nuestro mandato específico irle al desarrollo para nosotros un proyecto exitoso de generación de ingreso es que las familias tengan que aportarle a sus ingresos y que eso generen mejoren las condiciones de vida eso ya es para nosotros un proyecto exitoso a lo mejor si tu le entrevista a alguien del PDNU es el programa de desarrollo de la naciones unidas para ellos eso no es desarrollo porque desarrollo quiere decir que ya genere ganancias que genere cadenas productivas algo mucho más grande nosotros no contamos con fondos tan grandes son fondos pequeños pero para nosotros un proyecto exitoso de generación de ingresos es que la familia pueda tener con esos ingresos pueda acceder a mejores condiciones de alimentación , de educación, de acceso a servicios básicos que pueda pagar o conseguir una vivienda digna todo eso que esos pequeños ingresos le ayuden a mejorar eso. Para nosotros ya es un proyecto exitoso.

5. La institución que tiene a su cargo tiene proyectado seguir ayudando en proyecto productivos a la PNPI.

Bueno el ACNUR esta acá en el Ecuador desde el año 2000 está por invitación del gobierno ecuatoriano y como sistema de naciones unidas, todo organismo de naciones unidas esta por invitación del gobierno ecuatoriano quien en su momento el gobierno dice que puede ser autosuficiente que ya no necesita el apoyo de una o de todas las agencias se tendrá que ir, no es una decisión de la organización como tal nuestro mandato es el apoyo al estado como tal para que pueda responder a sus responsabilidades de acuerdo a la legislación internacional que ha ratificado y ha firmado pues nosotros estaremos aquí ; mientras

que el Ecuador este de acuerdo en que se siga trabajando en la zona o en el país. No somos una ONG por lo tanto no es decisión de que si hay fondo o de que ahora no puedo, no quiero me voy mas depende de esos acuerdos

6. ¿De qué forma van a ayudar en un futuro?

Bueno lo que se sigue realizando es fortaleciendo lo que ya se ha hecho prácticamente la oficina de aquí de Tulcán es una oficina relativamente nueva que apenas va a cumplir en abril del 2012 dos años y prácticamente los proyectos que se han podido generar y las miles de acción que se han podido determinar nos parecen importante porque directamente van a apoyar tanto a la población de acogida como a la que llega y lo que estaremos pendientes es de irlos fortaleciendo; es importante también ir generando charlas con otros aliados estratégicos por ejemplo nos interesaría mucho poder trabajar con la academia en todas las líneas de acción que tenemos infraestructura, generación de ingresos incidencia social y política nos interesaría mucho, y prácticamente mas como institución porque por ejemplo que la población refugiada se vincule a él es muy bonito por ejemplo en tu caso eres un estudiante refugiado que ha podido estar participando en todo el quehacer universitario y eso es lo que se pretendería que todas las personas que todos los refugiados, que todos los solicitante pudieran ir generando pero eso implica dos cosas una la voluntad de las instituciones públicas y privadas del estado ecuatoriano y otra la voluntad de las personas refugiadas y solicitantes de refugio una vez que haya esas dos voluntades la situación se van dando los espacios se van generando para que se dé una efectiva integración, nosotros manejamos lo que es la red de soluciones duraderas lo que es la integración efectiva en el país de acogida esto sería una y dos más que en este caso por ejemplo ya lo están analizando que es el retorno voluntario la repatriación que esta sería otra solución duradera si estuviese las condiciones de

seguridad mientras no hayan condiciones de seguridad nosotros no apoyaríamos y por otro lado es buscar reasentamiento en este país si es que las personas no pudieran integrarse en el país de acogida

## Organización Internacional del Migrante (OIM)

Ing. Jorge Mena Jefe de la oficina de la OIM en Carchi.

- 1) La Organización internacional del migrante (OIM) apoya proyectos productivos que ayuden a la asociación nueva vida de la ciudad de Tulcán que es integrada por personas con necesidad de protección internacional que se encuentran legalmente constituidas?

Bueno nuestro programa va mas allá de una ayuda focal más bien va en una ayuda focalizada a las poblaciones receptoras tanto de desplazados como de refugiados dentro de lo que es el programa "FIDEN" en esta estructura tenemos dos componentes básicos la infraestructura productiva y la infraestructura social. Dentro de la infraestructura productiva tenemos lo que es puente, vías, canales de riego, entre otros. Lo que queremos es ayudar a la producción y obviamente a mejorar con este tipo de obras la producción de una zona que estamos ayudando de manera directa tanto personas con status de refugiado, desplazados y obviamente a la población nacional que necesita mejorar sus condiciones de vida para poder aceptar esta población.

- 2) Se deben cumplir requisitos para que Uds. apoyen a la PNPI (cuál es el procedimiento para apoyar a la PNPI)

No como le dije nuestra ayuda no es focal nuestra ayuda va para todos

- 3) De que otra forma pueden apoyar a la PNPI es decir a la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

Bueno nosotros nuestro apoyo más bien está en el sentido cuando existen personas desplazadas nosotros coordinamos con las agencias que están vinculadas como en el caso de ACNUR, HIAS para que esos desplazamientos se hagan en forma ordenada igual para los retornos voluntarios de la gente a nuestro país vecino de Colombia nosotros le brindamos su total apoyo y cuando hay estos desplazamientos masivos obviamente es nuestro deber brindarle todo el apoyo en los albergues a través de nuestro financiamiento es el gobierno de los estados unidos a través de USAID, tenemos otros muchos programas que de alguna manera apoyan este tipo de situaciones porque podemos ver a la clara que en el país se está produciendo el número elevado de casos de trata y especialmente vienen muchas chicas colombianas a trabajar en prostitución claro cuando están acá les pintan las mil maravillas. Lo que se busca es que se inserten en una cuestión laboral que no se a necesariamente trabajo sexual.

- 4) ¿De qué forma van a ayudar en un futuro?

Nuestros planes son los mismos seguir con el mismo mandato que esta todo el mundo hacer que los desplazamientos se hagan de forma organizada, hacer que los ciudadanos tomen conciencia de que no podemos pasar a otro país sin regularizarnos hacer que las poblaciones que de alguna manera se desplazan indocumentadamente vallan adquiriendo su legalización inclusive nosotros tenemos un programa de reinserción estar en los países en calidad de refugiado nosotros tenemos varios convenios con varios países del mundo que aceptan refugiados y nosotros hacemos todo el proceso de traslado, toda la documentación. Esto es como mandato de la organización y eso va permanecer mientras la organización exista.

Red Fronteriza de Paz del Carchi

Ing. Mario Chuquizan Director de la red fronteriza del Carchi

1. La red fronteriza de paz (RFP) apoya proyectos productivos que ayuden a la asociación nueva vida de la ciudad de Tulcán que es integrada por personas con necesidad de protección internacional que se encuentran legalmente constituidas?

Ese es nuestro objetivo de nuestra organización tratar de ayudar a tanto las personas colombianas que vienen en busca de refugio y que vivan aquí en nuestra provincia.

2. ¿De qué forma apoyan con los proyectos?

Por ejemplo una de las organizaciones en san Gabriel como se ha venido por el momento fortaleciendo en diferentes actividades sociales y productivas de igual manera este año yo creo que tenemos actividades para aportar en el campo productivo como panadería, de acuerdo a la propuesta que tiene que segmentar la organización aparte de esto nosotros tenemos diferentes convenios con el estado creo que de hecho y nosotros vamos a trabajar directamente con el ministerio de economía popular y solidaria en donde ya estamos sistematizando todas las organizaciones sociales del cordón fronterizo para fortalecerse entre otras en un proyecto macro que va ser ahí justamente productivo en tejidos, producción agrícola, pecuaria, industrial, artesanías, cultura a lo que este enfocado la organización

3. Se deben cumplir requisitos para que Uds. apoyen a la PNPI (cuál es el procedimiento para apoyar a la PNPI)

Claro nosotros estamos sistematizando de acuerdo a una ficha de afiliación se puede decir de la organización tenemos todo este mes lograr aglutinar todas las organizaciones de aquí del Carchi y

posteriormente vamos a delinear que áreas se van a venir apoyar bancos comunitarios de igual manera van a tener fortalecimiento económico.

4. De que otra forma pueden apoyar a la PNPI es decir a la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

Horita estamos nosotros asiendo la concreción de otro proyecto de cacao a nivel de las tres provincias donde va vincular al trabajo como tanto en la industria como en el campo en la renta en coordinación con el proyecto pero algún rato tiene que dar su fruto de igual manera.

5. La institución que tiene a su cargo tiene proyectado seguir ayudando en proyecto productivos a la PNPI.

Si para eso es la red fronteriza e inclusive para no solo aquí en esta oficina pequeña posteriormente vamos a coordinar el edificio de la red tendrá ya más áreas de trabajo en diferentes campos donde se va vincular no solo la gente colombiana sino ecuatorianos de igual esperamos ya contar con una oficina que coordine su propio trabajo junto con la red.

### **3.6.2. Interpretación de datos**

Según las encuestas realizadas a la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida”, de la ciudad de Tulcán un gran numero son mujeres cabezas de hogar; con una edad promedio entre 18 y 37 años; pero una gran mayoría no cuenta con un trabajo estable; el sueldo promedio que perciben mensualmente es de \$194.22; el gasto mensual promedio es \$266.44; de los 25 socios, 17 pueden realizar artesanías como: bolsos, sandalias de yute, sacos de lana y artículos de yeso; además pueden

producir grandes cantidades de estos productos. Y todos están de acuerdo que sus productos se han comercializados en el exterior.

Según las encuestas realizadas a las mujeres de Noruega, las cuales fueron 957 manifestaron lo siguiente: la gran mayoría un 87.88% le gusta comprar artesanías; la edad promedio de las encuestadas fue de 37 años; compran artesanías semestralmente; las artesanías preferidas en primer lugar son los bolsos de yute con un 48.68% y en segundo lugar las sandalias de yute con un 43.92%; pagan un promedio de \$40,00 por artesanía; además lo que más se fijan al comprar es en la calidad del producto.

Según las entrevistas realizadas a las diferentes instituciones como ACNUR, RED FRONTERIZA DE PAZ, OIM: están dispuestas apoyar a la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva vida” primero que todo porque ellos apoyan a personas que verdaderamente lo necesiten y que estén organizados.

### **3.6.3.Verificación de idea a defender (investigación cualitativa)**

Después de realizada la investigación profunda y minuciosa de la comercialización de artesanías de Ecuador a Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” es factible, por diferentes razones: primero existe demanda del producto, por parte de las mujeres de Noruega en casi un noventa por ciento de las encuestadas. Segundo se tiene una tasa interna de retorno casi del treinta por ciento. Tercero las personas de la organización van a tener un sueldo más alto del que perciben actualmente y por último se tiene la empresa que estaría dispuesta a comprar los productos realizados por estas personas.

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **4.1. CONCLUSIONES.**

La realización de esta investigación ha permitido no solo aplicar los conocimientos de la carrera, sino también ha llevado a darse cuenta como se manejan los negocios en la realidad de acuerdo a las tendencias que toman los países, sus costumbres y los cambios económicos que presenta cada país al medir su rendimiento.

En la presente investigación realizada con respecto a la población con necesidad de protección internacional, que vive en la ciudad de Tulcán, se observó y se constató muchas necesidades desde el ámbito social, financiero y económico. Muchas personas no tienen para el sustento diario, educación de sus hijos; la mayoría de estas personas tienen que trabajar en lo que a diario se les presente, tal como: vendiendo por las calles, trabajando en el campo, albañilería, lavando ropa e incluso son explotados no pagándoseles el dinero normal que recibiría cualquier persona.

La asociación “Nueva Vida” fue la primera organización de población con necesidad de protección internacional a nivel nacional que le fue otorgada la personería jurídica, por el ministerio de inclusión económica y social (MIES), lo que significa que esta organización tiene un registro único de contribuyente (RUC), otorgado por el servicios de rentas internas (SRI) del Ecuador; donde pueden en este momento emitir facturas.

Luego de realizar una exhaustiva investigación, sobre la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega, por parte de la asociación “Nueva Vida”, se ha logrado la primera exportación a través de una declaración aduanera simplificada hacia Oslo Noruega, mediante el apoyo del ministerio de industrias y productividad

(MIPRO) y la empresa correos del Ecuador; con el nuevo servicio de EXPORTA FÁCIL, el cual es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas; orientadas a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMEs) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y beneficiando su economía.

La comercialización de los diferentes tipos de artesanías que ellos producen puede cambiar sus condiciones de vida de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación realizada, ya que recibirían un mejor salario, no serían explotados y además sería un inicio para que tengan su propia empresa.

Noruega, es un país muy desarrollado el cual es considerado uno de los más ricos del mundo, además es un estado que le gusta ayudar a países en vía de desarrollo y a personas desplazadas o refugiadas; es considerado uno de los países que más aporta con recursos económicos a la población refugiada a nivel mundial.

Además Noruega, es un mercado altamente desarrollado, considerado mundialmente como un excelente mercado de puesta a prueba de nuevos productos y un mercado de fácil entrada para las empresas que están empezando a exportar; además es uno de los principales países importadores mundiales de artesanías con el 1% equivalente a US \$ 121 318 000.

