

# **ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE  
ARTESANIAS DE MADERA AL MERCADO INTERNACIONAL**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

**NANCY VERONICA GARRIDO LOZA**

**DIRECTOR: ING. RODRIGO RUIZ**

**Quito, FEBRERO 2008**

## **DECLARACIÓN**

Yo Nancy Verónica Garrido Loza, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

---

**Nancy Verónica Garrido Loza**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Nancy Verónica Garrido Loza, bajo mi supervisión.

---

**Ing. Rodrigo Ruiz**  
**DIRECTOR DE PROYECTO**

## DEDICATORIA

A mis padres, los dos seres más importantes en mi vida, ya que además de darme la vida, me han guiado por el camino del triunfo, la dedicación y la entrega, por ser la fuerza que motiva mi lucha diaria, por su apoyo y sacrificio.

A la Escuela Politécnica Nacional, lugar donde he adquirido una formación profesional y humana a lo largo de estos años de estudio.

A Sandra y Daniel, que siempre han estado conmigo en la buenas y malas para alentarme a seguir adelante.

A mis pequeños sobrinos Monserrath y Darién por ser ese pedacito de cielo que llena de felicidad mi vida.

A Fernando, mi eterno consejero, mi motivador, mi orgullo y mi gran amor.

A mis amigos, que de una u otra forma han contribuido para alcanzar esta meta tan anhelada.

## **AGRADECIMIENTO**

Mi eterno agradecimiento al Ing. Rodrigo Ruiz por su tiempo, guía y sobre todo por la motivación a lo largo del desarrollo de este proyecto. A mi pueblo querido San Antonio de Ibarra, poseedor de arte y cultura que es lo que me impulsó a desarrollar este trabajo.

A todos quienes a lo largo de este camino han aportado con sus conocimientos.

A Dios, por darme la fuerza espiritual y guiar mi vida.

## CONTENIDO

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>4</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>5</b>
<b>CONTENIDO .....</b>	<b>6</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>9</b>
<b>PRESENTACIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>CAPITULO I.- INTRODUCCION .....</b>	<b>12</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	12
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION .....	13
1.2.1 OBJETIVO GENERAL .....	13
1.2.2 OBJETIVO ESPECIFICOS .....	13
1.3. JUSTIFICACION .....	13
1.4. HIPOTESIS DE TRABAJO .....	14
<b>CAPITULO II.- EL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>15</b>
2.1 INTRODUCCIÓN .....	15
2.2 ORÍGENES DEL COMERCIO INTERNACIONAL MODERNO.....	15
2.3 GANANCIAS DERIVADAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	16
2.4 RESTRICCIONES AL COMERCIO INTERNACIONAL .....	17
2.4.1 CONTINGENTES A LA IMPORTACIÓN.....	18
2.4.2 ARANCELES.....	19
2.4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS .....	19
2.5 TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL SIGLO XX....	20
2.5.1 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE COMERCIO .....	20
2.5.2 UNIONES ADUANERAS Y ÁREAS DE LIBRE COMERCIO.....	20
2.6 CONCEPTOS BASICOS .....	21
2.7 SEGURO DE LA EXPORTACIÓN .....	33
2.8 TIPOS DE COBERTURA .....	33
2.9 CERTIFICADOS .....	34

2.10	ENVASE Y EMBALAJE.....	34
2.11	AFORO.....	36
2.12	FLETE INTERNACIONAL.....	37
2.13	CANAL DE DISTRIBUCION.....	38
2.14	REGÍMENES ESPECIALES .....	41

### **CAPITULO III. EXPORTACION DE ARTESANIAS AL MERCADO**

<b>INTERNACIONAL.....</b>	<b>45</b>	
3.1	EXPORTACIONES .....	45
3.2	PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR ARTESANÍAS.....	46
3.2.1	EXPORTACION A CONSUMO .....	46
3.2.2	EXPORTACION TEMPORAL .....	50
3.3	INCOTERMS (NORMAS INTERNACIONALES DE NEGOCIACIÓN).....	55
3.4	PAGOS INTERNACIONALES.....	58
3.5	DOCUMENTOS REQUERIDOS EN UN PROCESO DE EXPORTACIÓN ...	58
3.6	SELECCIÓN DE LOS MERCADOS DE EXPORTACIÓN.....	59
3.7	ESTUDIO DE MERCADO.....	61
3.7.1	ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA .....	62
3.7.2	ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	67
3.7.3	ANÁLISIS Y PROYECCION DE PRECIOS.....	73
3.7.4	ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN .....	83

### **CAPITULO IV.- LA PRODUCCIÓN ARTESANAL EN SAN ANTONIO DE**

<b>IBARRA .....</b>	<b>85</b>	
4.1	ANTECEDENTES .....	85
4.1.1	LA ARTESANÍA COMO FORMA DE PRODUCCIÓN.....	85
4.2	ESTRUCTURA ACTUAL DE LA FORMA DE PRODUCCIÓN ARTESANAL.	86
4.2.1	ARTESANOS DEPENDIENTES .....	86
4.2.2	ARTESANOS INDEPENDIENTES.....	86
4.2.3	TALLER CON OPERARIOS .....	87
4.2.4	PRODUCTORES ASOCIADOS .....	87
4.2.5	TALLER ALMACÉN .....	88

4.3	IMPORTANCIA SOCIO-ECONÓMICA DE LA ARTESANÍA.....	89
4.3.1	SITUACIÓN SOCIO ECONOMICA DEL ARTESANO .....	89
4.3.2	ANALISIS FODA .....	105
4.3.3	ESTRATEGIAS .....	107
4.4	ESTUDIO TÉCNICO.....	109
4.4.1	ESTUDIO DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA.....	111
4.4.2	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	132
4.4.3	LOCALIZACIÓN .....	142
	<b>CAPITULO V.- ESTUDIO FINANCIERO.....</b>	<b>145</b>
5.1	ANALISIS DE COSTOS DEL PROYECTO .....	145
5.1.1	COSTOS DIRECTOS (VARIABLES).....	145
5.1.2	COSTOS INDIRECTOS (FIJOS) .....	148
5.2	INGRESOS.....	156
5.3	ESTADO PROFORMA DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	157
5.4	INVERSIONES .....	159
5.5	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	169
5.6	EVALUACIÓN DE PROYECTOS .....	172
	<b>5.6.1 EVALUACIÓN FINANCIERA .....</b>	<b>172</b>
	<b>CAPITULO VI.- MODELO DE CONSORCIO PARA LA EXPORTACION..</b>	<b>179</b>
6.1	ANTECEDENTES .....	179
6.2	IMPORTANCIA .....	180
6.3	ORGANIZACIÓN DEL CONSORCIO EXPORTADOR DE ARTESANÍAS	182
6.3.1	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	182
6.3.2	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA .....	184
6.3.3	MARCO LEGAL .....	187
6.4	MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR.....	190
	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>218</b>
	<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>220</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>221</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>224</b>

## RESUMEN

El presente estudio de factibilidad para la exportación de artesanías de madera al mercado internacional, surge de la necesidad de implementar estrategias comerciales para mejorar los actuales canales de distribución de las artesanías de San Antonio de Ibarra, debido a que actualmente, los artesanos no venden directamente sus productos al consumidor final, sino lo hacen a través de intermediarios, lo que ocasiona que no puedan percibir utilidades por la venta de sus artículos decorativos. Además es prioritario implementar un plan de marketing para promocionar al sector como potencial turístico cultural y reactivar el turismo tanto nacional como internacional.

El objetivo principal del proyecto es realizar un análisis completo de factibilidad mediante el estudio de mercado, técnico, financiero y la evaluación financiera que sirvan de base para decidir si exportar o no.

Este estudio puede ser aplicado a otros sectores artesanales, ya que nuestro país cuenta con una diversidad de artesanías y generalmente atraviesan similares problemas de comercialización, evitando así que se extinga la actividad artesanal.

Se plantea a la vez la organización y comercialización de las artesanías mediante un Consorcio Exportador Artesanal, cuyas funciones son promocionales ofreciendo a los artesanos miembros servicios de logística, transporte, comunicación, consultoría legal, capacitación, publicación de un catálogo en conjunto, estudios a nivel internacional, asistencia en diversas materias, participación en ferias y misiones internacionales; además cumple funciones operacionales entre las que se puede resaltar la creación de un plan de inversión y marketing, identificación de nuevos mercados, definición de la gama de productos, creación de una marca propia, realizar las ventas y administrarlas, entre otras.

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo denominado “Estudio de factibilidad para la exportación de artesanías al mercado internacional”, consiste en la elaboración de un proyecto empleando los conocimientos de análisis y proyección de mercado, estudio de ingeniería y tecnología, localización y tamaño del proyecto, análisis financiero y la evaluación de proyectos, el mismo que pretende aportar al desarrollo del sector artesanal en la parroquia de San Antonio de Ibarra mediante el diseño de un Consorcio Exportador Artesanal que promueva y viabilice la exportación de las artesanías de madera hacia el mercado internacional como medio para mejorar el nivel de vida de los artesanos y sus familias, consta de los siguientes capítulos:

El primer capítulo es el marco teórico, donde se encuentra la información básica en materia de comercio exterior, principal factor para iniciar una actividad exportadora, ya que permitirá conocer la información técnica y conceptos que van a ser empleados a lo largo del desarrollo del proyecto.

El capítulo segundo, se fundamenta en la exportación de artesanías al mercado internacional, se establece las consideraciones necesarias para la exportación de artesanías de forma general, además se realiza una serie de análisis sobre datos históricos de oferta, demanda y precios que permiten tener una visión global del mercado artesanal a nivel internacional. Y finalmente, se detalla los actuales canales de distribución de artesanías.

El tercer capítulo, se analiza la producción artesanal en San Antonio de Ibarra que permitirá conocer la estructura actual de la forma de producción, realizar un análisis socio económico a los artesanos, y el estudio técnico para determinar las necesidades en ingeniería, estructura, maquinaria para implementar la exportación en el sector.

Un cuarto capítulo, se trata del estudio y evaluación financiera que proyecta el nivel de ingresos y egresos a lo largo de la vida útil del proyecto, además las

inversiones, formas de financiamiento, uso de fondos, punto de equilibrio y para concluir el capítulo se realiza la evaluación financiera mediante el uso de los principales índices de evaluación.

El quinto capítulo, contiene la información para organizar la exportación de artesanías mediante un Consorcio Exportador Artesanal detallando la estructura organizacional y administrativa de este canal de distribución, por último se detalla el manual de procedimientos para exportar.

Y las conclusiones a las que se ha llegado después de estudiar la factibilidad de la instalación del proyecto, realizando además, recomendaciones que se deberían tomar en cuenta para desarrollar proyectos relacionados a la implementación de la exportación como un medio de comercialización usado por los pequeños artesanos.

## **CAPITULO I.- INTRODUCCION**

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

Las artesanías de la parroquia de San Antonio de Ibarra son la principal fuente de ingresos y empleo para sus pobladores, ya que la mayor parte de ellos está vinculada a esta actividad.

La escasa comercialización de las artesanías de San Antonio de Ibarra es un problema que ha provocado una disminución en los ingresos y en la calidad de vida de los artesanos, debido a la falta de nuevos mercados pues la única forma de comercialización es la local. Además existe una reducción en la afluencia de turistas nacionales y extranjeros creándose una sobreoferta de las artesanías en el sector sin que se puedan vender, esto ha generado la necesidad de que se deban buscar nuevas oportunidades y mercados.

Las principales causas de este hecho son: la falta de publicidad del potencial turístico de San Antonio de Ibarra; el incremento en el número de artesanos ya que la parroquia cuenta con un Instituto de Artes Plásticas que forma a nuevos artesanos; reducción de los principales clientes comerciales que fueron colombianos a partir de la dolarización. Los precios de las artesanías son altos y muy pocas personas tienen la capacidad adquisitiva para comprar los productos

Por tanto se hace necesario un estudio adecuado que permita conocer la factibilidad para comercializar las artesanías en otros países donde la demanda de productos de este tipo es muy alta y al ser la exportación una alternativa importante debido a que es un medio para el desarrollo, ya que multiplica el producto y los ingresos de la economía en general. Esto exige una adecuada planeación y organización de esta actividad.

Para este estudio se establecerá algunas variables que van a permitir el desarrollo de la investigación como es el precio de comercialización en el exterior, la capacidad de producción local, la capacidad del mercado internacional es decir

la demanda externa y la oferta de artesanía internacional. La unidad de observación será la parroquia de San Antonio de Ibarra donde se va a desarrollar el estudio por un periodo máximo de 6 meses.

## **1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **1.2.1 OBJETIVO GENERAL**

Establecer un estudio de factibilidad que permita incrementar el volumen de comercialización de las artesanías de San Antonio de Ibarra en el mercado internacional.

### **1.2.2 OBJETIVO ESPECIFICOS**

- Realizar un estudio técnico de la producción de artesanías en la parroquia de San Antonio de Ibarra.
- Realizar un análisis socio-económico del sector artesanal en San Antonio de Ibarra.
- Analizar todos los factores macro y micro que puedan representar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de la producción artesanal en el sector de San Antonio de Ibarra.
- Determinar un mercado internacional viable y adecuado para la exportación de artesanías.
- Brindar información a los artesanos sobre el potencial que representa la exportación de sus productos.
- Establecer un modelo de exportación de las artesanías al mercado internacional seleccionado.
- Posibilitar la formación de un consorcio de artesanos como un posible medio para la exportación de sus productos.

## **1.3. JUSTIFICACION**

La parroquia de San Antonio de Ibarra es un sector productor de artesanías de alta calidad reconocido a nivel nacional pero que carece de procedimientos para mejorar la comercialización de sus artesanías, por lo que se pretende realizar un estudio integral de factibilidad de producción para preparar a sus artesanos a que implementen políticas de exportación; que es donde se encuentran las raíces de los principales problemas y que no le permite desarrollarse y crecer eficientemente.

Con este estudio se pretende beneficiar a los artesanos del sector haciendo que mejoren sus procesos de comercialización de manera eficiente y competitiva, atacando a los problemas encontrados en un escenario de mejoramiento de cada uno de sus procesos y con esto se mejore sus ingresos y la calidad de vida de sus artesanos.

Este estudio ayudara enormemente al sector ya que es un hecho real que necesita de soluciones prácticas. Además se dispone de todos los recursos necesarios para su desarrollo tanto materiales, financieros y humanos.

#### **1.4. HIPOTESIS DE TRABAJO**

- El 20% de la producción de artesanías se están comercializando en el mercado local.
- Los actuales niveles de producción de artesanías en San Antonio de Ibarra exigen abrir nuevos mercados.
- El mercado internacional muestra una preferencia alta por los productos artesanales de países sudamericanos como el ecuatoriano.
- La asociación de los artesanos es imprescindible para poder cubrir la demanda de artesanías internacionales.

## **CAPITULO II.- EL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **2.1 INTRODUCCIÓN**

Comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía<sup>1</sup>. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías. Por estas razones se considera al comercio internacional y al fomento de las exportaciones e inversiones como prioridad nacional<sup>2</sup>.

### **2.2 ORÍGENES DEL COMERCIO INTERNACIONAL MODERNO**

Aunque el comercio internacional siempre ha sido importante, a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia; con la creación de los imperios coloniales europeos, el comercio se convirtió en un instrumento de política imperialista. La riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir cuanta más riqueza mejor al menor coste posible. Esta concepción del

---

<sup>1</sup> **AUTARQUÍA:** política de aislamiento económico de un país respecto a la economía de los demás países, tendencia a crear un circuito económico cerrado. Bajo el imperialismo, la autarquía se expresa, prácticamente, en la tendencia a limitar la importación de mercancías procedentes de otros países y, al mismo tiempo, a ampliar por todos los medios la exportación de mercancías y de capital a otros países, especialmente a los atrasados, con el fin de reforzar en ellos el propio dominio político y económico y asegurar elevados beneficios al capital monopolista

<sup>2</sup> Art. 3 Ley de Comercio Exterior E Inversiones "LEXI" Ley No. 12. RO/ Sup 82 de 9 de Junio de 1997.

papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los Estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Los gobernantes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. Durante este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

El crecimiento del Comercio Internacional es a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, especialmente en las dos décadas posteriores, han crecido las exportaciones para atender los requerimientos inmediatos para la reconstrucción y sostenimiento de las zonas desbastadas.

### **2.3 GANANCIAS DERIVADAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

En 1776, el economista escocés Adam Smith propugnaba en su obra *La riqueza de las naciones* que la especialización productiva aumenta la producción total. Smith creía que para poder satisfacer una demanda creciente de bienes de consumo, los recursos limitados de un país debían asignarse de modo eficaz a los procesos productivos. Según la teoría de Smith, un país que comercia a escala internacional debe especializarse en producir los bienes en los que tiene ventaja absoluta, es decir, los que produce con menores costes que el resto de los países. El país exportaría parte de estos bienes para financiar las importaciones de otros que los demás producen con menores costes. La obra de Smith representa el punto de partida de la escuela clásica de pensamiento económico.

Medio siglo después, el economista inglés David Ricardo refinó esta teoría del comercio internacional. La teoría de Ricardo, que sigue siendo aceptada por casi todos los economistas actuales, subraya la importancia del principio de la ventaja comparativa. A partir de éste, se deduce que un país puede lograr ganancias si comercia con el resto de los países aunque todos los demás produzcan con

menores costes. Hay ventaja comparativa cuando los costes de producción y los precios percibidos son tales que cada país produce un producto que se venderá más caro en el exterior de lo que se vende en el mercado interior. Si cada país se especializa en la producción de los bienes y servicios en los que tiene ventaja comparativa, el resultado es un mayor nivel de producción mundial y mayor riqueza para todos los Estados que comercian entre sí.

Además de esta ventaja fundamental, hay otras ganancias económicas derivadas del comercio internacional: incrementa la producción mundial y hace que los recursos se asignen de forma más eficiente, lo que permite a los países (y por tanto a los individuos) consumir mayor cantidad y diversidad de bienes. Todos los países tienen una dotación limitada de recursos naturales, pero todos pueden producir y consumir más si se especializan y comercian entre ellos. Como se ha señalado, la aparición del comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. El incremento de la demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un aumento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.

La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

## **2.4 RESTRICCIONES AL COMERCIO INTERNACIONAL**

Dada la importancia del comercio internacional para una economía concreta, los gobiernos a veces restringen la entrada de bienes foráneos para proteger los

intereses nacionales: a esta política se la denomina proteccionismo. Existen algunas razones para mantener las restricciones sobre el comercio, como:

- Protección a la industria naciente y al mercado doméstico.
- Necesidad de mantener el dinero en el país.
- Incentivar el ahorro interno.
- Incrementar la fuerza de la industria nacional.

La intervención de los gobiernos puede ser una reacción ante políticas comerciales emprendidas por otros países, o puede responder a un interés por proteger un sector industrial nacional poco desarrollado. Desde que surgió el comercio internacional moderno, los países han intentado mantener una balanza comercial favorable, es decir, exportar más de lo que importan.

En una economía monetaria, los bienes no se intercambian por otros bienes, sino que se compran y venden en el mercado internacional utilizando unidades monetarias de un Estado. Para mejorar la balanza de pagos (es decir, para aumentar las reservas de divisas y disminuir las reservas de los demás), un país puede intentar limitar las importaciones. Esta política intenta disminuir el flujo de divisas de un país al exterior.

#### **2.4.1 CONTINGENTES A LA IMPORTACIÓN**

El contingente sobre las importaciones es una limitación de la cantidad de un bien que puede producirse en el extranjero y venderse en el interior. Una de las formas más sencillas de limitar las importaciones consiste en impedir que entren en el país bienes producidos en el extranjero. Por lo general, se establece un límite cuantitativo a la entrada de productos foráneos. Estas restricciones cuantitativas se denominan contingentes. También son útiles para limitar la cantidad de divisas o de moneda nacional que puede entrar y salir del país. Los contingentes a la importación representan el medio más rápido para frenar o revertir una tendencia negativa en la balanza de pagos de un país. También se utilizan para proteger a la industria nacional de la competencia exterior.

### **2.4.2 ARANCELES**

El arancel es un impuesto sobre los bienes producidos en el extranjero y vendidos en el interior. El método más común para frenar las importaciones consiste en establecer aranceles, impuestos que gravan los bienes importados. El arancel, pagado por el comprador del bien, eleva el precio de ese producto en el país importador. Este aumento desincentiva la demanda de consumo de bienes importados, por lo que consigue reducir de modo eficiente el volumen de importaciones. Los impuestos percibidos aumentan los ingresos del Estado. Además, los aranceles constituyen un subsidio encubierto para las industrias competidoras de productos importados; cuanto mayor sea el precio resultante de la aplicación del arancel, mayor será el beneficio de los productores nacionales, al poder vender a un precio superior del que podrían establecer en caso de competencia internacional. Ello puede incentivarles para aumentar su propia producción.

### **2.4.3 BARRERAS NO ARANCELARIAS**

Durante los últimos años se ha incrementado la creación de barreras no arancelarias al comercio internacional, es decir, limitaciones sobre el comercio. Aunque no siempre se imponen con el objetivo de reducir el comercio, tienen de hecho, este efecto. Entre este tipo de barreras se encuentran:

- Las regulaciones nacionales sobre higiene y seguridad.
- Las políticas impositivas.
- Programas nacionales de asistencia.
- Discriminación en el crédito de importación.
- Requisitos para otorgar licencias de importación.
- Límites mínimos al precio de importación.
- La subvención pública a determinadas industrias también puede considerarse como una barrera arancelaria al libre comercio, porque estas subvenciones conceden ventajas a las industrias nacionales.

## **2.5 TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL SIGLO XX**

Durante la primera mitad del siglo XX, cada país establecía aranceles distintos en función no de los bienes importados, sino del país de origen de éstos, imponiendo menores aranceles a los Estados aliados y aumentando los de los demás países. Las políticas comerciales se convirtieron en fuente de conflictos entre países; el comercio se redujo drásticamente durante los conflictos bélicos.

### **2.5.1 NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE COMERCIO**

Durante la década de 1930 se intentó por primera vez coordinar la política comercial a escala internacional. Al principio, los países negociaban tratados bilaterales. A partir de la II Guerra Mundial, se crearon organizaciones internacionales para fomentar el comercio entre países, eliminando las barreras al mismo, ya fuesen arancelarias o no arancelarias. El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, más conocido como GATT, firmado por 23 países no comunistas en 1947, fue el primer acuerdo multinacional que intentaba reducir las restricciones al comercio; con el tiempo llegaría a englobar a más de 100 países y afectar al 80% del comercio mundial. A partir de 1947, el GATT organizó una serie de conferencias internacionales o “rondas” de negociación multilateral, siendo la última la denominada Ronda Uruguay, que finalizó en 1993, y en la que se acordó reemplazar el GATT por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las previsiones de ésta para el siglo XXI suponían un incremento del 25% del comercio internacional, lo que equivaldría a un incremento de 500.000 millones de dólares en el conjunto de la renta mundial.

### **2.5.2 UNIONES ADUANERAS Y ÁREAS DE LIBRE COMERCIO**

Para fomentar el comercio entre países que defienden los mismos intereses políticos y económicos, o que mantienen relaciones de vecindad, se crean áreas de libre comercio en las que se reducen los aranceles (llegando a eliminarse) entre los países miembros. Uno de los primeros ejemplos de asociación de países fue la Commonwealth, creada en 1931. Los Estados no comunistas favorecieron

el desarrollo de programas para promocionar el comercio y promover la recuperación de las economías devastadas por la II Guerra Mundial.

En la unión aduanera del Benelux, creada en 1948 e integrada por Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo, se eliminaron por completo los aranceles y se creó un único arancel externo común para los bienes provenientes de otros países. En 1951, Francia, la República Federal de Alemania y los países miembros del Benelux crearon la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). En 1957 estos países, más Italia, formaron la Comunidad Económica Europea (CEE, actual Unión Europea), que pretendía reducir las barreras comerciales entre los países miembros. La respuesta de la Unión Soviética a la creación de estas organizaciones fue el COMECON, creado en 1949. Esta organización se disolvió en 1991 debido a los cambios políticos y económicos habidos en el mundo comunista.

Numerosos economistas predicen el crecimiento y consolidación de tres grandes bloques comerciales en el mundo: la Unión Europea, el integrado por los países miembros del Tratado de Libre Comercio Norteamericano (TLC) y el formado por los países asiáticos. El comercio dentro de cada bloque crecerá debido a la reducción y eliminación de restricciones a los intercambios de productos, pero se necesitarán muchas y duras negociaciones para poder reducir las barreras entre los tres bloques.

## 2.6 CONCEPTOS BASICOS

**COMERCIO EXTERIOR O COMERCIO INTERNACIONAL.-** Intercambio (mediante la compra de bienes y servicios) entre personas de diferentes países.

**IMPORTAR.-** Es el acto de introducir, legalmente, mercaderías a un país.

**EXPORTACIÓN.-** “Operación que supone la salida de mercancías fuera de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas”.

Todos los productos del territorio ecuatoriano son exportables; excepto:

- Los considerados como patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico.
- La flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas, previa autorización del Ministerio de agricultura y Ganadería (MAG).
- Sustancias estupefacientes y psicotrópicas.
- Los productos sujetos a cuotas o restricciones, por convenios internacionales, o para evitar el desabastecimiento de productos de primera necesidad, los cuales no podrán exportarse en cantidades superiores o en condiciones diferentes a las establecidas en el Formulario Único de Exportaciones (FUE).

**BALANZA COMERCIAL.-** Es la relación entre Exportaciones e Importaciones.

- Cuando las Exportaciones son mayores que las Importaciones hay Superávit en la Balanza Comercial.
- Cuando las Exportaciones son iguales a las Importaciones hay Equilibrio.
- Cuando las Exportaciones son menores que las Importaciones hay Déficit.

**INCOTERMS (NORMAS INTERNACIONALES DE NEGOCIACIÓN).-** Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales, su aplicación es básica para realizar negocios de compra-venta internacional, elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI)<sup>3</sup>.

Esta fuera de la regulación de la CCI, las cláusulas internas de un contrato de compra y venta, la situación de la mercancía, el traspaso de propiedad, la garantía, la concreción de pago y el incumplimiento de compromisos del contrato de compra, entre otras.

### **Grupos o Categorías Básicas**

**E = EXW (Salida)**

---

<sup>3</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

**F** = FCA; FAS y FOB (Sin pago transporte principal)

**C** = CFR; CIF; CPT; y CIP (Con pago transporte)

**D** = DAF; DES; DEQ; DDU; y DDP (Llegada)

La tabla a continuación detalla cada término de negociación<sup>4</sup> :

**TABLA 2-1  
INCOTERMS**

√ <b>Grupo E:</b>	<b>EXW</b> En fábrica	<b>EXW:</b> “Significa que la entrega de la mercadería se realizará en el lugar de la fabrica o almacén del vendedor que permita efectuar su carga (responsabilidad del comprador) en los vehículos contratados por éste último. Si la mercadería se daña (una vez individualizada) dentro de la fábrica antes de que empiece a transcurrir el plazo de entrega acordado, la responsabilidad incumbe al vendedor. Si ello sucede ya iniciado dicho plazo, el problema es del comprador” <sup>5</sup> .
-------------------	-----------------------	--

<sup>4</sup> Fuente: INCOTERMS 2000 Cámara de Comercio Internacional, Comité Español de la CCI

<sup>5</sup> “Diccionario de Comercio Exterior”. Edición Cultural S.A. Madrid – España. 2002.

<p>√ <b>Grupo F:</b></p>	<p><b>FCA</b> Franco transportista (Término válido para cualquier medio de transporte).</p> <p><b>FAS</b> Franco al costado del buque. (Sólo para transporte marítimo o fluvial).</p> <p><b>FOB</b> Franco a bordo. (Sólo para transporte marítimo o fluvial).</p>	<p><b>FCA:</b> vendedor despacha la mercancía al transportista elegido por el comprador, en el lugar convenido. Vendedor realiza los trámites de exportación.</p> <p><b>FAS:</b> vendedor realiza entrega la mercancía cuando es colocada al costado del buque, en el puerto de embarque acordado. Vendedor realiza los trámites de exportación. La obligación de despacho aduanero de exportación es obligación del vendedor.</p> <p><b>FOB:</b> vendedor debe entregar la mercancía sobrepasando la borda del buque en el puerto de embarque acordado. Vendedor hace el despacho en aduana para exportación.</p>
--------------------------	--	--

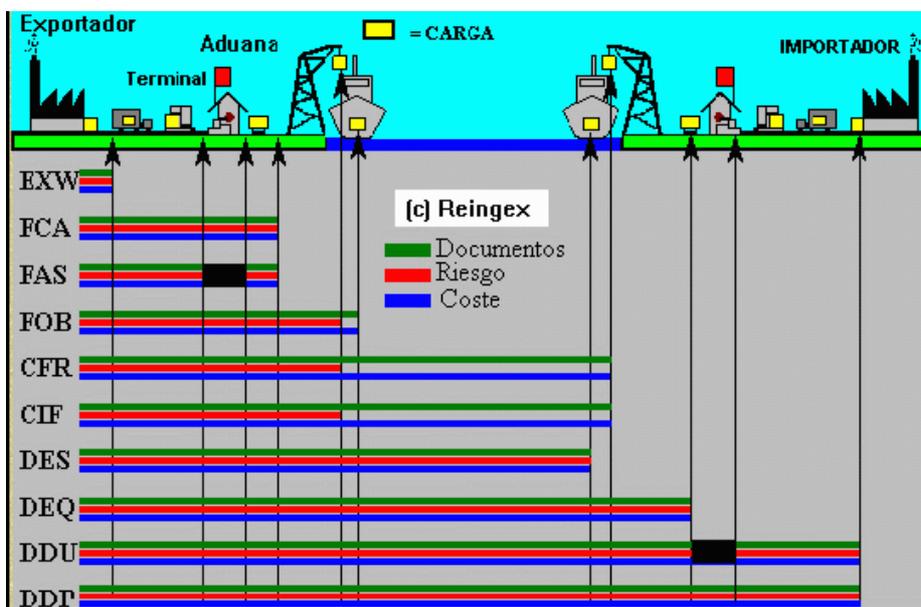
<p>√ <b>Grupo C:</b></p>	<p><b>CFR</b> Costo y flete. (Sólo para transporte marítimo o fluvial).</p> <p><b>CIF</b> Coste, seguro y flete. (Sólo para transporte marítimo o fluvial).</p> <p><b>CPT</b> Transporte pagado hasta</p>	<p><b>CFR:</b> vendedor concreta la entrega de la mercancía sobrepasando la borda del buque en el puerto acordado. Vendedor paga el valor del flete para que la mercancía llegue al puerto acordado y realiza los trámites de exportación.</p> <p><b>CIF:</b> vendedor cumple su obligación de entrega de la mercancía cuando ésta ha sobrepasado la borda del buque en el puerto acordado. Vendedor paga costos, flete, un seguro marítimo con cobertura mínima y realiza los trámites de exportación.</p> <p><b>CPT:</b> vendedor entrega la mercancía al transportista que él mismo designa, paga el valor del transporte para que la mercancía llegue al lugar acordado y realiza el despacho</p>
--------------------------	---	---

	<p><b>CIP</b> Transporte y seguro pagados hasta</p>	<p>aduanero para exportación.</p> <p><b>CIP:</b> vendedor entrega la mercancía al transportista que él mismo designa, paga el costo del transporte para poner la mercadería en el lugar acordado, contrata un seguro con cobertura mínima contra riesgo en el transporte y realiza los trámites de exportación.</p>
<p>√ <b>Grupo D:</b> Llegada. Estos son contratos de llegada. El vendedor cubre todos los costos y se hace responsable de todos los riesgos hasta que la mercadería llega al país donde se produce la importación.</p>	<p><b>DAF</b> Entregada en frontera</p> <p><b>DES</b> Entregada sobre buque (Sólo para transporte marítimo o fluvial).</p>	<p><b>DAF:</b> vendedor entrega la mercadería sobre el medio de transporte, sin descargarla, en un lugar de la frontera que haya definido con el importador y realiza los trámites de exportación.</p> <p><b>DES:</b> vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de</p>

	<p><b>DEQ</b> Entregada en muelle (Sólo para transporte marítimo o fluvial).</p> <p><b>DDU</b> Entregada derechos no pagados</p>	<p>destino acordado, sin despacharla de aduana para su importación.</p> <p><b>DEQ:</b> vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino acordado, sin despacharla de aduana para su importación. exige del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.</p> <p><b>DDU:</b> Significa que el vendedor debe entregar la mercancía en el lugar convenido del país del importador y debe soportar los gastos y riesgos inherentes hasta este punto.</p>
--	--	---

	<p><b>DDP</b>      Entregada derechos pagados</p>	<p><b>DDP:</b> vendedor entrega la mercadería sobre el medio de transporte utilizado -sin descargarla- en el destino acordado. Realizando además los trámites de exportación e importación, en el país del comprador.</p>
--	---	---

**GRAFICO 2.1  
PROCESO DE EXPORTACION**



**Fuente:** Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones

El gráfico muestra las responsabilidades en cuanto a: riesgo, documentos y costes que tiene el exportador cuando fija una de estas normas de negociación. Para la exportación de las artesanías se va a utilizar el término FOB.

**COSTO DE LA IMPORTACIÓN.-** Suma del Valor Ex - Aduana más gastos de trámite, transporte y seguro, entre otros.

**TRANSPORTE INTERNO, ESTIBA, ICE.** (al que se agregará la utilidad y obtendremos el Precio de Venta al Público).

**DOCUMENTOS PARA EXPORTACIONES VÍA MARÍTIMA.-** Requieren Conocimiento de Embarque Marítimo o Bill of Lading, B/L.

**DOCUMENTOS PARA EXPORTACIONES VÍA AÉREA.-** Requieren Conocimiento de Embarque Aéreo, Guía Aérea o Carta de Porte Aéreo, expedido por la empresa aérea que se utilizará; luego de recibir la mercadería para su transporte.

**DOCUMENTOS PARA EXPORTACIONES POR CARRETERA, PAÍSES DE LA CAN.-** Una vez entregada la mercadería al transportista contratado, el exportador suscribe la Carta de Porte Internacional por Carretera, en original con dos copias; documento que es emitido por la empresa transportista. El exportador emite al transportista una Guía de Remisión (original y copia).

El transportista recibe los documentos, cumple las formalidades aduaneras exigidas durante la partida, tránsito, destino de las mercaderías y entrega al destinatario. El transportista deberá elaborar el Manifiesto de Carga Internacional y el Gerente del Departamento Distrital de la Aduana por donde saldrá la mercadería emite la Declaración de Tránsito Aduanero Internacional (Los departamentos distritales se ubican en Huaquillas y Tulcán).

Habiéndose realizado el despacho de la mercadería, el exportador deberá confrontar en la Aduana el documento de transporte y las cantidades embarcadas. Decisión 399

**FORMULARIO ÚNICO DE EXPORTACIÓN (FUE).-** Documento que sirve para consignar sus declaraciones en cualquier Banco Corresponsal.

**FACTURA COMERCIAL.-** Es un documento que describe las mercancías, materia de un contrato de compra – venta, este documento le otorga el exportador a nombre del importador.

**LISTA DE EMPAQUE.-** Se especifica las dimensiones exteriores de cada bulto, el peso total del embarque. La lista de empaque no es obligatoria ya que en ocasiones es complementaria a la Factura Comercial.

**CERTIFICADO DE ORIGEN.-** Es el documento que garantiza el origen de la mercadería, el mismo que es exigido por los países en razón de los derechos arancelarios preferenciales que existen según convenios bilaterales y multilaterales.

**PAGOS INTERNACIONALES.-** Existen diferentes formas de pago cuando se vende al extranjero. Existen varias maneras de recibir pago por sus exportaciones. Estos métodos incluyen Prepago, Giro a la vista, Giro a plazos, Carta de crédito y Seguro de Crédito a la Exportación.

- **PREPAGO.** Envía los productos cuando le hayan prepago. Los prepagos funcionan cuando se tiene la suficiente confianza en el vendedor, pero esto se torna muy difícil especialmente cuando se esta iniciando una actividad exportadora. Al igual que los compradores locales, los compradores extranjeros prefieren mayor seguridad y mejor utilización del efectivo.
- **GIRO A LA VISTA.** El exportador envía los productos y en un viaje posterior pasa a retirar los cheques o en su defecto pide que se lo depositen en su cuenta corriente o solicita que realicen una transferencia.<sup>6</sup>
- **GIRO A PLAZOS.** Es el giro a 60, 90 y hasta 120 días plazo, o más. Significa que una vez embarcadas las mercancías, hay que esperar que se cumpla el plazo. Tan solo unos días antes del vencimiento, se puede hacer

---

<sup>6</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

un recordatorio al cliente en el exterior para que prepare el cheque o se disponga a realizar la transferencia internacional.<sup>7</sup>

- **CARTA DE CREDITO.** Es lo que se conoce como el Crédito Documentario Internacional. En este documento un banco de la plaza del importador (Banco Emisor), actuando por cuenta, orden y riesgo de un cliente (ordenante-importador), se compromete a pagar el importe del crédito al exportador o beneficiario, siempre y cuando éste cumpla con las exigencias previstas en la carta.

Las cartas de crédito pueden ser revocables, irrevocables y a su vez se pueden transformar en créditos confirmados, sin confirmar o avisados, back to back, cláusula roja, cláusula verde, transferible, divisible, rotativas, Stand-Bay. Pero las más utilizadas en nuestro país son las cartas de crédito a la vista y a plazos, confirmadas e irrevocables.

Una carta de crédito es a la vista, cuando el cliente en el exterior manifiesta: veo y pago, esto es, recibe los documentos de transporte, las facturas, los certificados y demás papeles necesarios para nacionalizar o legalizar la mercancía en el país extranjero y en ese momento, paga el valor del crédito, hasta 2 días después de haber recibido los documentos de embarque.

Una carta de crédito es a plazos, cuando el cliente paga después de 30, 60, 90, 120 ó 180 días plazo, desde la fecha de realización del negocio, de la firma de las letras ó generalmente de la fecha de embarque de las mercancías. Transcurrido dicho plazo, el cliente importador se acerca a su banco en donde aperturó la carta de crédito y paga el importe que corresponda.

**SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN.-** Significa que se despacha la mercancía y junto con la documentación se envían letras o facturas. El momento que el comprador tiene la seguridad de pago, porque si el importador no le cancela, lo hará el seguro que contrató como exportador. El seguro cancela un

---

<sup>7</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

valor que oscila entre el 70 y 90%, del total de la factura dependiendo de los casos. Es decir, se suprime el riesgo de no pago; y, de suceder esto, el valor de la exportación está cubierto porque el seguro le garantiza el pago; en otros términos, le cubre el valor de la exportación<sup>8</sup>.

- **Ordenante:** es el comprador de las mercaderías (importador) que se encarga de la apertura de la carta de crédito en un banco de su país.
- **Beneficiario:** es el vendedor de las mercaderías (exportador), es el que recibirá el dinero por parte de un banco localizado en su país.
- **Banco Emisor:** se halla en la misma plaza que el importador y es el que otorga la carta de crédito.
- **Banco Corresponsal o Pagador:** se halla en la misma plaza que el exportador y es el que confirma la Carta de Crédito e informa o notifica al beneficiario sobre la apertura del crédito y lo paga.

## PERSONAS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1. **El Exportador.-** Persona que envía la mercadería hacia el exterior.
2. **El Embarcador.-** Persona que traslada la mercadería del país exportador al país importador.
3. **La Aseguradora.-** Compañía que protege la mercadería durante el viaje.
4. **El Importador.-** Persona que adquiere la mercadería.
5. **La Enviada Bancaria.-** Aquel organismo que sirve para financiar la negociación.
6. **El Sector Público.-** Quienes intervienen en el proceso de la nacionalización de la mercadería, como por ejemplo: Aduana, Banco Central, etc.
7. **Ministerio de Relaciones Exteriores, MICIP, otros.-** Que intervienen en los diferentes tratamientos arancelarios preferenciales, a través de convenios.

---

<sup>8</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

## **2.7 SEGURO DE LA EXPORTACIÓN**

Consiste en compartir riesgo, responsabilidad cuando una mercadería sufre pérdida, avería, daño con la compañía aseguradora, durante el viaje asegurado, entendiéndose como el traslado de la mercadería desde la bodega del exportador hacia la bodega del importador<sup>9</sup>.

## **2.8 TIPOS DE COBERTURA**

### **1. Libre Avería Particular.-**

Cuando la compañía aseguradora protege la mercadería contra los llamados eventos específicos que pueden suscitarse en el viaje asegurado, entendiéndose como eventos específicos: terremotos, caída del avión, pérdida total de la mercadería, etc.

### **2. Con Avería Particular.-**

Cuando la compañía aseguradora a más de proteger la mercadería contra los eventos específicos, también protege de: robo, daños causados por ratas, bichos, etc.

### **3. Contra Todo Riesgo.-**

Cuando protege a la mercadería contra todo lo que puede suscitarse durante el viaje, excepto con las llamadas exclusiones comunes, como: apresamiento por alguna autoridad, demora en la entrega de la mercadería, falsa declaración, empaque inadecuado, naturaleza de la mercadería con vicio propio, etc.

**4.** El costo de la póliza de seguro se da a través de una prima, que es un porcentaje que se cobra sobre la suma asegurada y constituye el pago por el servicio que presta la compañía aseguradora.

---

<sup>9</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

5. La prima de seguro se cobra de acuerdo al término comercial por el cual se asegura la mercadería, y con precios propios impuestos por las diferentes compañías aseguradoras.

## 2.9 CERTIFICADOS

Son documentos de acompañamiento, que indica al país importador que la mercadería fue producida en un determinado país, cumpliendo las normas internacionales de fabricación y han sido embarcadas de conformidad con la orden del cliente.

Existen diferentes tipos de certificados, para el desarrollo de este proyecto se utilizará los siguientes certificados:

- **Certificado de Origen.-** Es un documento otorgado por el MICIP, FEDEXPOR, que indica donde se produce o fabrica la mercadería y sirve para que el importador obtenga tratamientos arancelarios preferenciales, siempre y cuando estas personas pertenezcan a países que tengan convenios de desgravación arancelaria.
- **Certificado de Calidad.-** Este documento indica que la mercadería ha sido producida de acuerdo con las normas internacionales de fabricación.

## 2.10 ENVASE Y EMBALAJE

El envase y el embalaje tienen como finalidad, asegurar la llegada a destino en buen estado de las mercaderías exportadas y proporcionar una adecuada imagen de la marca. Al seleccionar el tipo de envase, hay que considerar la naturaleza del producto, es decir, el peso, tamaño, forma y cantidad del mismo<sup>10</sup>.

Los sistemas de embalaje más adecuados son:

---

<sup>10</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

- **Cajas de cartón corrugado**

El carón corrugado de tres hojas es el más fuerte y adecuado, teniendo como ventaja ser más flexible que la madera, además proporciona mayor amortiguamiento contra los golpes. Las desventajas de este sistema de embalaje es que son fáciles de romper por lo cual las tasas de seguro son altas. Hay que considerar que pierde totalmente su resistencia cuando se humedece, por consiguiente, debe protegerse por medio de cubiertas plásticas selladas contra el agua<sup>11</sup>.

- **Cajones de madera contrachapada**

Este tipo de embalaje tiene alta resistencia en especial contra perforaciones; muchas veces resisten sin deformarse o romperse cargas pesadas apiladas encima y son prácticamente invulnerables a los robos<sup>12</sup>.

- **Jaulas de madera**

Pueden ser hechas con listones separados o bien constituir un revestimiento completo, debidamente estructurado mediante travesaños. Estas pueden ser el mejor embalaje para artículos pesados y voluminosos. Deben ser construidas para soportar el rozamiento de los cables de acero de las eslingas o de los ganchos de las grúas<sup>13</sup>.

- **Cajones y jaulas con ligaduras de alambre**

Son más ligeros que los cartones de madera y pagan fletes más reducidos pero su estructura es menos rígida y no deben emplearse cuando la mercadería podría estropearse a causa de una deformación del embalaje<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>12</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>13</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>14</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

- **Sacos de papel de varias hojas**

Son útiles para el embalaje de artículos en polvo o granulados; sin embargo ocasionan problemas, ya que los estibadores acostumbran a cogerlos por los bordes superiores lo que puede ocasionar desgarró. Es necesario embanderarlos sobre una plataforma de madera, en un número conveniente y manejable, enflejados y atados en forma segura<sup>15</sup>.

- **Fardos**

Se hace regularmente con las mercancías que se han de transportar, cubriéndolas con arpillera o lienzo embreado o encerado, para que no se maltraten<sup>16</sup>. Son fáciles de transportar, pero es conveniente envolverlos con algún material impermeable y disponer por lo menos de 4 cintas tensoras para su correcta manipulación mediante grúas<sup>17</sup>.

- **Los recipientes**

Los artículos empleados para el envío de mercancías en el comercio internacional que no están incluidos dentro de los anteriores sistemas de embalaje pueden ser: las fundas para armas de fuego, los estuches para cámaras, collares y para instrumentos musicales y de dibujo, etc<sup>18</sup>.

## **2.11 AFORO**

El aforo de la mercadería es físico y documental, comprende lo siguiente: el reconocimiento de la mercadería, clasificación arancelaria, verificación de su naturaleza: peso, valor, cantidad y cálculo del valor comercial y de los tributos.

---

<sup>15</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>16</sup> Microsoft® Encarta® 2006. © 1993-2005 Microsoft Corporation.

<sup>17</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>18</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

El exportador debe presentar a la Aduana los siguientes documentos:

- El Formulario Único de Exportación (FUE) con el visto bueno en la Ventanilla Única de Exportación del Banco Central.
- Cinco copias de la Factura Comercial.
- Conocimiento de Embarque.

En caso de existir diferencias en cantidad o valor de lo declarado en el FUE, la Aduana efectuara la reliquidación en el mismo formulario, y el exportador realizara el pago en las entidades financieras privadas autorizadas.

Cuando el exportador no envía a tiempo los documentos de embarque, el importador puede sacar la mercadería con Garantía Aduanera que puede ser efectiva, póliza de seguro y bancaria. El monto de la garantía es del 120% de la totalidad de los tributos.

## **2.12 FLETE INTERNACIONAL**

La condición importante para asegurar el éxito en el comercio de exportación, es lograr que las mercancías lleguen a su punto de destino en el extranjero en buenas condiciones, dentro del periodo razonable de tiempo y a un costo que haga posible la competencia.<sup>19</sup>

Las mercancías pueden ser transportadas por vía: marítima, aérea o terrestre, el medio de transportación debe escogerse dependiendo del lugar de destino de la exportación, del volumen de mercancías y el tiempo de entrega.

La transportación marítima ofrece un equilibrio entre oferta y demanda del espacio naviero, por consiguiente este es el medio más seguro para el transporte a gran distancia y en elevados tonelajes, debido a que reduce el riesgo de daños por rotura, incendio, deterioro, hurto. Además existen compañías navieras regulares pertenecientes a “Conferencias Marítimas”, que permiten planificar correctamente los despachos, ya que tienen calendarios fijos.

---

<sup>19</sup> Estrada, Luís Patricio, “Lo que se debe conocer para exportar” , 2006

El transporte aéreo es útil y práctico cuando los productos que se van a exportar son de naturaleza delicada, con un peso y volumen no tan significativo que fácilmente se lo puede transportar en avión.

El precio del flete internacional esta dado dependiendo de la carga.

## 2.13 CANAL DE DISTRIBUCION

Es la ruta, camino que sigue la mercadería desde la fábrica hacia el punto de venta. El estructurar una forma de distribución, acceso o penetración en los mercados internacionales requiere contar con una organización especializada, recursos humanos o financieros, disponer e invertir tiempo, esfuerzos y capital para recibir frutos a mediano y largo plazo; esto va a ser analizado y estudiado en el Capítulo V.

Las estrategias de distribución pueden ser:

- **Exportación indirecta.-** es aquella que se realiza a través de intermediarios ubicados en el propio país de origen. Desde el punto de vista del marketing internacional este tipo de distribución se la considera como venta domestica. Existen 2 clases:

### ***a. Intermediarios independientes***

- *Comerciante Exportador o Distribuidor.-* es aquel que adquiere directamente al productor la mercancía para exportar, agrega su propio margen de beneficio para su introducción al mercado internacional.
- *Comisionista de Exportación.-* este representa al productor, lo orienta y gestiona las ventas, las que una vez concretadas y efectivamente cobradas, recibe una comisión por el porcentaje convenido.
- *Agente de Exportación.-* tiene a su cargo o bajo su responsabilidad la organización pro-exportadora del producto que pone al servicio del cliente. Actúa desde sus propias oficinas realizando las

tentativas de venta y previa conformidad del productor cierra la operación. Puede ocuparse inclusive de la logística y operativa de exportación. En general recibe una comisión como retribución y cuyo porcentaje varía según la presentación, productos y mercados.

### **b. Los tradings**

Son empresas comerciales exportadoras e importadoras que tienen por objeto la compra y venta de bienes y servicios para los mercados locales y del exterior, ya sea por cuenta propia o de terceros o asociados con terceros. Son empresas de Importación-Exportación que operan en los mercados exteriores y como especialistas en el mercado internacional, conocen las necesidades y capacidad de compra de los clientes y consumidores<sup>20</sup>.

- **Exportación directa.-** Es la actividad en la que una empresa realiza sus ventas a través de tres formas:

#### **a. Venta Directa**

Su finalidad es vender directamente o a través de sus propios agentes, gerentes o representantes, para ello debe disponer de sus propios representantes de ventas, los mismos que se desplazarán al mercado internacional, donde llevan a cabo la labor comercial<sup>21</sup>.

#### **b. Agentes y Distribuidores**

El agente actúa en representación de los productores, formalizando los negocios directamente con los compradores importadores. Es el más usado y se puede clasificar en: distribuidor y subsidiarias de venta<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>21</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>22</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. "Lo que se debe conocer para Exportar". Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

- **Exportación concertada.-** incluye distintas formas de entrada al mercado internacional<sup>23</sup>

#### **a. El piggyback**

Funciona cuando un fabricante o productor utiliza sus canales o subsidiarias en otros mercados para vender los productos de otros fabricantes conjuntamente con los suyos. Opera una empresa catalizadora y una empresa suministradora.

#### **b. Consorcios de Exportación**

Se trata de una organización empresarial utilizada generalmente por las PYMES (pequeñas y medianas empresas) productoras y consiste en el agrupamiento de productos para la comercialización conjunta en el exterior de los diferentes productos que tiene el Ecuador. Los consorcios permiten a empresas domésticas competidoras o con líneas de productos complementarios cooperar para llevar a cabo una exportación en común. Los consorcios actúan como el brazo exportador de sus miembros presentando un frente común en los mercados exteriores y obteniendo importantes economías a escala.

#### **c. Joint Ventures**

Es una actividad comercial encaminada a la introducción en el mercado extranjero acometido conjuntamente por 2 o más inversionistas independientes de países distintos, compartiendo la propiedad, dirección, control y beneficios o pérdidas.

---

<sup>23</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

## 2.14 REGÍMENES ESPECIALES

Dentro de los regímenes especiales de la nueva Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento en lo relacionado a las exportaciones se pueden mencionar los siguientes:

### ➤ **Depósito Industrial**

Es un régimen aduanero especial suspensivo del pago de impuestos que permite el ingreso de mercancías, materias primas o insumos, tan solo de propiedad del concesionario y únicamente para la realización de procesos productivos destinados a la exportación.

Este régimen especial pertenece al Depósito Aduanero y pueden ser concesionarios únicamente las personas jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, legalmente establecidas en el Ecuador y que sean exportadoras. Cabe indicar que el depósito industrial es solamente privado. El plazo para el funcionamiento lo determina el Gerente General o Subgerente Regional de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, mediante resolución y suscripción del respectivo contrato y será de hasta cinco años renovables<sup>24</sup>.

### ➤ **Exportación temporal con reimportaciones en el mismo estado.**

Es el régimen suspensivo del pago de impuestos que permite la salida del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo con un fin determinado y reimportado sin modificación alguna, con excepción de la depreciación normal por el uso.

Este régimen es utilizado en el caso de ferias o eventos internacionales fuera del país, ya que permite la salida de las mercancías durante el tiempo que dure el evento no mayor a un año. El único requerimiento es la presentación de una

---

<sup>24</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

garantía aduanera por el 1% del valor en aduana de las mercancías, cuando su valor sea superior a diez mil dólares de los Estados Unidos (USD. 10.000).

La característica importante de este régimen es que las mercancías deben cumplir los siguientes requisitos<sup>25</sup>:

- Ser susceptibles de identificación e individualización, tanto al momento de salida o regreso al país.
- Ser utilizadas para el fin y durante el plazo autorizado.
- Tienen que ser reimportadas sin modificación alguna.
- Se tiene que adjuntar a la declaración aduanera el FUE al amparo del cual se exportó.

➤ **Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.**

Es el régimen mediante el cual se envía mercancías, nacionales o nacionalizadas durante cierto tiempo a fin de que sean reparadas, transformadas, elaboradas o calibradas, para ser posteriormente reimportadas al país dentro del plazo determinado, no excederá de un año y la garantía aduanera por el 1% del valor en aduana de las mercancías, cuando su valor sea superior a diez mil dólares de los Estados Unidos (USD. 10.000)<sup>26</sup>.

➤ **Devolución condicionada de tributos (DRAWBACK)<sup>27</sup>**

Consiste en el reintegro de tributos pagados por las mercancías importadas siempre que estas sean incluidas, incorporadas o procesadas en los productos que se exportó<sup>28</sup>.

---

<sup>25</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>26</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>27</sup> Art. 64 de la ley Orgánica de Aduanas (LOA)

<sup>28</sup> La Corporación Aduanera Ecuatoriana, (CAE) efectúa el procesamiento operativo correspondiente para la devolución condicionada de los impuestos arancelarios y otros de carácter estrictamente aduanero. El Servicio de Rentas Internas, (SRI) efectúa su respectivo procesamiento operativo para la devolución condicionada de los impuestos internos (IVA e ICE).

Los impuestos susceptibles de devolución son:

- Los Derechos Arancelarios
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuestos a los Consumos Especiales (ICE)
- Todos los demás impuestos que se haya pagado con motivo de la importación o de la adquisición de bienes o insumos.

La devolución de los derechos arancelarios e impuestos internos se hace mediante la entrega de notas de crédito tributario.

#### ➤ **Reposición con franquicia arancelaria**

Es el régimen compensatorio por el cual se pueden importar mercancías idénticas o equivalentes, sin el pago de impuestos, en reposición de las mercancías que sirvieron para producir, acondicionar o envasar mercaderías que se exportaron. Para beneficiarse de este régimen se debe demostrar que efectivamente se exportaron las mercancías y el plazo para la importación para reposición con franquicia arancelaria, debe efectuarse dentro del plazo de 6 meses, contados a partir de la fecha de aceptación de la declaración aduanera original de importación de las mercancías que se desea reponer.

#### ➤ **Zonas francas**

Son delimitaciones geográficas que gozan de un régimen aduanero especial en virtud de decretos específicos del gobierno ecuatoriano, con el deseo de que ciudades y poblaciones menos desarrolladas se conviertan en polos de desarrollo orientados a la generación de empleo y divisas, la transferencia de tecnología y la especialización de la mano de obra, mediante mecanismo de atracción de inversiones extranjeras.

Nuestra legislación considera dos tipos de zonas francas:

- Las zonas industriales.- son un conjunto de parques industriales contruidos por el gobierno o la empresa privada, orientadas a la exportación o reexportación de industria liviana. Según la ley en estas zonas las mercancías se admiten para someterlas a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento, en espera de su destino ulterior.
- Las zonas comerciales.- son utilizadas como depósitos temporales de mercancías en espera de reembarque o venta y están justificadas por las considerables distancias existentes entre productores y consumidores<sup>29</sup>.

La ley determina a las zonas francas comerciales como aquellas en las que las mercancías permaneces sin transformación alguna, en espera de su destino ulterior. Las zonas francas se regulan por normas especiales contenidas en la Ley de Zonas Francas y las mercancías ingresadas a una zona franca no están sujetas al control de la aduana dentro de la misma zona<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

<sup>30</sup> ING. PATRICIO ESTRADA, y otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresores MYL. Quito – Ecuador. 2006.

## **CAPITULO III. EXPORTACION DE ARTESANIAS AL MERCADO INTERNACIONAL**

### **3.1 EXPORTACIONES**

En el Ecuador, según la clasificación de posiciones arancelarias que pueden contener productos artesanales de madera, se encuentra la partida arancelaria: 4420100000: Estatuillas y demás adornos de madera.

La participación de las exportaciones de artesanías de madera no constituye un rubro importante con relación al total de los productos ecuatorianos exportados. Los principales productos de exportación son: petróleo, banano, flores, cacao, entre otros. Estos representan cerca del 78.1% del total de las ventas del Ecuador, el 21.9% restante se encuentra repartido en cerca de 1291 productos en el último año<sup>31</sup>.

Además, la tendencia de las exportaciones de artesanías es descendente, a partir del año 1990 a 1994 existe un crecimiento, pero cae abruptamente en el año 1995, y con relación a los primeros años se mantiene una disminución considerable de las exportaciones sin presentar ningún progreso evidente, esto indica que la producción de las artesanías y su exportación no se ha desarrollado, esto puede deberse a la falta de apoyo estatal para el fomento de las exportaciones de artesanías, falta de organización del gremio artesanal, desconocimiento del proceso de exportación y de la demanda de los mercados internacionales, entre otros.

Sin embargo, cabe reiterar que estos valores no son exclusivamente generados por productos artesanales, sino que pueden incluir productos de fabricación industrial, ya que no existe una partida arancelaria exclusiva para artículos artesanales de madera. Esta información es de tipo indicativo.

---

<sup>31</sup> Banco Central del Ecuador. Estadísticas. Comercio Exterior

El Ecuador ha exportado artesanías a cerca de 102 países desde el año 1990 hasta el 2006. (Ver Anexo 1)

### **3.2 PROCEDIMIENTO PARA EXPORTAR ARTESANÍAS.**

Los requisitos para la exportación de artesanías se clasifican en dos: para exportaciones a consumo y para exportación temporal con reimportación en el mismo estado. Es necesario mencionar ambos procedimientos para la exportación de artesanías, debido a que, la primera se utiliza en el caso de que la venta sea directamente al importador para que éste lo distribuya al por mayor, o en forma directa al consumidor final. Y se recurre al segundo procedimiento para legalizar la salida de las artesanías cuando se desea asistir a ferias o eventos internacionales en el exterior.

#### **3.2.1 EXPORTACION A CONSUMO**

##### **1. Calificarse como exportador.**

- *Obtención del RUC.* Para obtener el RUC se debe acercarse a las oficinas del SRI. Para esto es necesario la legalización de las actividades, esto se tratará en el Capítulo VI.
- *Registrarse en un Banco Corresponsal del Banco Central de Ecuador.* Calificarse como exportador mediante la tarjeta de identificación y/o registro de firmas. Este registro tiene un costo de \$12,50 USD incluida la tarjeta de registro.<sup>32</sup>

Requisitos para obtener la tarjeta de identificación de exportador son:

---

<sup>32</sup> Banco Internacional.

**TABLA 3-1  
REQUISITOS PARA OBTENER LA TARJETA DE IDENTIFICACION DE  
EXPORTADOR**

<b>Personas naturales</b>	<b>Personas jurídicas</b>	<b>Instituciones del sector público</b>
<p>Registro Único de Contribuyentes</p> <p>Cédula de ciudadanía</p> <p>Tarjeta de registro de firmas.</p> <p>Solicitud al banco corresponsal pidiendo el registro como exportador.</p>	<p>Copia del Registro Único de Contribuyentes</p> <p>Copia de la constitución de la compañía.</p> <p>Comunicación suscrita por el representante legal constanding: Dirección domiciliaria, número telefónico, nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y sus números de cédulas.</p> <p>Copia del nombramiento y de cédulas de identidad.</p> <p>Tarjeta de registro de firmas. Solicitud al banco corresponsal pidiendo el registro como exportador.</p>	<p>Oficio suscrito por representante legal, constanding:</p> <p>Dirección de la institución</p> <p>Código de catastro</p> <p>Número telefónico, nombres y apellidos de personas autorizadas a firmar las declaraciones de exportación. Y, sus números de cédula.</p> <p>Adjuntar copia del nombramiento del representante legal y de su cédula de identidad.</p>

**Fuente:** CORPEI

- *Registro para la obtención de la clave de acceso al Banco Central.*

Documentos Requeridos:

**TABLA 3-2**  
**REQUISITOS PARA OBTENER LA CLAVE DE ACCESO AL BANCO CENTRAL**

<b>Personas naturales</b>	<b>Personas jurídicas</b>
Copia del RUC	Copia del RUC
Copia de la cédula de ciudadanía	Copia del nombramiento del representante legal y de cédulas de identidad.
Solicitud de claves, en el formato otorgado por el Banco Central del Ecuador.	Solicitud de claves, en el formato otorgado por el Banco Central del Ecuador.

- *Registro en la CAE.* Un exportador debe registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, para obtener las claves de acceso respectivas y para regularizar sus operaciones o su documentación. Este proceso no tiene costo.

Para solicitar las claves de acceso se requiere enviar electrónicamente la información que requiere la CAE. Una vez realizado con éxito, se debe adjuntar la siguiente documentación:

**TABLA 3-3**  
**REQUISITOS PARA REGISTRO EN LA CAE**

<b>Personas naturales</b>	<b>Personas jurídicas</b>
Envío de datos generales vía electrónica.	Envío de datos generales vía electrónica.
Solicitud a la CAE. (Carta original dirigida al jefe de servicio al cliente solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador.)	Solicitud a la CAE. (Carta original dirigida al jefe de servicio al cliente solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador.)

Copia del RUC	Copia del RUC
Copia de la cédula de ciudadanía	Copia del nombramiento del representante legal y de cédulas de identidad.

2. Registrar los precios ante un notario para las cartas de crédito o por pedido del importador extranjero (opcional). El registro ante el notario tiene un costo de \$10,00 USD.
3. Elaborar la factura comercial.
4. Llenar y aprobar el FUE (Formulario Único de Exportación), en el banco corresponsal o vía electrónica en el Banco Central del Ecuador. La aprobación del FUE tiene un costo de \$ 12,00 USD.
5. Conocimiento de embarque: marítimo, aéreo o terrestre.
6. Presentar el Certificado de Origen debidamente legalizado, en el cual se indica que las mercancías son elaboradas o fabricadas en el país. Este certificado es otorgado por el MICIP (Ministerio de Comercio, Integración y Pesca) o por la Cámara de Comercio al cual se afilia con un costo de \$10,00 USD.
7. Otros documentos. El exportador debe obtener adicionalmente otros documentos según sea el caso y el país hacia donde se destina su exportación, tales como: certificados de calidad y seguridad, de conformidad, homologación, normalización, calibración, metrología, punto verde, sanitarios, fitosanitarios, ictiosanitarios, zoonosanitarios, de residualidad, radioactivos. Además están las facturas consulares, packing list, licencias, trámites, autorizaciones previas, tasas, contribuciones, etc. Todos los documentos requeridos deben estar listos antes de embarcar las mercancías.
8. Orden de embarque y su regularización. Cuando se tienen todos los documentos requeridos para el efecto, se procede a realizar los siguientes procedimientos:

#### **Orden de Embarque DAU-e 15.**

Es la elaboración vía electrónica de la autorización de embarque, la misma que debe ser registrada en zona primaria en el puerto de salida.

**Orden de Embarque DAU-e 40.**

Significa la regularización de la orden 15, es decir la culminación del trámite de exportación.

**3.2.2 EXPORTACION TEMPORAL**

Este trámite se lo realiza bajo el régimen de Exportación Temporal con Reimportación en el Mismo Estado o condición y comprende los siguientes pasos:

1. Calificarse como exportador.
2. Elaborar la factura comercial, con indicación de productos, precios, cantidades, condiciones, direcciones y partida arancelaria.
3. Llenar y aprobar el FUE (Formulario Único de Exportación), en el banco corresponsal o vía electrónica en el Banco Central del Ecuador.
4. Presentar a la CAE, una garantía específica aduanera por el 1% del valor en Aduana, cuando el valor de las mercancías sea superior a diez mil dólares de los Estados Unidos de América (USD: 10.000).
5. Una vez aprobado el FUE se puede realizar el embarque y obtener el corte de guía, puede ser aéreo, conocimiento de embarque marítimo, o carta de porte internacional.
6. Orden de embarque y su regularización. Cuando se tienen todos los documentos, se procede a realizar los siguientes procedimientos:

**Orden de Embarque DAU-e 15.**

Significa la elaboración vía electrónica de la autorización de embarque, la misma que debe ser registrada en zona primaria en el puerto de salida.

**Orden de Embarque DAU-e 50 o 51.**

Significa la regularización de la orden 15, con el DAU-e 50 se regulariza la exportación temporal con reimportación en el mismo estado y con el DAU-e 51 se regulariza la exportación temporal para perfeccionamiento pasivo, es decir la culminación del trámite de exportación.

“De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior y como aporte a la Corporación de Exportaciones e Inversiones -CORPEI, el exportador depositará el 1.5 por mil sobre el valor FOB de sus exportaciones y las importaciones con el 0.25 por mil sobre el valor FOB, si las importaciones pasan los USD \$20000 o una cuota mínima de USD \$ 5. Estas cuotas redimibles serán entregadas por los exportadores de bienes y servicios al momento de la venta de las divisas; el aportante recibirá un cupón por el valor de su cuota, los que una vez acumulados y al llegar a un valor equivalente a US\$500,00 serán canjeados por la CORPEI por certificados de aportación, emitidos por la Corporación en dólares norteamericanos y redimidos a partir de los diez años.”<sup>33</sup>

### **TRAMITES DE EXPORTACIÓN.**

- Obtención del visto bueno del formulario único de exportación (FUE) en los bancos corresponsales. El visto bueno tendrá un plazo de validez de 30 días.
- Presentar la declaración de exportación en el Departamento de Comercio Exterior del Banco corresponsal adjuntando la factura comercial numerada en original y 5 copias<sup>34</sup>.

Adjuntar La factura comercial (original y cinco copias), en donde debe constar la descripción comercial de la mercadería a exportarse. . La factura debe contener:

- N° del Formulario Único de Exportación, FUE.
- Sub partida arancelaria del producto.
- Descripción de mercadería, cantidad, peso, valor unitario y valor total de la factura.
- Forma de pago.
- Información del comprador (nombre y dirección).

---

<sup>33</sup> La Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI, determina en el literal e) del artículo 22 el valor de las cuotas redimibles

<sup>34</sup> Regulación No 115-2003. R.O. No 114. 30 de junio de 2003.

En la práctica, para el trámite del FUE se suele elaborar una factura comercial provisional y una factura comercial definitiva después del embarque.

No como un requisito obligatorio, sino como un complemento, puede ser necesario una "lista de bultos" (packing list), especialmente cuando se embarca cierto número de unidades del mismo producto, o si varían las dimensiones, el peso o contenido de cada unidad. La lista de bultos no tiene carácter obligatorio, pero constituye una ayuda para el inventario de los productos en las diferentes instancias de la exportación. Es una lista detallada de lo que contiene cada caja, numerándolas.

Para el visto bueno los documentos deben ser presentados ante los bancos corresponsales del Banco Central.

El FUE en general, tiene un plazo de validez indefinido y será válido para un solo embarque; excepto cuando se trate de los siguientes casos especiales, en donde tendrán un plazo de validez de 15 días:

- a) Cuando los productos a exportarse, estén sujetos a precios mínimos referenciales, cuotas, restricciones o autorizaciones previas.
- b) Cuando los productos a exportarse sean perecibles en estado natural, negociados bajo la modalidad de venta en consignación.

En estos casos, si se permite que se hagan embarques parciales, dentro del plazo de los 15 días.

Obtención del certificado de Inspección otorgado por una de las Empresas verificadoras contratadas para realizar las inspecciones previas al embarque de las exportaciones, mediante el cual se certifica la realización de la inspección.

## **PROCEDIMIENTO ADUANERO**

Después de obtener el visto bueno del FUE, se efectúa en la Aduana los trámites para el aforo, mediante la correspondiente declaración y el embarque de los productos.

El interesado, entrega la mercadería a la Aduana para su custodia hasta que la autoridad naval, aérea o terrestre, autorice la salida del medio de transporte.

Las mercancías se embarcan directamente, una vez cumplidas las formalidades aduaneras y el pago de gravámenes o tasas correspondientes. Los costos del aforo varían dependiendo la verificadora y el monto del valor FOB de exportación<sup>35</sup>. A continuación son detallados:

**TABLA 3-4  
COSTOS DE VERIFICACION**

Hasta \$ 200,00	\$ 15,00
\$200,00 a \$ 1999,00	\$ 89,60
\$2000,00 a \$ 3999,00	\$ 124,40
De \$4000,00 en adelante	No tiene costo, pero se requiere tramitar el certificado de origen

No se permite la salida de la mercancía si el FUE no está respectivamente legalizado.

La Declaración de las mercaderías a exportarse se presenta en la Aduana por parte del interesado, en un plazo, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los siguientes documentos:

Declaración Aduanera (Formulario Único de Exportación), se elabora un documento escrito adjuntando:

- FUE aprobado
- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea, carta o porte.
- Factura comercial en original y cuatro copias.
- Autorizaciones previas en caso de existir.
- Certificado de inspección.
- Lista de bultos (packing list).

Los exportadores están obligados a vender en el país las divisas provenientes de sus exportaciones, por el valor FOB, a los bancos y sociedades financieras

---

<sup>35</sup> COTECNA S.A Verificadora

privadas autorizadas por la Superintendencia de Bancos a operar en el mercado libre de cambios, sean o no corresponsales del Banco Central.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

### **Primera Fase**

El propietario consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana, presentará en la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.), la declaración de las mercancías destinadas al extranjero, en la que se señalará el régimen aduanero al que se someterán. En las exportaciones, la declaración se presentará en el departamento de Exportaciones del Distrito Aduanero, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera, con los documentos de acompañamiento mencionados.

### **Segunda Fase**

Con la documentación aprobada se realizará la exportación definitiva y se regresa al mismo departamento, incluyendo el documento de embarque (conocimiento de embarque, guía aérea o carta porte) con cuatro copias certificadas. El departamento de exportaciones procede a comprobar la información de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.), comparándolos con los datos de factura comercial y los datos de documento de embarque, luego de lo cual realiza la aprobación y cancelación definitiva de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.), con el refrendo de la aduana y se entrega al exportador la copia correspondiente de la Declaración Aduanera Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.),.

Es necesario indicar que ciertos productos exportables, por su naturaleza, necesitan de autorización previa o están sujetos a cuotas u otros mecanismos; lo que el usuario, previo a realizar una exportación, debe conocer si su mercancía tiene que cumplir estos requerimientos.

En el caso de artesanías talladas en madera no necesitan autorizaciones previas para poder ser exportados, más que simplemente cumplir con las formalidades generales para exportar.

Sin embargo, Estados Unidos y otros países desean poner en vigencia un nuevo Certificado de Calidad de la madera utilizada en las Artesanías Talladas en Madera y otro Certificado que garantice que las Artesanías Talladas en Madera fueron hechas a mano.

## **OTROS TRÁMITES**

- **DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:**

La exportación de las artesanías se lo realizará por vía marítima, por lo tanto, el documento de transporte internacional necesario para el envío de las artesanías al exterior es el Bill of Lading (B/L) que es el medio por el cual la compañía naviera reconoce haber recibido las artesanías para su transporte hasta el puerto de destino.

### **3.3 INCOTERMS (NORMAS INTERNACIONALES DE NEGOCIACIÓN)**

Los Incoterms regulan las condiciones de entrega y pago de la mercadería, la distribución de documentos, la distribución de costos de la operación y la distribución de riesgos de la operación. Como ya se señaló en el Capítulo I los términos de negociación internacionales, para la exportación de las artesanías talladas en madera, el término que se utilizará será el valor FOB.

## **MODELO DE CONTRATO – TIPO: CONTENIDO<sup>36</sup>**

El contrato para la exportación de las artesanías de madera, debe contener la siguiente información para que la exportación este sustentada en una base legal

---

<sup>36</sup> Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación. Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Segundo volumen

que garantiza la formalidad de la transacción. Se detalla los ámbitos más importantes del contrato:

#### **Preámbulo**

- \* Personas contratantes, poderes, definiciones, etc.

#### **Condiciones del contrato**

- \* Objeto del contrato: naturaleza, descripción cualitativa y cuantitativa.
- \* Vigencia

#### **Obligaciones del vendedor**

- \* Entrega de la mercancía: fecha, transporte, embalaje, certificados diversos, plazos, fecha de comienzo del plazo. El plazo de entrega comienza en la fecha de la firma del contrato y puede ser inalterable, variable o indicativa.
- \* Reserva de dominio.
- \* Control de conformidad: muestras, modalidades.
- \* Reclamaciones, reparaciones.
- \* Instrucción sobre utilización - planos, manuales.

#### **Obligaciones del comprador**

- \* Modalidades de pago, términos de pago, lugar de pago.
- \* Crédito otorgado.
- \* Garantías diversas.

#### **Traspaso de riesgos y de la propiedad**

- \* Traspaso del riesgo. Modalidad de entrega (selección de INCOTERM), fuerza mayor (“todo suceso con carácter imprevisible y/o insostenible”). El contrato debe especificar la lista de ellos, las pruebas que cada parte debe presentar, las modalidades de notificación y los efectos: postergación del plazo de entrega o anulación del contrato.
- \* Traspaso de la propiedad.

#### **Servicio post-venta**

- \* Garantía. Reparación, mantenimiento.

#### **Precio y modalidades de pago**

- \* Precio. Pormenores de las prestaciones comprendidas.
- \* Monedas convertibles. Moneda de pago.
- \* Revisión de precio.

- \* Garantía de pago.

### **Arbitraje**

- \* Arbitraje, Tribunal competente. Órganos, decisiones.

Son causa de litigio el incumplimiento del vendedor (de entregar, de enviar los documentos, mal embalaje, mal transporte, mal seguro) o del comprador (negativa de pagar total o parcialmente, negativa para recoger la mercadería). Se deberá incluir una cláusula de recurso para el arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. El lugar del arbitraje y la legislación aplicable deben ser cuidadosamente precisados.

### **Otras cláusulas**

- \* Secreto profesional.
- \* Propiedad industrial.
- \* Idioma del contrato.
- \* Derecho del contrato.
- \* Elección del domicilio.
- \* Fecha y firmas autenticadas.

### **Anexos**

Anexos que forman parte integrante del contrato.

Cuando se trata de operaciones comerciales repetitivas, no es necesario realizar un contrato tan completo, pero al menos estos documentos deben contener:

- \* Descripción de la mercancía, calidad y cantidad.
- \* Referencia a normas internacionales.
- \* Descripción del embalaje y del marcado.
- \* Modo de transporte.
- \* Fecha de entrega.
- \* Control de conformidad.
- \* Garantía de la mercancía.
- \* Instrucciones de utilización.
- \* INCOTERM convenido.
- \* Precio.
- \* Moneda de pago.
- \* Condiciones y lugar de pago.

- \* Sistemas de pago.
- \* Documentos necesarios.

El exportador de los países en desarrollo tiene gran interés en supeditar sus contratos al Convenio de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Venta Internacional de Mercancías, suscrito en Viena y que entró en rigor el 01/01/88.

“Para ser un buen comerciante, hay que ser un buen logístico. Un contrato concluido, sin haber tomado clara conciencia de los imperativos logísticos del desplazamiento físico de productos, amenaza con echarse a perder. El comerciante, antes de concluir un negocio, debe recoger el consejo de un experto en logística, de lo contrario se expone a graves dificultades”.

“Un contrato bien concebido elige la logística apropiada (según el tipo de producto, forma de embalaje, peso, número de paquetes, etc.). El buen conocimiento de la distribución física internacional asegura el éxito del contrato”.<sup>37</sup>

### **3.4 PAGOS INTERNACIONALES**

Tal como sucede en el comercio nacional, las formas de pago a establecer dependen de la confianza que el vendedor tiene en el comprador.

En el caso concreto de la exportación de artesanías y para efecto del cobro del valor de la exportación al importador se va a utilizar: cartas de crédito y giro a plazos. Estas formas de pago internacionales incurren en costos de exportación que es preciso considerar.

### **3.5 DOCUMENTOS REQUERIDOS EN UN PROCESO DE EXPORTACIÓN**

Para realizar una exportación se requiere la preparación de documentos. Se procede a adquirir y preparar la documentación necesaria para la exportación:

Los documentos para el proceso de exportación son:

---

<sup>37</sup> Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Segundo volumen.

- **RUC.-** Registro Único de Contribuyentes, este documento registra la actividad de la persona natural o jurídica y es necesario para tramitar todos los documentos de exportación.
- **FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION.-** el exportador debe comprar en la ventanilla de cualquier banco corresponsal del Banco Central del Ecuador, el FUE. (Ver Anexo 2).
- **FACTURA COMERCIAL.-** elaborar la factura comercial, en original y 5 copias, detallando los términos y condiciones de la compra-venta.
- **LISTA DE BULTOS.-** elaborar Lista de Bultos (packing list). No es obligatoria; es útil pues facilita inventario de la mercadería: a la Autoridad Aduanera, al transportista, y al importador, facilitando la desaduanización de la mercadería.
- **DECLARACIÓN – CUPON DE APORTACIÓN A LA CORPEI.-** este documento se obtiene al adquirir el FUE en el Banco Corresponsal. Se debe llenarlo.
- **GUÍA DE REMISIÓN.-** Para el transporte por carretera de las mercancías, el exportador debe emitir una Guía de Remisión, que sustente, por cada unidad de transporte utilizada, el traslado del bien en el territorio nacional, sea que utilice por medios propios o con la participación de terceros contratados para el efecto.

### 3.6 SELECCIÓN DE LOS MERCADOS DE EXPORTACIÓN

Para una correcta selección de un mercado o mercados internacionales, es conveniente utilizar al máximo las estadísticas de organizaciones estatales o privadas, en las cuales se tengan mayor confianza.

En nuestro país, el Banco Central es el organismo que provee información confiable sobre el comercio internacional de artesanías elaboradas en madera que permitirá seleccionar los países con los que se mantienen mejores relaciones comerciales.

Del Anexo 1, se han tomado los países que durante los últimos 16 años tienen un porcentaje considerable del total de las exportaciones ecuatorianas.

**CUADRO 3.1**  
**EXPORTACIONES ECUATORIANAS<sup>38</sup>**

PERIODO: 1990 - 2006

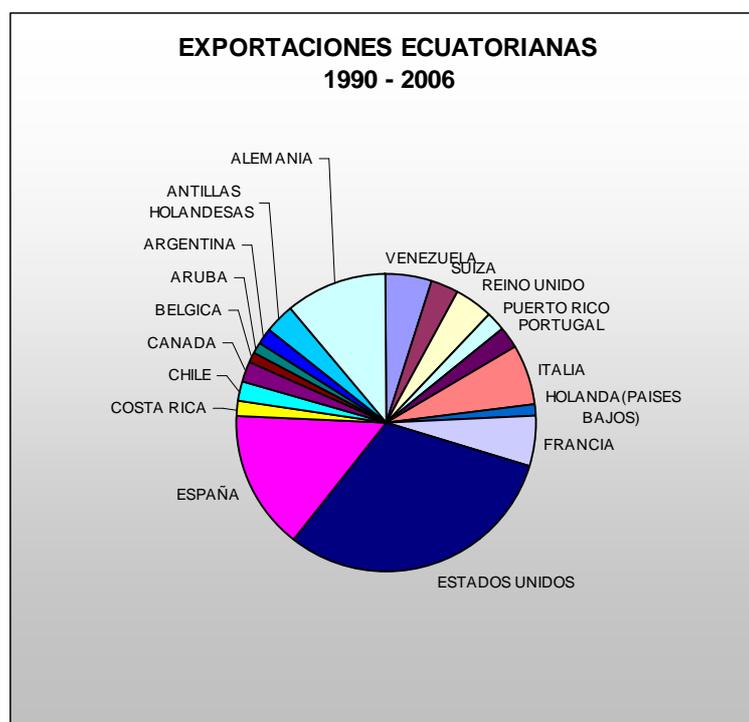
DESTINO: TODO EL MUNDO

PARTIDA: 4420100000

PAIS	1990-2006 * MILES DE USD	1990-2006 PORCENTAJE
VENEZUELA	481,29	4,47
SUIZA	303,07	2,81
REINO UNIDO	394,61	3,66
PUERTO RICO	189,11	1,75
PORTUGAL	216,84	2,01
ITALIA	627,03	5,82
HOLANDA(PAISES BAJOS)	137,07	1,27
FRANCIA	496,99	4,61
ESTADOS UNIDOS	2955,49	27,42
ESPAÑA	1435,11	13,32
COSTA RICA	158,07	1,47
CHILE	205,28	1,90
CANADA	220,01	2,04
BELGICA	112,48	1,04
ARUBA	105,55	0,98
ARGENTINA	167,39	1,55
ANTILLAS HOLANDESAS	309,07	2,87
ALEMANIA	1059,76	9,83
<b>TOTAL</b>	<b>10777,1</b>	<b>100</b>

<sup>38</sup> Fuente: Banco Central del Ecuador. Estadísticas

**GRAFICO 3.1**  
**EXPORTACIONES ECUATORIANAS**  
**1990 - 2006**



**Fuente:** Banco Central de Ecuador

**Elaborado:** Verónica Garrido

El gráfico muestra los países con los que el Ecuador comercializa un mayor volumen de artesanías de madera desde 1990 al 2006, y son: Estados Unidos (27.42%), España (13.32%), Alemania (9.83%), Italia (5.82%) y Francia (4.61%).

Así se puede ver que estos cinco países ocupan el 61% de las exportaciones de este producto, el 39 % restante está ocupado por el resto de países del mundo. En estos cinco países se basará el estudio de mercado.

### **3.7 ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado constituye la primera parte de la investigación formal, consta básicamente del análisis y proyección de la demanda y oferta, el análisis de precios y el estudio de la comercialización.

### 3.7.1 ANALISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Es difícil estimar el volumen del mercado de las artesanías debido a su enorme variedad y a que resulta complicado diferenciar en las estadísticas aquellos productos hechos a mano y aquellos fabricados de manera industrial.

Sin importar el país o el tipo de productos, los consumidores tienen cierto presupuesto disponible para decorar sus hogares. Los consumidores de países como Estados Unidos, Reino Unido, Suiza, España, Alemania, Francia gastan más en artículos decorativos que otros países. Los artículos que permiten establecer un lazo emocional con el consumidor, tales como artículos de colección, obras de arte, antigüedades, regalos exclusivos con licencia de propiedad, o artículos que incentiven los sentidos, como la vista, el olfato y el tacto tienen una elevada demanda entre los consumidores que buscan hacer de sus casas espacios confortables y acogedores<sup>39</sup>.

Los consumidores de artículos artesanales toman una decisión en menos de tres segundos acerca de si van a detenerse o no frente a determinado producto para verlo más de cerca. Esta decisión se basa en elementos visuales.

Para lograr la aceptación en el mercado, los artesanos deben concentrarse mucho más en quienes pueden ser los consumidores potenciales de su mercancía, que en el producto en sí mismo. Otro aspecto que llama la atención de los consumidores es la historia que hay detrás de cada pieza artesanal. Los consumidores se sienten especialmente atraídos hacia piezas con alguna carga emocional, de tal manera que puedan ser apreciadas más que por su aspecto.

El análisis de la demanda de artesanías se lo ha realizado considerando los países que importan un valor mayor a nivel mundial de artículos de arte, piezas de colección y antigüedades.

---

<sup>39</sup> CCI “Desarrollo de las exportaciones de los productos artesanales”, Ginebra, 1998.

El siguiente cuadro, muestra los 15 países que importan anualmente grandes valores de artículos de arte. Entre los que se encuentran los países de nuestro estudio: Estados Unidos, Alemania, España, Francia e Italia.

**CUADRO 3.2**  
**IMPORTACIONES DE OBRAS DE ARTE, PIEZAS DE COLECCIÓN Y**  
**ANTIGÜEDADES**

<b>Importaciones<sup>40</sup></b>					
<b>Grupo de Producto 896 – Obras de arte, piezas de colección y antigüedades</b>					
<b>País</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
	<b>US\$ '000</b>				
Estados Unidos	5.495.775,00	5.218.808,00	4.415.898,00	5.338.159,00	5.516.451,00
Reino Unido	2.777.041,00	3.183.719,00	2.755.178,00	3.302.871,00	3.494.047,00
Suiza	944.948,00	711.094,00	855.213,00	1.022.909,00	1.515.886,00
Alemania	468.403,00	292.806,00	228.055,00	418.270,00	376.755,00
España	286.655,00	172.611,00	217.339,00	347.554,00	478.691,00
Francia	188.991,00	224.142,00	285.587,00	391.984,00	367.691,00
Japón	232.084,00	222.139,00	205.432,00	301.992,00	308.013,00
Hong Kong (China)	139.385,00	155.284,00	169.783,00	200.447,00	267.874,00
Canadá	113.287,00	105.833,00	143.659,00	124.444,00	218.667,00
Holanda	102.940,00	93.212,00	115.985,00	164.660,00	170.538,00
Italia	43.859,00	150.295,00	52.304,00	78.883,00	110.989,00
Republica de Corea	34.494,00	64.575,00	96.908,00	92.336,00	107.762,00
Bélgica	66.939,00	61.557,00	75.171,00	89.404,00	87.454,00
Australia	49.542,00	52.833,00	56.658,00	80.741,00	122.746,00
Austria	46.099,00	53.393,00	56.398,00	71.034,00	92.964,00

Este cuadro muestra el valor que los consumidores de esos países invierten en artículos de arte y colección, los cuales representan el mercado potencial para las artesanías de madera.

El consumidor de artesanías tiene el siguiente perfil:

<sup>40</sup> Fuente: División de Estadísticas de las Naciones Unidas

- Altos ingresos, lo cual le permite tener la libertad de comprar bienes no básicos.
- Amplio espacio disponible para poder exhibir los objetos artesanales que adquiere.
- Elevada sensibilidad por los productos hechos a mano y provenientes de materias primas sostenibles.
- Un nivel de cultura elevado, lo cual genera intereses por diversas culturas diferentes a la propia, y las considera valiosas como expresión cultural, religiosa o histórica.
- Considera que los productos artesanales le permiten desarrollar su propia personalidad y comunicar a los demás sus conocimientos.

Estos datos son un indicativo del poder adquisitivo de los países con los que se mantiene una importante relación comercial. Hay que considerar que la selección de los países con una preferencial alta por los artículos de arte se basó en las relaciones comerciales que tienen con nuestro país desde 1990. En el futuro se puede acceder al resto de países de la Cuadro 3.2.