### **Ámbito financiero y de mercado:**

Luego de realizado un análisis financiero profundo con respecto al proyecto, se llegó a la conclusión que el “proyecto comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector” es **RENTABLE**. De manera que la tasa interna de retorno (TIR)

obtenida estaría en un 26.70% con un valor actual neto (VAN) al término de los primeros cinco años de \$107 086.88 (ciento siete mil ochenta y seis dólares con ochenta y ocho ctvs.)

Para poner en marcha el proyecto es necesario una Inversión Inicial de \$17894.61 (diecisiete mil ochocientos noventa y cuatro con sesenta y un ctvs.), el cual sería apoyado en su totalidad por la diferentes ONG`s que están en la ciudad de Tulcán según las entrevistas realizadas.

Para realizar el traslado desde Tulcán Ecuador hasta Oslo Noruega se analizaron diferentes empresas internacionales como: "EL ARTE DE LA LOGÍSTICA", la cual tiene su oficina en Quito, la cual manifestó que tendrían los siguientes costos para llevar las artesanías hasta Oslo, flete internacional \$5.05 por kg, costos en origen \$2.28 por kg, costos en destino \$8.78 por kg; dando como costo total hasta el destino final \$16.11 por kg; mientras que con el EXPORTA FÁCIL se tendrá un costo de \$9.35 por kg hasta el destino final, lo que significa un ahorro de \$6.76 por kg, ya que a través del exporta fácil se eliminan muchos intermediarios y es una forma más directa entre el exportador e importador.

#### **4.2. RECOMENDACIONES.**

Luego de realizar un análisis respectivo sobre la comercialización de artesanías desde Tulcán Ecuador a Oslo Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida" se recomienda:

Las organizaciones no gubernamentales (ONG`s), como: ACNUR, HIAS, OIM, Red Fronteriza de paz, sigan e incrementen el apoyo a la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida" de la ciudad de Tulcán.

La población con necesidad de protección internacional, debe apuntalar a productos artesanales como: bolsos y sandalias de yute con diseños muy llamativos; realizados con materiales en estado natural que brindan una mayor apreciación del producto en el exterior, donde el Ecuador se caracteriza como un país exótico, con una gran diversidad en su materia prima, para elaboración de artesanías.

Motivar a las entidades seccionales, regionales y nacionales, para que apoyen a las pequeñas y medianas empresas que están empezando en este tipo de industria, ya que podría hacer que la economía mejore en un futuro, mediante inversiones y apoyos a las comunidades que realizan este tipo de trabajos, de esa manera, se ampliará la demanda y el país será reconocido por su gran talento artesanal.

Finalmente la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” deben dedicarse a realizar exportaciones de bolsos y sandalias de yute desde Tulcán (Ecuador) a Oslo (Noruega), con el apoyo del ministerio de industria y productividad (MIPRO), a través del nuevo servicio EXPORTA FÁCIL, ya que los productos tienen un menor costo de flete y menos intermediarios, para llegar al consumidor final, con esta exportación ayudara a mejorar los ingresos económicos de estas personas.

## **V. PROPUESTA. (Investigación cualitativa)**

### **5.1. TÍTULO.**

Estudio de factibilidad para la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.

### **5.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.**

El auge de un país no es una situación heredada, sino que es el resultado de un trabajo, proceso económico y social que involucra a toda la nación. La prosperidad no surge de los dones naturales de un país, de su mano de obra o de su tipo de moneda como ha sido el planteamiento clásico de la Economía; la competitividad de una nación está en función de una industria fortalecida, sobretodo, en su capacidad para innovar y mejorar.

Algunos de los factores más importantes que apoyan a lograrlo, son los rivales nacionales fuertes, los proveedores agresivos y los clientes exigentes. Además de éstos factores de mercado, los aspectos sociales que identifican a cada país influyen decisivamente en los niveles de competitividad del mismo, de aquí que ninguna nación puede ser competitiva en todos, ni siquiera en la mayoría de los sectores económicos, sino que triunfan en sectores determinados dado el entorno nacional en que se desarrollan.

Dada esta realidad, se podría decir que los procesos de apertura, los procesos de integración al mercado internacional han promovido el crecimiento de nuevas actividades, sin embargo, la existencia de nuevas actividades no asegura que se van a explotar fuentes de competitividad sistémica o competitividad estructural de largo plazo.

En definitiva se esperaría que este tipo de actividades dinámicas, que generan valor agregado, que generan empleo, y que desarrollan un nivel adecuado de capacidad gerencial (lo cual es de suma importancia para el desarrollo de un sector) exploten ventajas competitivas sostenibles a mediano y largo plazo.

La población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán, obtuvieron su personería jurídica desde el 27 de enero de 2011 bajo el acuerdo ministerial N° 794, por el ministerio de inclusión económica y social (MIES). La mayoría de sus integrantes son mujeres cabezas de hogar, donde hay 16 mujeres y 9 hombres.

Además la mayoría de estas personas no cuentan con un trabajo fijo y su promedio de ingreso es de ciento noventa y cuatro dólares, lo cual es muy bajo, ya que tienen hijos e hijas que alimentar, educar, darles una buena salud.

Noruega es uno de los países que les gusta ayudar a personas que verdaderamente lo necesiten, como es el caso de personas refugiadas; ya que desde la creación del ACNUR en 1950, Noruega ha sido el apoyo más leal de los refugiados, dijo el Alto Comisionado para los Refugiados António Guterres a la Princesa heredera de Noruega Mette-Marit. Además más de la mitad de las contribuciones de Noruega no van dirigidas a operaciones específicas, lo cual es muy valioso porque nos da flexibilidad para financiar programas donde la ayuda es más necesaria. (Wilkes, 2011)

Para realizar la exportación de las artesanías a Noruega la asociación “Nueva Vida” tienen que cumplir con diferentes documentos como: la factura, la declaración juramentada en origen (DJO), el certificado de origen. (Recalde, 2012)

Para obtener el certificado de origen, deben estar registrados como exportadores ante el servicio de rentas internas (SRI) y la aduana. (Clavijo, 2012)

Además se investigó cual sería el mejor medio para realizar la exportación desde Ecuador a Noruega; por ejemplo en Quito la corporación logística integral su representante Evelin Salas, nos envió una cotización del costo para enviar la mercadería desde Quito hasta Oslo Noruega, por el modo de transporte aéreo; el cual sale aproximadamente en \$2400,00 dólares americano. También se investigo con la empresa exporta fácil que trabaja en conjunto con correos del Ecuador y sale a mitad de precio de lo que nos hace la empresa primeramente mencionada lo cual es un beneficio en costo para comercializar y esta empresa es confiable porque es el estado ecuatoriano el que interviene directamente.

### **5.3. JUSTIFICACIÓN.**

La comercialización de bolsos y sandalias de yute ayudara a mejorar los ingresos económicos de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida”, ya que actualmente no cuentan con un trabajo fijo y lo que ganan no les alcanza para vivir una vida adecuada para ellos ni la de sus hijos.

Noruega fue escogida para la comercialización de estas artesanías, ya que en el 2010, Noruega ocupó el quinto puesto en el ranking de donantes, con 80,9 millones de dólares. Sobre la base de la renta per cápita, Noruega fue el país donante más generoso del mundo, dando al ACNUR el equivalente a 16,4 dólares por habitante. Noruega ofrece 1.200 plazas de reasentamiento anualmente para refugiados, lo cual supone la segunda contribución más alta de reasentamiento en Europa después de Suecia. (Wilkes, 2011)

El país Noruego es uno de los más desarrollados, considerado mundialmente como un excelente mercado de puesta a prueba de nuevos productos y un mercado de fácil entrada para las empresas que están empezando a exportar. (commerce, 2009).

Adicional Ecuador ha tenido buenas relaciones comerciales con Noruega, en los últimos cinco años se ha ido incrementando las exportaciones en el 2007 fueron \$2389,64, millones de dólares; 2008 \$3748.25 millones de dólares; 2009 \$6369.82 millones de dólares; 2010 \$6501.72 millones de dólares; 2011 \$11328.21 millones de dólares (BCE, 2012)

Como se puede ver la demanda de productos ecuatorianos, por parte de la población de Noruega es muy amplia estamos hablando de bastante dinero, lo cual es muy fundamental para lograr la exportación de artesanías a dicho país sin tener muchas trabas.

Además las mujeres de Noruega a través de las encuestas realizadas, con el apoyo del consejo noruego para refugiado (NRC), que fueron novecientas cincuenta y siete las cuales manifestaron que les gustaría comprar artesanías porque es de su agrado.

La exportación de bolsos y sandalias de yute son algunos de los productos que la población con necesidad de protección internacional pueden realizar.

## **5.4. OBJETIVOS.**

### **5.4.1. Objetivo general**

Exportar bolsos y sandalias de yute desde Tulcán Ecuador a Oslo Noruega para mejorar los ingresos económicos de la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

#### **5.4.2. Objetivos específicos**

- Mejorar los ingresos económicos de la población con necesidad de protección internacional de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.
- Ayudar a personas que vengan de Colombia con necesidad de protección internacional y a la población receptora a que tengan una fuente de trabajo.
- Posicionar las artesanías de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” en Noruega.

#### **5.5. FUNDAMENTACIÓN.**

Ecuador es un país que no se opone a que se exporten las artesanías, antes apoya a la pequeña industria, para que produzca y comercialice sus productos no solo a nivel local, nacional sino también internacional. El artículo 306 de la constitución de la república del Ecuador manifiesta que el Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal. Como es el caso de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán

En el caso de Noruega apoya a los exportadores de los países en desarrollo, con un trato preferencial en las franquicias arancelarias, para lo cual deben las siguientes características: el producto debe haber sido producido o manufacturado en el país en vías de desarrollo exportador, hayan sido consignados directamente a Noruega desde

el país exportador beneficiario y estar acompañados de la suficiente documentación probatoria del origen, la que deberá ser presentada por el importador a la autoridades aduaneras de Noruega.

## **5.6. MODELO OPERATIVO DE LA PROPUESTA.**

### **5.6.1. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **5.6.1.1. Introducción**

Las artesanías de Ecuador son una de las más admiradas de Sudamérica, combinando la creatividad indígena y la herencia ancestral. Este arte es una manifestación cultural de las raíces indígenas del país, de su rica cultura y tradiciones.

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

En la actualidad, el arte ecuatoriano es apreciado en muchos países por su originalidad y costo razonable. Las artesanías ecuatorianas son una manifestación popular de las raíces indígenas y refleja los sentimientos de este país culturalmente rico.

#### **5.6.1.2. Objetivo General**

- Determinar los requerimientos técnicos más apropiados para la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.

### **5.6.1.3. Objetivos Específicos**

- Establecer el tamaño de la empresa en función de los volúmenes exportables y las oportunidades de crecimiento.
- Determinar la localización más idónea de la Empresa para la optimización de los recursos.
- Seleccionar las mejores opciones de empaque y embalaje en base a criterios de calidad y precios.
- Definir el personal calificado y necesario para garantizar un trabajo eficiente.

Por lo señalado el estudio técnico, pretende responder a varias interrogantes: dónde, cuánto, cuándo, cómo; producir los bienes y servicios requeridos por la población.

### **5.6.1.4. Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año.

La determinación del tamaño del proyecto se definirá a partir de la optimización de recursos, que permitirán la disminución de los costos y la maximización de los beneficios esperados.

La asociación “Nueva Vida”, de acuerdo a su capacidad productiva y el porcentaje que cubrirá de la demanda insatisfecha elaborará 6528 bolsos y 6480 sandalias de yute anualmente.

#### **5.6.1.4.1. Factores que determinan el tamaño del proyecto**

##### **5.6.1.4.1.1. Demanda**

La organización se va a desarrollar en un mercado que es amplio y diversificado, pero a la vez es competitivo y exigente en cuestión de calidad.

El tamaño de la empresa, estará en función de la demanda existente en el mercado meta y el porcentaje a cubrir del déficit actual.

Demanda existente 1er año 6528 bolsos y 6480 sandalias de yute.  
Porcentaje a Cubrir: 0.083% de bolsos y 0,0914% de sandalias del déficit anual

##### **5.6.1.4.1.2. Suministros e Insumos**

En el proceso de elaboración del producto se necesita los siguientes materiales directos e indirectos:

#### **BOLSOS DE YUTE**

##### **Materiales directos**

- Yute
- Forros con fibra de yute

##### **Materiales indirectos**

- Argollas de madera grandes
- Botones de madera
- Hilo
- Fósforos

- etiquetas
- fundas plásticas
- cajas de cartón

## **SANDALIAS DE YUTE**

### **Materiales directos**

- Yute
- Plantilla

### **Materiales indirectos**

- Lujos de madera
- Silicona
- Goma
- Fósforos
- etiquetas
- fundas plásticas
- cajas de cartón

#### **5.6.1.4.1.3. Tecnología y Equipos**

- Para la producción de estos productos, no se necesita de tecnología de punta y de equipos o maquinarias de última generación, solo se necesita un crochet y para el caso de los bolsos unos bastidores.

### **Grafico Nº 24 El Crochet**



Fuente: asociación "Nueva Vida"

### **Grafico Nº 25 Bastidores**



Fuente: asociación "Nueva Vida"

#### **5.6.1.5. Financiamiento**

El financiamiento es un factor importante, aunque en este proyecto no es muy costoso, ya que no se va necesitar maquinarias, ni aparatos de última tecnología.