A continuación los 5 países que son la base del estudio de mercado:

**CUADRO 3.3**  
**IMPORTACIONES DE OBRAS DE ARTE, PIEZAS DE COLECCIÓN Y**  
**ANTIGÜEDADES**

<b>Importaciones 2001-2005<sup>41</sup></b>					
<b>Grupo de Producto 896 – Obras de arte, piezas de colección y antigüedades</b>					
<b>País</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
	<b>US\$ '000</b>				
Estados Unidos	5.495.775,00	5.218.808,00	4.415.898,00	5.338.159,00	5.516.451,00
Alemania	468.403,00	292.806,00	228.055,00	418.270,00	376.755,00
España	286.655,00	172.611,00	217.339,00	347.554,00	478.691,00
Francia	188.991,00	224.142,00	285.587,00	391.984,00	367.691,00
Italia	43.859,00	150.295,00	52.304,00	78.883,00	110.989,00
<b>DEMANDA TOTAL</b>	<b>6.483.683,00</b>	<b>6.058.662,00</b>	<b>5.199.183,00</b>	<b>6.574.850,00</b>	<b>6.850.577,00</b>

<sup>41</sup> Fuente: División de Estadísticas de las Naciones Unidas

De los datos del cuadro 3.3 se ve que existe una importante utilización de recursos para artesanías. Por lo que estos países deben realizar importaciones para cubrir las demandas de sus consumidores.

## PROYECCION DE LA DEMANDA

Se realiza una regresión con estos cinco años para ver la tendencia, debido a que otros métodos de proyección requieren que la serie histórica sea más amplia.

### Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,99577389
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	0,99156565
R <sup>2</sup> ajustado	0,74156565
Error típico	642765,928
Observaciones	5

### ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	1,9428E+14	1,9428E+14	536	2
Residuos	4	1,6526E+12	4,1315E+11		
Total	5	1,9594E+14		470,251	0,0002146

**FUNCION DE DEMANDA**  
 $D = B_0 + B_1 X$

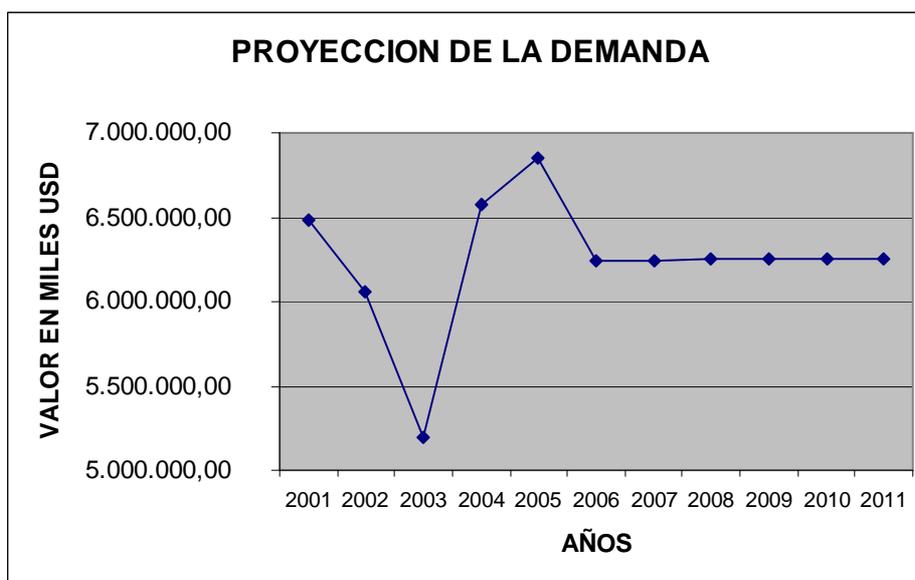
<i>Coefficientes</i>	
Intercepción (B <sub>0</sub> )	0
Variable X 1 (B <sub>1</sub> )	3112,088219

**FUNCION DE DEMANDA**  
 **$D = 3112.088219 X$**

**CUADRO 3.4**  
**PROYECCION DE LA DEMANDA**

PROYECCION DE LA DEMANDA	
AÑO	VALOR (MILES USD)
2001	6.483.683,00
2002	6.058.662,00
2003	5.199.183,00
2004	6.574.850,00
2005	6.850.577,00
2006	6.242.848,53
2007	6.245.960,62
2008	6.249.072,70
2009	6.252.184,79
2010	6.255.296,88
2011	6.258.408,97

**GRAFICO 1.2**  
**PROYECCION DE LA DEMANDA**



Fuente: Verónica Garrido

El gráfico muestra una tendencia creciente en la demanda potencial de artículos de arte. Por esta razón se considera que habiendo esta demanda potencial tan alta, se puede abrir caminos que permitan la conformación de un **CONSORCIO EXPORTADOR** para poder cubrir los volúmenes requeridos en el mercado internacional y posibilitar que se pueda aprovechar y encontrar un nicho de mercado adecuado y viable.

### 3.7.2 ANALISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Este análisis pretende establecer la competencia existente a nivel nacional, que ya se encuentran exportando estatuillas y demás adornos de madera (subpartida 4420100000) en el Ecuador. Existen 362 exportadores de esta partida registrados en el Banco Central del Ecuador. (Ver Anexo 3)

#### CUADRO 3.5

#### EXPORTACIONES ECUATORIANAS

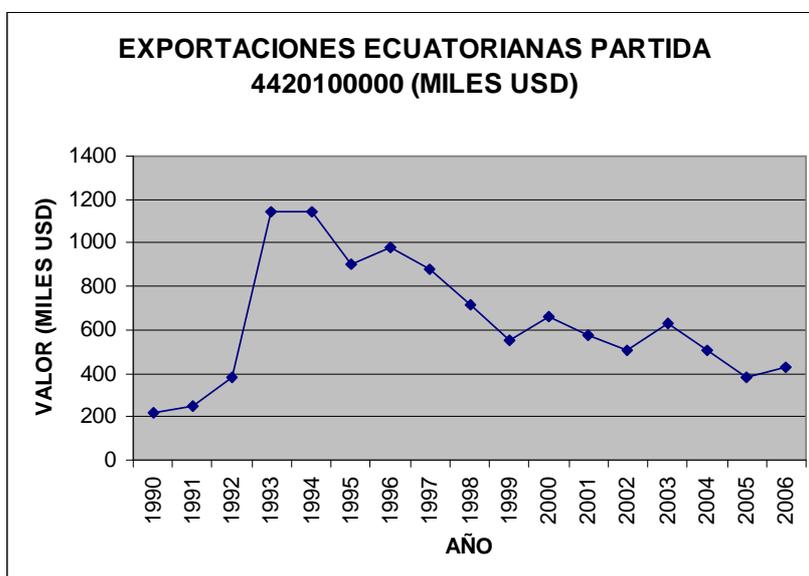
#### PARTIDA: 4420100000 ESTATUILLAS Y DEMAS ADORNOS DE MADERA

AÑO	VALOR FOB (MILES USD)
1990	221,45
1991	245,37
1992	378,45
1993	1142,04
1994	1145,22
1995	899,27
1996	976,83
1997	879,26
1998	712,04
1999	550,98
2000	661,50
2001	579,05
2002	504,87
2003	630,29
2004	505,24
2005	380,56
2006	426,42

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Verónica Garrido

**GRAFICO 3.3**  
**EXPORTACIONES ECUATORIANAS**  
**PARTIDA: ESTATUILLAS Y DEMAS ADORNOS DE MADERA**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado:** Verónica Garrido

Se puede observar que la oferta ecuatoriana de adornos de madera ha tenido un crecimiento progresivo durante los años de 1990 hasta 1994, pero luego empieza a disminuir, pueden existir diversas causas como por ejemplo: ya no ejercen actividad comercial, falta de capital, migración de mano de obra, etc.

### PROYECCION DE LA OFERTA

Es necesario realizar una proyección de la oferta de artesanías para los próximos 5 años. Para la proyección de la oferta se utilizó el método de series de tiempo, en virtud que se pudo obtener mayores datos de la serie histórica y permite una proyección más ajustada a la realidad.

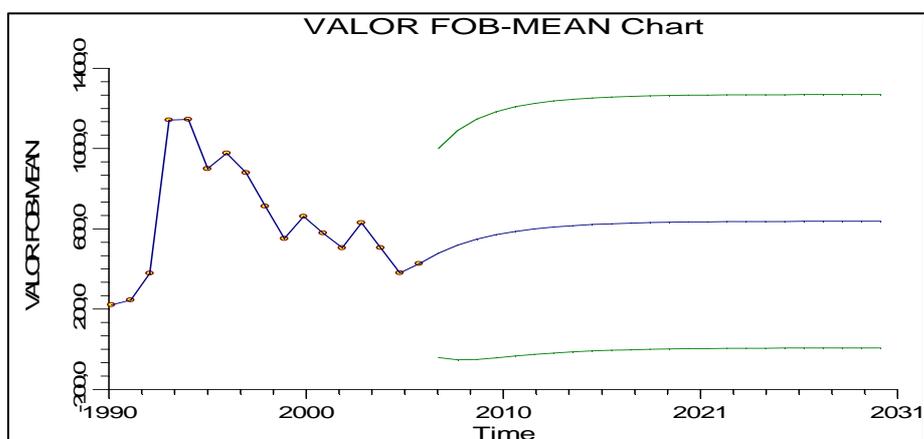
Del análisis de la serie de tiempo se obtuvieron los siguientes resultados de la proyección:

**CUADRO 3.6**  
**PROYECCON DE SERIES DE TIEMPO**

<b>Forecast Section of VALOR FOB</b>				
<b>Row</b>	<b>Date</b>	<b>Forecast</b>	<b>Lower 95% Limit</b>	<b>Upper 95% Limit</b>
18	2007	478,8	-42,1	999,8
19	2008	518,2	-53,4	1089,9
20	2009	547,9	-50,5	1146,2
21	2010	570,1	-42,8	1183,1
22	2011	586,9	-34,2	1207,9
23	2012	599,5	-26,1	1225,1
24	2013	608,9	-19,2	1237,1
25	2014	616	-13,5	1245,6
26	2015	621,4	-9	1251,8
27	2016	625,4	-5,4	1256,2
28	2017	628,4	-2,7	1259,5
29	2018	630,7	-0,5	1261,9
30	2019	632,4	1,1	1263,7
31	2020	633,7	2,3	1265,1
32	2021	634,7	3,3	1266,1
33	2022	635,4	4	1266,8
34	2023	635,9	4,5	1267,4
35	2024	636,3	4,9	1267,8
36	2025	636,6	5,2	1268,1
37	2026	636,9	5,4	1268,3
38	2027	637,1	5,6	1268,5
39	2028	637,2	5,7	1268,6
40	2029	637,3	5,8	1268,7
41	2030	637,4	5,9	1268,8

**Fuente:** Programa estadístico NCSS

**GRAFICO 3.4  
PROYECCION SERIE DE TIEMPO (OFERTA)**

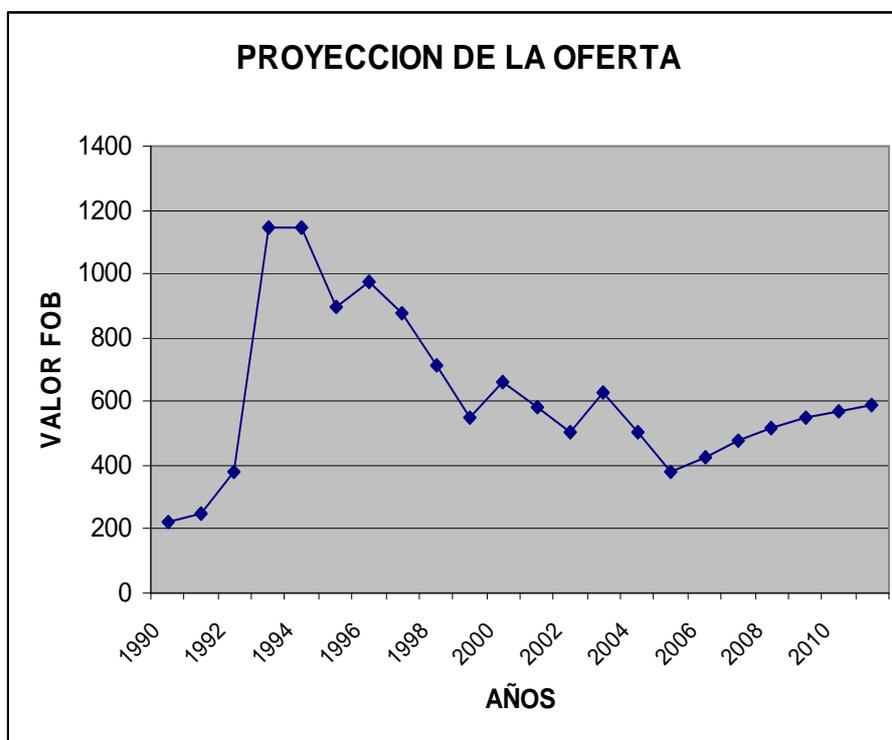


Se considero la proyección para los 5 años siguientes:

**CUADRO 3.7  
PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

<b>AÑO</b>	<b>VALOR FOB (MILES USD)</b>
1990	221,45
1991	245,37
1992	378,45
1993	1142,04
1994	1145,22
1995	899,27
1996	976,83
1997	879,26
1998	712,04
1999	550,98
2000	661,5
2001	579,05
2002	504,87
2003	630,29
2004	505,24
2005	380,56
2006	426,42
2007	478,8
2008	518,2
2009	547,9
2010	570,1
2011	586,9

**GRAFICO 3.5  
PROYECCION DE LA OFERTA**



Se puede observar en el gráfico que la oferta ecuatoriana de este producto sigue una tendencia creciente.

En San Antonio de Ibarra, la oferta es creciente, debido a que la gran mayoría de los artesanos trabajan y viven solo de la producción artesanal y esto permite la producción de artesanías durante todo el año, y que además al existir en la parroquia el Instituto de Artes Plásticas “Daniel Reyes” formando a nuevos artistas escultores, la oferta de artesanías se irá incrementando considerablemente por la abundante mano de obra.

### **COMPETENCIA ESPECÍFICA**

La competencia específica se sabe que existen 10 artesanos de San Antonio de Ibarra que están registrados como exportadores en el Banco Central del Ecuador que vienen a ser la competencia directa. (Ver Anexo 3, Tabla A)

## DEMANDA INSATISFECHA

$$\text{DI} = \text{DEMADA} - \text{OFERTA}$$

El cálculo de la demanda insatisfecha es la diferencia entre la demanda total y la oferta. Obtenidos los datos de la demanda y oferta, se puede obtener la demanda insatisfecha, como se muestra a continuación:

**CUADRO 3.8**  
**DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL
2001	6.483.683,00	579,05	6.483.103,95
2002	6.058.662,00	504,87	6.058.157,13
2003	5.199.183,00	630,29	5.198.552,71
2004	6.574.850,00	505,24	6.574.344,76
2005	6.850.577,00	380,56	6.850.196,44
2006	6.242.848,53	426,42	6.242.422,11
2007	6.245.960,62	478,8	6.245.481,82
2008	6.249.072,70	518,2	6.248.554,50
2009	6.252.184,79	547,9	6.251.636,89
2010	6.255.296,88	570,1	6.254.726,78
2011	6.258.408,97	586,9	6.257.822,07

Se puede observar que la oferta ecuatoriana de productos artísticos es muy pequeña, por lo tanto, existe una gran demanda potencial.

Esto muestra que existe un volumen considerable de demanda de los países de Estados Unidos, Italia, Francia, Alemania y España, por lo que dichos países deben importar al resto del mundo artesanías, artículos de arte y colección para satisfacer las necesidades del mercado interno.

Con esto, se determina que si existe un mercado internacional que demanda en grandes cantidades artículos artesanales y que se puede posicionar en este mercado, debido a que presentan una tendencia de crecimiento de demanda.

### 3.7.3 ANÁLISIS Y PROYECCION DE PRECIOS

El precio es el valor del producto expresado en dólares. Los precios de las artesanías están basados en: tamaño y complejidad.

La artesanía religiosa constituye un importante referencial de los precios de las otras artesanías, debido a que es un producto que requiere mayor habilidad y destreza para su elaboración, por lo que, sus precios son mayores y según su tamaño su complejidad aumenta y por consiguiente el precio también. Según las encuestas realizadas (Ver Anexo 4) a los productores de artesanías en el sector se obtuvo la siguiente información:

**CUADRO 3.9  
COSTO ARTESANIAS POR TAMAÑO**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	COSTO POR CM	COSTO TOTAL
Artesanía Religiosa	20	\$2,00	\$40,00
	30	\$2,50	\$75,00
	50	\$3,00	\$150,00
	150	\$4,00	\$600,00

Este cuadro muestra el costo de las artesanías en el mercado local, para el caso de la exportación deben sumarse otros rubros para determinar el precio de exportación.

El cálculo de los precios de exportación debe realizarse en base de los precios internos, añadiéndoles los costos de logística inmersos para la exportación. (Ver Anexo 5).

El valor de la venta se estimará utilizando el término FOB (libre a bordo). A continuación se presenta un formato para la fijación de los precios. La exportación de artesanías se realizará en términos FOB, por lo tanto, el precio de exportación estará dado por el precio internacional sin considerar el flete externo y el seguro.

### Explicación de la Fijación de Precios para las artesanías de madera:

1. **Costo de la unidad** o precio de cesión del producto, por cantidades normalizadas (docena, ciento, mil) para las artesanías debe calcularse el costo de las artesanías por tamaños. Ver Cuadro 3.9.
2. **Margen de Beneficio**, debe fijarse de antemano. Para el caso de las artesanías, debido a que el mercado internacional tiene una mayor capacidad de adquisición que el mercado local, se establecerá una utilidad del 30%.

**CUADRO 3.10  
MARGEN DE BENEFICIO**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	COSTO LOCAL	MARGEN DE BENEFICIO	
Artesanía Religiosa	20	\$40,00	30%	\$12,00
	30	\$75,00	30%	\$22,50
	50	\$150,00	30%	\$45,00
	150	\$600,00	30%	\$180,00

3. **Comisión del agente en el exterior.** En el caso de necesidad se debe contratar a una persona que se encargue de la exportación en el exterior. Y para la asistencia a ferias y eventos internacionales. Incluye: pasajes aéreos, hospedaje y viáticos. Estos costos ascienden a \$2600,00 USD, los cuales deben ser cargados a las artesanías. Suponiendo que envíe un contenedor de 40 pies cuyo volumen es de 33.2 m<sup>3</sup>. Para esto es necesario conocer el volumen y peso de cada artesanía:

**CUADRO 3.11  
COMISION DEL AGENTE EN EL EXTERIOR**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES	COSTO
		POR CONTENEDOR	UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	4.427	0,59
	30	1.897	1,37
	50	805	3,23
	150	45	57,35
<b>COSTO COMISION DEL AGENTE EN EL EXTERIOR</b>		<b>\$ 2.600,00</b>	

Unidades por contenedor: son el número de artesanías que puede almacenar un contenedor dependiendo del volumen del empaque (caja de cartón) según cada tamaño.

$$\text{Unidades por Contenedor} = \frac{\text{Volumen del Contenedor}}{\text{Volumen Embalaje (tamaño)}}$$

El volumen del embalaje se muestra en la cuadro 3.12

4. **Embalaje**, es necesario realizar un estudio crítico de esta partida. El embalaje de las artesanías se lo realiza utilizando cajas de cartón y recubiertos cada una con esponja. Para esto es necesario conocer el volumen y peso de cada artesanía:

**CUADRO 3.11  
EMBALAJE**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	VOLUMEN M <sup>3</sup>	PESO Kg.
Artesanía Religiosa	20	0,003	0,45
	30	0,009	0,91
	50	0,025	2,27
	150	0.60	11,36

**CUADRO 3.12  
EMBALAJE: Cajas de Cartón**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	CAJAS DE CARTON DIMENSIONES CM	VOLUMEN CAJA DE CARTON (M <sup>3</sup> )	COSTO POR MIL	COSTO UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	25X20X15	0,008	80,00	0,08
	30	35X25X20	0,018	90,00	0,09
	50	55X30X25	0,041	120,00	0,12
	150	155X105X45	0,732	280,00	0,28

**CUADRO 3.13****EMBALAJE: Esponja (Dimensiones 100 cm x 200 cm. x 1 cm.)**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES / ESPONJA	COSTO ESPONJA USD	COSTO UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	5	1,5	0,30
	30	3	1,5	0,50
	50	2	1,5	0,75
	150	1	1,5	1,50

**CUADRO 3.14****COSTO TOTAL DE EMBALAJE: COSTO CAJAS DE CARTON + COSTO ESPONJA**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	COSTO EMBALAJE
Artesanía Religiosa	20	0,38
	30	0,59
	50	0,87
	150	1,78

5. **Etiquetas, etiquetaje o contenedores especiales**, es necesario hacer etiquetas en el idioma del país de destino, utilizando reglamentaciones vigentes en cada país, respecto a los textos, tamaños de letras, indicaciones de origen, marcas, peso, cantidad, volumen, códigos de barra, etc. Cada artesanía debe ir con su respectiva etiqueta, el costo de 1000 etiquetas de 2 cm. x 2 cm. en papel adhesivo es de \$10.64 USD incluido impuestos, de tal manera que el costo de cada etiqueta es de \$0.02 USD<sup>42</sup>.
6. **Marcas**, todos los productos deben ser marcados adecuadamente en el embalaje de la artesanía. El tamaño de las marcas será de 5 cm. x 5 cm.,

<sup>42</sup> Byrconi S.A. Reina Victoria y Av. Colón

el costo de 1000 marcas será de \$33.50 + IVA, por lo tanto el costo unitario es de \$0.04 USD<sup>43</sup>.

**7. Enflejamiento.** Para evitar pérdidas o deterioro de las artesanías pequeñas es necesario que se guarden en cajas de cartón de 1 m<sup>3</sup> para formar bultos y evitar la constante manipulación del embalaje de las artesanías pequeñas. Además deben envolverse con plástico a fin de evitar la humedad. El costo del enflejamiento con plástico es de

### **COSTO DE ENFLEJAMIENTO: PLÁSTICO ADHERENTE**

El plástico recubrirá la caja de cartón de 1 m<sup>3</sup> en la que se almacena las artesanías pequeñas.

**CUADRO 3.15  
PLASTICO ADHERENTE**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES / M <sup>3</sup>	COSTO PLASTICO
Artesanía Religiosa	20	133	0,001
	30	57	0,003
	50	24	0,008
	150	1	0,182
<b>COSTO PLASTICO ADHERENTE PARA CAJA DE 1 M<sup>3</sup>:</b>		0,182	

**CUADRO 3.16  
COSTO DE ENFLEJAMIENTO: CAJAS DE CARTÓN PARA ARTESANIAS PEQUEÑAS**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES / M <sup>3</sup>	COSTO CAJA DE CARTÓN M <sup>3</sup>
Artesanía Religiosa	20	133	0,004
	30	57	0,009
	50	24	0,021
<b>COSTO CAJA DE CARTÓN:</b>		0,50	

<sup>43</sup> Byrconi S.A. Reina Victoria y Av. Colón

**CUADRO 3.17**  
**COSTO TOTAL DE ENFLEJAMIENTO: COSTO PLÁSTICO + COSTO CAJAS**  
**DE CARTÓN ARTESANIAS PEQUEÑAS**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	COSTO TOTAL UNIT ENFLEJAMIENTO
Artesanía	20	0,01
Religiosa	30	0,01
	50	0,03
	150	0,18

**8. Transporte o flete interno** hasta el lugar de embarque, debido a que se debe realizar la transportación terrestre desde San Antonio de Ibarra al puerto de embarque, frecuentemente será al puerto de Guayaquil, se debe considerar este flete su valor es de 400,00 incluidos los gastos de descarga<sup>44</sup>. En contenedores de 40 pies, cuyas mediadas son: Largo 5, 90 m, ancho 2.35 m y altura 2.39 m., la capacidad de carga máxima es 28180 kg, el volumen es de 33.2 m<sup>3</sup>. Es necesario cargar al precio de la mercadería el valor del flete interno.

**CUADRO 3.18**  
**TRANAPORTE O FLETE INTERNO**

TIPO DE PRODUCTO	VOLUMEN EMBALAJE (M <sup>3</sup> )	UNIDADES POR CONTENEDOR	COSTO DEL FLETE UNITARIO
Artesanía	0,008	4.427	0,09
Religiosa	0,018	1.897	0,21
	0,041	805	0,50
	0,732	45	8,82
<b>COSTO DEL FLETE:</b>		400,00	

<sup>44</sup> Cooperativa de Transportes Pesados Colombo Ecuatoriana

9. **Costos terminales**, se pagan a la compañía portuaria por 3 rubros: manipulación, derechos de muellaje y derechos de puerto, esto varía según cada puerto, cada muelle y según la clase de mercancía. Para la exportación de artesanías por el puerto de Guayaquil los costos son: manipulación \$80,00, muellaje \$ 350,00 y derechos de puerto \$400,00. en total \$830,00.

**CUADRO 3.19  
COSTO TERMINALES**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES POR CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	4.427	0,19
	30	1.897	0,44
	50	805	1,03
	150	45	18,31
<b>COSTO TERMINALES</b>		\$ 830,00	

10. **Otros costos**, pueden ser llamadas telefónicas de larga distancia, propinas, cables, etc. Estos costos son variables, se presupuesta \$ 300,00 por estos conceptos.

**CUADRO 3.20  
COSTO TOTAL DE ENFLEJAMIENTO: COSTO PLÁSTICO + COSTO CAJAS DE CARTÓN ARTESANIAS PEQUEÑAS**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES POR CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	4.427	0,07
	30	1.897	0,16
	50	805	0,37
	150	45	6,62
<b>OTROS COSTOS:</b>		\$ 300,00	

**11. Derechos del Agente de Aduana o Transitario Expedidor**, normalmente estos derechos son bajos, es conveniente el uso de estos servicios por la práctica de los expedidores en el uso de los documentos y en el trámite. Los costos para contratar un Agente de Aduana son de \$50,00 USD. Para el envío de un contenedor los costos que se deben agregar al precio de las artesanías se detallan a continuación:

**CUADRO 3.21  
DERECHOS DE AGENTE DE ADUANA**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES POR CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	4.427	0,011
	30	1.897	0,03
	50	805	0,06
	150	45	1,10
<b>COSTO AGENTE DE ADUANA:</b>		\$ 50,00	

**12. Gastos de Financiamiento en ventas a crédito**, debido a que el dinero de la exportación va a estar inmovilizado durante 60 días, se debe considerar los intereses de la suma total. Para esto se considerará la tasa de interés activa emitida por el Banco Central, cuyo porcentaje es: 9.51%<sup>45</sup>.

**CUADRO 3.22  
GASTOS DE FINANCIAMIENTO EN VENTAS A CREDITO**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	COSTOS SIN FINANCIAMIENTO	GASTOS DE FINANCIAMIENTO
Artesanía Religiosa	20	\$53,44	0,85
	30	\$100,50	1,59
	50	\$201,50	3,19
	150	\$881,89	13,98
<b>TASA DE INTERES: 9,51 % ANUAL</b>			

<sup>45</sup> Banco Central del Ecuador. Estadísticas

**13. Costo de confirmación de cartas de crédito**, existen gastos por la confirmación de las cartas de crédito y otros gastos adicionales que cobran los bancos cuando avisan de la disponibilidad de pagos a favor del exportador, éstos incluyen, tarifas de telex, formularios, etc.

Estos rubros corresponden a: comisión de aviso \$125,00 y comisión de confirmación \$275,00<sup>46</sup>. Un total de \$400,00 para el envío de un contenedor.

**CUADRO 3.23**  
**COSTO DE CONFIRMACION CARTAS DE CRÉDITO**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	UNIDADES POR CONTENEDOR	COSTO UNITARIO
Artesanía Religiosa	20	4.427	0,09
	30	1.897	0,21
	50	805	0,50
	150	45	8,82
<b>COSTO POR CONFIRMACION CARTAS DE CREDITO</b>		<b>\$ 400,00</b>	

**14. Costo total de venta** es la suma de todos los rubros. Es el precio internacional de las artesanías en dólares.

<sup>46</sup> Tarifas del Banco Internacional.

**CUADRO 3.24  
COSTO TOTAL DE VENTA**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	COSTO LOCAL (1)	MARGEN DE BENEFICIO (2)	COMISION AGENTE EXTERIOR (3)	EMBALAJE (4)	ETIQUETAS (5)	MARCAS (6)	ENFLEJAMIENTO (7)	FLETE INTERNO (8)	COSTOS TERMINALES (9)	OTROS COSTOS (10)	DERECHOS DE AGENTE DE ADUANA (11)	COSTOS FINANCIAMIENTO (12)	COSTOS CONFIRMACION CARTAS DE CRÉDITO (13)	PRECIO INTERNACIONAL (14)
Artesanía Religiosa	20	\$40,00	12,00	0,59	0,38	0,02	0,04	0,01	0,09	0,19	0,03	0,011	\$0,85	0,09	<b>74,29</b>
	30	\$75,00	22,50	1,37	0,59	0,02	0,04	0,01	0,21	0,44	0,08	0,03	\$1,59	0,21	<b>132,09</b>
	50	\$150,00	45,00	3,23	0,87	0,02	0,04	0,03	0,50	1,03	0,23	0,06	\$3,19	0,50	<b>254,70</b>
	150	\$600,00	180,00	57,35	1,78	0,02	0,04	0,18	8,82	18,31	5,45	1,10	\$13,98	8,82	<b>1045,87</b>

### PROYECCIÓN DE PRECIOS

Para proyectar los precios de las artesanías para los próximos 10 años se consideró el incremento anual del precio internacional según el porcentaje de inflación del último año 2006 que corresponde a 2.87%.<sup>47</sup>

<sup>47</sup> Banco Central del Ecuador

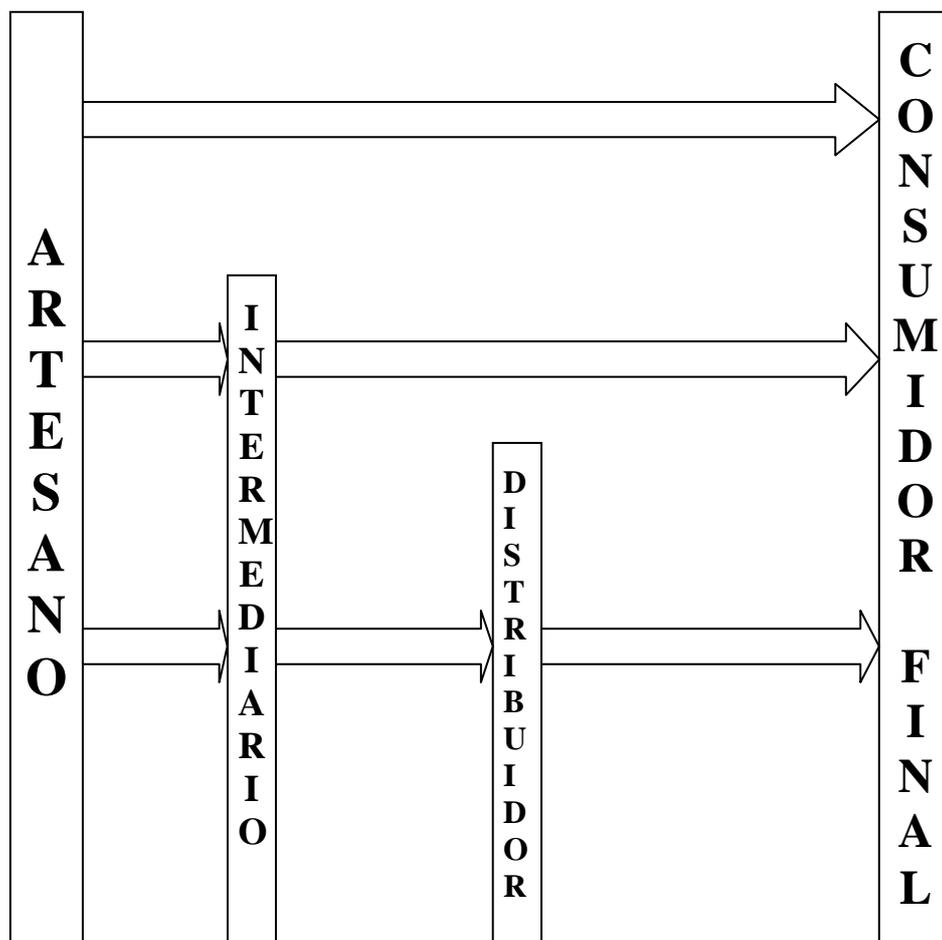
**CUADRO 3.25**  
**PROYECCIÓN PRECIO INTERNACIONAL DE LAS ARTESANIAS**

AÑO	PRECIO INTERNACIONAL ARTESANIAS (USD)			
	20 CM.	30 CM.	50 CM.	150 CM.
2007	74,29	132,09	254,70	1.045,87
2008	76,42	135,88	262,01	1.075,89
2009	78,61	139,78	269,53	1.106,76
2010	80,87	143,79	277,26	1.138,53
2011	83,19	147,92	285,22	1.171,20

### 3.7.4 ANALISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

La forma de distribución de las artesanías, actualmente se realiza de la siguiente manera:

**GRAFICO 3.6**  
**ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION**



Para la distribución de las artesanías en madera existen diversos canales de distribución por ejemplo: venta directa al consumidor final, según los datos obtenidos de las encuestas a los artesanos, esta forma de distribución es del 21,43%, la venta a intermediarios nacionales un 52.38%, por medio de intermediarios extranjeros los cuales a su vez lo venden a distribuidores es un 26.19%,

Esto muestra que en menor porcentaje los artesanos están comercializando directamente al consumidor final, lo que provoca que el artesano no pueda beneficiarse del precio final de las artesanías, estos deben de dejar de percibir utilidades en las ventas de las artesanías, ya que el hecho de obtener beneficios encarece más a la artesanía lo que por consiguiente disminuye la demanda, así que el único ingreso que tienen es el valor de la mano de obra.

De tal manera, la formación de un consorcio para la exportación va a permitir que se obtengan mayores beneficios para los artesanos, debido a que las artesanías son muy apreciadas en países internacionales y de esta manera se puede mejorar los precios de comercialización, con esto los artesanos se pueden favorecer directamente con mejores precios.

El detalle del proceso de comercialización se desarrollará en el Capítulo VI

## **CAPITULO IV.- LA PRODUCCIÓN ARTESANAL EN SAN ANTONIO DE IBARRA**

### **4.1 ANTECEDENTES**

“Investigadores de San Antonio de Ibarra, coinciden en señalar que los orígenes que esta actividad se remontan al siglo pasado, reconociendo entre sus principales iniciadores al maestro Daniel Reyes quien desarrolló la escuela religiosa con la ocasión del terremoto acaecido en 1868. Este es el punto principal de partida para impulsar la creatividad a través del arte con la construcción y restauración de varias casas e iglesias, para ejecutar esta actividad fueron contratados algunos pintores y escultores especializados de la ciudad de Quito como Javier Miranda para que se encargue de restaurar las imágenes religiosas destruidas en los templos”<sup>48</sup>.

Actualmente, San Antonio cuenta con una gama de almacenes y galerías de arte así como también talleres y pequeñas centros de tallado que se han extendido en toda la Parroquia, organizándose así en una gran competencia y por ende la situación socio - económica se vuelve cada vez más difícil por la gran oferta de artesanos.

#### **4.1.1 LA ARTESANÍA COMO FORMA DE PRODUCCIÓN**

El conceptualizar la artesanía como forma de producción implica especificar su estructura interna, como su impacto en la formación socio-económica global. El modo capitalista que ha abarcado la mayor parte de las ramas de producción no ha penetrado en el sector artesanal debido al tamaño reducido de la demanda o porque no se ha logrado revolucionar el proceso productivo, razón por la cual se explica la persistencia de la llamada “artesanía artística” dedicada a la producción de artículos que poseen un componente artístico y que no pueden ser fabricados por máquinas.

---

<sup>48</sup> VILLALBA, Oswaldo “Arte y Artesanías en San Antonio de Ibarra”. Imprenta Noción

Debido a que la mayor parte de la población sanantonense se dedica a esta actividad y existe mucha demanda de sus artesanías, la expansión de las actividades artesanales es la principal forma de obtener ingresos para las familias de la parroquia, a pesar de esto, no todos los artesanos se han beneficiado de manera igual de este desarrollo, al contrario, existen artesanos que se mantienen como trabajadores asalariados, otros como productores independientes y una pequeña parte se han convertido en pequeños empresarios mejorando su situación socio-económica.

## **4.2 ESTRUCTURA ACTUAL DE LA FORMA DE PRODUCCIÓN ARTESANAL.**

La estructura de la producción artesanal depende de los intereses del dueño del taller, de ahí que la siguiente clasificación permite incluir las distintas formas de organización artesanal que existe en San Antonio de Ibarra.

### **4.2.1 ARTESANOS DEPENDIENTES**

Estos se caracterizan por ser propietarios de manera limitada de algunos materiales de trabajo, como: materia prima, herramientas, instrumentos y de su fuerza de trabajo. La materia prima, diseños, modelos (muestras) le pertenecen a otra persona y por lo tanto, no puede vender el artesano por cuenta propia los productos elaborados por él, sino que entrega al artesano comerciante y propietario de la madera.

### **4.2.2 ARTESANOS INDEPENDIENTES**

A este sector pertenecen aquellas personas que son pequeños productores trabajan solos o con familiares y a veces con la ayuda de un aprendiz u operario no familiar. Son propietarios de todos los elementos que participan y son necesarios para el trabajo, es decir, de instrumentos, herramientas y materia prima, determina el tipo, tamaño y diseño del producto, también trabaja con pedidos y especificaciones del cliente. Al ser el propietario de los medios de

producción (fuerza de trabajo, materia prima, herramientas) les permite obtener un mayor control y decisión sobre la cantidad, tipo, calidad de las materias primas, volumen y magnitud de los productos. Además esto le permite tomar decisiones sobre la organización del taller y en esta medida es propietario del producto y de los ingresos obtenidos de la venta.

#### **4.2.3 TALLER CON OPERARIOS**

Está compuesto por sujetos individuales o familiares que son propietarios de mayores volúmenes de materias primas, herramientas e instrumentos de trabajo lo que les obliga a contratar fuerza de trabajo familiar o extrafamiliar sin desvincularse de la producción directa.

Estas unidades de producción se ubican en el centro como en la periferia de San Antonio. Al igual que los demás solo tienen una línea de producción sea en imaginería, escultura o tallado, pero tienen mucha habilidad en sus especializaciones. Por otro lado demuestran una gran destreza para el dibujo en donde pueden fabricar sus propios diseños y reproducir aquellos que a veces tienen que ampliarlos o reducirlos.

#### **4.2.4 PRODUCTORES ASOCIADOS**

Es un grupo de artesanos independientes unidos voluntariamente para la producción y comercialización, estos grupos pueden ser legales, y la forma legal más común que adoptan es la cooperativa, lo cual les permite operar y contratar a particulares y entidades públicas y recursos para satisfacer sus intereses.

En la actualidad San Antonio cuentan con una sola unidad de estas denominada ASOCIACIÓN DE ARTESANOS ARTÍSTICOS. Al momento la ASOCIACIÓN DE ARTESANOS está integrada aproximadamente por 30 artesanos calificados<sup>49</sup>. Esta asociación les permite la comercialización mediante un puesto para la

---

<sup>49</sup> Entrevista realizada al Lic. Ramiro Santacruz actual Presidente de la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra

exposición de las artesanías en el local de la asociación donde exhiben sus propios productos y de otros artesanos<sup>50</sup>. Los demás socios tienen sus propios canales de comercialización y no tienen la suficiente cantidad en la cooperativa, que incluso motiva la venta individual de los productos que generan los artesanos del propio taller colectivo.

#### 4.2.5 TALLER ALMACÉN

En este grupo se encuentran personas individuales o familiares que son dueños de grandes volúmenes de materias primas y en menor medida de instrumentos y herramientas de trabajo. En este sector se tiene que contratar fuerza de trabajo para atender la producción. Son los dueños de almacenes de arte popular ubicados en los sitios más accesibles de San Antonio de Ibarra. Concentran un gran volumen de productos tallados en sus propias instalaciones y provenientes de otros artesanos; característica que les permite participar activamente en la esfera de la circulación, en base ha eso sirven de intermediarios entre los productores directos y el consumidor, lo que permite una ganancia comercial e incrementar aquellas generadas por su inversión en la producción. En cuanto a la comercialización de los productos es a través de un almacén – galería que se encuentran en el parque central, en la calle principal y en las otras calles transversales.

“A partir de los años 70 proliferan tiendas, almacenes y galerías de artesanías que perjudican el desarrollo artístico ya que el turista no se relaciona directamente con el productor sino con el mercader”<sup>51</sup>. Esto provoca un incremento en los precios en relación a los que recibe el productor. Por tanto, se vuelve necesario un sistema que relacione directamente al productor con el comprador que puede ser logrado a través del **CONSORCIO**.

---

<sup>50</sup> El local de la Asociación de Artesanos se encuentra ubicado en la calle 27 de Noviembre.

<sup>51</sup> MONTESDEOCA, Silvia. “Análisis de la situación artesanal (madera) de San Antonio de Ibarra y su vinculación con el turismo” 1994. Tesis

### **4.3 IMPORTANCIA SOCIO–ECONÓMICA DE LA ARTESANÍA.**

Actualmente los países industrializados han reducido enormemente la producción artesanal, sin embargo, no por ello puede subvalorarse la importancia que tiene como generadora de riqueza, empleo y divisas. Se puede mencionar algunas causas del por que la actividad artesanal juega un papel importante para el desarrollo económico y social de los pueblos dedicados a ésta.

- Relativa capacidad para contratar mano de obra, debido a que, la inversión para generar un puesto de trabajo en una empresa artesanal es muy reducida comparándola con cualquier otra actividad industrial.
- Debido a que predomina el trabajo manual en el proceso de producción y la baja inversión en maquinaria y tecnología facilita la existencia de artesanos que trabajan en su domicilio por obra o por horas, para comerciantes que posteriormente colocan el producto en el mercado.
- Propicia la fijación de la población, evitando de esta manera la migración, característica que puede ser utilizada en el diseño de una política subregional de desarrollo.

#### **4.3.1 SITUACIÓN SOCIO ECONOMICA DEL ARTESANO**

San Antonio de Ibarra se encuentra ubicado en la Provincia de Imbabura a 6 Km. de la cabecera provincial de Ibarra, constituyéndose en Parroquia Rural de dicho Cantón desde 1623.

Según el último censo de población (2001) cuenta con **13.987** habitantes, residiendo un 30% en la cabecera parroquial y el restante en los barrios de los cuales los más poblados son Bellavista, Tanguarín y Santo Domingo.