Para este proyecto intervendrán diferentes ONG`s, que según las entrevistas realizadas por el investigador, manifestaron estar dispuestas apoyar a la población con necesidad de protección internacional, de la asociación "Nueva Vida" en proyectos que vayan en beneficio de estas personas.

### 5.6.1.6. La organización

La asociación “Nueva Vida”, es integrada por personas con necesidad de protección internacional, la cual cuenta con veinticinco personas las cuales serian las encargadas de producir y comercializar las artesanías realizadas.

### 5.6.1.7. Localización

Para la producción de los bolsos no se va construir un local, porque a las personas se les entregara el producto, para que ellos lo realicen en sus casas; solo se va tener una oficina donde se entregara la materia prima y todos los materiales que necesiten para realizar sus productos.

Todos los fines de semana el o la controlador/a, recibirá los productos terminados y los revisará, para ver si están en perfectas condiciones para ser comercializados en el exterior.

**Tabla N° 34**

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	SECTOR		
	NORTE	CENTRO	SUR
DISPONIBILIDAD DE INFRAESTRUCTURA	5	5	5
AFLUENCIA DE CLIENTES	4	5	2
TALENTO HUMANO CALIFICADO	4	4	4
COMPETENCIA	3	2	4
SERVICIOS BÁSICOS	5	5	4
FUENTES DE ABASTECIMIENTO	4	4	4
TRANSPORTE	5	5	5
VÍAS DE ACCESO	5	3	4
SEGURIDAD	3	2	3
TOTAL	38	35	35

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

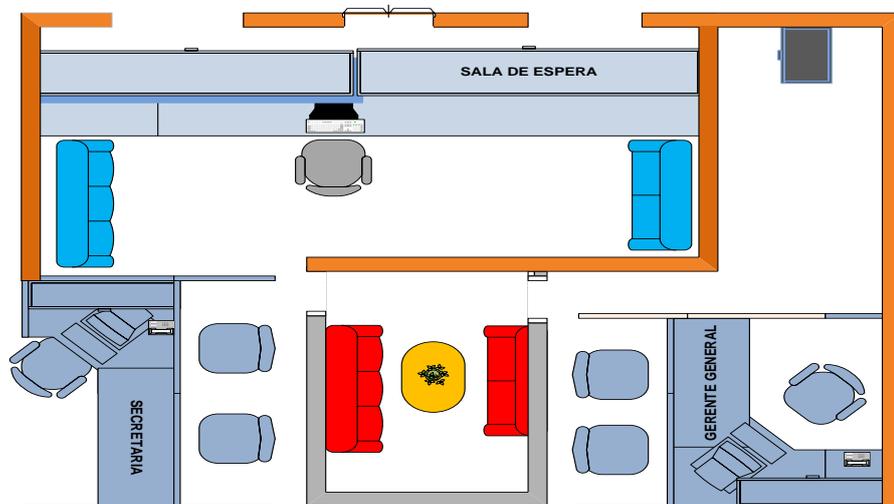
ANÁLISIS: De acuerdo a la calificación realizada se determina que la oficina debe estar ubicada en el sector norte de la ciudad, los factores anteriormente expuestos brindan la viabilidad del proyecto, además se respalda esta opción, por cuanto hay menor distancia del talento humano calificado, se cuenta con los servicios básicos, medios y vías de transporte en buen estado.

### 5.6.1.8. Infraestructura y equipamiento

En lo que tiene que ver con la infraestructura se va arrendar un local. La distribución en la oficina tiene dos intereses claros que son:

- Interés Económico: Con el que persigue realizar una buena atención a las personas que se van a encargar de producir los bolsos y las sandalias de yute, reducir los costos de transporte de los artesanos.
- Interés Social: Con el que persigue darle seguridad a los trabajadores administrativos y satisfacer al cliente.

Grafico N° 25  
Área Administrativa



Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.1.9. Proceso de comercialización



Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Para la comercialización de las artesanías realizadas por la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán se hará de la siguiente manera:

1. Se adquieren los materiales directos e indirectos con los proveedores correspondientes para cada producto.
2. Se entrega a cada tejedor para que realice los diferentes tipos de artesanías que le corresponda
3. Los tejedores luego de haber terminado de realizar los productos, los entregaran al controlador/a de calidad de la organización. Para ser revisado y ver si está en perfectas condiciones para ser exportado.
4. Por último si el producto está en perfectas condiciones, será exportado a Oslo Noruega a la dueña del almacén “VERDEN HÅNDVERK”, la señora Berit Fare Petersen. Esta comercialización se realizara con el servicio de la empresa correos del Ecuador, mediante el EXPORTA FÁCIL, el cual es una forma del gobierno ecuatoriano ayudar a los pequeños empresarios, a través del ministerio de industrias y productividad (MIPRO).

## 5.6.1.10. Ingeniería de proyecto

### 5.6.1.10.1. Transporte Interno oficina administrativa asociación “Nueva Vida” a oficina de correos del Ecuador.

Para la transportación de las cajas de los bolsos y las sandalias de yute, se utilizara camionetas de la cooperativa “01 de marzo”, ya que la cantidad que se desea transportar, no es mucha.

La camioneta cobrará veinte dólares americanos (\$20,00), por trasladar la mercadería esto se lo va ser una vez al mes.

### 5.6.1.10.2. Transporte internacional

Tulcán (Ecuador) a Oslo (Noruega)

Para el transporte internacional, se llevara a cabo con la empresa correos del Ecuador, mediante el EXPORTA FÁCIL, la cual llevara de puerta a puerta por un costo muy económico, al que manifiestan otras empresas de transporte.

**TABLA N°35**

**Envío a Oslo Noruega desde Tulcán Ecuador mediante el exporta fácil**

<b>AÑOS</b>	<b>KG</b>	<b>COSTO POR 30 KG</b>	<b>CANTIDADES DE 30 KG</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
<b>1</b>	2.925,60	280,5	97,52	27354,36
<b>2</b>	3.071,88	280,5	102,396	28722,08
<b>3</b>	3.225,47	280,5	107,5158	30158,18
<b>4</b>	3.386,75	280,5	112,89159	31666,09
<b>5</b>	3.556,09	280,5	118,5361695	33249,40

Fuente: exporta fácil

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **5.6.1.10.3. La importancia del valor agregado**

En un proceso de inserción a un nuevo mercado, es indispensable desde un principio llevar a cabo las acciones de manera correcta, que permitan coadyuvar el desarrollo y posicionamiento de la empresa, por lo que se ha creído conveniente poner énfasis en la importancia que juega el valor agregado, dentro de este proceso de distribución del producto en el mercado Noruego.

Se desarrollará un producto de calidad, bajo un proceso que le permita obtener un valor agregado, para obtener mayor rentabilidad, de lo contrario seguiremos en el rezago, que nos impide dar un paso hacia la ciencia y la tecnología del mundo globalizado en que se desarrolla el universo empresarial, con esto podemos lograr que el consumidor piense que lo que va a comprar es la mejor alternativa.

La acción que se emprenderá en el caso del producto será la incorporación de un eslogan, logotipo y etiquetado, con esto se logrará llamar la atención del demandante para que se decida a comprar el producto.

A continuación se detalla cada una de los mecanismos que permitirán obtener el resultado deseado:

#### **5.6.1.10.3.1. Marca**

En Noruega la marca no es algo fundamental, ya que las personas lo que desean es que exista un producto con una excelente calidad, pero lo marca sería "ASNUVI", sin embargo se hace hincapié en la procedencia del producto, es decir del país de origen, alcanzando un reconocimiento diferenciado tanto de país como del producto que permita identificar las artesanías ecuatorianas.

### **5.6.1.10.3.2. Eslogan**

Como parte del valor agregado del producto, se incorporará el eslogan, lo cual ayudará a posicionar el producto dentro del mercado Noruego, se ha utilizado un eslogan de tipo descriptivo corto, memorable, profundo y perdurable que ayudará a identificar lo que la empresa desea dar a conocer con ayuda de estos mecanismos de publicidad.

Los habitantes de Noruega están buscando consumir productos de excelente calidad, por lo tanto entraremos a competir con este eslogan: “BUSCA LO MEJOR SIEMPRE”

### **5.6.1.10.3.3. Logotipo**

Como se ha indicado anteriormente un elemento más que se ha considerado como parte del valor agregado del producto es el diseño del logotipo, que permita familiarizar el producto con el consumidor por medio de la imagen, de tal manera que se origine un respaldo a la identidad de las artesanías y el eslogan.

Se ha diseñado el logotipo acorde con el mercado de enfoque, el logotipo presenta y representa a la empresa ante los ojos del público como una empresa líder con un producto natural, de buena calidad y novedoso.

**Grafico N° 26**



Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### **5.6.1.10.3.4. Etiquetado del Producto**

Adicionalmente al producto le debemos brindar vital importancia al etiquetado, ya que constituye un dispositivo gráfico que brinda información real y detallada sobre las características específicas y generales del producto y del país exportador, este se convierte en un factor de promoción del producto y de la empresa en el mercado meta.

La información que constará en la etiqueta son:

- Logotipo
- Nombre de la Empresa
- Emblema “Made in Ecuador”
- Peso gr.
- Eslogan
- Nombre y Dirección del Productor
- Nombre y Dirección del Exportador
- Página web del exportador

Además todos estos datos irán en la caja de cartón donde van hacer transportados las artesanías.

#### **5.6.1.10.4. Requerimiento del personal**

El requerimiento de personal está relacionado con la capacidad exportadora planteada en el presente proyecto de Exportación, el mismo que es analizado e interpretado en el Estudio técnico.

**Tabla N° 36**

<b>PERSONAL PERMANENTE</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>
Gerente	1
Contadora	1
Supervisor de calidad	1
Tejedores	17
<b>TOTAL PERSONAL:</b>	<b>20</b>

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **5.6.1.10.5. Descripción y análisis de cargos**

#### **1. GERENTE GENERAL**

- Unidad a la que pertenece: Gerencia
- Reporta: Presidente de la asociación “Nueva Vida”
- Supervisa: contador/a, controlador/a de calidad
- Coordina con: contador/a, controlador/a de calidad

#### **Propósito del puesto:**

- Su labor se centra en la toma de decisiones y en la planeación empresarial , es el puesto en el cual se centra el mayor poder dentro de la organización, sus decisiones están centradas en lo que es inversión y en los contratos en los representa a la empresa

#### **Atribuciones y responsabilidades:**

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.

- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

**Perfil y requerimientos mínimos del puesto:**

- Educación Formal: Superior gerente Administrativo o afines
- Conocimiento en: Marketing, Sistemas informáticos, producción.
- Experiencia mínima: 5 años
- Habilidades o competencias: trabajo en equipo.

**2. CONTADORA**

- Unidad a la que pertenece: Gerencia Corporativa
- Reporta: Gerente General
- Supervisa: no aplica
- Coordina con: Con el Gerente y Controlador de calidad

**Propósito del puesto:**

- Es la persona encargada de llevar la contabilidad de la empresa y de realizar los pagos a las personas que trabajan en la organización.

**Atribuciones y responsabilidades:**

- Llevar en un archivo todos los ingresos y salidas de la empresa.
- Coordinar la agenda del gerente general.
- Garantizar un buen trato y calidad de atención a las personas que se comuniquen con la empresa.

### **Perfil y requerimientos mínimos del puesto:**

- Educación Formal: Contabilidad Superior
- Conocimiento en: sistemas informáticos y técnicas de gestión documentaria
- Experiencia mínima: 2 años
- Habilidades o competencias: orden, flexibilidad para adaptarse a los cambios, organización vocación de servicio.

### **3. CONTROLADOR DE CALIDAD**

- Unidad a la que pertenece: gerencia corporativa
- Reporta: Gerente General
- Supervisa: Tejedoras
- Coordina con: Tejedores

### **Propósito del puesto:**

El titular del puesto es responsable de dirigir, organizar y controlar un cuerpo o departamento de producción. Debe agrupar todas las cualidades de un verdadero líder, como son la honestidad, ser catalizador, tomar decisiones, ejecutarlas, en fin un gerente deber ser muchas cosas, para muchas personas.

### **Atribuciones y responsabilidades:**

- Revisar que los productos estén en perfectas condiciones
- En caso de no encontrarse un producto en buen estado no aceptar el producto.
- Es la responsable de que los productos se han enviados en la fecha acordada.
- Preparar planes y presupuestos de ventas, de modo que debe planificar sus acciones y las del departamento, tomando en cuenta

los recursos necesarios y disponibles para llevar a cabo dichos planes.

- Establecer metas y objetivos en cuanto a ventas.

#### **Perfil y requerimientos mínimos del puesto:**

- Educación Formal: diseño y moda
- Conocimiento en: Reclutamiento y selección de personal.
- Experiencia mínima: 3 años
- Habilidades o competencias: Don de mando y liderazgo participativo; Fluidez verbal; Introversión equilibrada; Espíritu crítico y creador, Personalidad atrayente y cortés

#### **4. TEJEDORES**

- Unidad a la que pertenece: Producción
- Reporta: Controlador de calidad
- Supervisa: no aplica
- Sustituye: no aplica
- Coordina con: Controlador de calidad

#### **Propósito del puesto:**

Planificar las actividades de la Unidad de Producción, dirigiendo las diferentes unidades adscritas, a fin de ejecutar los planes y programas previstos, de acuerdo a las normas generales del proceso productivo de la Institución.