**CUADRO 4.1**  
**DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN, SEGÚN PARROQUIAS - Imbabura - Ibarra<sup>52</sup>**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
<b>TOTAL</b>	<b>153.256</b>	<b>74.469</b>	<b>78.787</b>
IBARRA (URBANO)	108.535	52.148	56.387
AREA RURAL	44.721	22.321	22.400
PERIFERIA	7.988	3.923	4.065
AMBUQUÍ	5.319	2.693	2.626
ANGOCHAGUA	3.768	1.765	2.003
CAROLINA	2.875	1.507	1.368
LA ESPERANZA	6.677	3.325	3.352
LITA	2.413	1.306	1.107
SALINAS	1.694	885	809
SAN ANTONIO	13.987	6.917	7.070

Tiene una superficie aproximada de 4 Km<sup>2</sup>, en la cual se asientan la cabecera parroquial y un sin número de pequeñas concentraciones poblaciones menores, conocidas generalmente como barrios. Entre ellos figuran: Bellavista, Pucahuaicu, Chorlaví, Guataviro - Moras, Tanguarín, Santo Domingo, Santa Clara, San Agustín, Compañía de Jesús y La Cruz, los cuales se encuentran conectados a la cabecera parroquial por medio de caminos vecinales.

Se realizó una encuesta de forma aleatoria a los artesanos de la parroquia para poder determinar algunos aspectos que va a permitir analizar la situación, estructura de producción y problemas actuales de los artesanos.

Para la realización de la encuesta se considero las siguientes variables:

1. Formación de la Fuerza de Trabajo
2. Organización social y técnica
3. Elementos de trabajo
4. Formas de Comercialización

<sup>52</sup> INEC, "VI Censo de Población y V de Vivienda"

5. Nivel de ingresos e inversión
6. Problemas
7. Perspectivas y aspiraciones

Cada variable será explicada a continuación:

## **1. FORMACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO**

La mayor parte de la fuerza de trabajo esta concentrada en la cabecera parroquial, se estima que alcanzan el 60% del total de artesanos, el restante se encuentra ubicado en los barrios.

### **Tipo de Actividad**

Por el tipo de actividad artesanal se puede clasificar en:

- **Escultura religiosa**

El artista por medio de la escultura demuestra su destreza, creatividad, habilidad e ingenio para fabricar hermosas obras de arte. La escultura es el arte de moldear, tallar, esculpir, dando forma a la madera, en figuras religiosas que por su belleza, tamaño y complejidad tienen un especial valor económico y espiritual.

En el arte religioso encontramos: imágenes, santos, nacimientos, vírgenes, la Escuela Quiteña y de Barcelona<sup>53</sup>.

- **Tallados en madera**

Es aquella actividad artística por medio de la cual los artesanos con sus habilidades y creatividad convierten la materia prima en auténticas obras de arte con finos y elegantes acabados.

Los artesanos dedicados al tallado son admirados por sus bellos trabajos y diversidad de obras artísticas por clientes nacionales y extranjeros. Entre estos

---

<sup>53</sup> VILLALVA, Oswaldo. "Arte y artesanías de San Antonio de Ibarra". Imprenta Noción.

tenemos: Juegos de sala, comedor y dormitorio, consolas, repisas, marcos para espejos, bares, escritorios, entre otros<sup>54</sup>.

- **Distintos estilos**

Los mendigos o caminantes constituyen el personaje característico de los talleres de San Antonio. Entre estos tenemos: animales, figuras desnudas, entre otros<sup>55</sup>.

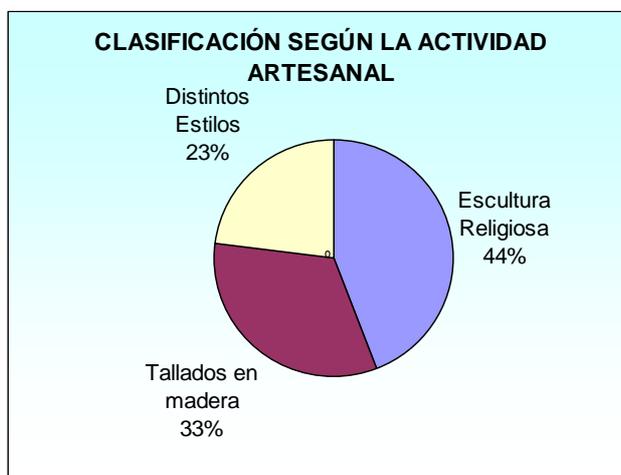
Actualmente los artesanos han manifestado que la mayoría de productores ya no se dedican a diseñar utilizando el 100% la imaginación, si no únicamente se dedican al plagio de modelos porque les resulta más conveniente ya que utilizan menor tiempo en la elaboración de sus productos.

Según esta clasificación se obtuvieron los siguientes resultados:

**TABLA 4.1**  
**TIPO DE ACTIVIDAD**

<b>TIPO DE ACTIVIDAD</b>	<b>%</b>
Escultura Religiosa	44,23
Tallados en madera	32,69
Distintos Estilos	23,08

**GRAFICO 4.1**  
**CLASIFICACION SEGÚN ACTIVIDAD**



<sup>54</sup> VILLALVA, Oswaldo. "Arte y artesanías de San Antonio de Ibarra". Imprenta Noción.

<sup>55</sup> VILLALVA, Oswaldo. "Arte y artesanías de San Antonio de Ibarra". Imprenta Noción.

El gráfico muestra que la mayor parte de los artesanos se dedican a la elaboración de esculturas religiosas, ya que tiene una demanda alta a nivel local.

## 2. ORGANIZACIÓN SOCIAL Y TÉCNICA

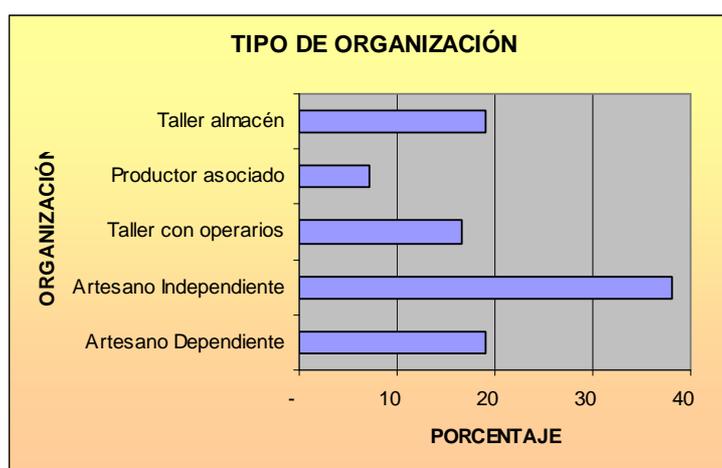
Esta variable va a ser descrita mediante el porcentaje de artesanos que están organizados en establecimientos de propiedad individual o colectiva.

Actualmente esta constituida de la siguiente manera:

**TABLA 4.2**  
**TIPO DE ORGANIZACION**

Tipo de Organización	%
Artesano Dependiente	19,05
Artesano Independiente	38,10
Taller con operarios	16,67
Productor asociado	7,14
Taller almacén	19,05

**GRAFICO 4.2**  
**TIPO DE ORGANIZACION**



Como se observa en el gráfico, el 61,91% de los artesanos se encuentran trabajando en establecimientos colectivos, es decir, más de una persona forma

parte de la organización (artesanos dependientes, taller con operarios, productor asociado o taller almacén). El 38,10% de artesanos trabajan en establecimientos propios e individualmente.

Es necesario tomar en consideración algunos otros aspectos que ayudan a conocer la organización de la producción artesanal en la zona como: horas de trabajo, días de trabajo, gremios, nivel de educación y organización técnica (inversión en materia prima, productos en proceso y productos terminados)

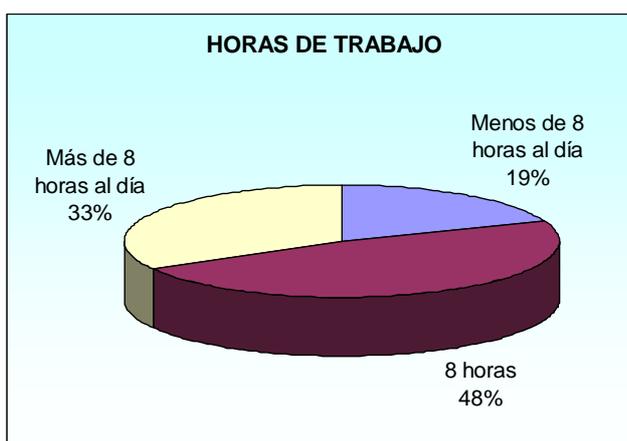
Las encuestas muestran la siguiente información:

- **HORAS DE TRABAJO**

**TABLA 4.3**  
**HORAS DE TRABAJO**

<b>HORAS DE TRABAJO</b>	<b>%</b>
Menos de 8 horas al día	19.05
8 horas	47.62
Más de 8 horas al día	33.33

**GRAFICO 4.3**  
**HORAS DE TRABAJO**



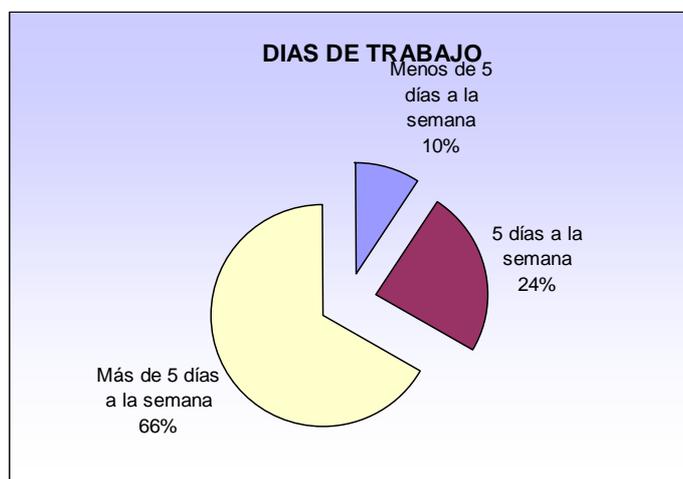
Como se ve en el gráfico el 81% de los artesanos trabajan de 8 horas diarias en adelante, solo el 19% realiza una jornada de trabajo de menos de 8 horas diarias, por lo tanto, la producción artesanal es permanente.

- **DÍAS DE TRABAJO**

**TABLA 4.4**  
**DIAS DE TRABAJO**

<b>DÍAS A LA SEMANA</b>	<b>%</b>
Menos de 5 días a la semana	9,52%
5 días a la semana	23,81%
Más de 5 días a la semana	66,67%

**GRAFICO 4.4**  
**DIAS DE TRABAJO**



Los artesanos en un 90% trabajan 5 días o más a la semana, generalmente se trabaja de martes a domingo. El 10% de artesanos trabajan menos de 5 días, esto puede deberse a la falta de pedidos.

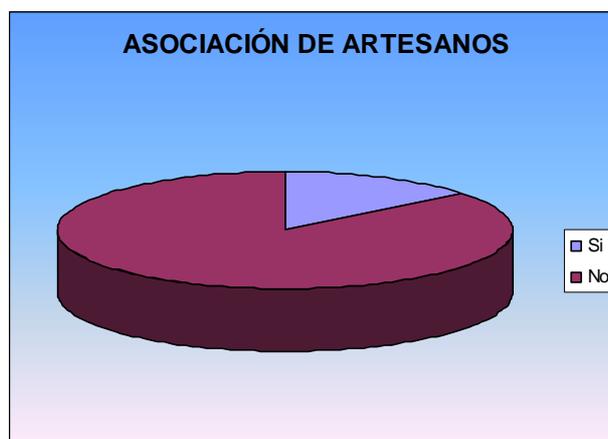
- **ORGANIZACIÓN ARTESANAL FORMAL**

La organización artesanal formal es aquella que se encuentra constituida de manera legal, en la parroquia la única institución de este tipo es la Asociación de Artesanos Artísticos (AAA).

**TABLA 4.4**  
**MIEMBRO DE AAA**

MIEMBRO DE LA AAA	%
Si	14,29
No	85,71

**GRAFICO 4.4**  
**MIEMBRO DE AAA**



Como se observa en el gráfico únicamente el 14,29% de los artesanos entrevistados forman parte de la AAA, la mayor parte (85,71%) no es miembro de la institución debido a: falta de información, pocos beneficios, desinterés, entre otros.

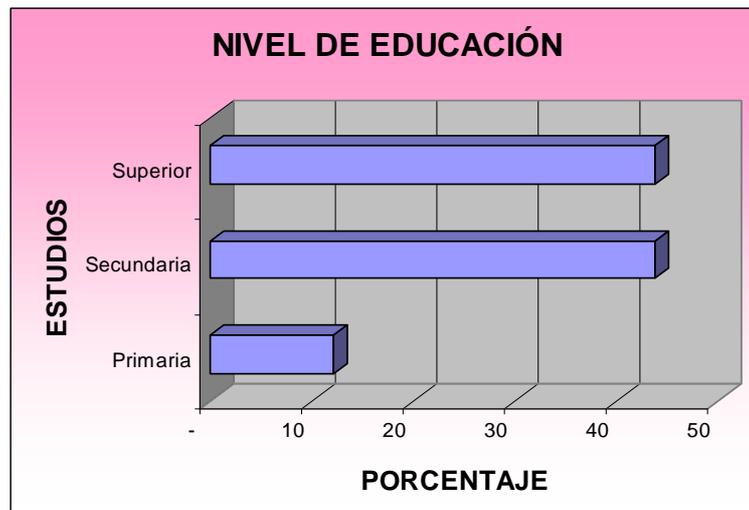
- **NIVEL DE EDUCACIÓN**

El nivel de educación indica la preparación de los artesanos para la elaboración de artesanías.

**TABLA 4.5**  
**NIVEL DE EDUCACION**

NIVEL DE EDUCACIÓN	%
Primaria	12,20
Secundaria	43,90
Superior	43,90

**GRAFICO 4.5  
NIVEL DE EDUCACION**



Como se observa en el gráfico, el 43,90% de artesanos han aprobado su educación secundaria en general recibida en el Instituto de Artes Plástica “Daniel Reyes”, otro 43,90% de artesanos poseen instrucción superior esto indica que además de su bachillerato continúan su preparación especializándose aun más en la elaboración de artesanías, y apenas el 12,20% solo poseen instrucción primaria lo que supone que el arte fue aprendido de forma personal en los talleres existentes en la parroquia.

- **ORGANIZACIÓN TÉCNICA**

En organización técnica se incluye la inversión en materia prima, productos en proceso y productos terminados. Las encuestas muestran que la inversión de la mayor parte de los artesanos en materia prima es de al menos \$80,00 semanales, en productos en proceso se tiene que existe un stock que varía de \$100,00 a \$500,00 y en productos terminados no se tiene valores, debido a que los artesanos trabajan bajo pedido, de tal manera que cuando terminan la elaboración de las artesanías son entregadas a los clientes y no se mantiene un inventario.

### 3. ELEMENTOS DE TRABAJO

Los elementos de trabajo permiten conocer la manera en que están constituidos los medios de producción (materia prima y herramientas)

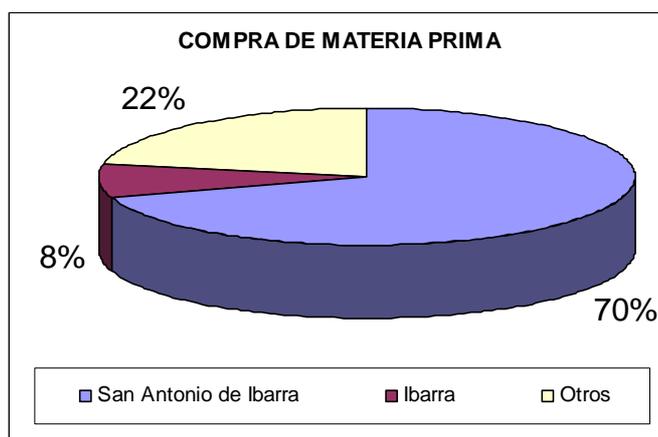
Las herramientas utilizadas en el proceso de producción artesanal en madera son:

- Elementos de corte (gubias, formones)
- Elementos de golpeo (mazos de tallista)
- Elementos de afilado (piedras de afilar y asentar)

La materia prima es esencialmente la madera, las más utilizadas:

- Naranjillo
- Sauce
- Cedro
- Laurel
- Aguacate

**GRAFICO 4.6  
COMPRA DE MATERIA PRIMA**



El gráfico muestra que el 70% de los artesanos compran la materia prima en la parroquia, el 22% en Ibarra y el resto en otros lugares. Esto indica que existe la facilidad para adquirir madera en la zona.

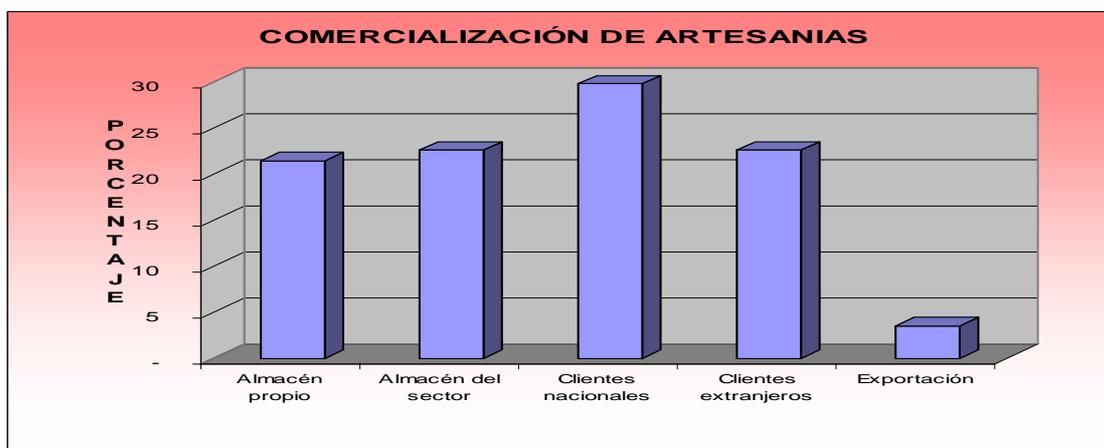
#### 4. FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN

Es necesario estudiar las formas de comercialización que van a permitir conocer la manera en la que los artesanos venden sus productos.

**TABLA 4.7**  
**COMERCIALIZACION DE LAS ARTESANIAS**

<b>COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS</b>	<b>%</b>
Almacén propio	21,43
Almacén del sector	22,62
Clientes nacionales	29,76
Clientes extranjeros	22,62
Exportación	3,57

**GRAFICO 4.7**  
**COMERCIALIZACION DE LAS ARTESANIAS**



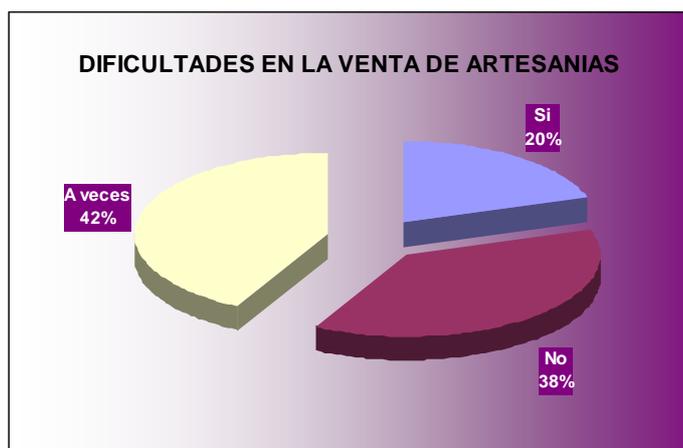
Como indica el gráfico, la menor parte de los artesanos (21,43%) comercializa sus productos de forma directa con el cliente, en su propio almacén. Un 52,38% por medio de intermediarios nacionales (almacenes del sector y clientes nacionales). Y un 26,19% lo venden a intermediarios extranjeros los mismos que comercializan las artesanías a distribuidores. Esto evidencia un gran problema que enfrentan los artesanos al momento de comercializar sus productos, ya que estos dejan de percibir utilidades en el precio de sus artesanías, en la mayoría de los casos la ganancia en el precio final es para los intermediarios y distribuidores que se benefician directamente de la comercialización de las artesanías.

Por tal motivo se debe propender la formación de un Consorcio que permita la venta directa al consumidor final para que sean los artesanos quienes se beneficien de mejores precios en las artesanías y mejorar con esto su calidad de vida.

**TABLA 4.8**  
**DIFICULTAD EN LA VENTA DE ARTESANIAS**

<b>DIFICULTAD EN LA VENTA DE SUS ARTESANIAS</b>	<b>%</b>
Si	20,00
No	37,78
A veces	42,22

**GRAFICO 4.8**  
**DIFICULTAD EN LA VENTA DE ARTESANIAS**



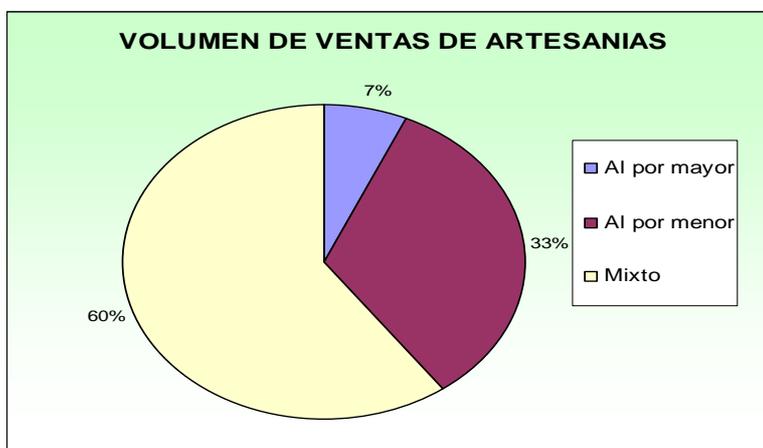
Según la información proporcionada por los artesanos el 20% de los mismos tienen dificultades para vender sus productos debido a la falta de turistas, exceso de competencia, bajo poder adquisitivo lo que impide que los clientes que visitan el sector paguen el valor de la obra. El 42% de los artesanos mencionan que en ocasiones la venta se dificulta y el 38% dice que no tienen problemas en vender sus productos, esto se debe a que tienen clientes fijos y trabajan solo bajo pedidos.

Por lo tanto, se hace necesario implementar medidas que tiendan a mejorar la comercialización de las artesanías como: programas de reactivación turística nacional e internacionalmente, mejorar los canales de distribución y buscar mercados potenciales, estos son medios de desarrollo y reactivación económica para la zona y pueden ser efectivizados mediante la conformación del mencionado Consorcio de Exportación.

**TABLA 4.9**  
**VOLUMEN DE VENTAS**

<b>VOLUMEN DE VENTAS</b>	<b>%</b>
Al por mayor	6,67
Al por menor	33,33
Mixto	60,00

**GRAFICO 4.9**  
**VOLUMEN DE VENTAS**



En cuanto al volumen de ventas la mayor parte de los artesanos realizan sus ventas al por menor o mixto, únicamente un 7% de los artesanos realizan ventas al por mayor. Entonces, se observa claramente la necesidad de que los artesanos puedan realizar sus ventas al por mayor, ya que las utilidades se obtienen al comercializar en volúmenes grandes sus productos.

## 5. NIVEL DE INGRESOS E INVERSIÓN

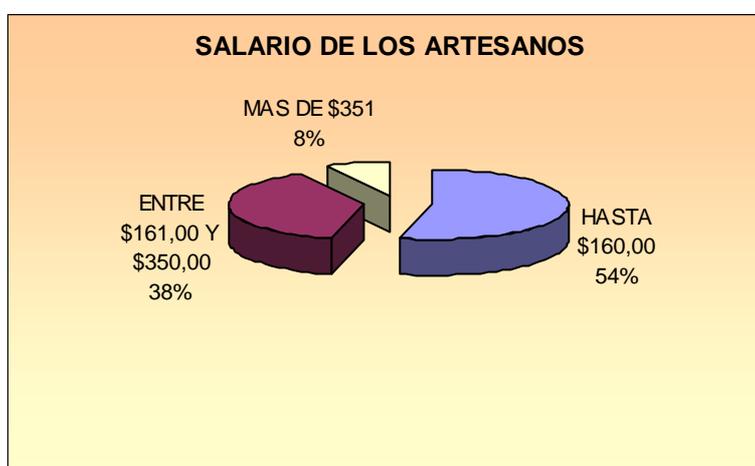
Los ingresos que obtienen los artesanos con su producción permitirán conocer su nivel y calidad de vida, en cuanto que la inversión muestra el valor con el cual inicia sus actividades un artesano.

### ❖ Ingresos

**TABLA 4.10**  
**SALARIOS**

SALARIOS	%
HASTA \$160,00	53,85
ENTRE \$161,00 Y \$350,00	38,46
MAS DE \$351	7,69

**GRAFICO 4.10**  
**SALARIOS**



Como lo demuestra el gráfico, el 53,85% de los artesanos reciben un salario menor al salario mínimo vital. El 38% percibe un salario mayor al mínimo vital hasta el valor de la canasta básica familiar y únicamente un 8% de los artesanos alcanzan un nivel salarial mayor al de la canasta básica.

Este es un indicador directo del nivel de vida de los artesanos, como se evidencia la mayor parte de ellos viven en condiciones precarias y no pueden acceder a

créditos para la mejora de sus actividades. El otro grupo tiene un nivel de vida medio que le permite la subsistencia básica en alimentación, educación y transporte. Y el menor porcentaje de artesanos pueden cubrir la canasta básica pero no superan los \$700,00 mensuales, con lo que no se puede decir que tengan un nivel de vida alto, sino se podría considerar que poseen un nivel medio alto. Por tal motivo la ejecución del proyecto para la conformación de un Consorcio de Exportación, es una necesidad prioritaria para conseguir mejorar la calidad de vida de los artesanos y el desarrollo de la parroquia.

### ❖ Inversión

La inversión para el inicio de las actividades artesanales es baja, en relación a otras actividades industriales o comerciales. Esta es de aproximadamente \$ 1000,00 con los que se puede adquirir la materia prima (\$100,00), herramientas y equipos (\$600,00) y otros (\$300,00) entre lo que se incluye arriendo y garantía del local, productos en proceso, etc.

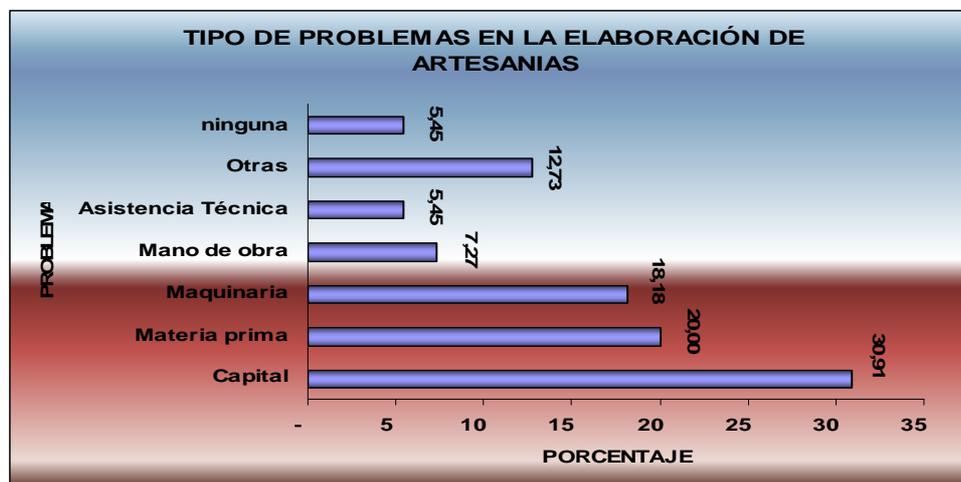
## 6. PROBLEMAS

Se consultó en la encuesta los tipos de problemas que tienen los artesanos en la elaboración de sus productos. Estos fueron los resultados obtenidos;

**TABLA 4.11**  
**PROBLEMAS**

<b>PROBLEMAS</b>	<b>%</b>
Capital	30,91
Materia prima	20,00
Maquinaria	18,18
Mano de obra	7,27
Asistencia Técnica	5,45
Otras	12,73
ninguna	5,45

**GRAFICO 4.11  
PROBLEMAS**



Los problemas más frecuentes que tienen que enfrentar los artesanos son: de capital (30,91%), debido a la dificultad para acceder a créditos, tasas de interés muy altas, etc., materia prima (20%), existe facilidad para adquirir la madera pero con precios elevados, maquinaria (18,18%) pues para facilitar y optimizar el tiempo del proceso de elaboración de las artesanías es necesario la utilización de maquinaria como: copiadora de madera que facilita el proceso de desbaste de la madera pero existe dificultad para acceder a este servicio, por lo que la mayoría de artesanos continúan realizando ese trabajo de forma manual. Otros problemas mencionados son: la falta de turismo, la competencia desleal, el egoísmo, la inestabilidad social y económica del sector, son las más mencionadas. El 7,27% tiene problemas de mano de obra ya que actualmente la mayor parte de los artesanos buscan abrir sus propios talleres.

La asistencia técnica (5.45%) es otro problema ya que la mayor parte de los artesanos nunca a recibido este tipo de ayuda que permita actualizar sus conocimientos. Tan solo el 5,45% de los artesanos menciona que no tiene problemas en el proceso de producción.

## **7. PERSPECTIVAS Y ASPIRACIONES**

Es necesario conocer las perspectivas y aspiraciones de los artesanos de la parroquia, para que sean éstos los pilares sobre los cuales se base la correcta administración del gremio artesanal, propendiendo la consecución de estos objetivos. Las principales aspiraciones y perspectivas de los artesanos son: tener un propio local artesanal para ir directamente al cliente, crear fuentes de trabajo, ampliación del taller, mejora en las ventas de los productos, lograr el reconocimiento de sus habilidades, ser reconocido a nivel internacional son las más mencionadas

### **4.3.2 ANALISIS FODA**

En base a la investigación desarrollada en la parroquia de San Antonio de Ibarra, se puede elaborar un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de la producción artesanal.

#### **FORTALEZAS:**

- Es un sector que posee un alto potencial artístico y creativo reflejado en cada una de sus obras de arte.
- El bajo costo de la mano de obra calificada y no calificada y la fácil adquisición de la materia prima.
- Abundancia de mano de obra, debido a que más del 60% del total de la población son artesanos y que se cuenta con un Instituto de Artes Plásticas.
- La imaginación de los artesanos para crear nuevas técnicas, modelos que son del agrado de propios y turistas.
- Existe gran variedad y volumen de oferta.

- Los artesanos cuentan con una adecuada infraestructura para la elaboración de sus artesanías.
- Las artesanías elaboradas tienen acogida en los mercados nacionales e internacionales.
- La inversión para crear los talleres es mínima, lo que fomenta la producción artesanal.

### **OPORTUNIDADES:**

- La formación de un consorcio para la exportación va a permitir desarrollar una estrategia comercial para la apertura de mercados internacionales que tienen una demanda importante de artesanía artística.
- Las ventajas que otorga el gobierno para la facilidad en los trámites de exportación de artesanías.
- Crédito de Instituciones ya sean públicas y/o privadas para la fabricación, exposición y ferias internacionales.
- Reactivación de ferias locales que permitan dar a conocer a nivel nacional el potencial artístico de la parroquia.
- Mediante el comercio electrónico vía Internet se puede elaborar una página Web que permita dar a conocer a la parroquia como potencial turístico y artístico.

### **DEBILIDADES:**

- La maquinaria para la elaboración de algunas artesanías no son muy actualizadas.
- El turismo en San Antonio de Ibarra se ha reducido considerablemente y no existe afluencia de personas nacionales y extranjeras.
- Los artesanos no tiene mercadería en stock, debido a que solo se trabaja bajo pedido.

- Las ferias y exposiciones se han perdido totalmente y esto hace que la gente deje de visitar el lugar, llegando solamente a Otavalo que es muy reconocida por sus ferias.
- Falta de creatividad para promocionar los productos hacia el exterior.
- Falta de capacitación constante a los trabajadores.
- Falta de una administración adecuada.

#### **AMENAZAS:**

- Por la inestabilidad económica que ha sufrido nuestro país, en la dolarización los precios de las artesanías se elevaron considerablemente, eso hizo que las artesanías perdieran competitividad con relación con los países vecinos que también poseen una importante producción de artesanías semejantes.
- Debido a que en Latinoamérica se mantiene la producción artesanal, nuestro país ha perdido competitividad, ya que es el país más caro de Sur América.
- La devaluación del dólar frente al euro.
- Existe competencia desleal.
- Migración de la mano de obra.

#### **4.3.3 ESTRATEGIAS**

#### **FORTALEZAS – OPORTUNIDADES**

- Con la elaboración de una página Web, los productos pueden tener una comunicación directa con los demandantes.
- Mediante las ferias tanto locales como a nivel internacional se puede comercializar y promover la cultura artística de los artesanos de San Antonio.

- La ayuda que existe por parte del gobierno e instituciones sean estas públicas y/o privadas para promover las exportaciones, facilitará la comercialización de las artesanías en los mercados internacionales.
- El consorcio de exportación permitirá administrar el proceso productivo y de exportación desconocido por los artesanos.

### **FORTALEZAS – AMENAZAS**

- A pesar de la inestabilidad económica del país, los productos son acogidos debido a la innovación que existe por parte de los artesanos.
- La calidad y diseño de las artesanías del sector permitirá ingresar a nuevos mercados que tienen una alta acogida por productos hechos a mano.
- A pesar de la devaluación del dólar esta sigue siendo una moneda poderosa a nivel mundial se puede obtener una buena rentabilidad si se comercializa en el mercado europeo que tiene una moneda mucho más fuerte que el dólar.
- Aunque hay migración de mano de obra, el volumen de producción mantiene una tendencia creciente, debido a que, continuamente se forman más artesanos en el Instituto de Artes Plásticas.

### **DEBILIDADES – OPORTUNIDADES**

- Mediante la página Web se puede promocionar el turismo en San Antonio de Ibarra para la elaboración de ferias y exposiciones permanentes.
- Con la ayuda del gobierno e instituciones publicas y/o privadas se puede adquirir créditos para asistir a ferias internacionales y promocionar a la zona como potencial turístico - artesanal.
- Con el libre comercio que existe entre los países permitirá vender los productos y lograr una amplia experiencia y así poder capacitar a los

artesanos y enfocar su producción hacia la demanda existente en el mercado internacional.

- Con el crédito del gobierno e instituciones se puede actualizar la maquinaria para la elaboración de los productos.
- Con la ayuda de la pagina Web se puede facilitar la promoción de los productos, el catalogo de todas las artesanías que existen en el sector.
- Con el Consorcio de Exportación se puede promover la comercialización de las artesanías en los mercados extranjeros y lograr que el artesano se beneficie directamente de la venta de sus productos.

### **DEBILIDADES – AMENAZAS**

- La no actualización de la maquinaria para la elaboración de los productos, hace que el proceso productivo tenga demoras.
- Los ingresos provenientes de la elaboración de las artesanías son muy bajos para los productores, es por eso que muchos prefieren migrar a otros país.

## **4.4 ESTUDIO TÉCNICO**

Para iniciar con el estudio técnico es necesario realizar una descripción del producto del proyecto que es la artesanía elaborada en madera.

### **LA ARTESANÍA**

La artesanía es el conjunto de actividades que se realiza con las manos. Por lo tanto, en su elaboración no se usan mayormente medios mecánicos; pero sí se utilizan herramientas que facilitan el trabajo.

Son artesanías netamente trabajadas en madera, terminadas con materiales de altísima calidad dando como resultado piezas con gran variedad de colores y acabados de primera para gustos muy exigentes, en cuanto a los acabados

estos han evolucionado mucho debido al perfeccionamiento y la calidad de los materiales que se utiliza.

La presentación del producto para la comercialización de artesanía religiosa puede ser pintada en óleo de diferentes colores, entregada por unidades con un acabado envejecido o pintadas y acabadas con colores y lacadas.

También se puede entregar las artesanías sin terminar solo lijados para que sean terminados en el lugar de destino, a su conveniencia y estilo de tal manera que se pueda adaptar a los gustos y preferencias de los consumidores del mercado correspondiente.

Estos trabajos se realizan en los talleres de San Antonio de Ibarra, que son muy reconocidos a nivel nacional e internacional, muchos talleres son solicitados para elaborar arte como por ejemplo las vírgenes que son exhibidas en iglesias, Instituciones religiosas o simplemente en las casas.

La madera más utilizada en la elaboración de artesanías de San Antonio es el cedro, por su resistencia; el nogal muy apreciado por el color veteado a pesar de ser la madera más costosa; el laurel por la facilidad de trabajo y el naranjillo por su color claro.

En cuanto a los modelos o diseños la mayoría tiene su propia exclusividad, otros se copian de catálogos, revistas, libros, folletos o modelos ya existentes y otros realizan obras de arte en base a creaciones o de acuerdo a las necesidades de sus clientes. Esto da como resultado variedades de diseños adaptados a las necesidades de los consumidores.

El estudio técnico permite determinar aspectos importantes del estudio de factibilidad para exportar artesanías de madera que son:

- Estudio de Ingeniería y Tecnología.
- Determinación de la localización del proyecto.
- Determinación del tamaño del proyecto.

#### 4.4.1 ESTUDIO DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA

Se debe realizar dos tipos de estudios de Ingeniería:

1. Ingeniería Básica
2. Ingeniería Especializada

##### **INGENIERÍA BÁSICA**

En este estudio constarán planos y estimaciones de las obras civiles relacionadas con el proyecto: preparación y acondicionamiento del terreno, los edificios, entre ellos la planta, obras de infraestructura básica (agua potable, canalización, emisiones y evacuación de efluentes, vías de acceso, energía eléctrica, teléfono, etc.).

Debido a que la producción de las artesanías se realiza en el taller de cada artesano, los requerimientos en cuanto a la infraestructura física esta dividido en dos secciones: la primera para oficinas de administración y la segunda es el área de bodega destinada para almacenamiento, embalaje y despacho.

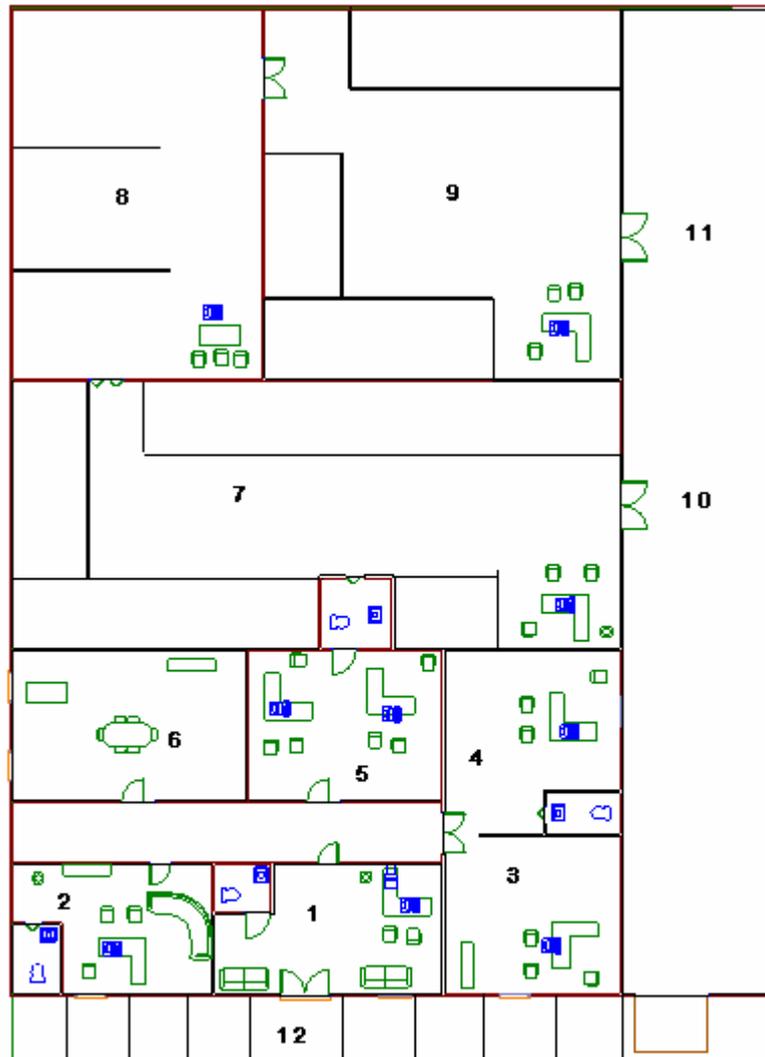
A continuación se detallan las necesidades de la infraestructura básica necesaria para el funcionamiento normal del servicio.

##### **REQUERIMIENTOS DEL CONSORCIO:**

- Área Requerida: aproximadamente 400 m<sup>2</sup>
- Oficinas: Área: 100 m<sup>2</sup>.
- Bodega 1: Área 80 m<sup>2</sup>.
- Zona de Embalaje: 40 m<sup>2</sup>.
- Bodega de Despacho: 60 m<sup>2</sup>.
- Garaje: Área 80 m<sup>2</sup>.
- Parqueadero para clientes y artesanos
- Garaje para ingreso y salida de artesanías.
- Servicios Básicos: Agua potable, luz, alcantarillado, teléfono.
- Factibilidad de vías de acceso y servicio de transporte.

## DISTRIBUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA REQUERIDA

Ilustración 1



- |    |   |
|----|---|
| 1  | Recepción                                   |
| 2  | Gerencia                                    |
| 3  | Comercio Exterior                           |
| 4  | Marketing                                   |
| 5  | Financiero                                  |
| 6  | Sala de Reuniones                           |
| 7  | Bodega 1                                    |
| 8  | Zona de Embalaje                            |
| 9  | Bodega de Despacho                          |
| 10 | Zona de Desembarque (Ingreso de Artesanías) |
| 11 | Zona de Embarque (Salida de Artesanías)     |
| 12 | Parqueaderos                                |

## **INGENIERÍA ESPECIALIZADA**

La ingeniería tiene por tarea y por ámbito el definir todas las actividades y necesidades del proyecto, por ello es importante precisar la generación del servicio de exportación de artesanías al mercado internacional.

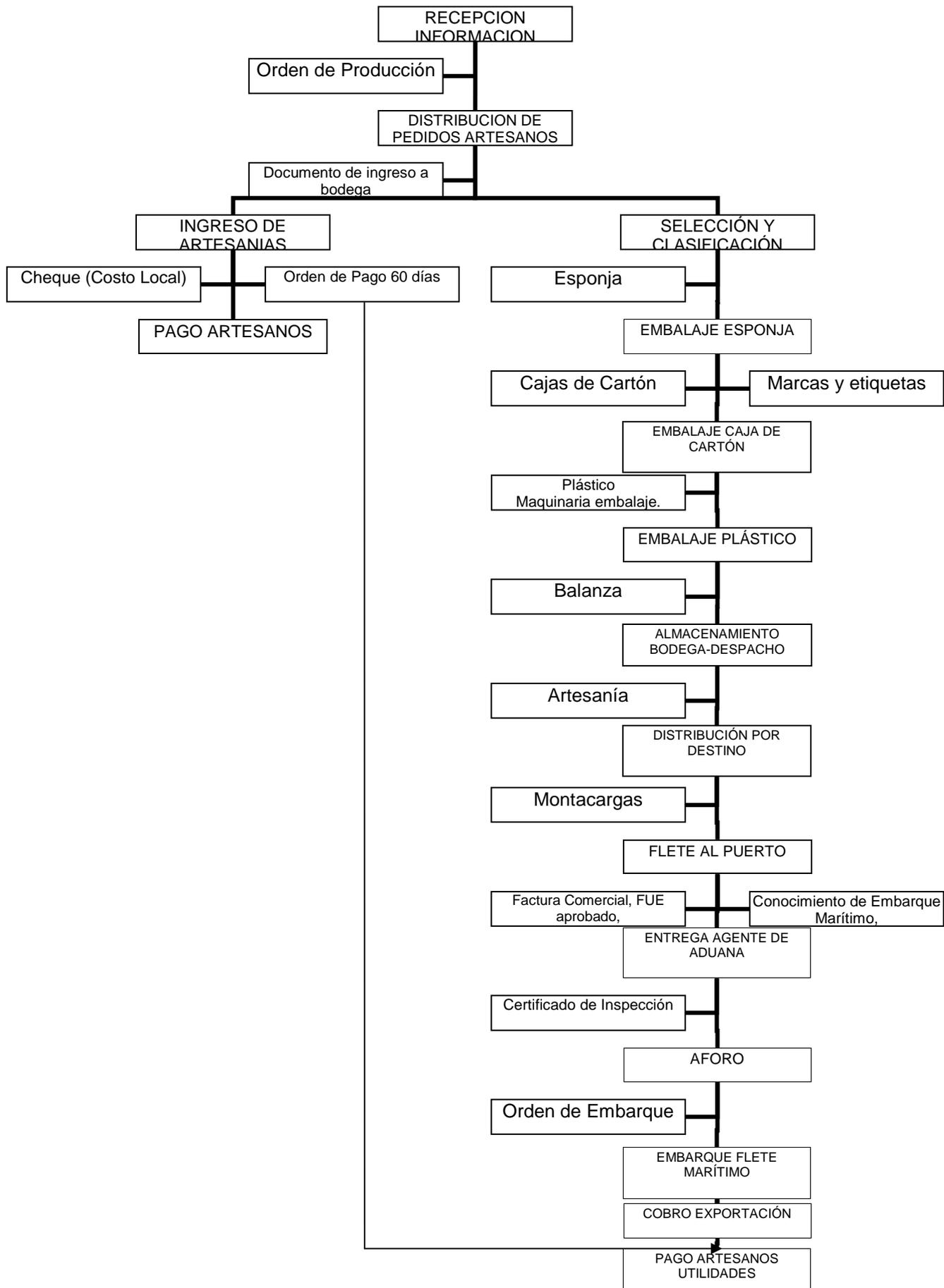
Para abordar el análisis de la Ingeniería del Proyecto, se deben describir algunos aspectos que son propios de la ingeniería de todo proyecto, tales como: producto, tecnología, selección del equipo y la maquinaria, cálculo de la cantidad de materia prima requerida, recursos humanos, edificios, estructuras y obras de ingeniería civil.

### **SERVICIO DE EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS**

El servicio que se brindará a los artesanos es la de un consorcio exportador que permita facilitar la comercialización de las artesanías en el exterior. A continuación se detalla la manera como funcionará:

### **DIAGRAMA DE BLOQUES**

#### **GRAFICO 4.12 DIAGRAMA DE BLOQUES**



## DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO

Es un diagrama más detallado que el de bloques. Es una representación gráfica de la forma como se suceden las diferentes acciones. En su elaboración se utilizan cinco símbolos internacionalmente aceptados para representar las acciones efectuadas, a saber:

	Operación
	Transporte
	Inspección
	Espera
	Almacenaje
	Actividad combinada

En términos generales se puede establecer:

<b>Actividad principal</b>	<b>Tipo de acción</b>
- Producir, cambiar, transformar, Completar o realizar	Operación
- Mover o desplazar	Transporte
- Identificar, verificar	Inspección o control
- Interferir	Espera o retraso
- Guardar o conservar	Almacenaje

**GRAFICO 4.13**  
**DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO**



## TECNOLOGÍA:

En el caso de la tecnología requerida para la generación del servicio se necesita de una red interna para la interconexión de información mediante las computadoras, además de bases de datos de clientes, socios artesanos, proveedores, productos disponibles así como la implementación de documentos que permitan el control adecuado de pedidos, ingresos y salidas de artesanías detallados en el diagrama de bloques. Los medios de comunicación modernos son indispensables para el contacto con los clientes en el mercado internacional como: Internet, fax y teléfono. Estos están disponibles en el mercado nacional de forma accesible. Para la manipulación de artesanías para el envío se requiere de tecnología semiautomática, es decir, el proceso será de forma manual y automatizado en este caso será necesario contar con un medio de transporte de mercancías como un montacargas; maquinaria para embalaje y de una balanza.

Como resultado de la selección de la tecnología a utilizarse se procede a la selección del equipo requerido para el servicio a implementar:

**TABLA 4.12**  
**LISTA Y COSTO DE LOS EQUIPOS Y MAQUINARIAS**

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO	
		UNITARIO	TOTAL
<b>1. Equipo Básico</b>			
◇ Computadoras (RED)	9	750,00	6.750,00
◇ Montacargas	1	8.000,00	8.000,00
◇ Balanza	1	1.000,00	1.000,00
◇ Maquinaria para embalaje	1	3.500,00	3.500,00
◇ Estanterías	6	500,00	3.000,00
◇ Mesas	3	120,00	360,00
<b>Valor Equipo básico</b>			<b>22.610,00</b>

<b>2. Equipo Auxiliar</b>			
◇ Fax	2	215,00	430,00
◇ Teléfonos	9	60,00	540,00
◇ Impresoras	2	140,00	280,00
◇ Alarma	1	1.000,00	1.000,00
<b>Valor equipo auxiliar</b>			<b>2.250,00</b>
<b>3. Equipo de servicios</b>			
◇ Escritorios	9	180,00	1.620,00
◇ Sillas	35	95,00	3.325,00
◇ Sofás	3	250,00	750,00
◇ Mesa de reuniones	1	400,00	400,00
◇ Archivadores	5	240,00	1.200,00
◇ Cafetera	1	150,00	150,00
◇ Nevera	1	250,00	250,00
◇ Vajilla	1	60,00	60,00
◇ Azucarera	1	15,00	15,00
◇ Cucharas azucareras	12	2,00	24,00
<b>Valor Equipo de servicios</b>			<b>7.794,00</b>
<b>4. Equipo de Limpieza</b>			
◇ Aspiradora	1	350,00	350,00
<b>Valor equipo de limpieza</b>			<b>350,00</b>
<b>Valor Total de Equipos</b>			<b>\$33.004,00</b>

## DESCRIPCION DE LA MAQUINARIA Y EQUIPOS

La descripción de la maquinaria y equipos requeridos se muestra en las tablas adjuntas, que contienen las etapas del proceso, el número de unidades y las especificaciones técnicas, las cuales se encuentran en los catálogos del fabricante, o en la información técnica que proporciona el proveedor local:

## DESCRIPCION DEL EQUIPO BASICO

**TABLA 4.13  
EQUIPO BASICO**

<b>Etapa del Proceso</b>	<b>Nº de Unidades</b>	<b>Detalle</b>
<b>Recepción de Información (DEMANDA)</b>	1 (3)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba
<b>Distribución de Pedidos a los Artesanos</b>	1 (1)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba
<b>Almacenamiento bodega 1</b>	3	Estanterías de metal. Dimensiones: Sección 1: largo 5 m., ancho 1 m., altura 2 m. Sección 2: largo 4 m., ancho 1 m., altura 2 m. Sección 3: largo 8 m., ancho 1 m., altura 2 m.
	1 (7)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba
<b>Embalaje</b>	1	Maquina de embalaje
	3	Mesas de madera
	1 (8)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba

<b>Almacenamiento</b>	1 (9)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba
<b>Bodega-</b>	1	Montacargas capacidad máxima 5 ton. Motor a gasolina, marca VOLTEC modelo 6C seis cilindros. Tablero de instrumentos, sistema eléctrico de 12 volts, dirección hidráulica, transmisión automática. Sistema antivuelcos SAS.
<b>Despacho</b>	3	Estanterías de metal. Dimensiones Largo 5 m., ancho 1 m., altura 2 m.
	1	Balanza con soporte de la serie PCE-PM, rango de peso hasta 300 kg. Dimensiones: 40 cm. x 50 cm. x 13 cm.
<b>Pago Artesanos</b>	1 (5)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba

## DESCRIPCION DEL EQUIPO AUXILIAR

**TABLA 4.14**  
**EQUIPO AUXILIAR**

<b>Tipo de equipo</b>	<b>Nº de Unidades</b>	<b>Detalle</b>
<b>Equipo de computación</b>	1 (4)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba.
	1 (2)	Computadora Pentium 4 Intel, procesador 2.4 Gba.
	2	Impresoras multifunción HP
<b>Equipo de Seguridad</b>	1	Alarma JHURE
<b>Equipo de Comunicación</b>	2	Fax Panasonic
	9	Teléfono Inalámbrico Panasonic

## DESCRIPCION DEL EQUIPO PARA SERVICIOS

**TABLA 4.15**  
**EQUIPO DE SERVICIOS**

<b>Tipo de Equipo</b>	<b>Nº de Unidades</b>	<b>Detalles</b>
<b>Equipo de Oficina</b>	9 5 1 35 3	Escritorios Archivadores Mesa de Reuniones Sillas Sofás de madera
<b>Equipo de Cafetería</b>	1 1 1 1 12	Nevera Cafetera de 20 tazas Juego de Vajilla Azucarera Cucharas azucareras
<b>Equipo de limpieza</b>	1	Aspiradora General Electric

## CALCULO DE LA CANTIDAD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS

Los componentes de un producto se pueden dividir en dos:

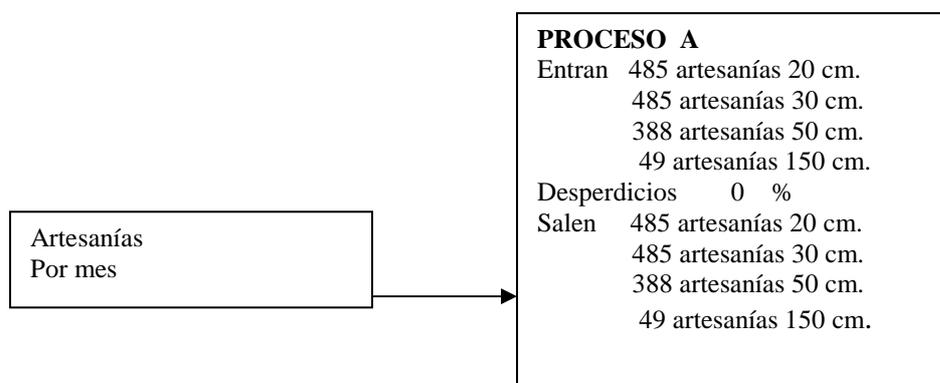
- Materiales Productivos. Los que se integran el servicio.
- Materiales Improductivos. Intervienen en alguna parte del servicio y no aparecen integrados al mismo.

### **CALCULO DE CANTIDADES DE MATERIALES PRODUCTIVOS.**

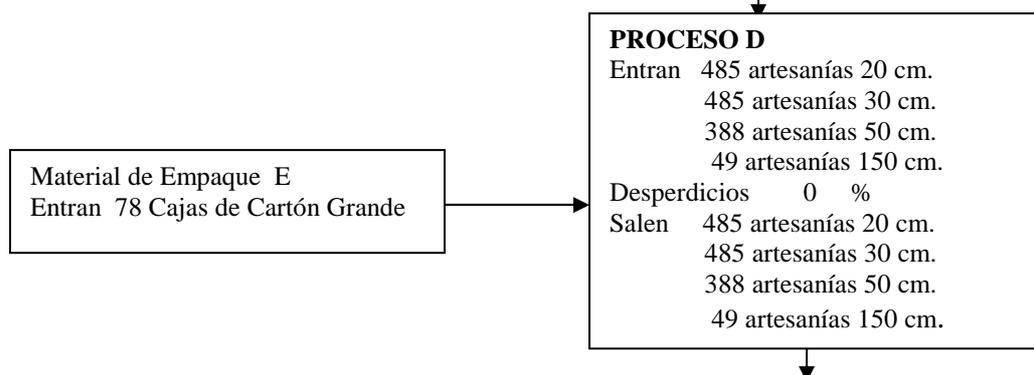
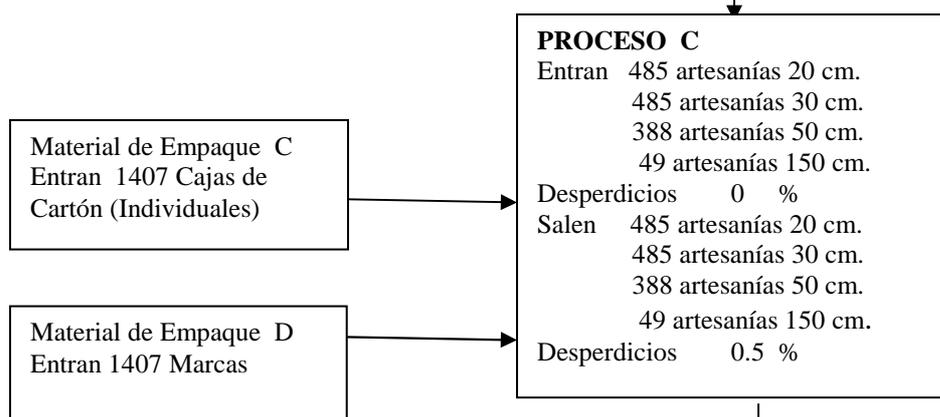
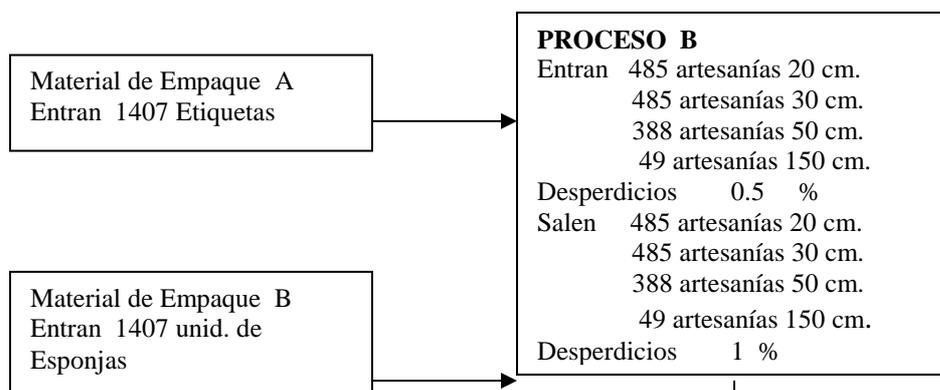
La cantidad de materiales productivos está vinculada con el servicio, es decir, desde el ingreso de las artesanías en la bodega 1 hasta su exportación. Se va a considerar datos mensuales.

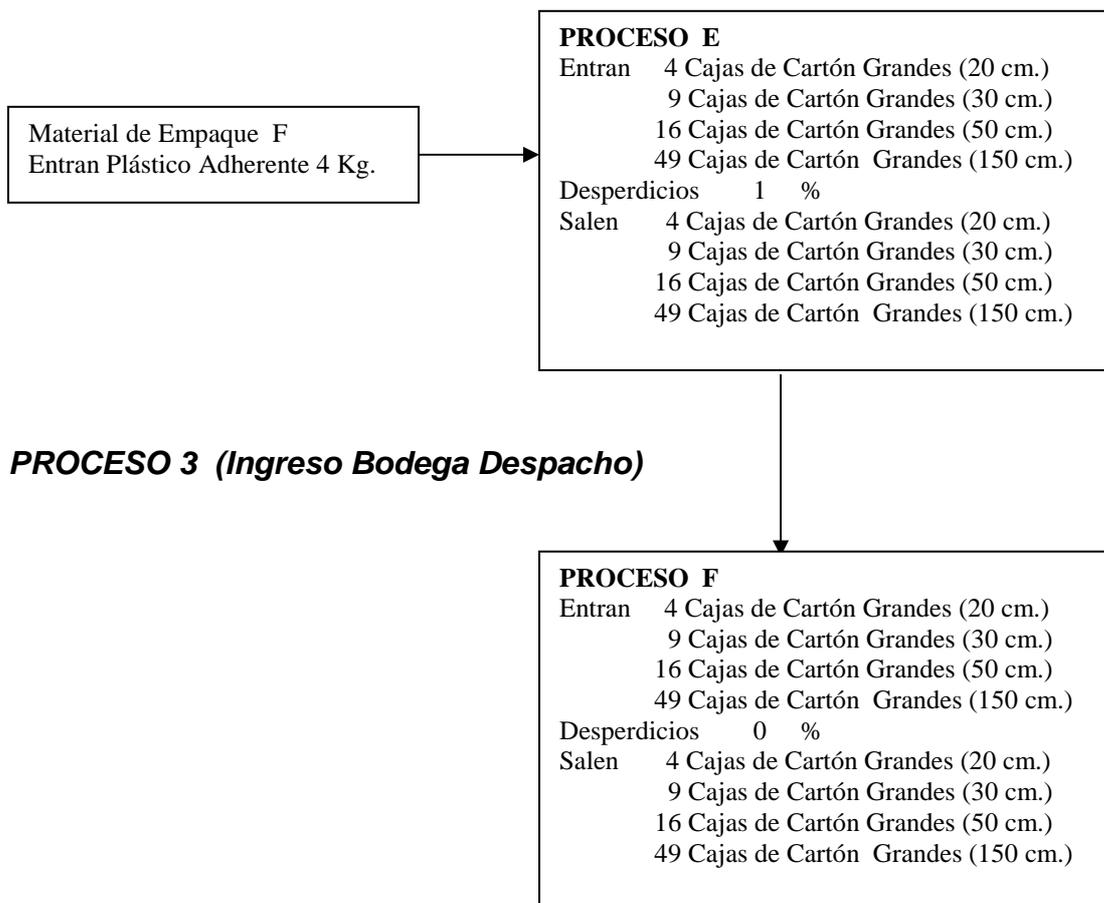
**GRAFICO 4.13  
FLUJO GRAMAS.**

**PROCESO 1 (Ingreso de artesanías a la bodega 1)**



**PROCESO 2 (Ingreso a la zona de empaque)**





**Material de Empaque A.-** corresponde a las etiquetas de 2 cm. X 2 cm. que van adheridas a cada artesanía, explicado en el Capítulo 3.

**Material de Empaque B.-** está conformado por esponjas de diferentes tamaños dependiendo de las dimensiones de las artesanías

**Material de Empaque C.-** son las cajas de cartón para el empaque individual de las artesanías y depende del volumen de las mismas.

**Material de Empaque D.-** todas las cajas de cartón deben ir con su respectiva marca para conocer el contenido de las mismas sus dimensiones son de 5 cm. X 5 cm.

**Material de Empaque E.-** corresponde a las Cajas de Cartón de 1 m<sup>3</sup> donde deben almacenarse las artesanías pequeñas para evitar la manipulación exagerada de las mismas.

**Material de Empaque F.-** las Cajas de Cartón Grandes deben ir selladas con plástico adherente para evitar que las artesanías se dañen por la humedad.

### **CALCULO DE LA CANTIDAD DE MATERIALES IMPRODUCTIVOS**

Los principales materiales improductivos, para los cuales se debe conocer su cantidad requerida, son:

- **Consumo de Internet.** El servicio de Internet estará dado el tiempo completo mediante banda ancha de un proveedor local de este servicio. Su costo es de USD 40,00 / mes.
- **Consumo Telefónico.** El servicio telefónico será tanto para llamadas locales como internacionales y variara dependiendo de las necesidades. Su costo es de USD 50,00 / mes.
- **Consumo de Energía Eléctrica.** Expresado en kilovatios/hora calculado a partir del conocimiento del consumo en cada departamento, en el alumbrado de la empresa y el correspondiente a los equipos de oficina. Se estima un consumo promedio de 400 KWH al mes, con un costo de USD 54,00 / mes.
- **Consumo de Agua.** Se debe calcular el consumo anual en metros cúbicos (m<sup>3</sup>), para lo cual se debe estimar el consumo en cada departamento. Aproximadamente se estimará un consumo de 60 m<sup>3</sup> al mes y su costo de USD 15,00 / mes.

- **Consumo de insumos varios.** Comprende el cálculo de las cantidades de consumo correspondientes a combustible para el montacargas, debido a que este será únicamente utilizado para la transportación desde la bodega de despacho hasta el contenedor, se calcula un total de aproximadamente de 10 galones de gasolina y su costo es de \$ 19.90/mes.
- **Consumo de materiales de oficina y otros.** Expresado en cantidades totales de papel, esferográficos, toners, documentos necesarios para la generación normal del servicio y de limpieza.

**TABLA 4.16**  
**CANTIDAD DE MATERIALES IMPRODUCTIVOS**

DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO	
		COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Papel Bon 4A (500 unid)	3	\$ 3,50	\$ 10,50
Esferográficos (Negro, Azul)	24	\$ 0,25	\$ 6,00
Carpetas Folder	9	\$ 2,00	\$ 18,00
Toners	2 trim	\$ 60,00	\$ 120,00 t
Perforadoras	9 al año	\$ 2,50	\$ 22,50 a
Grapadoras	9 al año	\$ 2,50	\$ 22,50 a
Calculadoras	9 al año	\$ 30,00	\$ 270,00 a
Facturas Comercial (100 unid)	1 al año	\$ 6,00	\$6,00 a
Formulario Único de Exportación	1	\$ 1,20	\$ 1,20
Ordenes de Producción (500 uni)	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Documentos de Ingreso de Artesanías (500 unid)	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Documentos de Egreso de Artesanías (500 unid)	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Ordenes de Pago (500 unid)	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Escobas	6 al año	\$ 2,00	\$ 12,00 a
Trapeadores	6 al año	\$ 3,00	\$ 18,00 a
Detergentes (4 litros)	6 al año	\$ 12,00	\$ 72,00 a
Papel Higiénico (12 rollos)	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Jabón Liquido (4 litros)	6 al año	\$ 10,00	\$ 60,00 a
Ambientales (aerosol)	1	\$ 5,00	\$ 5,00

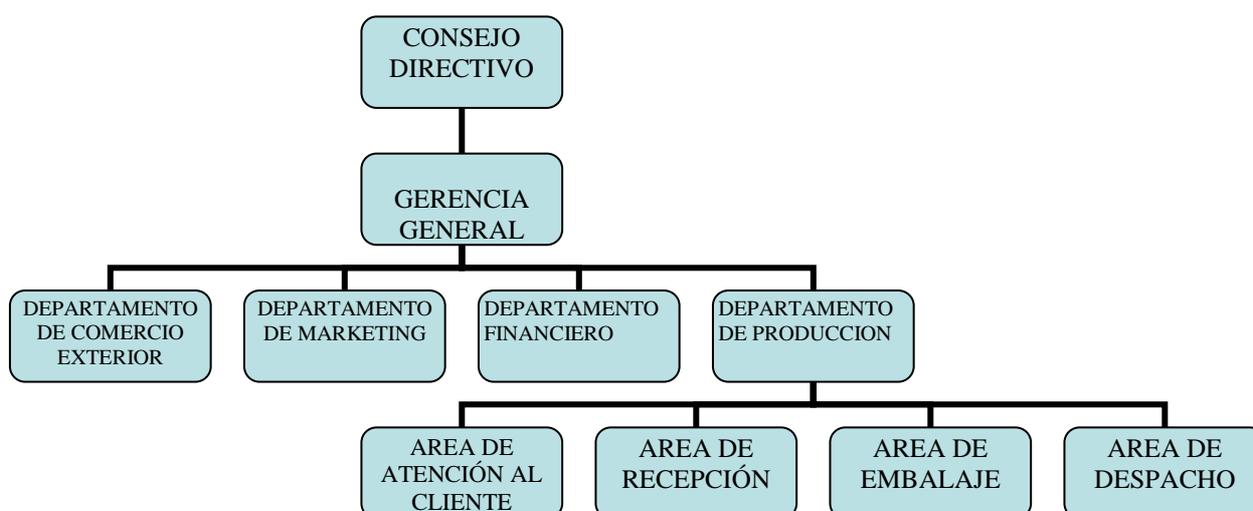
### **ESTIMACIÓN DE LOS RECURSOS TÉCNICOS REQUERIDOS.**

La organización es el instrumento mediante el cual se estructuran las funciones y actividades operacionales y se asignan a dependencias orgánicas, representadas por el personal de dirección, los supervisores y la mano de obra, con objeto de coordinar y controlar el rendimiento del servicio propuesto y el logro de sus objetivos comerciales.

En la estructura orgánica de una empresa se plasma la delegación de responsabilidades en sus distintos elementos, o dependencias y normalmente se expresa por medio de un diagrama, al que a menudo se denomina organigrama. La organización se suele concebir atendiendo en primer lugar a las distintas funciones existentes en el seno de la empresa, a saber, finanzas, comercialización, compras y fabricación.

### **ORGANIGRAMA ADMINISTRATIVO**

**GRAFICO 4.14  
ORGANIGRAMA**



**ESTIMACIÓN DE LOS RECURSOS ADMINISTRATIVOS REQUERIDOS.**

Debe definirse las necesidades de recursos humanos durante las diferentes fases del proyecto, así como la disponibilidad y el costo de los mismos. Para que el funcionamiento del proyecto sea satisfactorio se requiere diferentes categoría de recursos humanos: Cuadros directivos, gerentes calificados y con experiencia, personal de supervisión con la experiencia adecuada a las necesidades de cada departamento, y personal técnico y de trabajadores calificados y no calificados, estimando el número requerido para preparar la plantilla, planificar la contratación y diseñar un programa de capacitación. Este personal se encargara de la supervisión de la producción, la administración (contabilidad, compras, etc.), control de la producción, manejo de maquinaria y transporte.

**TABLA 4.16  
NECESIDADES DE PERSONAL ADMINISTRATIVO.**

<b>Nombre del cargo</b>	<b>Funciones</b>	<b>Herramientas</b>	<b>Requisitos</b>
<b>Gerente General</b>	1. Planificar, coordinar, controlar y supervisar el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas en el Consorcio.	1. Computadora 2. Fax 3. Teléfono 4. Internet	1. Título de cuarto nivel en Gerencia Empresarial o afines. 2. Experiencia de al menos 6 años en gerencia de empresas exportadoras 3. 100% dominio de inglés. 4. Orientación al logro.
<b>Contador</b>	1. Llevar la contabilidad del consorcio 2. Declaraciones al SRI 3. Control financiero.	1. Computadora 2. Teléfono 3. Impresora	1. CPA Título de Contabilidad y Auditoria 2. Experiencia mínima 4 años 3. Hasta 35 años

<b>Jefe de Comercio Exterior</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar la información del mercado internacional.</li> <li>2. Realizar los contactos con los clientes extranjeros.</li> <li>3. Realizar los trámites requeridos para la exportación de las artesanías.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Computadora.</li> <li>2. Internet</li> <li>3. Teléfono</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Título en Comercio Exterior, Marketing o afines.</li> <li>2. Experiencia mínima 4 años</li> <li>3. Dominio de ingles</li> <li>4. Hasta 35 años</li> </ol>
<b>Jefe de Marketing</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar los segmentos de mercado, oportunidades comerciales, etc.</li> <li>2. Desarrollar planes de comercialización dependiendo el mercado de destino.</li> <li>3. Realizar campañas para promover el turismo local e internacional.</li> <li>4. Manejo de proveedores.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Computadora</li> <li>2. Internet</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Titulo Superior en Marketing.</li> <li>2. Experiencia mínima 4 años</li> <li>3. Hasta 35 años</li> </ol>
<b>Auxiliar Financiera</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pago proveedores.</li> <li>2. Pago artesanos.</li> <li>3. Control de ingresos y egresos diarios.</li> <li>4. Reporte al Contador</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Computadora</li> <li>2. Teléfono</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Egresada de carreras en administración, contabilidad, economía o afines.</li> <li>2. Un año de experiencia en el área financiera.</li> <li>3. Hasta 30 años.</li> </ol>
<b>Secretaria-Recepcionista</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atención al cliente</li> <li>2. Entrega órdenes de producción.</li> <li>3. Colaborar a los requerimientos del personal administrativo.</li> <li>4. Contratar los fletes terrestres.</li> <li>5. Elaborar las guías de embarque.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Computadora</li> <li>2. Impresora</li> <li>3. Fax</li> <li>4. Teléfono</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mujer</li> <li>2. Bachiller</li> <li>3. De 20 a 25 años</li> </ol>

Luego de conocer el proceso productivo, la cantidad y tipo de maquinas y equipos, es posible definir la cantidad de mano de obra tanto calificada como no calificada. Se determina la cantidad de mano de obra directa (la que está ligada directamente con el servicio); y, la mano de obra indirecta (lo que incluye actividades auxiliares; personal de limpieza, vigilancia, lubricación, porteros, jardineros, supervisores, personal de mantenimiento, electricistas, auxiliares, etc).

**TABLA 4.17**  
**NECESIDADES DE PERSONAL TÉCNICO**

Nombre del cargo	Funciones	Herramientas	Requisitos
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b> <b>Bodeguero 1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manejo de inventarios de ingreso de artesanías.</li> <li>2. Verificación del producto.</li> <li>3. Clasificación y Selección del producto.</li> <li>4. Entrega de las artesanías para el empaque.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Computadora</li> <li>2. Estanterías</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bachiller</li> <li>2. Manejo de kardex</li> <li>3. De 20 a 25 años</li> <li>4. Experiencia en manejo de bodegas.</li> </ol>
<b>Operario Zona de Embalaje 1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recepción de las artesanías.</li> <li>2. Etiquetar cada artesanía.</li> <li>3. Cortar la esponja</li> <li>4. Clasificar la esponja por tamaños.</li> <li>5. Embalaje con esponja.</li> <li>6. Entrega de las mercancías al siguiente proceso.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Esponja</li> <li>2. Etiquetas</li> <li>3. Mesa</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bachiller</li> <li>2. De 20 a 25 años</li> </ol>

<b>Operario Zona de Embalaje 2</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Empaque en las cajas de cartón.</li> <li>2. Etiquetar las cajas.</li> <li>3. Almacenamiento de las artesanías pequeñas en cajas de 1 m<sup>3</sup>.</li> <li>4. Entrega de las mercancías al siguiente proceso.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cajas de Cartón</li> <li>2. Marcas</li> <li>3. Mesa</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bachiller</li> <li>2. De 20 a 25 años</li> </ol>
<b>Operario Zona de Embalaje 3</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Embalaje de las artesanías con plástico adherente.</li> <li>2. Entrega de las mercancías a la bodega de despacho.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Máquina selladora</li> <li>2. Plástico</li> <li>3. Mesa</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bachiller</li> <li>2. De 20 a 25 años</li> </ol>
<b>Bodeguero Despacho</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Almacenamiento de las artesanías según su destino y tamaño.</li> <li>2. Control de la salida del producto según el inventario.</li> <li>3. Embarque al contenedor para el flete al puerto.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Montacargas</li> <li>2. Computadora</li> <li>3. Estanterías</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bachiller</li> <li>2. Manejo de montacargas.</li> <li>3. De 20 a 25 años</li> <li>4. Experiencia en manejo de bodegas.</li> </ol>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>  <b>Supervisor de Producción.</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Control del proceso desde el ingreso de las mercaderías hasta el despacho de las mismas.</li> <li>2. Control de los inventarios de ingreso y salida.</li> <li>3. Control a los operarios.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Computadora</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estudios superiores en administración de procesos.</li> <li>2. De 20 a 25 años.</li> <li>3. Con o sin experiencia.</li> </ol>

**TABLA 4.18**  
**COSTO ANUAL DEL PERSONAL TECNICO.**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			
Bodeguero 1	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Operario Zona de Embalaje 1	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Operario Zona de Embalaje 2	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Operario Zona de Embalaje 3	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Bodeguero Despacho	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 10.920,00</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			
Supervisor de producción	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
<b>TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			<b>\$ 3.600,00</b>

**TABLA 4.19**  
**COSTO ANUAL DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gerente General	1	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Contador	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Jefe de Comercio Exterior	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Jefe de Marketing	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Auxiliar Financiera	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Secretaria- Recepcionista	1	\$ 250,00	\$ 3.000,00
<b>TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>			<b>\$ 43.800,00</b>

#### 4.4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

Se considera el tamaño del proyecto, como la capacidad instalada de producción del servicio, expresada en valor o número de unidades de productos elaborados por año.

En términos generales, el tamaño de un proyecto está definido por la capacidad de producción que tiene este, en un período operacional determinado.

Al hacer referencia a la capacidad del servicio, es necesario distinguir entre la capacidad teórica y la capacidad real del proyecto. La capacidad real del proyecto, está definida por la producción efectiva de la planta, tomando en cuenta todas las limitaciones que pueden existir en la realización del proceso del servicio.

Por lo tanto, el tamaño del proyecto, se determina por comparación entre la proyección de la demanda insatisfecha, la proyección de la capacidad de los artesanos, la capacidad del consorcio y la capacidad de inversión de los

artesanos (Capital de Trabajo), de allí se define el valor que sea menor ese es el tamaño del proyecto.

#### ❖ **PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA**

Un elemento importante para determinar el tamaño del proyecto es la cuantía de la demanda actual y futura que ha de atenderse; del estudio de mercado se tiene: la demanda actual y futura, y la oferta actual y futura, se debe encontrar la demanda insatisfecha.

Los datos de la demanda insatisfecha se tomaron del cuadro 3.8. A continuación se presenta el siguiente cuadro:

**CUADRO 4.2  
DEMANDA POTENCIAL**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA (miles de USD)</b>	<b>OFERTA (miles de USD)</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL (miles USD)</b>
2007	6.245.960,62	478,8	6.245.481,82
2008	6.249.072,70	518,2	6.248.554,50
2009	6.252.184,79	547,9	6.251.636,89
2010	6.255.296,88	570,1	6.254.726,78
2011	6.258.408,97	586,9	6.257.822,07

#### ❖ **PROYECCIÓN DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LOS ARTESANOS**

La determinación del tamaño del proyecto está dada por la escala de producción mínima, ocurre con las artesanías, cuando estas no están disponibles en la cantidad deseada. En este caso la capacidad de uso del proyecto se limita a la disponibilidad de los artesanos socios del consorcio de elaborar sus productos.

Para determinar la capacidad productiva se realizó una encuesta a una muestra de artesanos tomada en San Antonio de Ibarra. Debido a la amplia gama de artesanías se consideró la artesanía religiosa debido a que la mayor parte de los artesanos esta especializado en la elaboración de este tipo de artesanía como lo demuestra el siguiente cuadro:

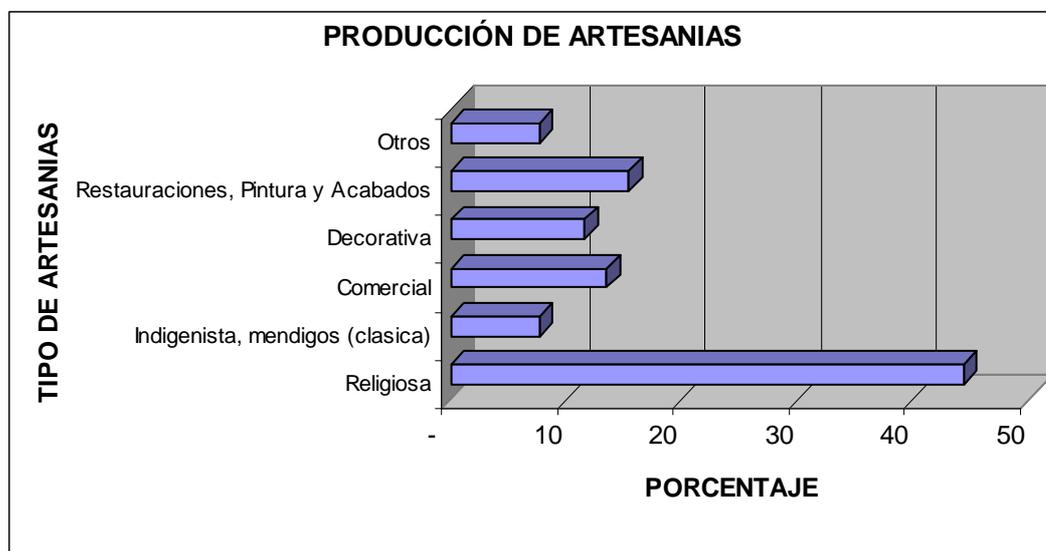
**TABLA 4.20**  
**CLASIFICACION DE LAS ARTESANIAS**

DESCRIPCIÓN	%
Religiosa	44,23
Indigenista, mendigos (clásica)	7,69
Comercial	13,46
Decorativa	11,54
Restauraciones, Pintura y Acabados	15,38
Otros	7,69

**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Verónica Garrido

**GRAFICO 4.15**  
**PRODUCCION DE LAS ARTESANIAS**



**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Verónica Garrido

Se puede observar que la mayor parte de artesanos (44.23 %), se dedican a la producción de artesanía religiosa, por lo tanto, San Antonio de Ibarra tiene un potencial en ese tipo de artesanía.

Existe una diversidad en escultura religiosa, entre las que podemos mencionar:

**TABLA 4.21**  
**CLASIFICACION DE LAS ARTESANIAS**

DESCRIPCIÓN
Arcángel San Gabriel
Arcángel San Miguel
Arcángel San Miguel con Demonio
Arcángel San Rafael
Virgen de Legarda
Cristos

**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

Los datos detallados a continuación es la capacidad de producción por artesano si únicamente se dedicase a elaborar un solo tipo de producto:

**TABLA 4.22**  
**CANTIDAD PRODUCIDA AL MES POR TAMAÑO**

DESCRIPCION CM	CANTIDAD PRODUCIDA AL MES
Artesanía Religiosa Grande 150 cm.	1
Artesanía Religiosa 50cm.	4
Artesanía Religiosa 30 cm.	5
Artesanía Religiosa pequeña 20 cm.	10

**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

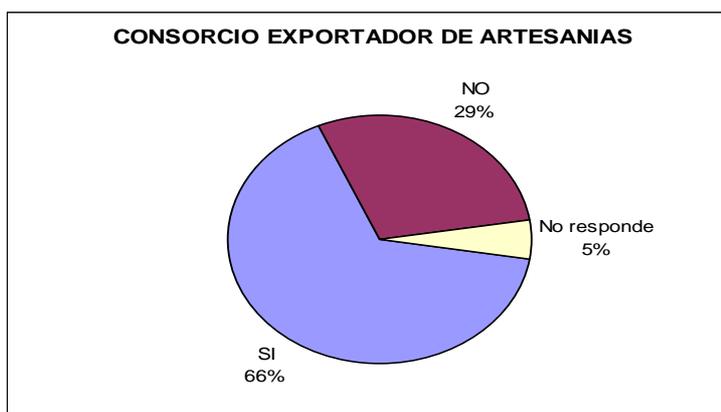
San Antonio de Ibarra no cuenta con un censo para determinar cuantos artesanos existen, pero aproximadamente se estima que existan cerca de 1000 artesanos en el centro de la parroquia<sup>56</sup>, que es un número bastante considerable.

<sup>56</sup> Entrevista realizada al Lic. Ramiro Santacruz actual Presidente de la Asociación de Artesanos de San Antonio de Ibarra

En la encuesta realizada se preguntó sobre el deseo de formar parte de un consorcio para la exportación de artesanías, obteniendo los siguientes resultados:

**GRAFICO 4.16**  
**CONSORCIO EXPORTADOR DE ARTESANIAS**

	%
SI	65,85
NO	29,27
NO RESPONDE	4,88



**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

Se va a estimar la capacidad productiva considerando que el 65.85% del total de los artesanos, es decir, 658 artesanos están interesados en formar un consorcio para la exportación de sus productos. Y de estos el 44.23% realizan artesanía religiosa, por lo tanto, se considerará que 291 artesanos van a formar parte del consorcio.

**CUADRO 4.4**  
**CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	CANTIDAD PRODUCIDA AL MES	CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL
Artesanía Religiosa	20	10	2910
	30	5	1455
	50	4	1164
	150	1	291

No de Artesanos 291

**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

La capacidad de producción esta dada si todos los artesanos se dedican a elaborar un tipo de artesanía, por ejemplo, si los 291 artesanos elaboran artesanía religiosa de 50 cm., elaboraría 1164 piezas al mes.

De dicha encuesta se determinó el porcentaje de producción por cada tamaño de artesanía obteniendo así lo siguiente:

**CUADRO 4.5  
PORCENTAJE DE PRODUCCION**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	% PRODUCCIÓN
Artesanía Religiosa	20	16,67
	30	33,33
	50	33,33
	150	16,67

Por lo tanto, con estos datos se puede conocer la capacidad de producción real al mes:

**CUADRO 4.6  
CAPACIDAD DE PRODUCCION REAL MENSUAL**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	% PRODUCCIÓN	CAPACIDAD DE PRODUCCION REAL MENSUAL
Artesanía Religiosa	20	2910	16,67	485
	30	1455	33,33	485
	50	1164	33,33	388
	150	291	16,67	49

El costo de producción esta dado por la complejidad de la pieza a elaborar y varían de \$2,00 USD/cm. a \$5,00 USD/cm.

Se realizó un análisis estadístico de la investigación hecha a los artesanos y se obtuvo un valor promedio de las artesanías:

**CUADRO 4.7  
COSTO TOTAL**

<b>TIPO DE PRODUCTO</b>	<b>TAMAÑO CM.</b>	<b>COSTO POR CM</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Artesanía Religiosa	20	\$2,00	\$40,00
	30	\$2,50	\$75,00
	50	\$3,00	\$150,00
	150	\$4,00	\$600,00

**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

Con la información proporcionada en los cuadros 4.8 y 4.9 se puede conocer la capacidad de producción local mensual en USD:

**CUADRO 4.8  
CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL (USD)**

<b>TIPO DE PRODUCTO</b>	<b>TAMAÑO CM.</b>	<b>CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL unid</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL (USD)</b>
Artesanía Religiosa	20	485	\$ 40,00	\$ 19.400,00
	30	485	\$ 75,00	\$ 36.375,00
	50	388	\$ 150,00	\$ 58.200,00
	150	49	\$ 600,00	\$ 29.400,00

**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

**CUADRO 4.9  
CAPACIDAD DE PRODUCCION LOCAL ANUAL EN MILES DE USD**

<b>TIPO DE PRODUCTO</b>	<b>TAMAÑO CM.</b>	<b>CAPACIDAD DE PRODUCCION MENSUAL (MILES USD)</b>	<b>CAPACIDAD DE PRODUCCION ANUAL (MILES USD)</b>
Artesanía Religiosa	20	\$ 19,40	232,80
	30	\$ 36,37	436,50
	50	\$ 58,20	698,40
	150	\$ 29,40	352,80
<b>TOTAL</b>			<b>1.720,50</b>

**Fuente:** Artesanos

**Elaboración:** Verónica Garrido

## ❖ CAPACIDAD DEL CONSORCIO

La capacidad física del consorcio esta dada por la capacidad de almacenamiento de las bodegas.

### **CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO BODEGA 1**

Bodega 1: área de 80 m<sup>2</sup>, con 3 secciones de almacenamiento:

**Sección A:** Medidas largo 5 m., ancho 1 m., altura 2 m.

**Sección B:** Medidas largo 4 m., ancho 1 m., altura 2 m.

**Sección C:** Medidas largo 8 m., ancho 1 m., altura 2 m.

Es necesario conocer el volumen de almacenamiento en cada sección:

**Sección 1:** Volumen 10 m<sup>3</sup>

**Sección 2:** Volumen 8 m<sup>3</sup>

**Sección 3:** Volumen 16 m<sup>3</sup>

El volumen de almacenamiento es de: 32 m<sup>3</sup>

Del cuadro 3.11 del Capítulo 3, se toma el volumen de cada artesanía para determinar el número de artesanías que pueden ser almacenadas en la Bodega 1.