#### **Atribuciones y responsabilidades:**

- Elaborar los bolsos de yute
- Elaborar las sandalias de yute
- Cumplir con la producción establecida por la asociación

- Cumplir con los estatutos de la asociación
- Cumplir con los diseños de los bolsos exigidos por la asociación en el tiempo determinado establecidos
- Capacitación constante

**Perfil y requerimientos mínimos del puesto:**

- Educación Formal: no aplica
- Conocimiento en: tejer
- Experiencia mínima: 2 años
- Habilidades o competencias: Coordinación, espíritu de lucha, capacidad de comunicación.

**5.6.2. ESTUDIO FINANCIERO**

**5.6.2.1. Antecedentes**

En este capítulo se procede a analizar toda la información referente a la situación económica del proyecto de factibilidad, para la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.

La inversión que se establece en el proyecto es la necesaria para emprender la actividad exportadora de la empresa, la información obtenida permite ordenar y sistematizar los costos y gastos en los cuales incurre la organización desde el momento de la compra de la materia prima hasta el envío del mismo, para que llegue al consumidor final; dentro de esto se analizará los gastos administrativos, gastos de venta, costo del capital; con la finalidad de encaminar a la organización a obtener una administración financiera acorde a sus necesidades , haciendo frente a la competencia con un

producto a un precio razonable, una rentabilidad que permita responder a las expectativas de los accionistas y cubrir los compromisos con terceros.

## 5.6.2.2. Objetivos

### 5.6.2.2.1. Objetivo General

Analizar la inversión requerida para la comercialización de artesanías desde Ecuador a Noruega, por parte de la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” ubicada en la ciudad de Tulcán y los ingresos económicos del sector.

### 5.6.2.2.2. Objetivos Específicos

- Establecer la inversión total requerida para la ejecución del proyecto.
- Determinar la estructura del capital de operación necesaria para que la empresa pueda desempeñar la actividad exportadora.

### 5.6.2.3. Inversión Inicial

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos tangibles y diferidos o intangibles para iniciar las operaciones de la empresa, y el capital de trabajo.

**Tabla Nº 37**

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>		
<b>Nº</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
1	INVERSIÓN EN ACTIVOS	2196,09
2	CAPITAL DE TRABAJO	15698,52
<b>Total Inversión Inicial</b>		<b>17894,61</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.2.3.1. Inversión en activos fijos tangibles

Las inversiones en activos fijos tangibles corresponden todas las inversiones que se realizan en bienes palpables, que se requerirán para el proceso de transformación de las materias primas e insumos en productos intermedios o finales, así como aquellos que sirvan de apoyo a la operación normal de proyecto; es que para efectos contables, estos activos a excepción de los terrenos están sujetos a depreciación lo cual afectará el resultado de la evaluación del proyecto por su efecto sobre el cálculo de los impuestos.

Los activos fijos tangibles se dividen en dos activos fijos operativos y no operativos.

La inversión fija necesaria para el funcionamiento de la organización está distribuida de la siguiente manera:

**TABLA N°38**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL AÑO</b>
Herramientas de trabajo	46.09
Muebles de oficina	1250.00
Equipo de computación	900.00
<b>TOTAL FIJOS TANGIBLES</b>	<b>2196.09</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### 5.6.2.3.1.1. Herramientas de trabajo

Son las herramientas que van a utilizar los tejedores de la asociación “Nueva Vida” para realizar sus productos.

**TABLA N°39**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL AÑO
<b>HERRAMIENTAS DE TRABAJO</b>			<b>46,09</b>
Crochet	17	1	17.00
Bastidores	24	0,5	12.00
Agujas de cocer	8	0,5	4.00
Tijeras	17	0,77	13,09

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### **5.6.2.3.1.2. Muebles de oficina**

Para el área administrativa es necesario un escritorio, tres sillas, juego de muebles y un archivador.

**TABLA N° 40**

DETALLE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL AÑO
<b>MUEBLES DE OFICINA</b>			<b>1250.00</b>
Escritorio	100	1	100.00
Silla	50	3	150.00
Juego de muebles	850	1	850.00
Archivador	150	1	150.00

Fuente: investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### **5.6.2.3.1.3. Equipo de computación**

Para este proyecto se necesitara los siguientes equipos de computación para el área administrativa.

**TABLA N° 41**

DETALLE	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL AÑO
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			<b>900.00</b>
Computador Portátil	600	1	600.00
Impresora	300	1	300.00

Fuente: investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.2.3.2. Inversión en capital de trabajo

Constituye el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, durante el ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados. La teoría financiera se refiere normalmente al capital de trabajo que se denomina activos de corto plazo.

**TABLA N° 42**

DETALLES	VALOR TOTAL
capital de trabajo operativo	11977,57
capital de trabajo no operativo	3720,95
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>15698,52</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.2.3.3. Inversión en capital de trabajo Operativo.

Constituye el conjunto de recursos necesarios para la adquisición de materia prima, pagos de la mano de obra y de los costos indirectos que se van a dar en el proyecto.

**TABLA N°43**

DETALLES	VALOR
Materia Prima	39.096,00
Mano de Obra Directa	78.096,00
Costos Indirectos	26.543,43
Total Costos de Producción	143.735,43
-Depreciaciones	4,61
= Requerimiento Anual de Caja Operativa	143.730,83
/Días de Trabajo por Año	360
=Requerimiento Diario	399,25
*Días Factor Caja	30,00
<b>CAPITAL TRABAJO OPERATIVO</b>	<b>11.977,57</b>

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### 5.6.2.3.4. Inversión en capital de trabajo no Operativo.

Constituye el conjunto de recursos necesarios para los gastos administrativos y de exportación los cuales se van a dar en el proyecto.

**TABLA N° 44**

<b>DETALLES</b>	<b>VALOR</b>
Gastos administrativos	17.362,10
Gastos de exportación	27.714,36
Total Gastos Operacionales	45.076,46
-depreciaciones	425,00
= Requerimiento anual de caja operativa	44.651,46
/Días de trabajo por año	360
=requerimiento diario	124,03
*días factor caja	30,00
<b>CAPITAL TRABAJO NO OPERATIVO</b>	<b>3.720,95</b>

Fuente: investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### 5.6.2.3.5. Financiamiento de la inversión

Al financiamiento se lo define como la forma en que la empresa obtendrá los recursos necesarios para realizar las obras y poner en marcha al proyecto.

La forma como va ser financiado el proyecto es a través de ONG`s nacionales o internacionales que están en la provincia del Carchi.

##### 5.6.2.3.5.1. Estructura del financiamiento

Para el proyecto será necesaria una inversión total de 17 894,61 USD que corresponde al 100%, la misma tendrá los siguientes análisis:

Con este propósito se ha entrevistado a diferentes ONG`s como: al alto comisionado de las naciones unidas para los refugiados (ACNUR), Red Fronteriza de Paz, organización internacional del migrante (OIM); de las cuales las dos primeras manifestaron estar

dispuestas apoyar a la población con necesidad de protección internacional, de la asociación “Nueva Vida” de la ciudad de Tulcán.

La estructura de financiamiento se puede observar en el siguiente cuadro

**TABLA N° 45**

<b>INVERSIÓN INICIAL Y FINANCIAMIENTO</b>		
<b>Nº</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
1	Activos	2196,09
2	Capital De Trabajo	15698,52
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>17894,61</b>
<b>FINANCIAMIENTO</b>		
Capital aportado por ong`s		17894,61

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **5.6.3. Costos e Ingresos del Proyecto**

#### **5.6.3.1. Costos totales de producción**

Costos es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie efectuada en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual, se refiere a erogaciones o desembolsos para adquirir bienes o servicios, estos desembolsos deben clasificarse o agruparse de modo que puedan servir más adecuadamente a las necesidades de quienes se proponen analizarlos o utilizarlos.

#### **5.6.3.2. Costos de producción**

Consiste en la sumatoria de todos los egresos que se efectúa durante el proceso de transformar la materia prima en productos terminados.

Una primera clasificación muy general de los costos puede ser directos e indirectos, dicha clasificación nace en la necesidad de

identificar en forma específica y clara cada uno de ellos en función del tipo de componente que forma parte el producto final.

### 5.6.3.3. Costos Directos

#### 5.6.3.3.1. Materia prima

Son aquellos bienes que durante el proceso productivo surge una transformación y por lo tanto constituyen la parte fundamental del producto final.

##### 5.6.3.3.1.1. Materia prima para bolsos de yute

Para la producción de los bolsos de yute en sus tres modelos los costos son:

Tabla N° 46

Nº	DETALLE	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD
1	Yute	Rollo	\$ 2.00
2	Forros con fibra de yute	metro	\$ 1.00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

TABLA N° 47

Nº	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
			1	2	3	4	5
1	YUTE	ROLLO	13056,00	13708,80	14394,24	15113,95	15869,65
2	FORROS CON FIBRA DE YUTE	METRO	3264,00	3427,20	3598,56	3778,48	3967,41

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Para la producción de los diferentes modelos de bolsos se necesita para cada uno; dos rollos de yute y medio metro de forro de fibra de yute.

**TABLA N° 48**

N°	DETALLE	COSTO POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	YUTE	26112,00	27417,60	28788,48	30227,90	31739,30
2	FORROS CON FIBRA DE YUTE	3264,00	3427,20	3598,56	3778,49	3967,41

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**5.6.3.3.1.2. Materia prima para sandalias de yute**

Para la producción de las sandalias de yute los costos son:

**TABLA N° 49**

N°	DETALLE	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD
1	YUTE	ROLLO	\$ 2.00
2	PLANTILLA PLÁSTICA	PAR	\$ 1.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 50**

N°	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
			1	2	3	4	5
1	YUTE	ROLLO	1620.00	1701.00	1786,05	1875,35	1969,12
2	PLANTILLA PLÁSTICA	PAR	6480.00	6804.00	7144,20	7501,41	7876,48

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Para la producción de cada par de sandalias de yute, se necesita un quinto del rollo y dos plantillas plásticas.

**TABLA N° 51**

	DETALLE	COSTO POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	YUTE	3240.00	3402.00	3572,10	3750,70	3938,24
2	PLANTILLA PLÁSTICA	6480.00	6804.00	7144,20	7501,41	7876,48

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.3.2. Mano de obra directa

Corresponde al esfuerzo humano necesario para transformar de forma directa a la materia prima en producto terminado, es un costo que se incorpora plenamente al producto final y se relaciona en función directa con el número de unidades producidas.

**TABLA N° 52**

<b>Cargo</b>	<b>Sueldo básico</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Total Sueldo anual</b>	<b>Total gastos anuales</b>
<b>TEJEDORAS DE BOLSOS</b>	476,00	476,00	292,00	238,00	694,01	5.712,00	7.412,01
<b>TEJEDORAS DE SANDALIAS</b>	300,00	300,00	292,00	150,00	437,40	3.600,00	4.779,40

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 53**

N°	DETALLE	COSTO POR UNIDAD
1	TEJEDORAS DE BOLSOS	7,00
2	TEJEDORAS DE SANDALIAS	5,00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Los tejedores que participaran en el proyecto son diecisiete (17); ocho (8) se dedicaran a tejer bolsos y nueve (9) sandalias y tendrán un pago por cada unidad producida.

**TABLA N° 54**

N°	DETALLE	COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	TEJEDORAS DE BOLSOS	45.696,00	47.980,80	50.379,84	52.898,83	55.543,77
2	TEJEDORAS DE SANDALIAS	32.400,00	34.020,00	35.721,00	37.507,05	39.382,40

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **5.6.3.4. Costos indirectos**

#### **5.6.3.4.1. Materiales indirectos**

##### **5.6.3.4.1.1. Materiales indirectos para bolsos de yute.**

Estos forman parte auxiliar en la presentación del producto terminado, sin ser el producto en sí, aquí se incluyen envases primarios, secundarios y etiquetas.