**CUADRO 4.10  
CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO (BODEGA 1)**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	VOLUMEN M <sup>3</sup>	CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO (Bodega 1)
Artesanía Religiosa	20	0,003	1778
	30	0,009	1185
	50	0,025	427
	150	0,600	9
<b>VOLUMEN DE ALMACENAMIENTO M<sup>3</sup> 32</b>			

Para poder realizar una comparación con los demás parámetros que determinan el tamaño del proyecto debe expresarse la capacidad de almacenamiento en miles de USD. También es necesario considerar el tiempo para la entrega de órdenes de producción, para la producción, para la recepción de artesanías tomando en cuenta un periodo de demora, el tiempo que se necesita para el proceso de exportación, que son limitantes de la capacidad del Consorcio.

De los datos del cuadro 4.8 de este capítulo, se considera capacidad de producción de los artesanos mensual, del diagrama de flujo donde se detallan los tiempos se necesita 2 semanas para la distribución de perdidos, un mes de producción, 1 semana para clasificar, luego de esto se puede iniciar un nuevo proceso de producción, el tiempo del proceso de exportación no se lo considera debido a que mientras se desarrolla la exportación ya empieza el nuevo ciclo de producción.

Por lo tanto el tiempo requerido en cada proceso es de 2 meses aproximadamente, en consecuencia la capacidad de almacenamiento anual está dado por 6 remesas de artesanías.

**CUADRO 4.11  
CAPACIDAD DEL CONSORCIO (UNIDADES)**

<b>TIPO DE PRODUCTO</b>	<b>TAMAÑO CM.</b>	<b>CAPACIDAD DE PRODUCCION ARTESANAL (MES)</b>	<b>REMESAS AL AÑO</b>	<b>CAPACIDAD DEL CONSORCIO (UNIDADES)</b>
Artesanía Religiosa	20	485	6	2.910
	30	485	6	2.910
	50	388	6	2.328
	150	49	6	294
<b>TOTAL CAPACIDAD DEL CONSORCIO (UNIDADES)</b>				<b>8.442</b>

A continuación se presenta la capacidad del consorcio anual en miles de USD:

**CUADRO 4.12**  
**CAPACIDAD DEL CONSORCIO ANUAL EN MILES DE USD**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	CAPACIDAD DE CONSORCIO ANUAL (UNIDADES)	COSTO DE PRODUCCION ARTESANAL	CAPACIDAD DEL CONSORCIO (USD)	CAPACIDAD DEL CONSORCIO (MILES USD)
Artesanía	20	2.910	\$ 40,00	\$ 116.400,00	\$ 116,40
Religiosa	30	2.910	\$ 75,00	\$ 218.250,00	\$ 218,25
	50	2.328	\$ 150,00	\$ 349.200,00	\$ 349,20
	150	294	\$ 600,00	\$ 176.400,00	\$ 176,40
<b>TOTAL CAPACIDAD DEL CONSORCIO</b>					<b>\$ 860,25</b>

**❖ CAPACIDAD DE INVERSIÓN DE LOS ARTESANOS (CAPITAL DE TRABAJO)**

La capacidad de inversión de los artesanos es baja, debido a que los ingresos que perciben la mayor parte de los mismos no superan los \$ 500,00 por su mano de obra. De tal manera que los artesanos no pueden mantenerse en espera del pago de sus trabajos, por lo tanto se debe cancelar al artesano el valor total del costo de sus trabajos al momento de la entrega a la bodega de almacenamiento, para de esta manera poder continuar el proceso de elaboración de nuevos pedidos, la diferencia entre el precio de venta y su costo se hará luego del cobro de la exportación. Por lo tanto el consorcio debe tener la capacidad para financiar el costo de producción local indicado en el cuadro 4.9.

**CUADRO 4.13**  
**CAPACIDAD DE INVERSIÓN DE LOS ARTESANOS ANUAL MILES DE USD**

TIPO DE PRODUCTO	TAMAÑO CM.	CAPACIDAD DE INVERSIÓN DE LOS ARTESANOS (MILES USD)
Artesanía Religiosa	20	232,80
	30	436,50
	50	698,40
	150	352,80
<b>TOTAL</b>		<b>1.720,50</b>

## DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO

El tamaño del proyecto esta determinado por la comparación de la demanda insatisfecha, la capacidad de producción de los artesanos, la capacidad física del consorcio y la capacidad de inversión de los artesanos.

De los datos obtenidos anteriormente se obtiene que el tamaño del proyecto.

**CUADRO 4.13  
SELECCIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO**

ITEM	TAMAÑO DE PROYECTO
	MILES DE USD
. DEMANDA INSATISFECHA	\$6.245.481,82
. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LOS ARTESANOS	\$ 1.720,50
<b>.CAPACIDAD DEL CONSORCIO</b>	<b>\$ 860.25</b>
. CAPACIDAD DE INVERSIÓN DE LOS ARTESANOS	\$ 1.720,50

De acuerdo a los datos de la tabla adjunta el tamaño seleccionado del proyecto es: \$ 860,25 miles de USD al año, lo que representa un total de 8842 artesanías de los 4 tamaños mencionados anualmente.

### 4.4.3 LOCALIZACIÓN

El estudio de localización consiste en el análisis de las variables consideradas como factores de localización, las que determinan claramente cual será el mejor sitio para ubicar el consorcio. La localización óptima será aquella que permita

obtener una máxima producción, maximizando los beneficios y reduciendo al mínimo posible los costos.

### **MACRO LOCALIZACION**

Este estudio consiste en definir la zona, región o área geográfica en la que se deberá localizar el servicio tratando de reducir al mínimo los costos totales de transporte.

En el proceso de toma de decisiones con relación a la macro localización, por lo general se centra el análisis en los principales insumos, estudiando para cada uno de ellos, la disponibilidad, las características y las particularidades del transporte.

El Consorcio Exportador de Artesanías va a estar localizado en la región Sierra, la provincia de Imbabura, en el cantón Ibarra. Esto debido a que ayuda a generar más confianza al tener el Consorcio junto a la producción, y a la disponibilidad de mano de obra tanto del personal administrativo como técnico.

### **MICRO LOCALIZACION**

Este estudio consiste en definir el sitio preciso para la ubicación del proyecto. El análisis comprende dos enfoques: el cualitativo y el cuantitativo.

Para el enfoque cualitativo se califica una serie de aspectos según su importancia en cada caso, realizando esta calificación para dos grupos de características

1. **Infraestructura socio-económica.** Estas características corresponden específicamente al municipio o ciudad considerada:
  - Disponibilidad de medios de transporte tanto para el acceso de los artesanos como para el envío de la mercadería al puerto.
  - Disponibilidad de mano de obra (Ejecutiva, administrativa y obrera en general).
  - Disponibilidad de servicios (bancos, Internet, luz, agua potable, etc.).
  - Ambiente de seguridad y confianza

2. **Infraestructura de servicios.-** Estas características corresponden específicamente a los terrenos localizados:

- Distancia a la carretera principal o secundaria.
- Tipo de camino de acceso al servicio (pavimentado, empedrado, adoquinado).
- Líneas telefónicas disponibles.

Luego del análisis, se tendrá una evaluación objetiva de cada opción en función de las características, con lo cual se podrá hacer la selección de la localización definitiva.

**TABLA 4.23**  
**SELECCIÓN DE LA LOCALIZACION DEL PROYECTO**

ITEM	Opción de Localización	
	Centro de Ibarra	Centro de San Antonio
Disponibilidad de medios de transporte para el acceso de los artesanos	Mediana	Alta
Disponibilidad de medios de transporte para el envío de artesanías al puerto	Alta	Alta
Disponibilidad de personal administrativo	Alta	Alta
Disponibilidad de personal técnico	Alta	Alta
Disponibilidad de los artesanos para formar parte del Consorcio	Mediana	Alta
Disponibilidad de servicios	Alta	Alta
Ambiente de seguridad y confianza	Mediana	Alta

Por lo tanto, el Consorcio de Exportación va a estar localizado en el centro de la parroquia de San Antonio de Ibarra debido a que de forma cualitativa es la mejor opción.

## CAPITULO V.- ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 ANALISIS DE COSTOS DEL PROYECTO

Los costos van a estar resumidos en el Cuadro de Costos de un Proyecto de Inversión, para lo cual es necesario analizar cada rubro que conforma el cuadro antes mencionado.

#### 5.1.1 COSTOS DIRECTOS (VARIABLES)

Son aquellos costos que fluctúan en función a la mayor o menor comercialización de las artesanías y de la capacidad de producción de los artesanos miembros del Consorcio, es decir, que dependen del volumen de la producción artesanal.

#### ❖ ARTESANIAS

El principal producto de estudio como ya se conoce son las artesanías de madera talladas a mano, estos costos deben ser pagados a los artesanos. El siguiente cuadro muestra el precio de las artesanías que corresponde al 85% del precio de venta, además se considera que existirá un mes adicional para cubrir demoras en la entrega de órdenes de producción, pedidos, proceso de exportación, etc.

**CUADRO 5.1  
COSTO ANUAL DE LAS ARTESANIAS**

PRODUCTOS	CANTIDAD POR MES	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>ARTESANÍAS</b>				
Artesanía Religiosa de 20 cm	485	2910	\$ 63,14	<b>\$183.746,70</b>
Artesanía Religiosa de 30 cm	485	2910	\$ 112,28	<b>\$326.730,12</b>
Artesanía Religiosa de 50 cm	388	2328	\$ 216,49	<b>\$503.992,25</b>
Artesanía Religiosa de 150 cm	49	294	\$ 888,99	<b>\$261.362,70</b>
<b>TOTAL PRODUCTOS</b>				<b>\$ 1.275.831,76</b>

Elaboración: Verónica Garrido

### ❖ MATERIALES INDIRECTOS

“Estos no forman parte del producto en sí pero son utilizados para la presentación formal del producto terminado, aquí se incluyen envases primarios y secundarios, etiquetas, etc.”<sup>57</sup>

**CUADRO 5.2**  
**COSTOS DE MATERIALES DIRECTOS**

<b>MATERIALES DIRECTOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Cajas de Cartón	\$ 856,38
España	\$ 4.515,00
Etiquetas y Marcas	\$ 506,52
Enflejamiento	\$ 180,96
<b>TOTAL MATERIALES</b>	<b>\$ 6.058,86</b>

Elaboración: Verónica Garrido

\*El cálculo de estos valores están explicados en el Anexo 6.

### ❖ MANO DE OBRA DIRECTA

Constituye la mano de obra, es decir, el capital humano cuyo trabajo es directo en el proceso de exportación. Por cuyo servicio se aplica una remuneración llamada salario.

**CUADRO 5.3**  
**COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Bodeguero 1	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
Operario Zona de Embalaje 1	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Operario Zona de Embalaje 2	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Operario Zona de Embalaje 3	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
Bodeguero Despacho	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ 10.920,00</b>

Elaboración: Verónica Garrido

<sup>57</sup> ECON. BARRENO LUIS, “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”, Primera Edición, 2004.

En el servicio intervienen directamente: el Bodeguero 1, Operario de la Zona de Embalaje 1, Operario de la Zona de embalaje 2, Operario de la Zona de Embalaje 3 y el Bodeguero de Despacho cuyas funciones están descritas en el estudio técnico .

Es necesario considerar las cargas sociales correspondientes al: aporte al IESS cuyo porcentaje actualmente es del 21.66% del salario. El décimo tercer sueldo que corresponde a la doceava parte de todo lo recibido durante el año y se paga hasta el 24 de diciembre y décimo cuarto sueldo cuyo valor es \$170,00 que deben ser cancelados hasta el 15 de Septiembre.

**CUADRO 5.4**  
**COSTOS DE CARGAS SOCIALES MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>CARGAS SOCIALES MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Bodeguero 1	1	\$ 74,15	\$ 889,84
Operario Zona de Embalaje 1	1	\$ 65,16	\$ 781,86
Operario Zona de Embalaje 2	1	\$ 65,16	\$ 781,86
Operario Zona de Embalaje 3	1	\$ 65,16	\$ 781,86
Bodeguero Despacho	1	\$ 74,15	\$ 889,84
<b>TOTAL CARGAS SOCIALES MOD</b>			<b>\$ 4.125,27</b>

Elaboración: Verónica Garrido

#### ❖ **MANO DE OBRA INDIRECTA**

Es el capital humano necesario para el normal funcionamiento de las actividades que va a desarrollar el Consorcio de Exportación que no está directamente relacionado con el proceso de la exportación pero que aporta en la generación del servicio.

**CUADRO 5.5**  
**COSTOS DE MANO DE OBRA INDIRECTA**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			
Supervisor de producción	1	\$ 300,00	\$3.600,00
Personal de limpieza	1	\$ 170,00	\$2.040,00
<b>TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			<b>\$5.640,00</b>

Elaboración: Verónica Garrido

Las cargas sociales corresponden a los valores indicados para la mano de obra directa.

**CUADRO 5.6**  
**COSTOS DE CARGAS SOCIALES DE MANO DE OBRA INDIRECTA**

<b>CARGAS SOCIALES MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Supervisor de producción	1	\$ 104,15	\$ 1.249,76
Personal de Limpieza	1	\$ 65,16	\$ 781,86
<b>TOTAL CARGAS SOCIALES M.O.I</b>			<b>\$ 1.249,76</b>

Elaboración: Verónica Garrido

### 5.1.2 COSTOS INDIRECTOS (FIJOS)

Son aquellos costos que se ocasionan sea que exista o no el desarrollo de las actividades comercializadoras del Consorcio y por lo tanto que no están en relación con el volumen de exportación.

Los diferentes materiales e insumos que son indispensables para la generación del servicio, son los siguientes:

#### ❖ GASTOS ADMINISTRATIVOS

El servicio para el mejor desarrollo de su gestión necesita coordinar en forma eficiente la labor de sus elementos productivos. Esta acción de administrar, el consorcio, se hace presente a través de los denominados gastos de administración que son de naturaleza fija pues su cuantía no varía ostensiblemente con aumento o disminución del nivel de exportación.

**CUADRO 5.7  
GASTOS SALARIOS ADMINISTRATIVOS**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gerente General	1	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Contador	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Auxiliar Financiera	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Secretaria- Recepcionista	1	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Personal de Limpieza	1	\$ 170,00	\$ 2.040,00
<b>TOTAL PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>			<b>\$ 33.840,00</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.8  
CARGAS SOCIALES PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>CARGAS SOCIALES PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gerente General	1	\$ 464,07	\$ 5.568,80
Contador	1	\$ 194,13	\$ 2.329,52
Auxiliar Financiera	1	\$ 104,15	\$ 1.249,76
Secretaria- Recepcionista	1	\$ 89,15	\$ 1.069,80
Personal de Limpieza	1	\$ 65,16	\$ 781,86
<b>TOTAL CARGAS SOCIALES PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>			<b>\$ 10.999,74</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.9  
ALQUILER**

<b>ALQUILER</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Arriendo Local	1	12	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Garantía de arrendamiento		1	\$ 900,00	\$ 900,00
<b>TOTAL ALQUILER</b>				<b>\$ 4.500,00</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.10  
UTILES DE OFICINA**

<b>UTILES DE OFICINA</b>	<b>CANT. MENSUAL</b>	<b>CANT. ANUAL</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Papel Bon 4A (500 unid)	3	36	\$ 3,50	\$ 126,00
Esferográficos (Negro, Azul)	24	288	\$ 0,25	\$ 72,00
Carpetas Fólder	9	108	\$ 2,00	\$ 216,00
Toners	2 trim	8	\$ 60,00	\$ 480,00
Perforadoras	9 al año	9	\$ 2,50	\$ 22,50
Grapadoras	9 al año	9	\$ 2,50	\$ 22,50
Calculadoras	9 al año	9	\$ 30,00	\$ 270,00
Facturas Comercial (100 unid)	1 al año	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Formulario Único de Exportación	1	12	\$ 1,20	\$ 14,40
Ordenes de Producción (500 unid)	1	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Dcto de Ingreso de Artesanías (500 unid)	1	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Dcto de Egreso de Artesanías (500 unid)	1	12	\$ 8,00	\$ 96,00
Ordenes de Pago (500 unid)	1	12	\$ 8,00	\$ 96,00
<b>TOTAL UTILES DE OFICINA</b>				<b>\$ 1.613,40</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.11  
TRANSPORTE (VIAJES Y VIATICOS)**

<b>TRANSPORTE (VIAJES Y VIÁTICOS)</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Viajes Nacionales	1	12	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Viajes Internacionales		2	\$ 3.500,00	\$ 7.000,00
<b>TOTAL TRANSPORTE (Viajes y Viáticos)</b>				\$ 10.600,00

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.12  
AGUA, ENERGIA ELECTRICA Y COMUNICACIONES**

<b>AGUA, LUZ Y COMUNICACIONES</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Agua	1	12	\$ 15,00	\$ 180,00
Energía Eléctrica	1	12	\$ 54,00	\$ 648,00
Teléfono	1	12	\$ 50,00	\$ 600,00
Internet	1	12	\$ 40,00	\$ 480,00
<b>TOTAL AGUA, LUZ Y COMUNICACIONES</b>				\$ 1.080,00

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.13  
UTILES DE ASEO**

<b>UTILES DE ASEO</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escobas	6 al año	6	\$ 2,00	\$ 12,00
Trapeadores	6 al año	6	\$ 3,00	\$ 18,00
Detergentes (4 litros)	6 al año	6	\$ 12,00	\$ 72,00
Papel Higiénico (12 rollos)	1	12	\$ 2,50	\$ 30,00
Jabón Líquido (4 litros)	6 al año	6	\$ 10,00	\$ 60,00
Ambientales (aerosol)	1	12	\$ 5,00	\$ 60,00
<b>TOTAL UTILES DE ASEO</b>				\$ 252,00

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.14  
COMBUSTIBLE**

<b>COMBUSTIBLE</b>	<b>CANT. MENSUAL (Gls)</b>	<b>CANT. ANUAL (Gls)</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Combustible	10	120	\$ 1,94	<b>\$ 232,80</b>
<b>TOTAL COMBUSTIBLE</b>				<b>\$ 232,80</b>

Elaboración: Verónica Garrido

### ❖ GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas son aquellos en que incurre para promocionar y distribuir efectivamente el servicio de exportación.

Este tipo de gastos puede considerarse como un gasto mixto, ya que una parte de ellos corresponderá a costos fijos y otra, a costos variables teniendo en cuenta que un aumento en este tipo de gastos (propaganda) podría significar un aumento en las ventas y de hecho en la generación del servicio. Sin embargo, el componente variable del gasto de ventas queda de hecho explicado, ya que indudablemente, al aumentar la capacidad de exportación, mayores serán los gastos en que se incurrirán para la venta misma.

**CUADRO 5.15  
SALARIOS PERSONAL DE VENTAS**

<b>NOMBRE DEL CARGO</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Jefe de Comercio Exterior	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Jefe de Marketing	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00
<b>TOTAL PERSONAL VENTAS</b>			<b>\$ 12.000,00</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.16**  
**CARGAS SOCIALES PERSONAL DE VENTAS**

<b>CARGAS SOCIALES PERSONAL VENTAS</b>	<b>Nº DE PERSONAS</b>	<b>ASIGNACIÓN MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Jefe de Comercio Exterior	1	\$ 164,13	\$ 1.969,60
Jefe de Marketing	1	\$ 164,13	\$ 1.969,60
<b>TOTAL CARGAS SOCIALES VENTAS</b>			<b>\$ 3.939,20</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.17**  
**OTROS GASTOS DE VENTAS**

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Trámites Aduaneros	4	\$ 1.314,11	<b>\$ 5.256,44</b>
Fletes Terrestres	4	\$ 400,00	<b>\$ 1.600,00</b>
<b>PROPAGANDA Y PUBLICIDAD</b>			
Trípticos (1000)	1	\$ 150,00	<b>\$ 150,00</b>
Tarjetas de Presentación (1000 unidades)	1	\$ 80,00	<b>\$ 80,00</b>
<b>TOTAL PROPAGANDA Y PUBLICIDAD</b>			<b>\$ 230,00</b>
Comisión del Agente en el Exterior	5	\$ 2.600,00	<b>\$ 13.000,00</b>
Otros Gastos de Venta	4	\$ 300,00	<b>\$ 1.200,00</b>
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>			<b>\$ 21.286,44</b>

Elaboración: Verónica Garrido

\* Los valores de estos rubros son explicados en el Anexo 7

#### ❖ GASTOS FINANCIEROS

Se originan de las necesidades crediticias indispensables para la financiación del costo total del proyecto. Este tipo de gastos tiene una caracterización de costos fijos, sin embargo, es necesario considerar que los intereses originados en créditos a corto plazo, especialmente dedicados al financiamiento del capital de trabajo deben considerarse como costos variables ya que de hecho están

dependiendo del nivel de utilización de la capacidad instalada; en cambio los intereses generados por préstamos a largo plazo deben ser considerados como una carga fija para la empresa.

**CUADRO 5.18  
GASTOS FINANCIEROS**

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Intereses Préstamos	<b>\$ 4.979,81</b>
Gasto Financiamiento en Ventas	<b>\$ 18.644,89</b>
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 23.624,70</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

\* Los valores de estos rubros son explicados en el Anexo 7.

\*\* Los intereses financieros están explicados en el cuadro 5.26.

### **PROYECCIÓN DE COSTOS**

Es importante proyectar los costos para poder determinar el incremento de los mismos durante el periodo de evaluación del proyecto. Para la proyección se tomó en cuenta la inflación del Ecuador que se presentó el 31 de diciembre del año 2006, la misma que fue del 2.87%<sup>58</sup>. Sin embargo ciertos rubros como gastos financieros son valores que constan específicamente en los costos y no son afectados por la inflación. Los costos de las artesanías se proyectaron considerando el incremento de la producción en un 5% anual y la tasa de inflación. A continuación se presenta el cuadro de costos totales del proyecto de exportación de artesanías mediante la conformación de un Consorcio Exportado

<sup>58</sup> [www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)

**CUADRO 5.19  
COSTOS DEL PROYECTO**

<b>COSTOS DEL PROYECTO</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>COSTOS DE FABRICACION</b>	<b>VALOR \$</b>				
<b>COSTOS DIRECTOS</b>					
Artesanías	1.275831,76	1.378.070,54	1.488.502,22	1.607.783,35	1.736,623,07
Materiales Directos	6.058,86	6.232,75	6.411,63	6.595,64	6.784,94
Mano de Obra Directa	10.920,00	11.233,40	11.555,80	11.887,45	12.228,62
Cargas Sociales Mano de Obra	4.125,27	4.243,67	4.365,46	4.490,75	4.619,63
Mano de Obra Indirecta	5.640,00	5.801,87	5.968,38	6.139,67	6.315,88
Cargas Sociales Mano de Indirecta	1.249,76	1.285,63	1.322,53	1.360,48	1.399,53
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>1.303.825,65</b>	<b>1.406867,86</b>	<b>1.518.126,02</b>	<b>1.638.257,35</b>	<b>1.767.971,67</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>		-	-	-	-
Sueldos y salarios Ventas	12.000,00	12.344,40	12.698,68	13.063,14	13.438,05
Cargas Sociales Ventas	3.939,20	4.052,26	4.168,55	4.288,19	4.411,26
Tramites Aduaneros	5.256,44	5.407,30	5.562,49	5.722,13	5.886,36
Logística	1.600,00	1.645,92	1.693,16	1.741,75	1.791,74
Propaganda	230,00	236,60	243,39	250,38	257,56
Comision Agente en el Exterior	13.000,00	13.373,10	13.756,91	14.151,73	14.557,89
Otros Gastos de Venta	1.200,00	1.234,44	1.269,87	1.306,31	1.343,80
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>37.225,64</b>	<b>38.294,02</b>	<b>39.393,05</b>	<b>40.523,63</b>	<b>41.686,66</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		-	-	-	-
Sueldos y salarios Administración	33.840,00	34.811,21	35.810,29	36.838,04	37.895,30
Cargas Sociales Administración	10.999,74	11.315,44	11.640,19	11.974,26	12.317,92
Arriendo Local	3.600,00	3.703,32	3.809,61	3.918,94	4.031,41
Garantía de arrendamiento	900,00		-	-	-
Transporte (Viajes y Viáticos)	10.600,00	10.904,22	11.217,17	11.539,10	11.870,28
Combustible	232,80	239,48	246,35	253,42	260,70
Utiles de aseo	252,00	259,23	266,67	274,33	282,20
Utiles de oficina y papelería	1.613,40	1.659,70	1.707,34	1.756,34	1.806,75
Agua, Luz y Comunicaciones	1.080,00	1.111,00	1.142,88	1.175,68	1.209,42
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>63.117,94</b>	<b>64.003,60</b>	<b>65.840,50</b>	<b>67.730,12</b>	<b>69.673,98</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		-	-	-	-
Intereses Prestamo	4.979,81	4.119,90	3.152,07	2.062,77	836,75
Gastos Financiamiento en Ventas	18.644,89	19.180,00	19.730,46	20.296,73	20.879,24
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>23.624,70</b>	<b>23.299,90</b>	<b>22.882,54</b>	<b>22.359,50</b>	<b>21.716,00</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>1.427.793,94</b>	<b>1.532.465,37</b>	<b>1.646.242,12</b>	<b>1.768.870,61</b>	<b>1.901.048,31</b>

Elaboración: Verónica Garrido

## 5.2 INGRESOS

Los ingresos del Consorcio están directamente establecidos en relación a la comercialización de las artesanías en los mercados internacionales. El precio de venta es el explicado en el Capítulo III en la sección del precio de venta internacional. El volumen de comercialización esta vinculado con el tamaño del proyecto descrito en el Capítulo IV. El incremento en el precio de venta está medido en base a la inflación ecuatoriana del último año.

### PROYECCIÓN DE INGRESOS

**CUADRO 5.20  
PRESUPUESTOS DE INGRESOS**

PRESUPUESTO DE INGRESOS									
ARTESANIA	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
	CANTIDAD	P / U	TOTAL	CANTIDAD	P / U	TOTAL	CANTIDAD	P / U	TOTAL
20 cm	2910	\$ 74,29	\$ 216.172,59	3056	\$ 76,42	\$ 233.495,58	3208	\$ 78,61	\$ 252.206,75
30 cm	2910	\$ 132,09	\$ 384.388,38	3056	\$ 135,88	\$ 415.191,34	3208	\$ 139,78	\$ 448.462,70
50 cm	2328	\$ 254,70	\$ 592.932,05	2444	\$ 262,01	\$ 640.446,66	2567	\$ 269,53	\$ 691.768,86
150 cm	294	\$1.045,87	\$ 307.485,52	309	\$1.075,89	\$ 332.125,88	324	\$1.106,76	\$ 358.740,78
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.500.978,54</b>			<b>\$1.621.259,46</b>			<b>\$1.751.179,09</b>

ARTESANIA	AÑO 4			AÑO 5		
	CANTIDAD	P / U	TOTAL	CANTIDAD	P / U	TOTAL
20 cm	3369	\$ 80,87	\$ 272.417,33	3537	\$ 83,19	\$ 294.247,50
30 cm	3369	\$ 143,79	\$ 484.400,26	3537	\$ 147,92	\$ 523.217,67
50 cm	2695	\$ 277,26	\$ 747.203,76	2830	\$ 285,22	\$ 807.080,93
150 cm	340	\$1.138,53	\$ 387.488,48	357	\$1.171,20	\$ 418.539,87
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.891.509,82</b>			<b>\$2.043.085,96</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**Nota:** Los precios fueron proyectados en el análisis de precios del Capítulo II. La producción crecerá en un 5% anual, ya que, como se mencionó anteriormente la oferta de artesanías tiene una tendencia creciente debido a la formación constante de nuevos artesanos.

### 5.3 ESTADO PROFORMA DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

El Estado de Resultados permite sintetizar la información que se ha obtenido de los costos e ingresos descritos anteriormente. El objetivo de dicho estado es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en síntesis el beneficio real de la operación de la empresa y que se obtienen restando de los ingresos todos los costos en que incurra la empresa y los impuestos a pagar.

**CUADRO 5.21  
ESTADO PROFORMA DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

<b>ESTADO PROFORMA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>						
		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO5</b>
A	VENTAS NETAS	1.500.978,54	1.621.259,46	1.751.179,09	1.891.509,82	2.043.085,96
B	COSTOS DE PRODUCCION	1.303.825,65	1.406.867,86	1.518.126,02	1.638.257,35	1.767.971,67
C	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS (A - B)	197.152,89	214.391,60	233.053,06	253.252,47	275.114,29
D	COSTOS EN VENTAS	37.225,64	38.294,02	39.393,05	40.523,63	41.686,66
E	UTILIDAD NETA EN VENTAS (C - D)	159.927,25	176.097,59	193.660,01	212.728,84	233.427,62
F	COSTOS EN ADMINISTRACION	63.117,94	64.003,60	65.840,50	67.730,12	69.673,98
G	UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN (E - F)	96.809,31	112.093,99	127.819,51	144.998,71	163.753,65
H	COSTOS FINANCIEROS	23.624,70	23.299,90	22.882,54	22.359,50	21.716,00
I	UTILIDAD ANTES DE REPARTO (G - H)	73.184,61	88.794,09	104.936,97	122.639,21	142.037,65
J	REPARTO DE UTILIDADES (15%)	10.977,69	13.319,11	15.740,55	18.395,88	21.305,65
K	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO (I - J)	62.206,92	75.474,97	89.196,42	104.243,33	120.732,00
L	IMPUESTO A UTILIDADES (25%)	15.551,73	18.868,74	22.299,11	26.060,83	30.183,00
<b>M</b>	<b>UTILIDAD NETAS (K-L)</b>	<b>46.655,19</b>	<b>56.606,23</b>	<b>66.897,32</b>	<b>78.182,50</b>	<b>90.549,00</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

## 5.4 INVERSIONES

Una vez obtenida la información del estudio de mercado y técnico se puede definir la cuantía de las inversiones que es necesario para emprender el proyecto del Consorcio de Exportación que facilite la comercialización de las artesanías al mercado internacional.

Existen dos tipos de inversiones:

Inversiones Fijas

Inversiones Corrientes.

### ❖ INVERSIONES FIJAS

Este tipo de inversiones son aquellas que están destinadas a los elementos que forman parte del servicio y que se necesitan para generar el servicio.

#### ○ INVERSIONES FIJAS TANGIBLES

Constituyen todos los elementos físicos. A continuación se detallan:

**CUADRO 5.22**  
**INVERSIONES FIJAS TANGIBLES**

MAQUINAS Y EQUIPOS REQUERIDOS	DESCRIPCION	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1, Adecuaciones	Tanto del área de administración como las bodegas.			\$ 3.000,00
Valor Adecuaciones				\$ 3.000,00

<b>2. Equipo Básico</b>				
◇ Computadoras (RED)	Pentium 4 Intel, Procesador de 2.4 Gba.	9	\$ 750,00	\$ 6.750,00
◇ Montacargas	Capacidad máxima 5 ton. Motor a gasolina, marca VOLTEC modelo 6C seis cilindros. Tablero de instrumentos, sistema eléctrico de 12 volts, dirección hidráulica, transmisión automática. Sistema antivuelcos SAS.	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
◇ Balanza	Serie PCE-PM Rango de peso hasta 300 kg. Dimensiones: 40 cm. x 50 cm. x 13 cm.	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
◇ Maquinaria para embalaje	Selladora de plástico adherente	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
◇ Estanterías	de metal.	6	\$ 500,00	\$ 3.000,00
◇ Mesas	de madera	3	\$ 120,00	\$ 360,00
<b>Valor Equipo básico</b>				<b>\$ 22.610,00</b>
<b>3. Equipo Auxiliar</b>				
◇ Fax	Panasonic	2	\$ 215,00	\$ 430,00
◇ Teléfonos	Inalámbricos Panasonic	9	\$ 60,00	\$ 540,00
◇ Impresoras	Múltiples funciones (copiadora, escáner e impresora)	2	\$ 140,00	\$ 280,00
◇ Alarma	JHURE	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>Valor equipo auxiliar</b>				<b>\$ 2.250,00</b>
<b>4. Equipo de servicios</b>				

◇ Escritorios	de madera	9	\$ 180,00	\$ 1.620,00
◇ Sillas	de metal	35	\$ 95,00	\$ 3.325,00
◇ Sofás	de madera	3	\$ 250,00	\$ 750,00
◇ Mesa de reuniones	de madera	1	\$ 400,00	\$ 400,00
◇ Archiveros	de metal	5	\$ 240,00	\$ 1.200,00
◇ Cafetera	de 20 tazas	1	\$ 150,00	\$ 150,00
◇ Nevera	Indurama	1	\$ 250,00	\$ 250,00
◇ Vajilla	de porcelana	1	\$ 60,00	\$ 60,00
◇ Azucarera	de porcelana	1	\$ 15,00	\$ 15,00
◇ Cucharas azucareras	de metal	12	\$ 2,00	\$ 24,00
<b>Valor Equipo de servicios</b>				<b>\$ 7.794,00</b>
<b>5. Equipo de Limpieza</b>				
◇ Aspiradora	General Electric	1	\$ 350,00	\$ 350,00
<b>Valor equipo de limpieza</b>				<b>\$ 350,00</b>
<b>Valor Total de Equipos</b>				<b>\$ 36.004,00</b>
Imprevistos	10%			<b>\$ 3.600,40</b>
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS TANGIBLES</b>				<b>\$ 39.604,40</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

## ○ INVERSIONES FIJAS INTANGIBLES

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto”.<sup>59</sup> Los estudios diferidos que figuran en esta inversión son: estudios y diseños definitivos, gastos de puesta en marcha, de organización, etc.

Los principales rubros que conforman el activo fijo intangible son:

- Costos del estudio de prefactibilidad y factibilidad.
- Gastos de organización (escrituras, inscripciones).
- Gastos de puesta en marcha (adiestramiento del personal).

Estos rubros están resumidos en el siguiente cuadro:

**CUADRO 5.23**  
**INVERSIONES FIJAS INTANGIBLES**

<b>INVERSIONES FIJAS INTANGIBLES</b>	<b>VALOR</b>
Costos de estudio de factibilidad	\$ 1.500,00
Gastos de organización	\$ 1.500,00
Gastos de puesta en marcha	\$ 1.000,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 4.000,00</b>
Imprevistos 10%	\$ 400,00
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS INTANGIBLES</b>	<b>\$ 4.400,00</b>

Elaboración: Verónica Garrido

## ❖ INVERSIONES CORRIENTES

Son los recursos que se necesitan para el normal funcionamiento del servicio y a estos se los denomina Capital de Trabajo, que no es sino el flujo efectivo mínimo

<sup>59</sup> ECON. BARRENO LUIS, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, primera edición, Quito, 2004.

de dinero que la empresa requiere para su funcionamiento. Cada uno de los rubros que integran el capital de trabajo tiene que ser dimensionado con el mejor criterio posible a fin de que el flujo normal de recursos monetarios para la operación de la empresa no sufra interrupciones que en definitiva repercutirán en su buen funcionamiento.

## **CAPITAL DE TRABAJO**

### ○ **CAJA Y BANCOS**

En esta cuenta deberá aparecer la reserva que dispone la empresa para atender los pagos en efectivo de los gastos en que incurre, su monto, por lo tanto estará de acuerdo con el estimativo de costos de la empresa.

Para su estimación:

<b><u>COSTOS TOTALES</u></b> <b>12</b>
---

$$CAJA Y BANCOS = \frac{COSTOS TOTALES}{12} = \frac{\$1.012.212,17}{12} = \$84.315,01$$

**Caja - Bancos = \$ 84.315,01**

Por lo tanto el proyecto deberá tener \$84.315,01 USD mensualmente de liquidez.

### ○ **INVENTARIOS**

Este rubro está conformado por el valor promedio de los stocks de materia prima, materiales, suministros, artículos en proceso y artículos terminados que la empresa debe disponer para que le sea posible mantener un flujo continuo entre la producción y distribución de los bienes que comercializa.

Para el proceso de exportación de artesanías es necesario tener inventario de los materiales y suministros para el empaque de las artesanías.

## INVENTARIO DE MATERIALES U SUMINISTROS

Se debe considerar el costo total anual de los materiales; el promedio mensual del mencionado costo se multiplica por el número de meses que se considera necesario mantener como stock.

$$INVENTARIO DE MATERIALES = \frac{COSTOS TOTAL ANUAL}{12} \times MESES DE STOCK$$

**Inventario de Materiales = \$ 1.514,72**

A continuación se resumen las inversiones del proyecto:

**CUADRO 5.24  
CUADRO DE INVERSIONES**

<b>CUADRO DE INVERSIONES</b>						
<b>CATEGORIA DE INVERSION / AÑOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
INVERSIONES FIJAS						
ADECUACIONES	\$ 3.000,00					
EQUIPO BASICO	\$ 22.610,00					
EQUIPO DE PLANTA AUXILIAR Y SERVICIOS	\$ 10.044,00					
EQUIPO DE LIMPIEZA	\$ 350,00					
IMPREVISTOS	\$ 3.600,40					
<b>TOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>\$ 39.604,40</b>					
INVERSIONES COORIENTES						
CAJA Y BANCOS		\$ 84.351,01				
INVENTARIOS DE MATERIALES DIRECTOS		\$ 1.514,72				
<b>TOTAL INVERSION CORRIENTE</b>		<b>\$ 85.865,73</b>				

**CUADRO 5.25  
GASTOS PREVIOS A LA PRODUCCION TOTAL**

<b>GASTOS PREVIOS A LA PRODUCCION TOTALES</b>						
<b>CATEGORIA DE INVERSION / AÑOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	\$ 1.500,00					
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$ 1.500,00					
PUESTA EN MARCHA DE LA PLANTA	\$ 1.000,00					
IMPREVISTOS	\$ 400,00					
<b>TOTAL GASTOS PREVIOS A LA PRODUCCION</b>	<b>\$ 4.400,00</b>					

### **COSTO TOTAL DEL PROYECTO**

Cuando están definidos todos los rubros de activo fijo y activo circulante, es posible definir el costo del proyecto como paso, previo a la consideración de su financiamiento, tomando en cuenta las disponibilidades propias y las posibles fuentes de crédito. El costo total del proyecto estará definido por la suma del activo fijo más el activo circulante.

**COSTO TOTAL DEL PROYECTO = INVERSIONES FIJAS + INVERSIONES CORRIENTES**

**INVERSIONES FIJAS = INVERSIONES FIJAS TANGIBLES + INVERSIONES FIJAS INTANGIBLES**

**INVERSIONES FIJAS = \$ 39.604,4 + \$ 4.400,00 = \$ 44.004,4**

**INVERSIONES CORRIENTES = CAJA - BANCOS + INVENTARIO MATERIALES**

**INVERSIONES CORRIENTES = \$ 84.351,01 + \$ 1.514,72 =  
\$ 85.865,73**

**Costo Total del Proyecto = \$ 129.870,13**

#### ❖ FINANCIAMIENTO

El financiamiento del proyecto, debe ser considerado como una contrapartida del programa de inversiones. En este sentido la acción de invertir es considerada como la asignación de los medios financieros obtenidos, a través de la captación del ahorro para la formación del capital fijo y capital de trabajo.

En consecuencia al hablar de financiamiento e inversiones se pone en evidencia la noción de fuentes y usos, respectivamente.

A continuación se detalla las fuentes de financiamiento:

#### ○ FUENTES DE FONDOS

##### ✓ Préstamos

Las necesidades para inversiones fijas serán cubiertas con crédito a las entidades financieras. Analizando la información crediticia del sector bancario, se puede determinar que la Corporación Financiera Nacional, cuenta con un segmento para PYMES a una tasa preferencial del 12%.

##### ✓ Aporte de los socios del Consorcio

Las necesidades del Capital de Trabajo debe ser cubierto con el aporte de los socios del consorcio.

○ **USO DE FONDOS**

El valor de los préstamos se utilizara para financiar la inversión fija, en tanto que, la inversión corriente o capital de trabajo será cubierto por el aporte de los socios del Consorcio.

El uso y fuentes de financiamiento se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO 5.26  
FUENTES Y USO DE FINANCIAMIENTO**

<b>FUENTES Y USOS DE FINANCIAMIENTO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>APORTE DE SOCIOS</b>		<b>PRESTAMO</b>	
		<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>
<b>Inversiones Fijas Tangibles</b>	39.604,40			100,00	39.604,40
<b>Inversiones Fijas Intangibles</b>	4.400,00			100,00	4.400,00
<b>Capital de Trabajo</b>	85.865,73	100,00	85.865,73		
<b>TOTAL</b>	<b>129.870,13</b>	<b>66,45%</b>	<b>85.865,73</b>	<b>33,55%</b>	<b>44.004,40</b>

Elaboración: Verónica Garrido

Como se observa en el cuadro de Fuentes y Usos de Financiamiento, la inversión total es de USD \$ 129.870,13, de los cuales el 66.45% corresponde al aporte de los socios y el 33,55% va a ser financiados por la Corporación Financiera Nacional.

Una vez obtenido el monto del financiamiento, se procede a calcular la tasa de amortización por el método gradual que consiste en cuotas periódicas iguales.