**TABLA N° 55**

N°	DETALLE	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD
1	Argollas de madera grandes	Unidad	0,70
2	Botones de madera	Unidad	0,35
3	Fundas Plásticas	Unidad	0,02
4	Cajas de cartón	Unidad	1,80
5	Etiquetas	Unidad	0,05
6	Hilo	Unidad	3,00
7	Fósforos	Unidad	0,00125

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 56**

N°	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
			1	2	3	4	5
1	Argollas de madera grandes	Unidad	13056,00	13708,80	14394,24	15113,95	15869,65
2	Botones de madera	Unidad	6528,00	6854,40	7197,12	7556,98	7934,82
3	Fundas Plásticas	Unidad	6528,00	6854,40	7197,12	7556,98	7934,82
4	Cajas de cartón	Unidad	65,28	68,54	71,97	75,57	79,35
5	Etiquetas	Unidad	6528,00	6854,40	7197,12	7556,98	7934,82
6	Hilo	Unidad	217,60	228,48	239,90	251,90	264,49
7	Fósforos	Unidad	6528,00	6854,40	7197,12	7556,98	7934,82

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 47**

N°	DETALLE	COSTO POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Argollas de Madera Grandes	9139,20	9596,16	10075,97	10579,77	11108,75
2	Botones de Madera	2284,80	2399,04	2518,99	2644,94	2777,19
3	Fundas Plásticas	130,56	137,09	143,94	151,14	158,70
4	Cajas de Cartón	117,50	123,38	129,55	136,03	142,83
5	Etiquetas	326,40	342,72	359,86	377,85	396,74
6	Hilo	652,80	685,44	719,71	755,70	793,48
7	Fósforos	8,16	8,57	9,00	9,45	9,92

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**5.6.3.4.1.2. Materiales indirectos para sandalias de yute.**

**TABLA N° 58**

N°	DETALLE	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD
1	Silicona	U	0,22
2	Fundas Plásticas	U	0,02
3	Cajas de Cartón	U	1,14
4	Etiquetas	U	0,04
5	Goma	U	1,15
6	Fósforos	U	0,00125
7	Lujos de Madera	U	0,23

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 59**

N°	DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD REQUERIDA POR AÑO				
			1	2	3	4	5
1	Silicona	U	162	170,1	178,6	187,53	196,91
2	Fundas Plásticas	U	6480	6804	7144,2	7501,41	7876,48
3	Cajas de Cartón	U	216	226,8	238,14	250,04	262,54
4	Etiquetas	U	3240	3402	3572,1	3750,70	3938,24
5	Goma	U	324	340,2	357,21	375,07	393,82
6	Fósforos	U	6480	6804	7144,2	7501,41	7876,48
7	Lujos de Madera	U	25920	27216	28576,8	30005,64	31505,92

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 60**

REQUERIMIENTO ANUAL DE MATERIAL INDIRECTO VALORADO						
N°	DETALLE	COSTO POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	Silicona	35,64	37,42	39,29	41,26	43,32
2	Fundas Plásticas	129,60	136,08	142,88	150,03	157,53
3	Cajas de Cartón	246,24	258,55	271,48	285,05	299,31
4	Etiquetas	129,60	136,08	142,88	150,03	157,53
5	Goma	372,60	391,23	410,79	431,33	452,90
6	Fósforos	8,10	8,51	8,93	9,38	9,85
7	Lujos de Madera	5961,60	6259,68	6572,66	6901,30	7246,36

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### 5.6.3.4.2. Mano de obra indirecta

Corresponde al esfuerzo humano encargado de vigilar y supervisar los procesos productivos, sin intervenir directamente en la transformación de las materias primas.

TABLA N° 61

CARGO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL SUELDO ANUAL	TOTAL GASTOS ANUALES
CONTROLADOR / A DE CALIDAD	450,00	450,00	264,00	225,00	656,10	5.400,00	6.995,10

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 62**

N°	DETALLE	MANO DE OBRA DIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	CONTROLADOR / A DE CALIDAD	6.995,10	7.344,86	7.712,10	8.097,70	8.502,59

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.4.3. Mantenimiento y seguro

Son todas las reparaciones ocasionadas por la acción de preservar a los activos de la empresa, mediante mantenimientos ya sean preventivos o correctivos.

Los seguros son los que se dan a una aseguradora por los activos de la empresa.

**TABLA N° 63**

N	DETALLE	VALOR	MANTENIMIENTO 1%	SEGURO 1%
1	HERRAMIENTAS DE TRABAJO	46,09	0,4609	0,4609

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.4.4. DEPRECIACIONES

La depreciación se incurre por la pérdida de valor que sufren los activos fijos debido al desgaste que se da en el proceso productivo.

**TABLA N° 64**

N	DETALLE	VALOR	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN
1	HERRAMIENTAS DE TRABAJO	46,09	10	4,609

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.5. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos se conforman por las erogaciones realizadas para el funcionamiento administrativo de la empresa, es decir, los sueldos del gerente, de la contador/a.

TABLA N° 65

Cargo	Sueldo básico	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal	Total Sueldo anual	Total gastos anuales
<b>GERENTE</b>	600,00	600,00	292,00	300,00	874,80	7.200,00	9.266,80
<b>CONTADOR/A</b>	350,00	350,00	292,00	175,00	510,30	4.200,00	5.527,30

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

TABLA N° 66

N°	DETALLE	MANO DE OBRA DIRECTA REQUERIDA POR AÑO				
		1	2	3	4	5
1	GERENTE	9.266,80	9.730,14	10.216,65	10.727,48	11.263,85
2	CONTADOR/A	5.527,30	5.803,67	6.093,85	6.398,54	6.718,47

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.6. Gastos Generales

Corresponden a las erogaciones necesarias para el funcionamiento administrativo de la empresa. Estos gastos se pueden observar en el siguiente cuadro:

TABLA N° 67

DETALLE	TOTAL MES	TOTAL AÑO
Arriendo	150	1800.00
Suministros de aseo y Limpieza	10	120.00
Útiles De Oficina	15	180.00
Luz	8	96,00
Agua	6	72,00
Teléfono	7	84,00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.7. Gastos De Exportación

Son las erogaciones necesarias para llevar a cabo el proceso de exportación. En la siguiente tabla se presentan los costos:

TABLA N° 68

AÑO	KG	COSTO POR 30 KG	CANTIDADES DE 30 KG	PRECIO TOTAL
1	2.925,60	280,50	97,52	27.354,36
2	3.071,88	280,50	102,40	28.722,08
3	3.225,47	280,50	107,52	30.158,18
4	3.386,75	280,50	112,89	31.666,09
5	3.556,09	280,50	118,54	33.249,40

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

TABLA N° 69

ESTUDIO ECONÓMICO EXPORTA FÁCIL						
N°	DETALLE	EXPORTACIÓN				
		1	2	3	4	5
1	ENVÍO EN EXPORTA FÁCIL	27354.36	28722.08	30158.18	31666.09	33249.40
2	TRANSPORTE A OFICINA DE EXPORTA FÁCIL	360,00	360.00	360.00	360.00	360.00

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.3.8. Ingresos del proyecto

Los ingresos son ganancias obtenidas en un período, determinado mediante la venta del bien o servicio producido o generados por el proyecto.

Los ingresos del proyecto, se calcularán en base a la vida útil que tenga el mismo y en función de las ventas que vaya a realizar la empresa.

El producto se comercializará por unidades. El precio del bolso como de las sandalias de yute se va a mantener constante dentro de los próximos cinco años ya que son productos de materia prima no muy costosa.

**TABLA N° 70**

<b>INGRESOS POR BOLSOS DE YUTE</b>				
<b>Año</b>	<b>Bolsos Mes</b>	<b>Bolsos Anual</b>	<b>Precio por Unidad</b>	<b>Ingreso Projectado Anual</b>
<b>2012</b>	544,00	6528,00	30.00	195840,00
<b>2013</b>	571,20	6854,40	30.00	205632,00
<b>2014</b>	599,76	7197,12	30.00	215913,60
<b>2015</b>	629,75	7556,98	30.00	226709,28
<b>2016</b>	661,24	7934,82	30.00	238044,74

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

**TABLA N° 71**

<b>INGRESOS POR SANDALIAS DE YUTE</b>				
<b>Año</b>	<b>Sandalias por Mes</b>	<b>Sandalias por Año</b>	<b>Precio por Unidad</b>	<b>Ingreso Projectado Anual</b>
2012	540,00	6480,00	8.00	51840,00
2013	567,00	6804,00	8.00	54432,00
2014	595,35	7144,20	8.00	57153,60
2015	625,12	7501,41	8.00	60011,28
2016	656,37	7876,48	8.00	63011,84

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

## **5.6.4. Evaluación del proyecto**

### **5.6.4.1. Evaluación económica y financiera**

La evaluación del proyecto tiene como finalidad determinar el mayor o menor grado de mérito de la acción de asignar los escasos recursos de capital a determinar la inversión.

Desde el punto de vista privado, es en última instancia el mérito de un proyecto, estudiándose como tal el grado o nivel de utilidad que tiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación del proyecto.

La determinación de los méritos de un proyecto puede realizarse únicamente a través de la medición de ciertas magnitudes que se encuentran ordenadas sistemáticamente, que dan como resultado ciertos coeficientes de evaluación cuya utilización estará de acuerdo con los criterios que se quiere enfatizar en la realización del respectivo análisis.

#### **5.6.4.1.1. Estado de resultados**

Llamado también Estado de Pérdidas y Ganancias, es el encargado de calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, para de esta forma determinar el beneficio real que la empresa ha obtenido al final de un período contable.

El estado de resultados es un cuadro que sintetiza la información que se ha estado obteniendo en capítulos anteriores, como el de los ingresos cuyo cálculo se lo realizó en base a la cantidad vendida multiplicada por el precio unitario.

El otro rubro que va en el estado de resultados son los impuestos que deberán pagarse, los porcentajes pagados, así como los conceptos por los cuales se pagan pueden variar de país a país y en un año a otro. Esto depende de la política fiscalista que apliquen los gobiernos para controlar la economía de un país. Adicionalmente se ha considerado el pago del 15% de participación de trabajadores.

A continuación se muestran los detalles del Estado de Resultados:

**TABLA Nº 72**

Nº	DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1.	INGRESOS	247.680,00	260.064,00	273.067,20	286.720,56	301.056,59
	VENTAS	247.680,00	260.064,00	273.067,20	286.720,56	301.056,59
2.	EGRESOS					
2.1	(-) Costo de producción	143.735,43	150.921,93	158.467,75	166.390,86	174.710,13
2.2	(=) utilidad bruta	103.944,57	109.142,07	114.599,45	120.329,70	126.346,46
2.3	(-) Gastos operacionales	45.076,46	47.183,88	49.396,68	51.420,11	53.859,72
2.4	(=) utilidad operacional	58.868,11	61.958,19	65.202,77	68.909,59	72.486,74
2.5	(-) Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.6	(=) utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos.	58.868,11	61.958,19	65.202,77	68.909,59	72.486,74
2.7	(*) 15% participación de trabajadores y la (-) de la utilidad	8.830,22	9.293,73	9.780,42	10.336,44	10.873,01
2.8	(=) utilidad antes del impuesto	50.037,89	52.664,46	55.422,36	58.573,15	61.613,73
2.9	(*25%) impuesto a la renta	12.509,47	13.166,11	13.855,59	14.643,29	15.403,43
<b>2.10</b>	<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>37.528,42</b>	<b>39.498,34</b>	<b>41.566,77</b>	<b>43.929,86</b>	<b>46.210,30</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### **5.6.4.1.2. Flujo de Caja**

El flujo de Caja es uno de los elementos más importantes del proyecto, ya que la evaluación financiera se efectúa sobre los resultados del mismo.

La estructuración del flujo de caja, busca medir la rentabilidad de la inversión y de los recursos propios, este se elabora para toda la vida útil del proyecto, en el mismo se considera todos los ingresos y gastos reales en los cuales incurre el mismo, los que constituyen el flujo de efectivo, los gastos no desembolsables como las depreciaciones se suman porque son cargos contables que no significan salida de dinero y se utilizan para fines deducibles de tributación; este mecanismo permite que en el proyecto recupere la inversión realizada en cualquiera de sus fases.

**TABLA Nº 73**

<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>		<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>a.</b>	<b>Flujo de efectivo operacional</b>	<b>0,00</b>	<b>56.771,79</b>	<b>59.861,87</b>	<b>63.106,46</b>	<b>66.813,28</b>	<b>70.390,43</b>
	Ingresos operacionales	0,00	247.680,00	260.064,00	273.067,20	286.720,56	301.056,59
	Ingresos por ventas	0,00	247.680,00	260.064,00	273.067,20	286.720,56	301.056,59
-	Egresos operacionales	0,00	190.908,21	200.202,13	209.960,74	219.907,28	230.666,16
	Costos						
	<b>Materia prima</b>						
	Yute para bolsos	0,00	26.112,00	27.417,60	28.788,48	30.227,90	31.739,30
	Forros con fibra de yute para bolsos	0,00	3.264,00	3.427,20	3.598,56	3.778,49	3.967,41
	Yute para sandalias	0,00	3.240,00	3.402,00	3.572,10	3.750,71	3.938,24
	Plantilla para sandalias	0,00	6.480,00	6.804,00	7.144,20	7.501,41	7.876,48
	<b>Mano de obra directa</b>						
	Tejedoras de bolsos	0,00	45.696,00	47.980,80	50.379,84	52.898,83	55.543,77
	Tejedoras de sandalias	0,00	32.400,00	34.020,00	35.721,00	37.507,05	39.382,40
	<b>Materiales indirectos</b>						
	Argollas de madera grandes para bolsos	0,00	9.139,20	9.596,16	10.075,97	10.579,77	11.108,75
	Botones de madera para bolsos	0,00	2.284,80	2.399,04	2.518,99	2.644,94	2.777,19
	Fundas plásticas para bolsos		130,56	137,09	143,94	151,14	158,70
	Cajas de cartón para bolsos	0,00	117,50	123,38	129,55	136,03	142,83
	Etiquetas para bolsos	0,00	326,40	342,72	359,86	377,85	396,74
	Hilo para bolsos	0,00	652,80	685,44	719,71	755,70	793,48
	Fósforos para bolsos	0,00	8,16	8,57	9,00	9,45	9,92
	Silicona para sandalias	0,00	35,64	37,42	39,29	41,26	43,32
	Fundas plásticas para sandalias	0,00	129,60	136,08	142,88	150,03	157,53
	Cajas de cartón para sandalias	0,00	246,24	258,55	271,48	285,05	299,31
	Etiquetas para sandalias	0,00	129,60	136,08	142,88	150,03	157,53
	Goma para sandalias	0,00	372,60	391,23	410,79	431,33	452,90
	Fósforos para sandalias	0,00	8,10	8,51	8,93	9,38	9,85
	Lujos de madera para sandalias	0,00	5.961,60	6.259,68	6.572,66	6.901,30	7.246,36
	<b>Mano de obra indirecta</b>						
	Controlador / a de calidad	0,00	6.995,10	7.344,86	7.712,10	8.097,70	8.502,59
	<b>Costos generales de fabricación</b>						
	Depreciaciones	0,00	2.100,92	2.100,92	2.100,92	2.100,92	2.100,92
	Mantenimiento	0,00	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
	Seguro	0,00	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46