**Monto del préstamo:** \$ 44.004,40

**Tiempo:** 5 años

**Interés:** 12.% anual

El cuadro de amortización es el siguiente:

$$\text{Amortización} = \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} * C$$

**CUADRO 5.27**  
**TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL**

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL							
AN O	TRIMES TRE	SALDO PERIODO	PAGOS PERIODICOS	INTERESE S	AMORTIZ ACIÓ N	PAGO ANUAL INTERESES	AMORTIZACIÓ N ANUAL
	0	<b>\$44.004,40</b>					
1	1	\$42.366,74	\$2.957,79	\$1.320,13	\$1.637,66	4979,81	6851,35
	2	\$40.679,95	\$2.957,79	\$1.271,00	\$1.686,79		
	3	\$38.942,56	\$2.957,79	\$1.220,40	\$1.737,39		
	4	\$37.153,05	\$2.957,79	\$1.168,28	\$1.789,51		
2	5	\$35.309,85	\$2.957,79	\$1.114,59	\$1.843,20	\$4.119,90	\$7.711,26
	6	\$33.411,36	\$2.957,79	\$1.059,30	\$1.898,49		
	7	\$31.455,91	\$2.957,79	\$1.002,34	\$1.955,45		
	8	\$29.441,79	\$2.957,79	\$943,68	\$2.014,11		
3	9	\$27.367,26	\$2.957,79	\$883,25	\$2.074,54	\$3.152,07	\$8.679,09
	10	\$25.230,49	\$2.957,79	\$821,02	\$2.136,77		
	11	\$23.029,61	\$2.957,79	\$756,91	\$2.200,88		
	12	\$20.762,71	\$2.957,79	\$690,89	\$2.266,90		
4	13	\$18.427,80	\$2.957,79	\$622,88	\$2.334,91	\$2.062,77	\$9.768,39
	14	\$16.022,84	\$2.957,79	\$552,83	\$2.404,96		
	15	\$13.545,74	\$2.957,79	\$480,69	\$2.477,10		
	16	\$10.994,32	\$2.957,79	\$406,37	\$2.551,42		
5	17	\$8.366,36	\$2.957,79	\$329,83	\$2.627,96	\$836,75	\$10.994,41
	18	\$5.659,56	\$2.957,79	\$250,99	\$2.706,80		
	19	\$2.871,56	\$2.957,79	\$169,79	\$2.788,00		
	20	\$0,00	\$2.957,79	\$86,15	\$2.871,64		

**Elaboración:** Verónica Garrido

## 5.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar el punto de equilibrio es necesario clasificar los costos en fijos y variables, como a continuación se detalla:

**CUADRO 5.28**  
**CLASIFICACION DE LOS COSTOS**

CLASIFICACIÓN DE COSTOS					
AÑOS	1	2	3	4	5
PROPAGANDA	230,00	236,60	243,39	250,38	257,56
SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRACION	33.840,00	34.811,21	35.810,29	36.838,04	37.895,30
CARGAS SOCIALES ADMINISTRACION	10.999,74	11.315,44	11.640,19	11.974,26	12.317,92
SUELDOS Y SALARIOS VENTAS	12.000,00	12.344,40	12.698,68	13.063,14	13.438,05
CARGAS SOCIALES VENTAS	3.939,20	4.052,26	4.168,55	4.288,19	4.411,26
ARRIENDO DEL LOCAL	3.600,00	3.703,32	3.809,61	3.918,94	4.031,41
GARANTÍA DEL LOCAL	900,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TRANSPORTES (VIAJES Y VIÁTICOS)	10.600,00	10.904,22	11.217,17	11.539,10	11.870,28
UTILES DE ASEO	252,00	259,23	266,67	274,33	282,20
UTILES DE OFICINA Y PAPELERÍA	1.613,40	1.659,70	1.707,34	1.756,34	1.806,75
AGUA, LUZ Y COMUNICACIONES	1.080,00	1.111,00	1.142,88	1.175,68	1.209,42
INTERES PRESTAMO	4.979,81	4.119,90	3.152,07	2.062,77	836,75
MANO DE OBRA INDIRECTA	5.640,00	5.801,87	5.968,38	6.139,67	6.315,88
CARGAS SOCIALES M.O.I.	1.249,76	1.285,63	1.322,53	1.360,48	1.399,53
OTROS GASTOS DE VENTA	1.200,00	1.234,44	1.269,87	1.306,31	1.343,80
COMISIÓN DEL AGENTE EN EL EXTERIOR	13.000,00	13.373,10	13.756,91	14.151,73	14.557,89
<b>TOTAL FIJOS</b>	<b>105.123,91</b>	<b>106.214,31</b>	<b>108.177,54</b>	<b>110.103,38</b>	<b>111.979,01</b>
ARTESANIAS (MATERIA PRIMA)9	1.275.831,76	1.378.070,54	1.488.502,22	1.607.783,35	1.736.623,07
MATERIALES DIRECTOS	6.058,86	6.232,75	6.411,63	6.595,64	6.784,94
MANO DE OBRA DIRECTA	10.920,00	11.233,40	11.555,80	11.887,45	12.228,62
CARGAS SOCIALES M.O.D.	4.125,27	4.243,67	4.365,46	4.490,75	4.619,63
LOGÍSTICA	1.600,00	1.645,92	1.693,16	1.741,75	1.791,74
TRÁMITES ADUANEROS	5.256,44	5.407,30	5.562,49	5.722,13	5.886,36
COMBUSTIBLE	232,80	239,48	246,35	253,42	260,70
GASTO FINANCIAMIENTO EN VENTAS	18.644,89	19.180,00	19.730,46	20.296,73	20.879,24
<b>TOTAL VARIABLES</b>	<b>1.322.670,02</b>	<b>1.426.253,06</b>	<b>1.538.067,58</b>	<b>1.658.771,23</b>	<b>1.789.074,30</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>1.427.793,94</b>	<b>1.532.467,37</b>	<b>1.646.245,12</b>	<b>1.768.874,61</b>	<b>1.901.053,31</b>

Elaboración: Verónica Garrido

Para el cálculo de este indicador económico – financiero se debe considerar la siguiente igualdad:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas}}}$$

### CUADRO 5.29 PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	1	2	3	4	5
COSTO FIJO	105.123,91	106.214,31	108.177,54	110.103,38	111.979,01
	1.322.670,0	1.426.253,0	1.538.067,5	1.658.771,2	1.789.074,3
COSTO VARIABLE	2	6	8	3	0
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>1.427.793,9</b>	<b>1.532.467,3</b>	<b>1.646.245,1</b>	<b>1.768.874,6</b>	<b>1.901.053,3</b>
	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
INGRESOS	1.500.978,5	1.621.259,4	1.751.179,0	1.891.509,8	2.043.085,9
	4	6	9	2	6
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>884.919,79</b>	<b>883.052,87</b>	<b>888.916,06</b>	<b>894.830,65</b>	<b>900.678,13</b>
UNIDADES EXPORTADAS	8.442	8.864	9.307	9.773	10.261
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 156,68	\$ 160,90	\$ 165,25	\$ 169,74	\$ 174,35
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES</b>	<b>4.977</b>	<b>4.828</b>	<b>4.724</b>	<b>4.623</b>	<b>4.524</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

Los valores que muestra el PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES significa que se debería vender X unidades para no perder ni ganar, es decir para llegar a su equilibrio. Para el primer año se debería vender 4.977 artesanías para obtener el punto de equilibrio del proyecto; y en el año 2 se debería vender 4.828 unidades, como se observa en el cuadro anterior, y así en forma consecutiva.

Del total de las artesanías el 34,47% corresponde a las artesanías de 20 cm., otro 34,47% corresponde a las artesanías de 30 cm., el 27,57% son artesanías de 50 cm., y un 3.4 % son artesanías grandes de 150 cm.

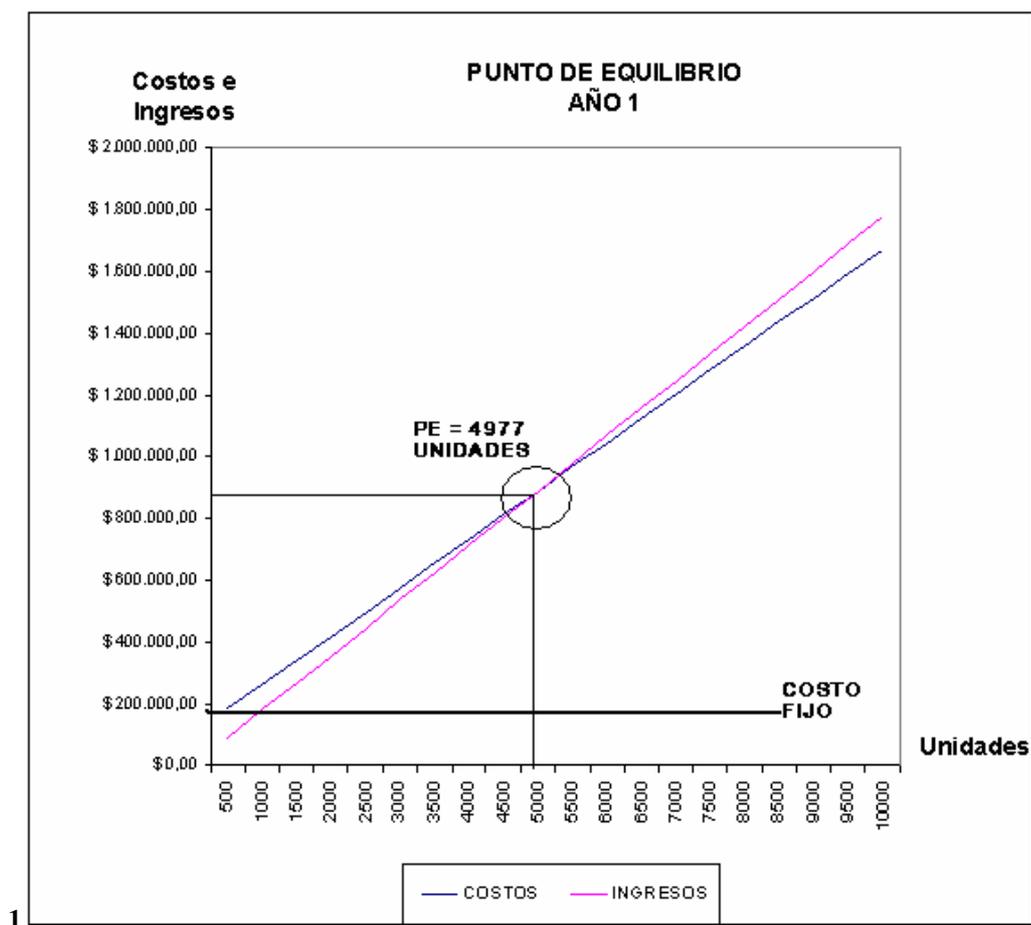
De tal manera que el punto de equilibrio en unidades es:

**CUADRO 5.30**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO POR TAMAÑO (UNIDADES)**

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES POR TAMAÑO					
	1	2	3	4	5
20 CM.	1.716	1.664	1.629	1.594	1.559
30 CM.	1.716	1.664	1.629	1.594	1.559
50 CM.	1.373	1.331	1.303	1.275	1.247
150 CM.	173	168	165	161	158
<b>TOTAL</b>	<b>4.977</b>	<b>4.828</b>	<b>4.724</b>	<b>4.623</b>	<b>4.524</b>

Gráficamente el punto de equilibrio se presenta a continuación:

**GRAFICO 5.1**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO**



## 5.6 EVALUACIÓN DE PROYECTOS

### 5.6.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

El objetivo de esta evaluación es determinar el grado o nivel de utilidad que obtiene el inversionista como premio al riesgo de utilizar su capital y la capacidad empresarial en la implementación del proyecto.

Los principales índices de esta evaluación son presentados a continuación:

- **Corriente de Liquidez**

La inversión del proyecto se la realiza con el objetivo de obtener ganancias por el servicio prestado y debido a que para el desarrollo del mismo es necesario incurrir en una serie de obligaciones económicas es necesario medir la liquidez. Se dice que un proyecto tiene liquidez, cuando el valor de los beneficios (conformados por las entradas de efectivo) es mayor que el de los costos (salidas de efectivo). De igual manera el proyecto va a financiar parte de la inversión con préstamos a largo plazo para financiar su implementación, es necesario saber si se está en capacidad de realizar los pagos de las cuotas correspondientes a dichos préstamos.

Para conocer si el proyecto tiene liquidez es necesario analizar el estado pro forma de pérdidas y ganancias y debido que desde el primer año de funcionamiento se obtiene un valor positivo de utilidad, podemos concluir que el proyecto va a tener liquidez, es decir, va a poder cumplir con las obligaciones adquiridas.

- **Rentabilidad del Proyecto**

La rentabilidad del proyecto se mide dividiendo la utilidad estimada, para la inversión total o el capital propio, se determina de esta manera la rentabilidad sobre la inversión total o sobre el capital.

$$R = \frac{\text{UtilidadNeta}}{\text{InversiónTotal}}$$

Así tenemos:

$$R_1 = \frac{\$ 46.655,19}{\$ 129.870,13} = 0.36$$

$$R_2 = \frac{\$ 56.606,23}{\$ 129.870,13} = 0.44$$

$$R_3 = \frac{\$ 66.897,32}{\$ 129.870,13} = 0.52$$

$$R_4 = \frac{\$ 78.182,50}{\$ 129.870,13} = 0.60$$

$$R_5 = \frac{\$ 90.549,00}{\$ 129.870,13} = 0.70$$

**CUADRO 5.31**  
**ÍNDICE DE RENTABILIDAD**

AÑO	INDICE DE RENTABILIDAD
1	0,36
2	0,44
3	0,52
4	0,60
5	0,70

**Elaboración:** Verónica Garrido

Debido a que el índice de rentabilidad es POSITIVA; por lo tanto el proyecto tiene una buena rentabilidad y debería aceptarse.

- **Valor Actual Neto (VAN)**

El método del valor actual neto consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Por lo tanto se define como el valor obtenido al actualizar a una tasa de interés constante y separadamente para cada año.

Para su cálculo es necesario detallar el cronograma de inversiones y la depreciación del equipo:

**CUADRO 5.32**  
**CRONOGRAMA DE INVERSIONES**

<b>CRONOGRAMA DE INVERSIONES</b>			
	<b>RUBROS / AÑOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>A</b>	<b>INVERSIONES FIJAS</b>		
	ADECUACIONES	3.000,00	
	EQUIPO BASICO	22.610,00	
	EQUIPO DE PLANTA AUXILIAR Y SERVICIOS	10.044,00	
	EQUIPO DE LIMPIEZA	350,00	
	IMPREVISTOS	3.600,40	
	GASTOS PREVIOS A LA PRODUCCION	4.400,00	
<b>B</b>	<b>INVERSION CORRIENTE</b>		
	CAPITAL DE TRABAJO		85.865,73
	<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>44.004,40</b>	<b>85.865,73</b>

Elaboración: Verónica Garrido

**CUADRO 5.33  
CALCULO DE LA DEPRECIACION**

<b>CALCULO DE LA DEPRECIACION</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>ALICUOTA ANNUAL</b>
ADECUACIONES	3.000,00	5 años	600,00	480,00
EQUIPO BASICO	22.610,00	5 años	4.522,00	3.617,60
EQUIPO DE PLANTA AUXILIAR Y SERVICIOS	10.044,00	5 años	2.008,80	1.607,04
EQUIPO DE LIMPIEZA	350,00	5 años	70,00	56,00
<b>TOTAL</b>			<b>7.200,80</b>	<b>5.760,64</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

El cálculo del valor residual se lo hizo considerando un valor de salvamento del 20% de su valor inicial. El cálculo de la depreciación se lo hizo mediante el método de línea recta tomando la vida útil de 5 años.

Con esta información calculamos el flujo de efectivo del proyecto para 5 años:

**CUADRO 5.34  
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA EN OPERACIÓN**

<b>CALCULO DEL FLUJO DE CAJA EN OPERACIÓN</b>						
<b>RUBROS/AÑOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(-) INVERSIONES	44.004,40	85.865,73				
(+) UTILIDAD NETA		46.655,19	56.606,23	66.897,32	78.182,50	90.549,00
(+) DEPRECIACIONES		5.760,64	5.760,64	5.760,64	5.760,64	5.760,64
(-) AMORTIZACIÓN (DEUDA)		6.851,35	7.711,26	8.679,09	9.768,39	10.994,41
<b>(=) FLUJO DE OPERACIÓN</b>	<b>-44.004,40</b>	<b>-40.301,25</b>	<b>54.655,61</b>	<b>63.978,87</b>	<b>74.174,75</b>	<b>85.315,23</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

Con estos datos se puede calcular el VAN:

**CUADRO 5.35  
CALCULO DEL VAN**

CALCULO DEL VAN				
AÑOS	INVERSIONES	UTILIDAD NETA	FLUJO NETO	FLUJO N. ACT.(14%)
0	44.004,40		-44.004,40	-\$ 44.004,40
1	85.865,73	46.655,19	-39.210,54	-34.395,21
2	0,00	56.606,23	56.606,23	43.556,66
3	0,00	66.897,32	66.897,32	45.153,78
4	0,00	78.182,50	78.182,50	46.290,31
5	0,00	90.549,00	90.549,00	47.028,31
		<b>VALOR RESIDUAL</b>	7.200,80	3.739,87
			<b>VAN</b>	<b>\$ 107.369,33</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

\* La tasa de actualización se considero el 14% debido a que es la tasa referencial del Banco Central para instituciones financieras.

Ya que el valor del VAN es positivo, significa que la rentabilidad del proyecto está por encima de la tasa de actualización límite, por lo tanto el proyecto es viable.

- **Tasa Interna De Retorno (TIR)**

Se entiende por tasa interna de retorno aquella que hace que el valor actualizado de los ingresos de efectivo sea igual al valor actualizado de las salidas de efectivo, es decir,  $VAN = 0$ . La solución se la encuentra en un proceso reiterativo hasta tener

$VAN = 0$ .

Aplicamos la siguiente fórmula:

$$TIR = t_1 + (t_2 - t_1) \left( \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

**CUADRO 5.36  
CALCULO DE LA TIR**

CALCULO DE LA TIR							
AÑOS	INVERSIONES	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION	INTERESES	FLUJO NETO	F. N. Act ( 67%)	F. N. Act.(65%)
0	44.004,40				- 44.004,40	- 44.004,40	- 44.004,40
1	85.865,73	46.655,19	5.760,64	4.979,81	- 28.470,09	- 17.047,96	- 17.254,60
2	-	56.606,23	5.760,64	4.119,90	66.486,77	23.839,78	24.421,22
3	-	66.897,32	5.760,64	3.152,07	75.810,03	16.277,11	16.876,21
4	-	78.182,50	5.760,64	2.062,77	86.005,91	11.057,64	11.603,59
5	-	90.549,00	5.760,64	836,75	97.146,39	7.479,01	7.943,41
				<b>VALOR RESIDUAL</b>	7.200,80	554,37	588,79
					<b>VAN</b>	<b>1.844,45</b>	<b>174,22</b>
					<b>TIR</b>		<b>65,17%</b>

**Elaboración:** Verónica Garrido

$$TIR = 65\% + (67\% - 65\%) \left( \frac{174.22}{174.22 - (-1.844,45)} \right)$$

$$TIR = 65\% + (2\%)(0.09)$$

$$TIR = 65.17\%$$

Esta propuesta de inversión se acepta ya que la TIR es mayor que la tasa límite, que es la tasa de interés más baja aceptable para el capital invertido. Por lo tanto el proyecto es rentable.

- **Relación Beneficio\Costo**

Se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$B/C = \frac{VAN \text{ (ingresos)}}{VAN \text{ (egresos)}}$$

**CUADRO 5.37**  
**CALCULO LA RELACION BENEFICIO/COSTO**

	<b>INGRESOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>INGRESOS ACT.</b>	<b>COSTO ACT.</b>
1	1.500.993,18	1.427.793,94	1.316.660,68	1.252.450,82
2	1.621.275,27	1.532.465,37	1.247.518,67	1.179.182,34
3	1.751.196,16	1.646.242,12	1.182.007,53	1.111.166,54
4	1.891.528,27	1.768.870,61	1.119.936,58	1.047.313,40
5	2.043.105,88	1.901.048,31	1.061.125,17	987.344,92
		<b>VAN</b>	<b>5.927.248,64</b>	<b>5.577.458,03</b>

Elaboración: Verónica Garrido

$$B/C = \frac{5.927.248,64}{5.577.458,03} = 1.06$$

Debido a que la relación B/C es > 1 el proyecto es favorable.

### **CONCLUSIÓN**

Los resultados obtenidos de cada uno de los índices de la evaluación financiera se concluye:

**TABLA 5.1**  
**CONCLUSION DE LA EVALUACION FINANCIERA**

<b>ÍNDICE DE EVALUACION FINANCIERA</b>	<b>RESULTADO</b>	<b>CONCLUSION</b>
<b><i>CORRIENTE DE LIQUIDEZ</i></b>	Entrada de Efectivo > Salida de Efectivo	Es rentable
<b><i>ÍNDICE DE RENTABILIDAD</i></b>	Mayor a la tasa de actualización	Es rentable
<b><i>VAN</i></b>	Valor Positivo	Es rentable
<b><i>TIR</i></b>	Mayor a la tasa de actualización	Es rentable
<b><i>BENEFICIO/COSTO</i></b>	Mayor a 1	Es rentable

Por lo tanto, se concluye que el proyecto de comercialización de artesanías al mercado internacional es **FINANCIERAMENTE RENTABLE**, por lo que se recomienda su inversión.

## **CAPITULO VI.- MODELO DE CONSORCIO PARA LA EXPORTACION**

### **6.1 ANTECEDENTES**

Como se analizó en el capítulo 3, existe la necesidad de implementar estrategias que tiendan a mejorar la comercialización de las artesanías de San Antonio de Ibarra a nivel internacional. Las artesanías son un producto muy apreciado en mercados internacionales, como se mostró en el análisis de la demanda, esto permitirá la introducción de las artesanías en el mercado internacional.

Los problemas que enfrentan los artesanos son: la falta de turismo nacional e internacional, falta de creatividad para promocionar sus productos, falta de una buena administración. De ahí surge la necesidad de incorporar estrategias comerciales para colocar al producto en los mercados internacionales.

Los esfuerzos comerciales necesarios para acceder a los mercados comerciales son cada vez mayores. La poca capacidad de producción individual para satisfacer las necesidades de los mercados internacionales. Los costos comerciales han aumentado fuertemente y los presupuestos para marketing, publicidad, promoción, apoyo a las ventas, etc. son difíciles de asumir para los artesanos de manera individual. Además, la inversión que supone adquirir conocimientos y experiencia necesaria en materia de comercio exterior ahonda las dificultades para un artesano de iniciar la actividad exportadora.

Una opción razonable para que los artesanos y pequeñas empresas puedan exportar es la creación de un consorcio de exportación, la asociatividad de pequeños productores, este modelo de asociación estratégica empresarial permitirá unir esfuerzos, compartir gastos y obtener el volumen que requiere el mercado internacional y hace más viable la alternativa de la comercialización en el exterior con eficacia y continuidad.

Un consorcio de exportación es una organización empresarial utilizada generalmente por las PYMES (pequeñas y medianas empresas) productoras, y consiste en el agrupamiento de productores para la comercialización conjunta en el exterior de los diferentes productos que fabrican<sup>60</sup>, cuyo objetivo común es la consolidación de sus productos en mercados exteriores.

Estos consorcios, agrupan a PYMES para establecer sinergias, aumentan la competitividad de los productos comercializados y reducen los riesgos y costos de la internacionalización. El hecho de disponer de personal especializado en materia de comercio exterior, el mayor poder de negociación, la mayor oferta que se presenta a los clientes potenciales, la posibilidad de acceder a ayuda de administración, son algunas ventajas que tiene el formar parte de un consorcio de exportación.

En definitiva el Consorcio Exportador tiene como objetivo principal el acceder a mercados internacionales y conseguir un adecuado posicionamiento, por lo tanto el consorcio será el encargado de realizar las acciones necesarias para conseguirlo.

## **6.2 IMPORTANCIA**

La creación de un consorcio de exportación es de vital importancia debido a que los artesanos individualmente tienen los siguientes problemas para acceder a mercados internacionales:

- Falta de volúmenes de producción, ya que su producción individual es baja, para la enorme demanda internacional de artículos artesanales.
- El desconocimiento de técnicas de exportación, ya que es necesario de personal calificado.
- Ausencia de información sobre mercados, proveedores, clientes, bancos y entidades gubernamentales encargadas de fomentar las exportaciones.

---

<sup>60</sup> “Guías Empresariales inicie y mejore su negocio”.

- La falta de capital para inversiones en mejoras a la calidad, en promoción de ingresos en los mercados y capacitación.
- Falta de una marca propia, y
- Temor a asumir solos los costos y riesgos.

Debido a estos obstáculos que tienen que afrontar los artesanos, se ve necesario que el mejor canal de distribución<sup>61</sup> para introducir las artesanías en los mercados internacionales es mediante un consorcio de exportación.

Las funciones de un consorcio de exportación deben ser promocionales y operacionales. Entre las primeras destaca: ofrecer a los miembros una serie de servicios (secretariales, traducción, logística, transporte, comunicación, entre otros); consultoría legal; capacitación; suministrar información; publicar un catálogo en conjunto; realizar encuestas en el mercado internacional; asistir en diversas materias (financiera, cambiaria, arancelaria, regulaciones, seguros y transporte), y participar en ferias o misiones internacionales.

Respecto a las funciones operacionales destaca: la creación de un plan de inversión y marketing, identificación de mercado, definición de la gama de productos y de la política comercial, creación de una marca en conjunto, desarrollo de proveedores de materias primas e insumos, identificación de proveedores de tecnología y diseño; realizar ventas y administrarlas; optimizar y especializar los procesos productivos de las empresas participantes y negociar con entidades de apoyo al comercio exterior.

Los consorcios de exportación pueden estar conformados por empresas de un mismo sector productivo o giro; por diferentes sectores pero de una misma localidad, estado o región, y por empresas de diferentes sectores pero que realizan actividades complementarias entre si.

Finalmente, se deben evitar los errores más comunes en la creación y operación

---

<sup>61</sup> Canal de Distribución: es el camino que recorre el producto o un servicio desde el productor hasta el consumidor final.

de un consorcio: considerar la exportación como una actividad de corto plazo, falta de concientización y capacitación a los potenciales exportadores, estructuras inadecuadas, inversiones realizadas sin un plan de acción concreto, cambios periódicos de los gerentes del consorcio, insuficiente dimensionamiento de los recursos financieros, comunicación del consorcio que no sigue las reglas fundamentales del marketing internacional, falta de profesionalidad del personal del consorcio, ausencia de una correcta selección del mercado externo y su contraparte, además que no se toman en cuenta las diferencias culturales y falta de competitividad en los precios.

## **6.3 ORGANIZACIÓN DEL CONSORCIO EXPORTADOR DE ARTESANÍAS**

### **6.3.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

#### ***Misión***

Representar los intereses, las exigencias y las expectativas de los artesanos, favoreciendo su desarrollo para conseguir un crecimiento sostenido en el largo plazo que permita a los socios mejorar sus actuales formas de comercialización de sus productos y haciendo del comercio internacional una herramienta habitual.

#### ***Visión***

Ejercer el liderazgo para establecer acciones estratégicas que fortalezcan al sector artesanal de la parroquia de San Antonio de Ibarra como un componente en la reactivación económica y turística de la zona.

#### ***Objetivos***

- Sus objetivos se centran en el desarrollo de los artesanos integrantes a través de la consolidación de su oferta exportable y de un perfil internacional apto para atender mercados del mundo, focalizados en el

usuario final, destinatario definitivo de los esfuerzos de innovación y mejora continua de la calidad, promovidos por el grupo.

- Agrupar a la mayor parte de artesanos.
- Proporcionar información continua a los artesanos a cerca de los avances, estadísticas, precios internacionales.

**Acciones:**

- La sensibilización y concientización a los artesanos de las oportunidades existentes en los mercados externos.
- Formular un plan estratégico de posicionamiento enfocado al mercado meta.
- Contacto con organizaciones como CORPEI que cuenta con un programa de Apoyo a la Exportación y provee información para asistir a ferias promocionales internacionales.
- Participar en actividades de promoción en eventos afines al sector, tanto dentro del país como también en el exterior, muchas de ellas con aval de instituciones oficiales de promoción externa.

**Valores:**

Una actitud asociativa solidaria y una complementación permanente y entusiasta de proyectos entre los artesanos participantes, capaz de lograr su crecimiento conjunto para el ingreso en otros mercados, estableciendo iniciativas de trabajo sobre criterios basados en el cliente.

Los artesanos asociados aseguran al usuario final el mejor nivel de calidad del mercado, a fin de que la adquisición de los productos obtengan plena satisfacción a los clientes extranjeros.

### **6.3.2 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

#### **Recursos Humanos**

Los artesanos son el principal recurso humano del consorcio se buscará la participación dentro de la empresa de personas con perfil de empresarios, quienes con su impulso ayudarán a consolidarla.

Se va a analizar cada una de las áreas detalladas en el organigrama.

#### **SOCIOS O ACCIONISTAS**

##### ***Conformación:***

- Estará conformado por los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra que desean participar de los servicios de exportación del consorcio.

##### ***Responsabilidades y derechos:***

- Calidad de socio.
- Participar en los beneficios sociales.
- Participar en la liquidación de la compañía.
- Intervenir y votar en juntas generales.
- Integrar órganos de administración o fiscalización.
- Impugnar las resoluciones de la junta general.
- Apoyar las acciones tomadas por la administración del Consorcio.
- Cumplir con los pedidos requeridos en base a lo convenido.

## CONSEJO DIRECTIVO

### **Conformación:**

- El consejo directivo estará conformado por dos representantes de los socios del Consorcio, el Gerente, un representante de administración y un representante de producción. El porcentaje de representación será el 20% por cada socio artesano, el 25% del gerente, el 15% administración y 20% producción.

### **Responsabilidades:**

- Aprobar las cuentas y los balances que presente el departamento financiero.
- Resolver la forma de repartición de utilidades.
- Consentir en la cesación y admisión de nuevos socios.
- Decidir del aumento y disminución del capital y la prorroga del contrato social.
- Resolver a cerca de la disolución anticipada del consorcio.
- Acordar la exclusión de un socio.
- Las demás que estuvieren otorgadas en la ley de compañías o en el contrato social.

## GERENCIA GENERAL

### **Conformación:**

- Estará conformada por un gerente que tenga una amplia visión sobre la internacionalización de los productos en el exterior, con cualidades de liderazgo y que posea una amplia experiencia en exportación.

### **Responsabilidades:**

- Implementación, seguimiento y control del plan estratégico para la comercialización de las artesanías.
- Diseño, evaluación y mejoramiento continuo de procesos.

- Medir y mantener un nivel de satisfacción de los socios y clientes extranjeros.
- Administración y coordinación general del consorcio.

## **DEPARTAMENTOS**

### ***Conformación:***

- Estarán conformados por los departamentos de: comercio exterior, marketing, financiero y de producción.

### ***Responsabilidades:***

- Manejo de los procesos comerciales, de ventas, finanzas y producción mediante el diseño de estrategias en cada departamento para el logro de los objetivos planteados en la organización.
- Coordinación interdepartamental sobre las acciones a ejecutarse como mecanismos para la comercialización de artesanías.
- Programación de actividades con organismos de apoyo a la exportación.
- Diseño de proyectos conjuntos para el desarrollo turístico de la zona.
- Las demás encaminadas al mejoramiento continuo de las actividades que desarrolla el Consorcio a través de sus respectivos departamentos.

## **AREAS OPERATIVAS**

### ***Conformación:***

- Conformados por las áreas de: atención al cliente, recepción, embalaje y despacho.

### ***Responsabilidades:***

- Manejo de los procesos internos de la correspondiente área.

- Encargados de las operaciones de distribución, recepción, empaque y embalaje de las artesanías.
- Encargados de apoyar a los respectivos departamentos de los que forman parte.
- Las demás encaminadas al mejoramiento continuo de las actividades que desarrolla el Consorcio a través de sus respectivas áreas.

### **Organigrama**

El organigrama del consorcio Exportador esta detallado en el capitulo III, estudio técnico.

### **Proceso de selección de personal**

- 1) Publicación de un aviso en el Diario del Norte, indicando el perfil requerido y el correo al cual deben hacer llegar sus documentos.
- 2) Selección de los documentos que se ajustan al perfil solicitado.
- 3) Entrevistas con los seleccionados.
- 4) Evaluación de las entrevistas y documentos.
- 5) Entrevista final.
- 6) Selección y contratación.

## **6.3.3 MARCO LEGAL**

### **6.3.3.1 Constitución del consorcio.**

Debido a las leyes vigentes en el país, toda empresa para que pueda ejercer sus actividades comerciales, debe estar constituida como compañía.

El consorcio debe establecerse como compañía anónima, cuyo capital, dividido en acciones negociables., esta formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

### **6.3.3.2 Requisitos para la constitución de una Compañía Anónima**

#### **1) El nombre**

Este tipo de compañías pueden constituirse en una razón social o una denominación objetiva. La denominación deberá contener la indicación de “compañía anónima” o “sociedad anónima”, o las correspondientes siglas.

Debe ser aprobado por la Secretaria General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de compañías o por el funcionario designado en las provincias<sup>62</sup>.

Para esto se debe reservar el nombre o razón social de la empresa, enviando una solicitud a la superintendencia de Compañías para su aprobación. (Ver Anexo 8).

#### **2) Solicitud de Aprobación**

Deberá presentarse al Superintendente de Compañías o a su delegado 3 copias certificadas de las escritura de constitución de la compañía a los que se adjuntará la solicitud, suscrita por el abogado pidiendo la aprobación del contrato de constitución<sup>63</sup>. De estimarse conveniente, puede presentarse un proyecto de minuta junto con la petición antes referida firmados por el abogado patrocinador, para efectos de la revisión previa.

#### **3) Número de socios**

La compañía se constituirá con dos socios como mínimo y no existe limitante en el número de socios que pueden conformarla.

---

<sup>62</sup> Art. 92. Ley de Compañías

<sup>63</sup> Art. 136. Ley de Compañías

#### **4) Capital mínimo**

Es necesario que se detalle el tipo de inversión que realiza. El capital suscrito deberá ser como mínimo 800 dólares y deberá pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción que puede ser numerario o en especies.

#### **5) Escritura pública**

Una vez aprobado la minuta de constitución por la superintendencia de compañías, debe elevarse a escritura pública.

#### **6) Se deberá afiliar a la Cámara correspondiente según la actividad**

- A través de la Superintendencia de Compañías se obtendrá un estrato de la escritura (resumen en 2 hojas) para publicar en el diario de mayor circulación del país.
- Finalmente se debe inscribir en el Registro Mercantil la escritura de constitución definitiva, así como los nombramientos del gerente general para su legalización.

##### **6.3.3.3 Obtener la patente municipal**

Es el requisito a constituir una empresa en cuyo caso se necesita:

- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del representante legal.
- Dirección donde funciona la misma.

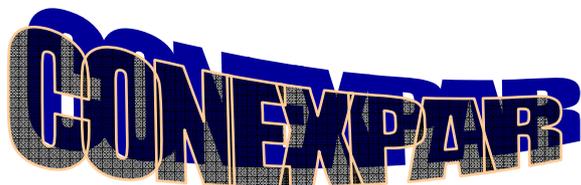
##### **6.3.3.4 Obtener el Registro Único Contribuyente (RUC)**

Una vez inscrita en el Registro Mercantil, se deberá obtener el RUC en el Servicio de Rentas Internas, adjuntando los siguientes requisitos:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscrito por el representante legal. (Ver Anexo 9)
- Original y copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia certificada del nombramiento del representante legal previamente inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia del documento que identifica el domicilio en donde se realiza la actividad económica (Planilla de luz, agua o teléfono o contrato de arrendamiento debidamente legalizado)
- Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del gerente general
- Original y copia hoja de datos generales del registro de sociedades.

#### **6.4 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EXPORTAR**

**1. IDENTIFICACIÓN**



**CONSORCIO EXPORTADOR  
ARTESANAL**

**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA  
EXPORTAR.**

**QUITO, AGOSTO DEL 2007**

**2. ÍNDICE O CONTENIDO**

1.	IDENTIFICACIÓN .....	191
2.	ÍNDICE O CONTENIDO .....	191
3.	PRÒLOGO Y/O INTRODUCCIÓN.....	192
4.	OBJETIVOS DE LOS PROCEDIMIENTOS .....	193
5.	AREAS DE APLICACIÓN Y/O ALCANCE DE LOS PROCEDIMIENTO.....	193
6.	RESPONSABLES.....	193
7.	POLÍTICAS O NORMAS DE OPERACIÓN.....	193
8.	CONCEPTO .....	194
9.	PROCEDIMIENTO. ....	194
1.	<i>Reunión preliminar de futuros socios.....</i>	194
2.	<i>Recepción de información.....</i>	195
3.	<i>Distribución de pedidos. ....</i>	195
4.	<i>Proceso de producción. ....</i>	196
5.	<i>Ingreso de artesanías ....</i>	197
6.	<i>Pago Artesanos (Costo). ....</i>	197
7.	<i>Selección y Clasificación.....</i>	198
8.	<i>Embalaje Esponja. ....</i>	198
9.	<i>Embalaje Caja de Cartón. ....</i>	199
10.	<i>Embalaje Plástico. ....</i>	199
11.	<i>Almacenamiento en la bodega de despacho. ....</i>	200
12.	<i>Elaborar los documentos de exportación ....</i>	201
13.	<i>Envío al puerto. ....</i>	201
14.	<i>Entrega al Agente de Aduana. ....</i>	202
15.	<i>Aforo. ....</i>	202
16.	<i>Embarque flete marítimo ....</i>	203
17.	<i>Cobro de Exportación ....</i>	204
18.	<i>Pago Artesanos (Utilidades) ....</i>	204
10.	FORMATO DE FORMULARIOS Y DOCUMENTOS.....	205
o	CATALOGO .....	205
o	HOJA DE PEDIDO .....	210
o	CRONOGRAMA DE PRODUCCION .....	211
o	ORDENES DE PRODUCCIÓN .....	212
o	HOJA DE RECEPCION DE PEDIDOS .....	213
o	COMPROBANTE DE PAGO .....	214
o	ORDEN DE PAGO .....	214
o	HOJA DE INGRESO DE ARTESANIAS .....	215
o	HOJA DE SALIDA DE ARTESANIAS .....	216
o	FACTURA COMERCIAL .....	217

### 3. PRÒLOGO Y/O INTRODUCCIÓN

El presente manual de procedimientos tiene por objeto principal regular los procesos que se desarrollaran en el Consorcio de Exportador Artesanal debido a que la principal actividad que efectuará la compañía es la relacionada con la exportación de artesanías.

Debido a esto, es necesario realizar un análisis detallado del proceso desde su inicio que sirva como base para el desarrollo normal de las actividades del consorcio.

#### **4. OBJETIVOS DE LOS PROCEDIMIENTOS**

- ❖ Uniformar y controlar el cumplimiento de los procesos del servicio y evitar su alteración arbitraria; simplificar la responsabilidad por fallas o errores; facilitar las labores de control; la evaluación del control interno y su vigilancia; que tanto los empleados como sus jefes conozcan si el trabajo se está realizando adecuadamente; reducir los costos al aumentar la eficiencia general, además de otras ventajas adicionales.

#### **5. AREAS DE APLICACIÓN Y/O ALCANCE DE LOS PROCEDIMIENTOS**

Las áreas de aplicación para el presente manual son los departamentos administrativos, de ventas y las áreas de producción.

#### **6. RESPONSABLES**

Los responsables de la ejecución y control del manual son los miembros de cada departamento y área en conjunto.

#### **7. POLÍTICAS O NORMAS DE OPERACIÓN**

Las políticas de operación son en gran medida en base al servicio que se pretende brindar al artesano. El artesano al ser el miembro principal de la organización debe recibir el mejor trato por todo el personal, recibiendo un servicio oportuno y eficaz tanto en atención como en información.

## **8. CONCEPTO**

- **MANUAL DE PROCEDIMIENTOS.-** es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos o más de ellas. El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación.

## **9. PROCEDIMIENTO.**

### ***1. Reunión preliminar de futuros socios***

#### **Punto a tratar en la reunión:**

- Estructura Organizacional del Consorcio.
- Información sobre demanda internacional.
- Alcances y acciones de las actividades que se pretenden desarrollar.
- Confirmación sobre la conveniencia de trabajar en conjunto y no individualmente.
- Delimitación de las relaciones de exclusividad de los socios con el Consorcio.
- Aporte de los socios.
- Financiamiento de la empresa.
- Beneficios en la participación de utilidades.
- Discusión de los objetivos a mediano y largo plazo.
- Política comercial (precios, mercados meta, etc.)
- Plan de negocio

- Firma de una acuerdo de intención.

**Lugar a desarrollarse:**

- Se desarrollará en el salón de actos del Instituto Daniel Reyes.

**Responsables:**

- La reunión estará a cargo del gerente general y el jefe de marketing.

**Materiales:**

- Los tema tratados deben registrarse en un libro de actas, debidamente foliado y firmado por los participantes.
- Contrato de intención.

***2. Recepción de información.*****Actividades:**

- Búsqueda de potenciales clientes en los mercados extranjeros.
- Organización de los datos de pedidos según el país.
- Planificación del cronograma de producción.

**Responsable:**

- Jefe de Comercio Exterior

**Materiales:**

- Catalogo de artesanías
- Internet
- Hoja de Pedido
- Cronograma de producción

***3. Distribución de pedidos.***

**Actividades:**

- Organización de los pedidos en base a ciertos criterios del producto: tamaño, modelo, cantidad.
- Organización de la cantidad de producción para cada artesano considerando: la capacidad de producción individual y el tiempo.
- Distribución a los artesanos las órdenes de producción.

**Responsable:**

- Secretaria-Recepcionista

**Materiales:**

- Hoja de Pedido
- Cronograma de producción
- Ordenes de Producción
- Teléfono

***4. Proceso de producción.*****Actividades:**

- Elaboración de las artesanías desde el desbaste hasta los acabados.
- Entrega al consorcio las artesanías para su verificación.

**Lugar:**

- Taller artesanal.

**Responsable:**

- El socio artesano

**Materiales:**

- Materia prima (madera)
- Herramientas

### **5. Ingreso de artesanías.**

**Actividades:**

- Entrega de las artesanías según la descripción de las ordenes de pedido.
- Registrar el ingreso de las artesanías en la bodega de almacenamiento.
- Elaborar un documento de registro de la recepción de las artesanías.

**Lugar:**

- Bodega de Almacenamiento.

**Responsable:**

- Bodeguero 1.

**Materiales:**

- Hoja de recepción de pedidos.

### **6. Pago Artesanos (Costo).**

**Actividades:**

- Elaborar el cheque.
- Elaborar el comprobante de pago.
- Registrar el pago en el sistema.

**Lugar:**

- Departamento Financiero.

**Responsable:**

- Contador

**Materiales:**

- Cheque.
- Comprobante de pago.
- Orden de pago a 60 días.

**7. Selección y Clasificación.****Actividades:**

- Seleccionar las artesanías por su tamaño y modelo.
- Clasificar las artesanías según el destino.
- Entregar al área de embalaje.

**Lugar:**

- Bodega de Almacenamiento

**Responsable:**

- Bodeguero 1.

**Materiales:**

- Hoja de salida de artesanías.

**8. Embalaje Esponja.****Actividades:**

- Cortar por tamaños la esponja según las necesidades.
- Clasificar la esponja por tamaño.
- Etiquetar cada artesanía con la respectiva descripción.
- Embalar con esponja de manera que no se lastime la artesanía al momento de la exportación.
- Sujetar la esponja con cinta de embalaje.

**Lugar:**

- Zona de embalaje (1)

**Responsable:**

- Operario de la zona de embalaje 1

**Materiales:**

- Hoja de ingreso de artesanías.
- Etiquetas
- Hoja de salida de artesanías.

**9. Embalaje Caja de Cartón.****Actividades:**

- Doblar y seleccionar las cajas de cartón según las necesidades.
- Colocar la artesanía en su respectiva caja.
- Revisar que no se pueda maltratar la artesanía.
- Colocar las artesanías pequeñas en la caja de 1 m<sup>3</sup>.
- Marcar cada caja de cartón con la descripción de la artesanía que contiene.

**Lugar:**

- Zona de embalaje (2)

**Responsable:**

- Operario de la zona de embalaje 2

**Materiales:**

- Hoja de ingreso de artesanías.
- Cajas de cartón
- Marcas
- Hoja de salida de artesanías.

**10. Embalaje Plástico.**

**Actividades:**

- Cargar el plástico en la maquina de embalaje.
- Prepara la maquina.
- Embalar las cajas de cartón.

**Lugar:**

- Zona de embalaje (3)

**Responsable:**

- Operario de la zona de embalaje 3

**Materiales:**

- Hoja de ingreso de artesanías.
- Plástico
- Maquina de embalaje
- Hoja de salida de artesanías.

***11. Almacenamiento en la bodega de despacho.*****Actividades:**

- Recibir las artesanías empacadas.
- Pesar las artesanías
- Clasificar las artesanías por pedido.
- Organizar en las estanterías.

**Lugar:**

- Bodega Despacho

**Responsable:**

- Bodeguero despacho

**Materiales:**

- Hoja de ingreso de artesanías.
- Estanterías
- Balanza
- Hoja de salida de artesanías.

### ***12. Elaborar los documentos de exportación***

#### **Actividades:**

- Elaborar la factura comercial.
- Llenar y aprobar el FUE.
- Elaborar el conocimiento de embarque.
- Elaborar la guía de flete terrestre.

#### **Responsable:**

- Jefe de Comercio Exterior

#### **Materiales:**

- Factura Comercial
- Formulario único de Exportación
- Guía de flete terrestre.
- Conocimiento de embarque marítimo.