	Arriendo	0,00	1800	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
	Suministros de aseo y limpieza	0,00	120	120,00	120,00	120,00	120,00
	Útiles de oficina	0,00	180	180,00	180,00	180,00	180,00
	<b>Gastos administrativos:</b>						
	Gerente	0,00	9.266,80	9.730,14	10.216,65	10.727,48	11.263,85
	Contador/a	0,00	5.527,30	5.803,67	6.093,85	6.398,54	6.718,47
	Depreciaciones	0,00	425,00	425,00	425,00	125,00	125,00
	Mantenimiento	0,00	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50
	Seguro	0,00	21,50	21,50	21,50	21,50	21,50
	Gastos de exportación (ventas)						
	Exporta fácil.	0,00	27.354,36	28.722,08	30.158,18	31.666,09	33.249,40
	Transporte a oficina de exporta fácil	0,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
+	Depreciaciones	0,00	2.525,92	2.525,92	2.525,92	2.225,92	2.225,92
+	Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0
	Flujo de efectivo operacional neto	0,00	59.297,71	62.387,80	65.632,38	69.039,20	72.616,35
<b>b.</b>	<b>Flujo de efectivo no operacional</b>	<b>15.698,52</b>	<b>0,00</b>	<b>-21.339,69</b>	<b>-22.459,84</b>	<b>-23.636,01</b>	<b>-24.979,73</b>
	Ingresos no operacionales	17.894,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Capital propio	17.894,61	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Capital ajeno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	Egresos no operacionales	2.196,09	0,00	21.339,69	22.459,84	23.636,01	24.979,73
	Inversiones:						
	Activos fijos operativos	46,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Activos fijos no operativos	2.150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Activos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Participación de trabajadores	0,00	0,00	8.830,22	9.293,73	9.780,42	10.336,44
	Impuesto a la renta	0,00	0,00	12.509,47	13.166,11	13.855,59	14.643,29
	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Amortización crédito	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Flujo neto	15.698,52	59.297,71	41.048,11	43.172,54	45.403,19	47.636,63
+	Saldo inicial de caja	0,00	15.698,52	74.996,24	116.044,35	159.216,88	204.620,08
=	<b>Saldo final de caja</b>	<b>15.698,52</b>	<b>74.996,24</b>	<b>116.044,35</b>	<b>159.216,88</b>	<b>204.620,08</b>	<b>252.256,70</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### **5.6.4.1.3. Valor actual neto**

El valor actual neto significa traer a valores presentes, los flujos futuros, permite determinar si debe invertirse o no en un determinado proyecto. Para ello se debe tomar en consideración lo siguiente:

Es importante tener presente los siguientes criterios:

Si el VAN es mayor a cero, se acepta la inversión, en el caso de que resulte igual a cero, al inversionista le resulta indiferente el invertir o no en el proyecto, puesto que si bien no se caerá en pérdida, tampoco se obtendrá utilidades adicionales.

Si el VAN es menor que cero, se rechaza la inversión.

**TABLA Nº 74**

VALOR ACTUAL NETO		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	Flujo operacional neto	0,00	59.297,71	62.387,80	65.632,38	69.039,20	72.616,35	
-	Inversiones:							
	Activos fijos operativos	46,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Activos fijos no operativos	2.150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Activos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
-	Participación de trabajadores	0,00	0,00	8.830,22	9.293,73	9.780,42	10.336,44	
-	Impuesto a la renta	0,00	0,00	12.509,47	13.166,11	13.855,59	14.643,29	
+	Capital de trabajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.698,52	
+	Salvamento de activos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	629,61	
=	Flujo de efectivo ajustado	-2.196,09	59.297,71	41.048,11	43.172,54	45.403,19	63.964,76	
	Años (n)	0,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	
*	Factor de actualización	1,00	0,86	0,74	0,64	0,55	0,48	
=	Flujo de efectivo ajustado actualizado	-2.196,09	51.118,72	30.505,43	27.658,82	25.075,78	30.454,45	
	fluj.efec.ajus.actual.acumulado	-2.196,09	48.922,63	79.428,06	107.086,88	132.162,66	107.086,88	V.A.N.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

El VAN obtenido fue de 107 086.88 USD al ser un valor positivo, implica que el proyecto es rentable. Este valor corresponde a la cantidad de dinero que el inversionista acumulará después de haber recuperado su inversión inicial a valores actuales a una tasa del 16% anual.

#### **5.6.4.1.4. Tasa interna de retorno**

Es la base de comparación para evaluar el proyecto, lo que permite la toma de decisiones de la inversión de la empresa; convierte los valores futuros a valores presentes utilizando una tasa mayor y una tasa menor para interpolar logrando obtener el rendimiento de la inversión.

Este evalúa el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

Se la define como la tasa de rendimiento anual promedio que genera la inversión; cuando la tasa interna de retorno es superior a la tasa pasiva del mercado que le conviene a dicha inversión.

El proyecto tiene una tasa interna de retorno de 26.70%.

**TABLA Nº 75**

<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	Flujo operacional neto	0,00	59.297,71	62.387,80	65.632,38	69.039,20	72.616,35
-	Inversiones:						
	Activos fijos operativos	46,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Activos fijos no operativos	2.150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Activos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	Participación de trabajadores	0,00	0,00	8.830,22	9.293,73	9.780,42	10.336,44
-	Impuesto a la renta	0,00	0,00	12.509,47	13.166,11	13.855,59	14.643,29
+	Capital de trabajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.698,52
+	Salvamento de activos fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	629,61
=	Flujo de efectivo ajustado	-2.196,09	59.297,71	41.048,11	43.172,54	45.403,19	63.964,76
	Años (n)	0,00	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00
*	Factor de actualización	1,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00
=	Flujo de efectivo ajustado actualizado	-2.196,09	2.140,56	53,49	2,03	0,08	0,00
	fluj.efec.ajus.actual.acumulado	-2.196,09	-55,53	-2,03	0,00	0,07	0,00

26.70% TIR

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

### 5.6.4.1.5. Balance general final

TABLA N° 76

N°	DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1,00</b>	<b>ACTIVO</b>	<b>17.894,61</b>	<b>76.762,72</b>	<b>117.381,22</b>	<b>160.124,15</b>	<b>205.397,73</b>	<b>252.904,75</b>
1.1	activo corriente	15.698,52	74.996,24	116.044,35	159.216,88	204.620,08	252.256,70
1.1.1	activo disponible	15.698,52	74.996,24	116.044,35	159.216,88	204.620,08	252.256,70
1.1.1.1	caja	15.698,52	74.996,24	116.044,35	159.216,88	204.620,08	252.256,70
1.2	activo fijo	2.196,09	2.196,09	2.196,09	2.196,09	2.196,09	2.196,09
1.2.1	herramientas de trabajo	46,09	46,09	46,09	46,09	46,09	46,09
1.2.2	muebles de oficina	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00	1.250,00
1.2.3	equipo de computación	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
	Depreciación acumulada equipo computo	0,00	429,61	859,22	1.288,83	1.418,44	1.548,05
	activo fijo neto	2.196,09	1.766,48	1.336,87	907,26	777,65	648,05
1.3	activos diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>	<b>0,00</b>	<b>21.339,69</b>	<b>22.459,84</b>	<b>23.636,01</b>	<b>24.979,73</b>	<b>26.276,44</b>
2.1.	pasivo corriente	0,00	21.339,69	22.459,84	23.636,01	24.979,73	26.276,44
2.1.1	cuentas por pagar	0,00	21.339,69	22.459,84	23.636,01	24.979,73	26.276,44
	Participación trabajadores por pagar	0,00	8.830,22	9.293,73	9.780,42	10.336,44	10.873,01
	impuesto a la renta por pagar	0,00	12.509,47	13.166,11	13.855,59	14.643,29	15.403,43
2.2	pasivo largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>17.894,61</b>	<b>55.423,03</b>	<b>94.921,38</b>	<b>136.488,14</b>	<b>180.418,01</b>	<b>226.628,30</b>
3.1	capital social	17.894,61	17.894,61	17.894,61	17.894,61	17.894,61	17.894,61
3.2	utilidad neta	0,00	37.528,42	39.498,34	41.566,77	43.929,86	46.210,30
3.3	utilidad retenida	0,00	0,00	37.528,42	77.026,76	118.593,53	162.523,39
	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>17.894,61</b>	<b>76.762,72</b>	<b>117.381,22</b>	<b>160.124,15</b>	<b>205.397,73</b>	<b>252.904,75</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

#### 5.6.4.1.6. Periodo de recuperación de la inversión

Uno de los criterios tradicionales de evaluación bastante difundido es el PRI, mediante el cual se determina el número de períodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa.

Constituye un método tradicional de evaluación de inversiones, es el tiempo que toma desde que se pone en marcha un proyecto en recuperar la inversión total durante la vida útil del proyecto.

Su cálculo está dado por la sumatoria de los flujos de valor actual hasta el período en que esta sumatoria sea exactamente igual o superior a la inversión inicial, lo cual es demostrado en la siguiente tabla.

**TABLA Nº 77**

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN VALOR EN USD			
PERIODO	FEA	FEAA	FEAAA
0	-2.196,09	-2.196,09	-2.196,09
1	59.297,71	51.118,72	48.922,63
2	41.048,11	30.505,43	79.428,06
3	43.172,54	27.658,82	107.086,88
4	45.403,19	25.075,78	132.162,66
5	63.964,76	30.454,45	107.086,88

Fuente: investigación directa

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

Como se puede observar la inversión inicial es recuperada en el primer año, puesto que el Flujo de Efectivo Ajustado en el año mencionado es positivo.

#### **5.6.4.1.7. Rentabilidad sobre Ventas**

Se obtiene de la Utilidad Neta del Ejercicio antes de Impuestos y distribuciones y las ventas netas del ejercicio, permite conocer la utilidad por cada dólar vendido. Este índice cuando es más alto representa una mayor rentabilidad pero depende del tipo de negocio o actividad.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{50037.87}{247680} = 0,2020 = 20.20\%$$

Determina que por el ingreso de cada dólar de venta, el margen de utilidad neta es de 20.20%.

#### **5.6.5. Plan logístico**

##### **(Cadena de valor) matiz (marketing)**

##### **5.6.5.1. Introducción**

La inserción de la organización en los mercados internacionales y el reto como empresario, van más allá de hacer ventas en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar los trámites de exportación. La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y prepararse para llegar a ser un exportador exitoso.

Es por esto que se debe tener en cuenta cada una de las etapas involucradas dentro del proceso exportador así como la documentación requerida en cada proceso.

En el entorno de hoy, la exportación más que una opción es una imperiosa necesidad para aquellas empresas que buscan su supervivencia, crecimiento y rentabilidad en el largo plazo.

#### **5.6.5.2. Condiciones previas a la exportación**

Antes de efectuar una exportación es necesario considerar los siguientes aspectos:

##### **5.6.5.2.1. Requisitos para ser Exportador**

**Registro Único de Contribuyente (RUC).** Actualmente el Ruc es el único requisito básico para ser exportador o importador, el mismo que es gestionado ante el Servicio de Rentas Internas SRI debiendo adjuntar los siguientes documentos.

#### **a) Personas naturales.**

- Cédula de ciudadanía
- Registro Único de Contribuyente (RUC)

#### **b) Personas Jurídicas**

- Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Comunicación del Representante Legal en el que consten nombres, apellidos y cédula de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación

Nota: El registro de firmas electrónico es requerido realizar ante la Aduana del Ecuador en el caso de Empezar actividades de Importación.

#### **5.6.5.2.2. Adecuación del Producto de Exportación**

El perfil del producto adecuado a la exportación hacia el mercado Noruego considera las siguientes características:

##### **Empresa**

Nombre de la organización: Asociación "Nueva Vida"  
Ruc: 0491511214001  
Dirección: ciudadela san Carlos  
Teléfono: (06) 2 986 702  
e-mail: asociacionnuevavida.ecuador@hotmail.com

##### **Oferta exportable**

Volumen de Oferta: 6528 bolsos de yute, 6480 sandalias de yute  
(Capacidad productiva anual)

##### **Producto**

Descripción del producto: bolsos hechos en yute con botones y argollas de madera. Las sandalias son hechas en yute y la plantilla es plástica.

Partida Arancelaria de bolsos: 42.02.22.00.00

Partida arancelaria de sandalias: 64.04.19.00.00

Embalaje: Fundas plásticas, cajas de cartón

Marca: "ASNUVI"

##### **Precio**

Precio de venta bolsos de yute: 30.00 USD/u

Precio de venta sandalias de yute: 8.00 USD/par

Términos de negociación:	DDP
Forma de Pago:	Giro Directo
Régimen Aduanero:	Exportación a consumo

### **Comercialización**

Canal de distribución:	Exportador – Importador
Puerto de origen:	aeropuerto de Quito – Ecuador
Puerto de destino:	aeropuerto de Oslo - Noruega
Frecuencia de embarque:	mensual
Empresa de transporte:	correos del Ecuador
Tiempo de Entrega:	7 días

### **5.6.5.2.3. Documentos necesarios para la exportación**

Es necesario conocer cuáles son y para qué sirven cada uno de los documentos necesarios para realizar el proceso de exportación de artesanías al mercado Noruego. A continuación se detallan cada uno de ellos con su respectiva información:

- Declaración aduanera simplificada
- Factura comercial
- Certificado origen

#### **5.6.5.2.3.1. Declaración Aduanera Simplificada**

Este documento forma parte de los trámites aduaneros, debe ser realizado y presentado por la persona autorizada por la organización ya que no necesita la intervención de un agente afianzado de aduanas y se lo podrá realizar en cualquier computador que tenga internet:

Los documentos requeridos en la exportación son:

- Declaración aduanera simplificada (DAS)
- Factura comercial / País Exportador
- Certificado de origen / País Exportador

Los documentos de acompañamiento presentados deben tener las siguientes características:

- Sean auténticos
- Que no tengan tachones, ni borrones, ni enmendaduras
- Estén perfectamente legibles

#### **5.6.5.2.3.2. Factura Comercial**

Este documento es preparado por el exportador para amparar la mercancía, debe ser lo más detallado posible y estar claramente redactado, a fin de que la información que contenga sea comprensible hasta con un conocimiento limitado del idioma utilizado. La factura comercial definitiva es el documento que describe las mercancías por lo tanto, debe contener información referente a la aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino, nombre y dirección del vendedor nombre y dirección del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades peso y modalidades del embarque, precio de la mercancía, especificando el tipo de moneda y señalando su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA), tipo de divisas, condiciones de venta, lugar y fecha de expedición, además de requerimientos adicionales exigidos por el comprador.

### **5.6.5.2.3.3. Certificado de Origen**

Es un documento que nos indica donde se produce o se fabrica una mercadería y sirve para que el importador tenga un tratamiento arancelario preferencial, así en el caso Ecuador que deberá solicitar al Ministerio de Comercio Exterior la entrega del documento denominado Sistema General de Preferencia (SGP) para la Unión Europea, y el importador tiene un tratamiento arancelario preferencial.

Este mecanismo, tiene como objetivo contribuir con el crecimiento económico y el desarrollo de las exportaciones de los países en vías de desarrollo. El Ecuador, al ser beneficiario del esquema SGP otorgado por la Unión Europea, tiene derecho a reducciones arancelarias, incluyendo tratamiento libre de derechos, para los productos cubiertos bajo este esquema, en este caso las artesanías están incluidas y se acoge bajo este sistema.

El Certificado de Origen podrá ser expedido por el productor final o el exportador, y certificado por los organismos competentes.

Los certificados de origen tienen un plazo de validez de 180 días, contados desde la fecha de certificación por la institución o entidad autorizada del país exportador.

#### 5.6.5.2.4. Proceso de exportación interno aduanero

1. ENTREGA A CORREOS DEL ECUADOR
2. REVISIÓN DE MERCANCÍAS POR PARTE DE CORREOS DEL ECUADOR
3. ENVÍO AL AEROPUERTO DE QUITO
4. LLEGADA A OSLO NORUEGA

1. ENTREGA A CORREOS DEL ECUADOR: Las artesanías son entregadas de la asociación “Nueva Vida” al funcionario de correos del Ecuador, luego de traer la respectiva declaración aduanera simplificada.
2. REVISIÓN DE MERCANCÍAS POR PARTE DE CORREOS DEL ECUADOR: luego de recibir la mercadería el funcionario de correos del ecuador constata con la factura y la declaración aduanera simplificada es lo que está en la caja entregada por el exportador.
3. ENVÍO AL AEROPUERTO DE QUITO: luego de revisar la mercancía es empacada en una caja especial de “EXPORTA FÁCIL” y es enviada al aeropuerto internacional de Quito para así ser enviada a Oslo Noruega.
4. LLEGADA A OSLO NORUEGA: las mercancías son entregada en la puerta del almacén en el lugar de destino.

##### 5.6.5.2.4.1. Sistema Armonizado (SA)

El Sistema Armonizado de Codificación de Mercancías, es una nomenclatura que comprende las Partidas, Subpartidas y los respectivos

códigos numéricos, además las Notas de Sección, de Capítulos, de Partidas, y de Subpartidas, así como las Reglas Generales para la interpretación de este Sistema.

En otras palabras es una nomenclatura polivalente que agrupa códigos y designaciones (descripciones) con la finalidad de estandarizar y dotar de un instrumento que individualice de manera única a las mercancías susceptibles de comercio.

Dicha codificación dotará a los operadores del comercio internacional, de un lenguaje común para las investigaciones y el registro estadístico de transacciones.

El Sistema Armonizado está constituido por:

- Secciones
- Capítulos
- Partidas
- Subpartidas de seis dígitos

Por lo tanto la clasificación para los bolsos de yute es la siguiente:

Sección	VIII
Capítulo	42.
Partidas	42.02
Subpartidas (SA)	42.02.22
Subpartida Nandina	42.02.22.00

Por lo tanto la clasificación para las sandalias de yute es la siguiente:

Sección	XII
Capítulo	64
Partidas	64.04
Subpartidas (SA)	64.04.19
Subpartida Nandina	64.04.19.00

Luego que la organización esta calificada como exportadora y obtenga la aprobación del certificado de Origen, realizar la declaración aduanera simplificada a la aduana respectiva.

Se imprime la declaración y se entrega a la empresa que va ser el envío en este caso correos del Ecuador.

**TABLA N° 78**

DOCUMENTOS	ENTIDAD RESPONSABLE Y OTROS DATOS	REQUISITOS
Factura Comercial	Emitida por el Exportador	Nombre y Dirección completa Número de factura Forma de pago Descripción de la mercancía Cantidad, precio unitario y total Partida Arancelaria Valor de la factura Firma y sello del exportador
Declaración aduanera simplificada (DAS)	Elaborada por el exportador  Vigencia: para cada exportación	Factura Comercial Certificado de Origen ( cuando corresponda )
Certificado de Origen	Lugar de emisión y venta : Cámaras de la pequeña industria, Vigencia : por exportación	Cumplir con las Normas Técnicas de Origen, de acuerdo con Convenios Internacionales.

Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

## **5.6.5.2.5. Empaques y Embalaje**

### **5.6.5.2.5.1. Empaque**

Objeto manufacturado que protege de manera colectiva, bienes o mercancías para su distribución física, a lo largo de la cadena logística, es decir durante las operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición.

El sistema de empaque debe desarrollar mínimo funciones básicas de: Protección, Comercialización y una Función Social.

- Cajas plegadizas, de cartón corrugado
- Cubetas plásticas
- Guacales
- Estibas
- Cajas de madera, etc.

En el caso de este proyecto se utilizaran cajas para empacar los bolsos y las sandalias de yute.

### **5.6.5.2.5.2. Embalaje**

Nombre genérico para un envase o un embalaje; material de amortiguamiento; sistema de sello en la unión de dos productos o de un envase y su tapa.

El embalaje que se utilizará para los bolsos y las sandalias de yute van hacer fundas plásticas.

#### **5.6.5.2.6. Formas de pago de la exportación**

La elección del método de pago que se vaya a emplear en una operación de compraventa internacional se ve influida por el nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la frecuencia de las operaciones.

Los principales medios internacionales de pago son los siguientes:

##### **5.6.5.2.6.1. Pago anticipado:**

Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto.

##### **5.6.5.2.6.2. Pago Directo:**

Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que estas hayan llegado a destino.

Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una pérdida efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

#### **5.6.5.2.6.3. Cobranzas Documentarias:**

Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

#### **5.6.5.2.6.4. Pago a la vista (Documento contra Pago):**

En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

A la aceptación a la vista de la letra de cambio (Documentos contra Aceptación): En este caso el banco que cobra entrega los documentos al comprador al aceptar éste la letra de cambio, es decir su obligación de realizar el pago en una fecha establecida.

La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra venta acordada entre las partes.

#### **5.6.5.2.6.5. La Carta de Crédito:**

La Carta de Crédito o Crédito Documentario, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacional de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional.

La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

#### **5.6.5.2.6.5.1. Beneficios**

- Garantiza el cobro de las exportaciones, siempre que se cumplan los términos y condiciones de la carta de crédito. Si esta se encuentra confirmada por un banco calificado en el exterior, la garantía es aún mayor.
- Se genera confianza al exportador para incrementar sus ventas.
- Agiliza el proceso de cobro de sus exportaciones.
- Disminuye el riesgo de cancelación del pedido por parte de su comprador o acreedor.
- Mejora su posibilidad de requerir financiamiento al Banco.
- Se puede delegar la tramitación respectiva, revisión de la documentación y cobranza de la carta de crédito a los bancos involucrados.
- Con pagos a plazo, el beneficiario de las letras de cambio tiene la opción de descontar las mismas y anticipar de esa manera su liquidez.

Las dos formas de pago más accesible para la organización sería el pago directo o la carta de crédito solo es ponerse de acuerdo con el importador.

### **5.6.5.2.7. Seguros Internacionales**

La finalidad del seguro consiste en amparar los bienes transportados contra los riesgos que puedan afectarles durante su desplazamiento de un lugar a otro y en el transcurso de períodos en que los bienes deben permanecer en reposo debido a las circunstancias del viaje (carga/descarga, estancias...). Además, cubre los daños producidos al medio de transporte y a terceros.

Duración del seguro de transporte:

Marítimo. La garantía vence 60 días después del descargue del buque.

Aéreo. La garantía vence 15 días después de la llegada al aeropuerto.

Terrestre. La garantía vence 15 días después de la llegada de destino.

#### **5.6.5.2.7.1. Factores que influyen en la suscripción del seguro de mercancías**

##### **5.6.5.2.7.1.1. Términos de compra-venta**

En el transcurso del transporte, llega un momento en el que la mercancía cambia de propietario en un contrato de compra-venta. Es preciso conocer de antemano quién es el propietario de la mercancía en cada momento, para que sea el responsable de la ejecución de una serie de acciones, debiendo asumir el coste de las mismas. Existen Convenios sobre las responsabilidades que recaen sobre el comprador y vendedor en cada momento según el tipo de transporte y el ámbito de aplicación.

#### **5.6.5.2.7.1.2. Los bienes asegurados**

Es especialmente importante conocer la naturaleza de los mismos, ya que las mercancías inflamables, perecederas, etc, requieren pacto expreso.

#### **5.6.5.2.7.1.3. El ámbito geográfico en el que se desarrolla el transporte**

Situación geográfica, climatología, distancia

#### **5.6.5.2.7.1.4. Los contratos de transporte**

Dependiendo del ámbito en el que se desarrolle el transporte, el contrato adquiere diferentes obligaciones y derechos entre el transportista y el cargador.

#### **5.6.5.2.7.1.5. Valor de las mercancías**

El seguro puede amparar únicamente el valor material de las mercancías o incluir también el aumento de coste que se va produciendo por fletes, portes... hasta su destino.

#### **5.6.5.2.8. Incoterms**

Los Incoterms constituyen un conjunto de reglas que establecen en forma clara y sencilla las obligaciones del comprador y del vendedor en una compraventa internacional y el momento en que se produce la transferencia de riesgos entre las partes. Las reglas Incoterms 2010 han introducido algunos cambios significativos en relación a la versión anterior que fue la del año 2000. Estos cambios se han realizado para

adaptarse a los nuevos usos de la logística internacional, las comunicaciones vía Internet y los procedimientos de seguridad que se han instaurado en las fronteras de los países:

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C, D.

- **Término en E:** EXW

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

- **Términos en F:** FCA, FAS y FOB

Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.

- **Términos en C:** CFR, CIF, CPT y CIP

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

- **Términos en D:** DAT, DAP y DDP

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los costes y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

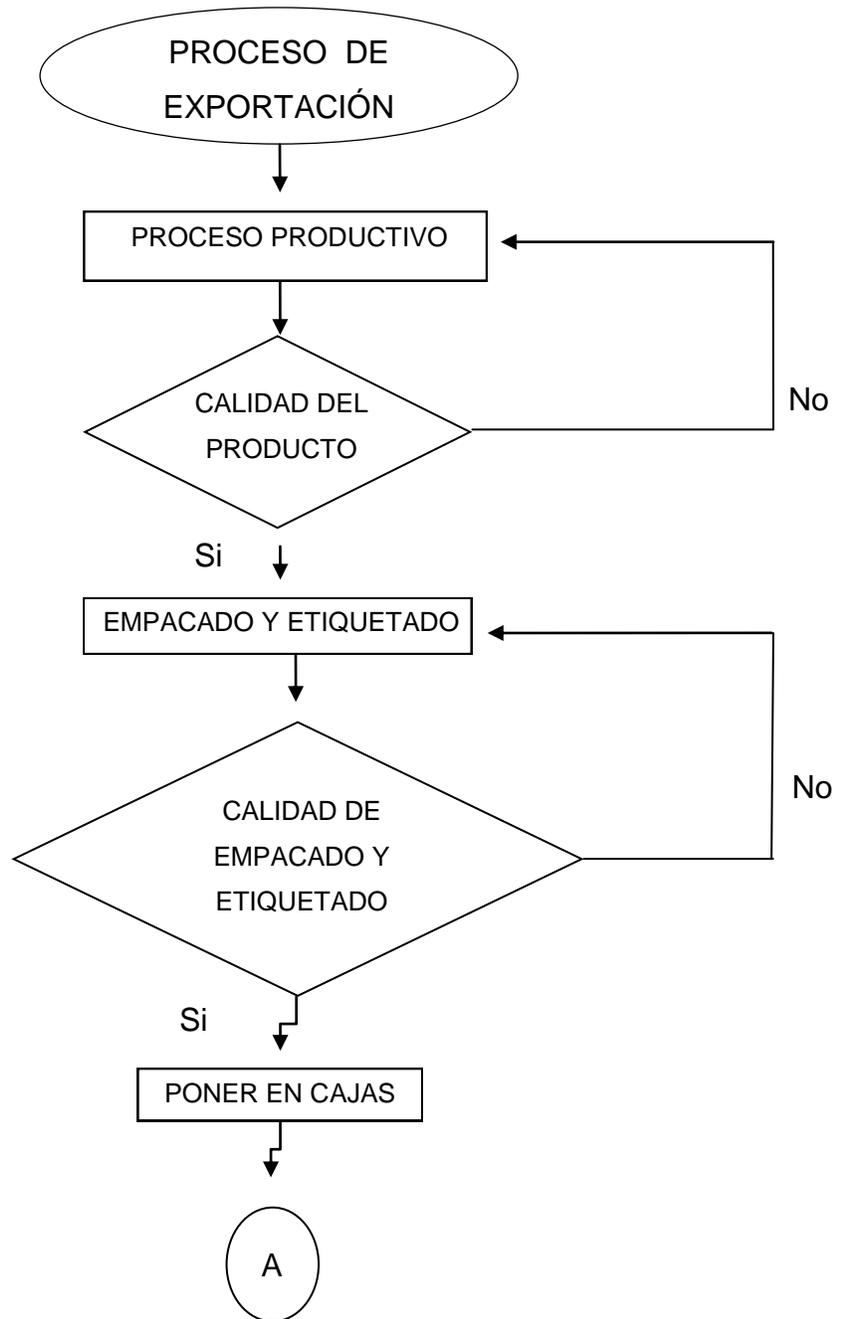
Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

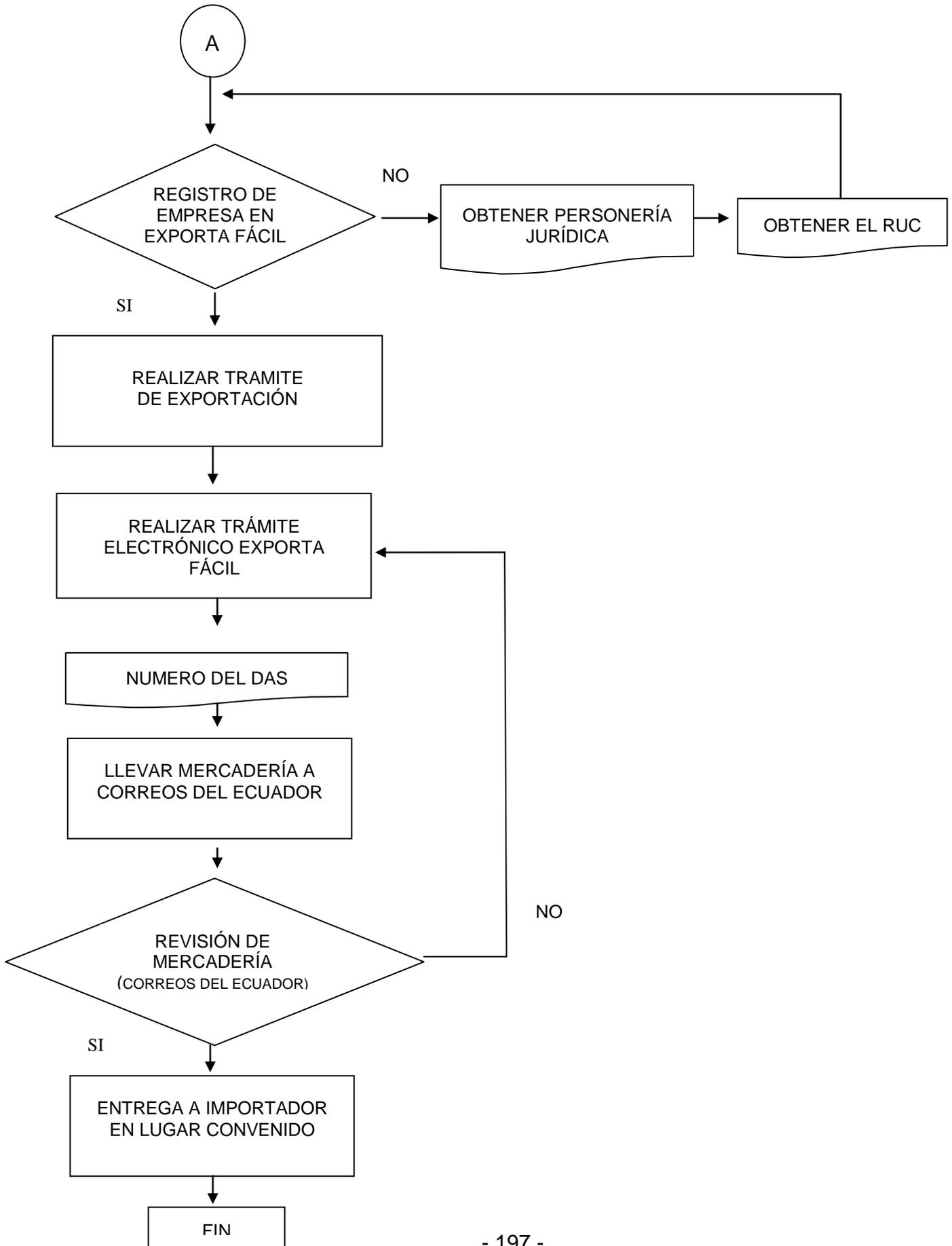
**5.6.5.2.8.1. Termino a usarse en el proyecto.**

DDP - Delivery Duty Paid – (Entrega en destino con Derechos pagados)

Significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador en el lugar que convinieron, además hace el despacho en la aduana de importación, pero no tiene la responsabilidad de descargar la mercancía del medio de transporte, pero si la de asumir los trámites aduaneros y el pago de los trámites, impuestos, derechos de aduana.

**5.6.5.2.8.2. Flujo grama del proceso de exportación desde Tulcán (Ecuador) a Oslo (Noruega)**





## VI. BIBLIOGRAFÍA.

Águeda, E. (2008). Principios de Marketing. Madrid: ESIC .

Alcarria, J. (2008). contabilidad financiera I. Madrid España: publicaciones de la universitat jaume.

Asamblea Nacional . (2008). Constitucion. MOntecristi: Flacso Ecuador.

BCE, B. C. (05 de 05 de 2012). <http://www.bce.fin.ec/>. Recuperado el 05 de 05 de 2012, de <http://www.bce.fin.ec/>: [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)

Clavijo, J. (27 de Abril de 2012). Representante de la Camara de la Pequeña Industria del Carchi. (J. F. Sierra, Entrevistador)

commerce, U. C. (2009). departamento de comercio de EEUU. Washington : Us Commercial Service of the U.S Departament of commerce .

Cordoba, M. (2006). Formulacion y evaluacion de proyectos. Bogota: Digiprint editores.

Guerrien, B. (2009). Microeconomia. Madrid: Juan Carlos Martinez Coll.

Ianni , O. (2006). TEORIAS DE LA GLOBALIZACIÓN. Ciudad de Mexico: siglo XXI editores, s.a de c.v .

Jaen, A. (23 de 02 de 2012). <http://www.clavesocial.com>. Recuperado el 11 de 06 de 2012, de <http://www.clavesocial.com>: <http://www.clavesocial.com/aspectos-sociales-en-el-ecuador.html>

Lara, J. S. (2001). Historia de la iglesia catolica en el Ecuador. Quito: Abya - Yala.

Minalla, C. (21 de 06 de 2011). <http://www.universidadecotec.edu.ec>. Recuperado el 11 de 06 de 2012, de <http://www.universidadecotec.edu.ec>: [http://www.universidadecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cestudiantes%5Ctrabajos\\_de\\_clases/26954\\_2011\\_PASANTIAS\\_TRE CALDE\\_000000682.pdf](http://www.universidadecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cestudiantes%5Ctrabajos_de_clases/26954_2011_PASANTIAS_TRE CALDE_000000682.pdf)

Montesinos, V. (2007). Introduccion a la contabilidad Financiera. Barcelona: Editorial Ariel s.a.

Parkin, M. (2006). Economía. Mexico D.f: pearson educacion de mexico S A de cv.

Pernaut Ardanaz, M., & Ortiz, E. j. (2008). Introduccion a la Teoria Economica. Caracas: Universidad Catolica Andres bello.

Recalde, D. (23 de Abril de 2012). DIRECTOR DEL MIPRO EN ZONA 1. (J. F. Sierra, Entrevistador)

Rosales, J. (2011). Elementos de microeconomia. San Jose, Costa Rica: EUNED.

Salvador, M. (2004). Comercio Internacional I. Mexico D.F.: Editorial limusa S.A de C.V. grupo noriega editores.

Sierralta Rios, A. (2005). Negociaciones Comerciales Internacionales. Lima: fondo editorial de la pontificia Universidad Catolica del Peru.

Sierralta, A. (2005). Negociaciones comerciales internacionales. Lima: Pontificia Universidad Catolica del Peru.

Stiglitz, J. (2009). Microeconomia. Madrid: Ariel, S.A.

Wilkes, S. (31 de ENERO de 2011). [www.acnur.org](http://www.acnur.org). Recuperado el 01 de AGOSTO de 2011, de [www.acnur.org](http://www.acnur.org): <http://www.acnur.org/t3/noticias/noticia/la-princesa-heredera-de-noruega-mette-marit-visita-la-sede-del-acnur/>

Xercavins, J. (2005). DESARROLLO SOSTENIBLE. Barcelona: Ediciones Graficas Rey.

Zambrana, C. (2007). Administracion del comercio Interancional. San jose, Costa Rica: EUNED.

VII.

# ANEXOS

## CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	OCT.				NOV.				DIC.				ENERO.				FEB.				MARZO.				ABRIL.				MAYO				JUN.				JUL.			
	SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS				SEMANAS							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>1. Fundamentar bibliográficamente la comercialización y los ingresos económicos.</b>																																								
1.- Recopilación de información bibliográfica.																																								
2. Procesamiento y análisis de la información bibliográfica.																																								
<b>2. Diagnosticar la oferta de artesanías desde Ecuador a Noruega por parte de la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida"</b>																																								
1.- Realizar un banco de preguntas dirigido a la población con necesidad de protección internacional de la asociación "Nueva Vida"																																								
2.- Encuestar a la asociación "Nueva Vida" de la ciudad de Tulcán																																								





## PRESUPUESTO

DETALLES	VALOR
1. Recursos Humanos	50.00
2. Viajes Técnicos	62.00
3. Equipos	1375.00
4. Recursos Bibliográficos.	60.00
5. Materiales y Suministros	200.00
6. Transferencia de resultados	40.00
7. Evaluación, Seguimiento y Monitoreo del Proyecto.	500.00
<b>Sub-Total</b>	<b>2187.00</b>
Mas 10% imprevistos	218.70
<b>TOTAL</b>	<b>2405.70</b>

## ENTREVISTA AL DIRECTOR DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL MIGRANTE DEL CARCHI



Fuente: Organización Internacional del Migrante  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez



Fuente: Organización Internacional del Migrante  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

## ENTREVISTA A LA COORDINADORA DEL ALTO COMISINADO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LOS REFUGIADOS DEL CARCHI



Fuente: ACNUR  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez



Fuente: ACNUR  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

## ENCUESTAS A LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN "NUEVA VIDA"



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

MUJERES DE LA ASOCIACIÓN “NUEVA VIDA” REALIZANDO  
BOLSOS DE YUTE



Fuente: Asociación “Nueva Vida”  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez



Fuente: Asociación “Nueva Vida”  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez

## REUNIÓN CON LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACIÓN "NUEVA VIDA"



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez



Fuente: Asociación "Nueva Vida"  
Elaborado por: Jose Francisco Sierra Bohórquez