### ***13. Envió al puerto.***

#### **Actividades:**

- Contratar el transporte que llevara las artesanías hasta el puerto de destino.
- Contratar al agente de aduana.
- Entregar las artesanías que corresponden al pedido.
- Entregar los documentos de exportación

#### **Lugar:**

- Bodega Despacho

**Responsable:**

- Secretaria
- Bodeguero despacho

**Materiales:**

- Contrato de flete.
- Montacargas
- Documentos de exportación
- Hoja de salida de artesanías.

***14. Entrega al Agente de Aduana.*****Actividades:**

- Entregar el contenedor.
- Entregar los documentos de exportación.
- Realizar las actividades necesarias para el aforo.

**Lugar:**

- Puerto de embarque

**Responsable:**

- Jefe de Comercio Exterior
- Agente de Aduana

**Materiales:**

- Documentos de exportación
- Hoja de entrega de artesanías.

***15. Aforo.***

**Actividades:**

- Entrega del contenedor a la empresa verificadora contratada para su inspección.
- Trámites para la inspección.
- Declaración aduanera.

**Lugar:**

- Bodegas de la empresa verificadora

**Responsable:**

- Agente de Aduana

**Materiales:**

- Documentos de exportación
- Certificado de inspección.
- Orden de embarque.

***16. Embarque flete marítimo*****Actividades:**

- Entrega del contenedor a la naviera.
- Envío al destino.

**Lugar:**

- Puerto en la zona de embarque de contenedores

**Responsable:**

- Agente de Aduana
- Jefe de Comercio Exterior

**Materiales:**

- Orden de embarque marítimo.
- Certificado de inspección

### ***17. Cobro de Exportación***

#### **Actividades:**

- Confirmación de cartas de crédito.
- Confirmación de la transferencia bancaria.
- Llamar al cliente en caso que sea necesario.

#### **Lugar:**

- Banco

#### **Responsable:**

- Gerente General

### ***18. Pago Artesanos (Utilidades)***

#### **Actividades:**

- Elaborar el cheque.
- Elaborar el comprobante de pago.
- Registrar el pago en el sistema.

#### **Lugar:**

- Departamento Financiero.

#### **Responsable:**

- Contador

#### **Materiales:**

- Orden de pago a 60 días.

- Cheque.
- Comprobante de pago.

## 10. FORMATO DE FORMULARIOS Y DOCUMENTOS.

### ○ CATALOGO

# CATALOGO DE ARTESANIAS DE MADERA

DECORA TU CASA CON LO MEJOR!!!!



CONSORCIO EXPORTADOR DE  
ARTESANIAS

**“CONEXPAR”**

**Agosto del 2007**



**ARCÁNGEL SAN GABRIEL**

REF. ASG 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCANGEL SAN MIGUEL**

REF. ASM 003

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN GABRIEL**

REF. ASG 002

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN MIGUEL CON DEMONIO**

REF. ASM 003

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN MIGUEL**

REF. ASM 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN RAFAEL**

REF. ASR 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN MIGUEL**

REF. ASM 002

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN RAFAEL**

REF. ASR 002

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL SAN RAFAEL**

REF. ASR 003

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CONJUNTO PIEDAD**

REF. CPI 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**ARCÁNGEL URIEL**

REF. AUR 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CONJUNTO SANTÍSIMA TRINIDAD**

REF. CST 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CONJUNTO CALVARIO**

REF. CCL 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CORAZON DE JESUS**

REF. CDJ 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CONJUNTO HUIDA**

REF. CHU 001

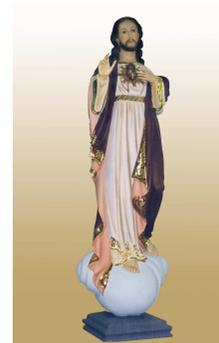
TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CORAZON DE JESUS**

REF. CDJ 002

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CRISTO EN LA CRUZ**

REF. CRT 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**VIRGEN DEL CARMEN**

REF. VRG 001

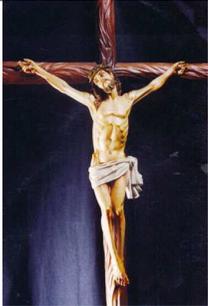
TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CRISTO EN AGONIA**

REF. CEA 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**VIRGEN MARIA**

REF. VRM 001

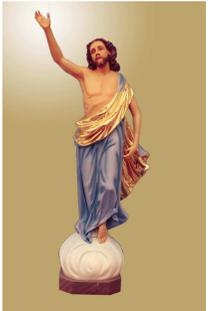
TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**CRISTO RESUCITADO**

REF. CRS 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**VIRGEN DE GUADALUPE**

REF. VDG 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**VIRGEN DE QUITO O VIRGEN DE LEGARDA**

REF. VDL 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**VIRGEN MEDALLA MILAGROSA**

REF. VMM 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**VIRGEN INMACULADA DE MURILLO**

REF. VIM 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**SAN JOSE**

REF. SJN 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**NIÑO**

REF. NIÑ 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.



**SAN JOSE CON NIÑO**

REF. JCN 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.



**NIÑO**

REF. NIÑ 002

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.



**SAN FRANCISCO DE ASIS**

REF. SFA 001

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.



**NIÑO**

REF. NIÑ 003

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.



**SAN FRANCISCO DE ASIS**

REF. SFA 002

TAMAÑO

20 CM.

30 CM

50 CM.

150 CM.

○ HOJA DE PEDIDO

<b>CONEXPAR</b> <b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b> <b>HOJA DE PEDIDO N° 1</b>			
FECHA: CLIENTE: DIRECCIÓN: TELEFONO:			
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>SUMA:</b>			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>FECHA DE ENTREGA:</b></p> <p><b>FORMA DE PAGO:</b></p> </div> <div style="width: 45%; text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto 20px auto;"> <b>JEFE DE COMERCIO EXTERIOR</b> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <b>GERENTE GENERAL</b> </div> </div> </div>			
<b>ELABORADO POR</b> _____		<b>REVISADO POR</b> _____	

C/C Gerente General

C/C Jefe de Comercio Exterior.

C/C Secretaria



○ **ORDENES DE PRODUCCIÓN**

<b>CONEXPAR</b>			
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>			
<b>ORDEN DE PRODUCCION N ° 1</b>			
<b>FECHA:</b>			
<b>SOCIO N°:</b>			
<b>NOMBRE:</b>			
<b>DIRECCIÓN:</b>			
<b>TELEFONO:</b>			
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>SUMA:</b>			
<b>PLAZO DE ENTREGA:</b>			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SECRETARIA</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">JEFE DE COMERCIO EXTERIOR</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SOCIO</div>	
<b>ELABORADO POR</b>	<b>REVISADO POR</b>	<b>RECIBIDO POR:</b>	

C/C Supervisor de Producción

C/C Secretaria.

C/C Socio.

○ **HOJA DE RECEPCION DE PEDIDOS**

<b>CONEXPAR</b>			
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>			
<b>HOJA DE RECEPCION DE PEDIDOS N° 1</b>			
<b>FECHA:</b>			
<b>PEDIDO N°:</b>			
<b>NOMBRE DEL SOCIO:</b>			
<b>TELEFONO:</b>			
	CANTIDAD	DESCRIPCION	OBSERVACIÓN
<b>TOTAL</b>			

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">BODEGUERO 1</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">SOCIO</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN</div>
<b>RECIBIDO POR:</b>	<b>ENTREGADO POR</b>	<b>REVISADO POR</b>

○ **COMPROBANTE DE PAGO**

<b>CONEXPAR</b>		
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>		
<b>COMPROBANTE DE PAGO N° 1</b>		
FECHA:	POR:	<input style="width: 80px; height: 20px;" type="text"/>
NOMBRE:		
VALOR:		
DESCRIPCION:		
CHEQUE NO:		
REFERENCIA:		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">AUXILIAR DE CONTABILIDAD</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">CONTADOR</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SOCIO</div>
<b>ELABORADO POR</b>	<b>AUTORIZADO POR</b>	<b>RECIBIDO POR:</b>

○ **ORDEN DE PAGO**

<b>CONEXPAR</b>		
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>		
<b>ORDEN DE PAGO N° 1</b>		
FECHA:	POR:	<input style="width: 40px; height: 20px;" type="text"/>
A FAVOR DE:		
VALOR:		
CONCEPTO:		
REFERENCIA:		
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">AUXILIAR DE CONTABILIDA D</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">CONTADOR</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">SOCIO</div>
<b>ELABORADO POR</b>	<b>AUTORIZADO POR</b>	<b>RECIBIDO POR:</b>

○ **HOJA DE INGRESO DE ARTESANIAS**

<b>CONEXPAR</b>			
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>			
<b>HOJA DE INGRESO DE ARTESANIAS N° 1</b>			
FECHA:			
PEDIDO N°:			
SOCIO			
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>SUMA:</b>			
<b>RECIBIDO POR</b>	<b>ENTREGADO POR</b>	<b>REVISADO POR</b>	

BODEGUERO 1

SOCIO

SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN

○ HOJA DE SALIDA DE ARTESANIAS

<b>CONEXPAR</b>			
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>			
<b>HOJA DE SALIDA DE ARTESANIAS N° 1</b>			
FECHA:			
DE:			
A:			
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>SUMA:</b>			
<b>QUIEN RECIBE</b>	<b>QUIEN ENTREGA</b>	<b>SUPERVISOR DE PRODUCCION</b>	
<b>RECIBIDO POR</b>	<b>ENTREGADO POR</b>	<b>REVISADO POR</b>	

○ **FACTURA COMERCIAL**

<b>CONEXPAR</b>			
<b>CONSORCIO EXPORTADOR ARTESANAL</b>		<b>RUC:</b>	
San Antonio de Ibarra - Imbabura - Ecuador			
<b>FACTURA N° 0001</b>			
FECHA:			
Cliente:			
Dirección:			
Teléfono:			
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
SUMAN:			
IVA %			
<b>TOTAL</b>			
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-top: 10px;"> <b>CLIENTE</b> </div>		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-top: 10px;"> <b>GERENTE GENERAL</b> </div>	
<b>RECIBI CONFORME</b>		<b>FIRMA AUTORIZADA</b>	

## CONCLUSIONES

- La realización de este proyecto ayuda a conocer de mejor manera como comercializar las artesanías de madera y como obtener beneficio de él; además, aprender la forma precisa y concreta como se realiza una exportación.
- La parroquia de San Antonio de Ibarra presenta las condiciones favorables para el desarrollo de una actividad de exportación de artesanías de madera, debido al creciente volumen necesario para satisfacer los pedidos internacionales.
- El Consorcio de Exportación Artesanal mejorará los niveles de comercialización de las artesanías tanto en el mercado nacional como en el internacional, mediante la aplicación de estrategias empresariales basadas en la asociatividad de los pequeños productores, de tal forma que se beneficie a los artesanos aumentando sus niveles de ventas, como a quienes tengan la posibilidad de trabajar en la administración.
- La exportación de artesanías, además de generar divisas e impulsar el desarrollo al país, incentiva a los artesanos a continuar con su elaboración debido a que les permite llegar con sus productos a clientes extranjeros sin intermediarios.
- Los productos artesanales, poseen un alto grado de aceptación en países europeos como Italia, España, Francia, Alemania, además Estados Unidos, países que poseen un nivel adquisitivo superior al del Ecuador, por lo que la exportación es viable.
- El proyecto creará fuentes de trabajo y mejorará los niveles de vida de los artesanos, es decir, existirá mejor nutrición, vivienda, educación y estatus social en la zona.

- El proyecto ayudará a fortalecer la identidad cultural no solo del sector, sino del país, ya que lo que se representa en la madera son las creencias y tradiciones. Además ayuda a fomentar el espíritu creativo de los artesanos aplicando diseños que reflejen su identidad, cultura y tradición.
- Este proyecto servirá a otros sectores artesanales del Ecuador, ya que el país cuenta con un sinnúmero de distintas artesanías y en general los artesanos afrontan las mismas dificultades, por lo que puede emplearse en otras comunidades artesanales.

## RECOMENDACIONES

- Que mediante la gestión conjunta entre el Ministerio de Comercio Exterior, (MICIP), Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) y la Dirección General de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Ministerio de Relaciones Exteriores), promuevan el fortalecimiento y desarrollo de la actividad artesanal y microempresarial, mediante el otorgamiento de créditos a corto y mediano plazo, con el fin de que los artesanos mejoren la competitividad de sus productos como es el mejoramiento de diseño, calidad y productividad.
- Los resultados obtenidos de la evaluación financiera, demuestran que el proyecto es financieramente rentable, por lo que se recomienda aumentar esfuerzos que tiendan a conseguir la ejecución del proyecto, ya que significa beneficios sociales y económicos.
- La formación del Consorcio Exportador es una buena opción empresarial para agrupar a los artesanos para iniciar la exportación, debido a que, los esfuerzos comerciales para acceder a mercados internacionales son cada vez mayores para las empresas. Los costes de costes comerciales han aumentado fuertemente y los presupuestos de marketing, promoción, apoyo a ventas suponen cargas financieras difíciles de asumir para los artesanos. Por lo tanto la cooperación comercial se convierte en la alternativa más viable para estudiar y conocer nuevos mercados.
- Es necesario que el Gobierno Nacional, a través de sus organismos de apoyo promuevan la iniciativa de los sectores menos favorecidos, proporcionando la ayuda necesaria para ejecutar planes que mejoren los niveles de vida del pueblo.
- Es necesario que se proporcione información a los artesanos, con el fin de motivarlos a cooperar y participar activamente para lograr exportar sus

productos y que sean ellos los principales beneficiarios del proceso de comercialización en los mercados internacionales.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- BARRENO LUIS, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, primera edición, Quito, 2004.
- BENGOCHEA BRUNO PUJOL. “Diccionario de Comercio Exterior”. Cultural S.A. Madrid – España. 2002.
- CATEGORA, Philip, GRAHAM, John. “Marketing Internacional”. México, McGraw Hill, 2001.
- Corporación Promoción de Exportaciones e Inversiones. CORPEI. “Tramites requeridos para importaciones y exportaciones. Quito
- DÁVILA, Ana Lucía y Otro. “Los consorcios exportadores como mecanismo para impulsar la competitividad”. Tesis. 2004
- ESTRADA PATRICIO y Otro. “Lo que se debe conocer para Exportar”. Impresiones MYL. Quito-Ecuador. 2006

- GRANJA, Stcey. “Compendio de requisitos y tramites de exportación”. Quito, MICIP, 2002.
- KOTLER, Philip, ARMSTROG, Gary. “Marketing Internacional”. Prentice Hall, Octava edición.
- MONTESDEOCA, Silvia. “Análisis de la situación artesanal (madera) en San Antonio de Ibarra y su vinculación con el turismo. Tesis. 1994.
- MUÑOZ RUBÉN y Otro. “Diccionario de Logística y Negocios Internacionales”. Segunda Edición. ECOE Ediciones. Bogota. 2005.
- NARANJO MARCELO y Otros. “La Cultura Popular en el Ecuador”. Tomo V. Imbabura – Ecuador. 1989.
- SANDOVAL OSQALDO. “Comercialización de Artesanías”. Ediciones Coseil – Internacional. Ecuador. 1985.
- SAPAC, Chain. “Preparación y Evaluación de Proyectos”. Cuarta Edición.
- VILLALBA OSWALDO y Otros. “Monografía de San Antonio de Ibarra”. Quito – Ecuador. 1989.
- VILLALBA OSWALDO. “Arte y Artesanías de San Antonio de Ibarra”. Imprenta Noción. Quito Ecuador.

- WORK THOMAS, "Manualidades Artísticas". 2ª Edición. Barcelona – España. 1991.
  
- Microsoft ® Encarta ® 2006. © 1993-2005 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.
  
- [www.corpei.org](http://www.corpei.org)
- [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)
- [www.asturtalla.com/herramientas.htm](http://www.asturtalla.com/herramientas.htm)
- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- [www.ecuador.fedexpor.com](http://www.ecuador.fedexpor.com)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.artecolonial.com.ec](http://www.artecolonial.com.ec)
- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- [www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker-value=inflación](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker-value=inflación)

# ANEXOS

## **ANEXO 1**

**EXPORTACION DE ARTESANIAS DESDE 1990 – 2006**

**PARTIDA ARANCELARIA: 4420100000**

**DESCRIPCION: ESTATUILLAS Y DEMAS ADORNOS DE MADERA**

## EXPORTACIONES ECUATORIANAS

PAIS	2000	2000	2001	2001	2002	2002	2003	2003	2004	2004	2005	2005	2006 *	2006 *
	TONELAS	VALOR FOB (MILES USD)												
ZONA FRANCA DE ECUADOR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.03	0.17	0.00	0.00
VIRGENES, ISL. (BRIT.)	0.09	0.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
VENEZUELA	4.70	17.16	12.41	38.00	4.27	29.51	0.98	2.16	4.07	7.28	3.76	15.36	0.62	1.54
URUGUAY	1.12	2.20	0.31	0.33	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TURCAS Y CAICOS, ISLAS	0.10	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TRINIDAD Y TOBAGO	0.21	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TAIWAN (FORMOSA)	0.16	0.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SUIZA	0.51	2.13	0.52	2.11	0.46	2.15	0.26	0.37	0.23	0.26	0.03	1.05	0.18	0.53
SUECIA	0.02	0.01	0.26	5.63	0.29	0.14	0.01	0.02	0.01	0.02	0.08	0.26	0.00	0.00
SUDAFRICA, REP. DE	0.19	0.12	0.00	0.00	0.17	5.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SANTA LUCIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.05	0.11	0.07	0.00	0.00
SAN MARINO	0.72	1.09	2.50	7.50	0.00	0.00	0.07	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RUSIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RUMANIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00
REPUBLICA DOMINICANA	0.50	4.31	2.47	9.32	0.26	1.12	0.00	0.00	2.69	4.77	0.92	1.45	0.15	0.24
REPUBLICA CHECA	3.75	1.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.05	0.00	0.00
REINO UNIDO	3.81	24.06	0.77	12.94	0.78	3.08	0.11	0.40	0.45	1.02	0.55	2.35	0.10	0.46
PUERTO RICO	11.44	25.41	14.04	20.78	5.94	9.05	6.20	9.33	6.50	7.12	3.40	10.38	0.66	1.48

PORTUGAL	3.81	11.16	3.44	34.71	1.40	4.23	1.40	3.35	0.70	1.12	2.39	1.58	0.11	0.39
POLONIA	0.15	0.43	0.00	0.00	0.03	0.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.12	0.31	0.00	0.00
PERU	0.00	0.00	0.41	4.38	0.38	1.92	0.00	0.00	0.01	0.42	0.06	0.11	0.00	0.00
PARAGUAY	0.02	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PANAMA	3.05	5.54	1.39	5.19	0.71	1.51	0.36	1.43	2.26	3.59	1.16	1.03	0.22	0.16
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINADO S	0.09	0.39	0.14	1.90	1.60	3.88	2.97	5.04	2.37	4.51	0.05	0.36	0.00	0.00
NUEVA ZELANDIA	0.06	0.03	0.00	0.00	0.05	0.06	0.59	1.99	0.00	0.00	0.18	0.04	0.00	0.00
NORUEGA	0.67	4.83	0.03	0.03	1.71	1.43	0.01	0.01	0.12	0.12	0.04	0.06	0.00	0.00
NICARAGUA	0.00	0.00	0.06	0.52	0.03	0.10	0.19	0.76	0.05	0.18	0.00	0.00	0.14	0.12
MEXICO	0.15	0.25	0.14	0.45	7.29	20.78	0.54	5.18	1.14	8.31	1.70	12.80	0.44	3.54
MARTINICA	9.00	2.51	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
LUXEMBURGO	0.14	0.38	0.57	0.64	0.48	0.51	0.07	0.01	0.04	0.12	0.03	0.08	0.00	0.00
JAPON	1.79	8.97	2.67	8.14	0.33	2.15	0.32	2.70	0.35	2.12	0.09	0.51	0.16	0.68
JAMAICA	0.06	0.11	0.10	0.30	0.42	1.40	0.52	1.30	1.20	0.89	1.53	1.66	0.60	0.60
ITALIA	5.53	28.16	22.95	47.18	5.51	19.39	8.90	20.39	9.50	29.70	11.89	38.57	0.24	0.08
ISRAEL	7.31	19.74	0.04	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ISLANDIA	0.20	0.35	0.00	0.00	0.09	0.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IRLANDA (EIRE)	0.02	0.16	0.00	0.00	0.01	0.03	0.15	0.35	0.20	0.24	0.20	0.42	0.00	0.00
INDIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
HUNGRIA	0.14	0.39	0.15	0.90	0.04	0.82	0.00	0.00	0.02	0.03	0.11	0.11	0.00	0.00
HONDURAS	0.15	0.97	0.02	0.02	0.00	0.00	5.34	7.70	1.00	1.88	2.82	4.26	0.00	0.00

HOLANDA(PAIS ES BAJOS)	0.42	2.53	0.39	1.48	1.26	1.94	0.58	2.78	0.77	1.61	0.80	3.55	0.06	0.58
GUAYANA FRANCESA	0.43	1.62	0.07	0.94	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GUATEMALA	0.00	0.00	0.07	1.98	0.16	0.32	1.71	9.93	1.00	2.44	0.01	0.03	0.02	0.06
GUADALUPE	0.66	0.58	1.30	2.18	0.15	2.36	0.28	1.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GRECIA	0.02	0.02	0.03	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.01	0.03	0.02	0.01	0.06
GRANADA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.35	0.94	0.03	0.03	0.00	0.00	0.00	0.00
FRANCIA	2.77	19.71	3.07	21.99	1.44	12.52	5.72	57.56	2.81	6.93	0.76	4.39	0.01	0.06
FINLANDIA	0.11	2.29	0.96	12.88	3.94	12.72	0.00	0.00	0.00	0.00	0.23	0.31	0.00	0.00
ESTADOS UNIDOS	71.12	247.42	43.55	206.59	41.65	238.62	26.49	225.46	36.97	282.30	18.66	140.45	11.94	39.07
ESPAÑA	17.99	66.79	16.60	52.67	12.34	72.08	19.91	124.85	25.91	77.50	772.17	53.58	5.04	13.66
ESLOVENIA	0.01	0.19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ESLOVAQUIA	0.29	0.39	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EMIRATOS ARABES UNIDOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EL SALVADOR	0.00	0.00	0.41	6.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DINAMARCA	0.78	2.14	0.73	2.80	0.02	0.05	0.05	0.08	0.07	0.04	0.01	0.04	0.10	0.82
CURAZAO, ISLA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.33	0.39	0.01	0.03	0.12	0.09	0.36	1.06	0.04	0.11
CUBA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.37	0.52	0.00	0.00	0.00	0.00
COSTA RICA	2.37	20.99	1.99	14.14	0.58	0.84	0.94	3.80	0.13	4.99	0.24	10.44	0.20	8.07
COREA(N), REP. POP. DEM	1.20	2.90	0.00	0.00	0.07	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
COREA (SUR), REP. DE	0.00	0.00	0.10	0.11	0.16	0.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
COLOMBIA	0.36	1.42	0.08	3.58	0.52	11.04	1.04	30.82	0.17	0.45	1.37	11.58	0.03	0.32
CHILE	3.28	11.11	1.81	4.07	0.21	0.39	1.83	8.46	1.49	7.18	0.82	5.34	0.66	2.64

CANADA	7.07	15.36	3.02	8.94	0.86	5.88	0.70	3.05	0.55	1.64	1.08	1.54	0.06	0.26
CAIMAN, ISLAS	0.88	0.77	2.00	2.51	0.21	0.62	0.92	1.09	2.39	4.01	2.70	3.09	2.14	1.68
BULGARIA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.62	1.43	0.29	1.16	0.00	0.00
BRASIL	1.95	0.63	0.81	10.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.30	4.19	0.09	0.30	0.00	0.00
BOTSWANA	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BOLIVIA	0.05	0.23	0.00	0.00	0.11	2.52	0.20	0.80	0.16	0.47	0.00	0.00	0.00	0.00
BERMUDAS	0.00	0.00	0.00	0.00	1.06	4.85	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BELICE (HONDURAS BRITANICAS)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BELGICA	1.05	8.02	0.39	5.94	0.02	0.04	0.63	3.46	0.22	1.72	0.61	1.99	0.00	0.00
BARBADOS	0.02	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5.11	7.52	0.11	0.39
BAHAMAS, ISLAS	0.95	2.21	0.40	0.63	0.49	0.63	0.70	1.77	0.36	1.14	0.33	1.70	0.23	0.65
AUSTRIA	0.03	0.05	0.01	0.03	0.00	0.00	0.03	0.08	0.03	0.07	0.23	0.81	0.00	0.00
AUSTRALIA	0.00	0.00	0.02	0.15	0.02	0.01	0.00	0.00	0.34	2.02	0.00	0.00	0.00	0.00
ARUBA	5.17	10.32	5.09	8.02	3.56	7.85	5.09	10.50	4.42	7.24	2.61	5.50	0.48	0.53
ARGENTINA	4.20	22.65	3.54	5.45	0.27	0.69	0.00	0.00	0.13	0.31	0.01	0.02	0.00	0.00
ARABIA SAUDITA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.13	0.39	0.12	0.47	0.00	0.00	0.00	0.00
ANTILLAS HOLANDESAS	6.64	31.86	1.85	3.37	0.66	2.15	0.75	1.60	0.47	0.97	2.38	2.12	0.47	0.88
ANTIGUA Y BARBUDA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	0.08	0.23	0.16	0.00	0.00
ALEMANIA	14.76	23.32	3.41	20.73	1.78	15.74	4.37	31.35	3.13	21.60	4.69	30.82	0.30	2.81
AFGANISTAN	0.58	2.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	<b>204.83</b>	<b>661.50</b>	<b>157.09</b>	<b>600.22</b>	<b>104.27</b>	<b>504.87</b>	<b>101.42</b>	<b>583.10</b>	<b>116.17</b>	<b>505.24</b>	<b>847.09</b>	<b>380.56</b>	<b>25.52</b>	<b>82.47</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

## **ANEXO 2**

### **FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION (F.U.E)**

## **ANEXO 3**

**EXPORTADORES REGISTRADOS EN EL BANCO  
CENTRAL DEL ECUADOR  
A MAYO 2006  
(PARTIDA: 4420100001 ESTATUILLAS Y DEMAS  
ADORNOS DE MADERA)**

## DIRECTORIO DE EXPORTADORES A MAYO 2006

	CEDULA	NOMBRE	cod_localidad	CIUDAD	DIRECCION	TELEFONO
1	0100945468001	MALDONADO OCHOA OSWALDO LEONARDO	260	CUENCA	PADRE AGUIRRE NO.18-97	02830374
2	0100962828001	LOPEZ VIVERO CESAR EDMUNDO	060	QUITO	AV. OCCIDENTAL INTERSECCION FSCO. MONTALVO	02432455
3	0101598373001	SANCHEZ GOMEZ JURADO SILVIA MARGARITA	260	CUENCA	PRESIDENTE CORDOVA 2-95 Y TOMAS ORDOÑEZ	07823390
4	0102067881001	MONTALEZA ARMJIJOS MANUEL RAFAEL	260	CUENCA	HERMANO MIGUEL Y CORNELIO VINTIMILLA	00866956
5	0102116878001	VALENCIA CUESTA JUAN FERNANDO	260	CUENCA	AV.DE LAS AMERICAS NO.5-600 Y PADRE AGUIRRE	02840541
6	0102483229001	GALLEGOS CACERES JOHN AMEIRCO	260	CUENCA	JUAN LEON MERA 2-38	07867379
7	0103111258001	REINO REINO GERMAN PATRICIO	260	CUENCA	MIRAFLORES BARRIO "EL PROGRESO"	07836635
8	0190020304001	EXPORTADORA K. DORFZAUN C. LTDA.	260	CUENCA	RAMIREZ DAVALOS 434	00807537
9	0190054063001	LA CARPINTERIA CCIM CIA INT DE MUEBLES CIA. LTDA.	260	CUENCA	OCTAVIO CHACON PARQUE INDUSTRIAL	07809445
10	0190148718001	ASOC.INTERPROF.DE ARTESANAS Y OPERARIAS EN SOMBRE	280	SIGSIG	VIA QUIGUINDA GUALAQUIZA S/N Y RIO STA. BARBARA SI	72266014
11	0190150488001	EXP.DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA AVILA	260	CUENCA	ABELARDO ANDRADE Y VIA LAZARETO	00836691
12	0190167429001	UGALDECARGO CIA. LTDA.	260	CUENCA	AV. GIL RAMIREZ DAVALOS 3-86	07809222
13	0291502695001	CENTRO DE EXPORTACIONES GRUPPO SALINAS	165	GUARANDA	VIA AL CALVARIO S/N Y SAMILAGUA - SALINAS	32390020
14	0300508942001	PAGUAY GUILLEN MANUEL ABELARDO	060	QUITO	CDLA. EL COMERCIO MZ 3 LOTE 01	02686160
15	0300582889001	SIGUENZA FERNANDEZ RIGOBERTO	260	CUENCA	KM.3 VIA SININCAY	00877323
16	0300586047001	URGILES CARABAJO MARTHA FABIOLA	235	AZOGUES	CALLE ZHULLIN S/N PARROQUIA JAVIER LOYOLA	07214111
17	0301111654001	MENDOZA CELLERI FAUSTO FROILAN	260	CUENCA	BARRIO EL PROGRESO	00823755
18	0301737789001	CALLE PERALTA ANGELICA MARIA	453	TAMBO VIEJO	CALLE DOSITEO GONZALEZ	02233261
19	0400893368001	BUSTOS BURBANO OSCAR MAURICIO	060	QUITO	LOS NOGALES N50-157 SANISIDRO DEL INCA NO. 6	2402357
20	0400912036001	JHANET EREDMITA OVIEDO PANTOJA	030	IBARRA	CARLOS BARAHONA INTESECCION PASAJE 2 CASA # 10	02264266
21	0502353782001	BODEGA LA ECONOMIA	060	QUITO	CALLE SEPTIMA TRANSV. LT 46 A Y JOAQUIN DE CALDERO	02277844
22	0601574429001	MARIA MANUELA POMAQUIZA YAGUACHI	060	QUITO	CALLE AMBATO # 1187 Y CHIMBORAZO	2511704
23	0601827256001	FLORES FRANCO ANDRES VICENTE	060	QUITO	SAN ANTONIO LOCAL 36/37	2394799
24	0900426222001	GONZALEZ ZAMORA MARIA BEATRIZ	390	GUAYAQUIL	C.C. ALBAN BORJA LOCAL 20 A	2202581
25	0903286128001	BONILLA VASCONEZ NOEL EDUARDO	390	GUAYAQUIL	QUISQUIS 1504 Y TULCAN	2398043
26	0904872678001	LAYANA PINO GALO GUILLERMO	390	GUAYAQUIL	SEGUNDO CALLEJON SEDALANA # 106 Y AV. DEL EJERCITO	04580246
27	0921991048001	RAMIREZ ESPINOZA ALEX EDUARDO	390	GUAYAQUIL	LA CHALA CALLE 2 DA 22 B PB	2 441151

28	0924162597001	GARCIA VILLAMAR CRISTINA JOHANNA	390	GUAYAQUIL	4 DE NOV. 3512 ENTRE CALLE DECIMA Y CALLE 11	2443350
29	0990001243001	PLASTICOS INDUSTRIALES C.A.	390	GUAYAQUIL	BOYACA 1205 Y 9 DE OCTUBRE	04327950
30	0990714843001	IND.DE MADERAS ECUATORIANAS MADEPRON C.L	390	GUAYAQUIL	LA FAE MZ. 19 V.8	00398708
31	0991262768001	FUNDACION "PRO PUEBLO"	390	GUAYAQUIL	KILOMETRO 7 Y MEDIO VIA A LA COSTA	04871900
32	0991355316001	AH DISEÑO CIA. LTDA.	060	QUITO	ALONSO DE TORRES OE 7-12 Y EL PARQUE	02258383
33	0992327669001	BIO DEL PACIFICO CA. BIOPACA	350	MACHALA	9 DE OCTUBRE Y NAPOLEON MERA	2935823
34	1000015279001	RIVADENEIRA ALMEIDA JORGE ALBERTO	030	IBARRA	SAN FRANCISCO BARTOLOME DE LAS CASAS	952397
35	1000060812001	IPIALES SANGUINO ROSA MARIA	030	IBARRA	SAN ANTONIO 27 DE NOVIEMBRE 208	06932484
36	1000094001001	PINEDA LEMA JOSE RAFAEL RODRIGO	035	OTAVALO	V.R.ROCA 810 Y MORALES	920231
37	1000095339001	ESPINOZA CISNEROS CARLOS ELOY	030	IBARRA	CALLE 27 DE NOVIEMBRE 3-37 Y CAMILO POMPEYO	06932184
38	1000129419001	JOSE FARINANGO LEMA	035	OTAVALO	AV. 31 DE OCTUBRE Y QUITO	62922620
39	1000140689001	TITUAÑA CAMUENDO JOSE ALFONSO	035	OTAVALO	CALLE PARCIALIDAD DE AGATO	06922655
40	1000164648001	CACERES PINEDA JOSE JOAQUIN	035	OTAVALO	CALLE CRISTOBAL COLON NO. 2-10 Y ATAHUALPA	62921852
41	1000165165001	ALBARRAN OTAVALO JOSE NICOLAS	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ILUMAN COMUNIDAD SAN CARLOS	02946170
42	1000246510001	CHALAMPUESTO COTACACHI JOSE LUIS	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE)	06922636
43	1000249100001	SARANSIG CAMPO JOSE HUMBERTO	035	OTAVALO	PARROQUIA SAN ROQUE CALLE PRINCIPAL	00000000
44	1000415677001	ALMEIDA VASQUEZ LAURO SEVERO	030	IBARRA	CALLE 27 DE NOVIEMBRE Y LUIS ENRIQUE CEVALLOS	02932019
45	1000444792001	ARELLANO FARINANGO LUIS ALFONSO	035	OTAVALO	PANAMERICANA VIA SELVA ALEGRE	06921950
46	1000447209001	CABASCANGO QUINCHUQUI MARIA LUCIA	035	OTAVALO	CRISTOBAL COLON 4-78 Y MODESTO JARAMILLOA	00921254
47	1000450609001	LUIS ALBERTO GUAJAN VELASQUEZ	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE) CALLE PRINCIPAL	922730
48	1000579738001	CONEJO CAMPO LUIS ALBERTO	035	OTAVALO	BOLIVAR Y SALINAS	946380
49	1000624252001	MALES SARAVINA MARIA REBECA	035	OTAVALO	SALINAS ENTRE SUCRE Y MODESTO JARAMILLO	06922895
50	1000644581001	ANRANGO SANTACRUZ JOSE SEGUNDO	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ILUMAN CALLE PRINCIPAL	000000
51	1000685956001	CASTRO VILANEZ LUIS TARQUINO	030	IBARRA	27 DE NOVIEMBRE Y CAMILO POMPEYO GUZMAN	62932300
52	1000697241001	GRANDA PONCE JUAN HERNAN GUSTAVO	035	OTAVALO	PASAJE GUSTAVO MORIANO Y QUITO	00000000
53	1000734309001	ROMAN GUERRA SEGUNDO HERNAN	035	OTAVALO	ABDON CALDERON 10-05 Y SUCRE	922871
54	1000746048001	CACHIMUEL ARELLANO JOSE CLELIO	035	OTAVALO	COMUNIDAD COTAMA KM. 1 VIA SELVA ALEGRE	06923791
55	1000791853001	CABASCANGO TABANGO MARIA JUANA	035	OTAVALO	MACHANGARA SEGUNDA LINEA	00923813
56	1000793347001	CAHUASQUI AJABI MARIA ROSA	035	OTAVALO	BOLIVAR 5-15 Y CALDERON	02924845
57	1000821049001	OTAVALO VASQUEZ JOSE ALBERTO	035	OTAVALO	AURELIO ABIDIA Y PANAMERICANA SUR SAN BLAS	922367
58	1000828192001	JOSE LUIS TABANGO QUILUMBA	035	OTAVALO	COMUNIDAD CACHICUELLA CALLE PRINCIPAL	98122998
59	1000842532001	MALDONADO LEMA JOSE SEGUNDO	035	OTAVALO	BARRIO ATAHUALPA S/N PEGUCHE	6922825
60	1000856599001	CHIZA VASQUEZ JOSE RAFAEL	035	OTAVALO	SUCRE S/N Y ABDON CALDERON A MEDIA CUADRA DEL	6923476

					PAR	
61	1000859940001	TITUAÑA AMAGUAÑA JULIAN	035	OTAVALO	CDLA. RUMIÑAHUI ALBERTO SUAREZ INT. ALFONSO C.	2920627
62	1000896132001	PINEDA OTAVALO MARIA DOLORES	035	OTAVALO	CALLE ROCA 304 Y ROCA	62924104
63	1000928547001	BURGA ANRANGO MILARIA	035	OTAVALO	PANAMERICANA SUR S/N RAMON ROCA	921776
64	1000931061001	PERUGACHI DIAZ LUIS ALBERTO	060	QUITO	JORGE WASHINGTON #614 Y JUAN LEON MERA	02522768
65	1000932572001	CORDOVA CACHIGUANGO SEGUNDO	035	OTAVALO	LA COMPAÑIA CALLE PRINCIPAL 69 A 1/2 DE CAPILLA	06918561
66	1000949543001	PINEDA AMAGUAÑA MARIA ELENA	035	OTAVALO	QUIROGA 6-06 Y MODESTO JARAMILLO	920912
67	1000965325001	CAMUENDO ARIAS ALFONSO	035	OTAVALO	COLON 4-19 Y BOLIVAR	06920663
68	1000967073001	PERUGACHI MUENALA MANUELA	035	OTAVALO	PUNYARO ALTO A CINCO CUADRAS DE LA ESCUELA	06924327
69	1000975019001	LEMA LEMA LUCILA	035	OTAVALO	BOLIVAR 12-17 Y QUIROGA	02921458
70	1000975746001	ROJAS LEMA JAIME OSWALDO	050	PIMAMPIRO	MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE)	06922590
71	1001000940001	LEMA RODRIGUEZ JORGE	035	OTAVALO	PEGUCHE PARROQUIA MIGUEL EGAS	06922793
72	1001029600001	MORAN YAMBERLA ROSA ELENA	035	OTAVALO	QUITO Y ATAHUALPA	06921779
73	1001054004001	ANDRANGO MORALES ZOILA	035	OTAVALO	CALLE ROCA # 8-01 Y COLON FRENTE TAXIS LAGOS	920647
74	1001060845001	CAHUASQUI AJABI LUCILA	035	OTAVALO	SALINAS 706 Y 31 DE OCTUBRE	920528
75	1001061264001	MORALES PICUASI JOSE	035	OTAVALO	COMUNIDAD DE CARABUELA CALLE PRINCIPAL	00000000
76	1001069416001	CABASCANGO MENDOZA MARIA TRINIDAD	035	OTAVALO	PEGUCHE CALLE PRINCIPAL BARRIO QUINCHUQUI	00000000
77	1001078094001	SANTACRUZ MORALES JOSE ANTONIO	035	OTAVALO	CIUDADELA RUMIÑAHUI CALLE VIRGILIO CHAVEZ 4-76	00921988
78	1001152410001	SEGUNDO LUIS HUMBERTO MALDONADO FARINANGO	035	OTAVALO	JUAN DE ALBARRACIN Y AV. DE LOS CORAZAS	98366760
79	1001169877001	SANDOVAL TIXICURO MARIA	035	OTAVALO	COMUNIDAD PUNYARO CALLE PRINCIPAL	06924728
80	1001179413001	COTACACHI MALES LUZMILA	060	QUITO	BOLIVAR 11-04 Y MORALES	02921765
81	1001179934001	MAIGUA QUINCHE ROSA ELENA	035	OTAVALO	SALINAS 7-20 Y 31 DE OCTUBRE	06921601
82	1001189198001	FUENTES VILLEGAS LUIS DAVID	060	QUITO	SAN ANTONIO SUCRE 392 Y FRANCISCO TERAN	
83	1001191897001	GUDIÑO CHALA OSCAR MARCELO	030	IBARRA	PADRE EGAS ALMEIDA 157 Y TEODORO GOMEZ DE LA TORRE	06956685
84	1001196813001	CACHIGUANGO MALDONADO ROSA MARIA	035	OTAVALO	SUCRE Y QUITO	06920657
85	1001208089001	ARELLANO FARINANGO MARIA NICOLASA	035	OTAVALO	PANAMERICANA VIA SELVA ALEGRE	06923556
86	1001229275001	MALDONADO IZA LUCILA	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE) BARRIO ATAHUALPA	09369326
87	1001229283001	OBANDO GRIJALVA ROMEL JAVIER	030	IBARRA	CALLE RIO CHINCHIPE # 117	06600478
88	1001231271001	JOSE ALBERTO MORALES GUAMAN	035	OTAVALO	PUCARA DE VELASQUEZ	
89	1001233483001	LEMA LEMA HECTOR HUMBERTO	035	OTAVALO	SALINAS 4-10 Y SUCRE	06921426
90	1001235249001	CHIZA CANDO JOSE RAFAEL	035	OTAVALO	CALLE QUITO 8-39 Y PASAJE MOREANO	06925874
91	1001240553001	VILAÑEZ TORRES HERNAN PATRICIO	030	IBARRA	LA CAROLINA BARRIO LA CAMPIÑA 50 MTS. PARADA	62600465

92	1001253952001	VINUEZA TABANGO MARIA CARMEN	035	OTAVALO	AV. 31 DE OCTUBRE 900 Y QUITO	921740
93	1001270634001	ALVAREZ VASQUEZ LUZ MATILDE	035	OTAVALO	CALLE INTY TAYMI Y CHASQUIS	6922331
94	1001299435001	RUIZ LEMA SEGUNDO	035	OTAVALO	CALLE ROQUE EGAS 35 Y CESAR DAVILA	924012
95	1001302379001	MALES CORDOVA ZOILA	035	OTAVALO	PRINC. COMUN.LA COMPAÑIA 5 CUADRAS DE ESTADIO	62918424
96	1001303831001	REMACHE CAMPO ANGELICA	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE)	06922824
97	1001312709001	ROSA ELENA ESPINOSA MORALES	060	QUITO	CALLE QUITO Y ATAHUALPA (JORDAN)	921870
98	1001313798001	SOLANO FIERRO MANUEL MESIAS	030	IBARRA	RAMON TEANGA Y EZEQUIEL RIVADENEIRA - SAN ANTONIO	62932355
99	1001324266001	PINEDA CHAHUISA WILSON	035	OTAVALO	VIRGILIO CHAVEZ 342	00921899
100	1001345733001	MALES FRANCO AIDA MARIA DEL ROSARIO	030	IBARRA	RAMON TEHANGA S/N - SAN ANTONIO	09369427
101	1001350550001	IPIALES CACUANGO MARIA LUZMILA	035	OTAVALO	CALLE IMBABURA Y VELASCO IBARRA FRTE ESTADIO ILUMA	946064
102	1001352788001	JORGE LUIS VILLALBA TERAN	060	QUITO	SAN ANTONIO CALLE BOLIVAR 705 INT. HNOS MIDEROS	02932003
103	1001358223001	MALES QUINCHE LUIS ALONSO	035	OTAVALO	BOLIVAR 13-01 Y QUIROGA DPTO. PB.	955596
104	1001361375001	LEMA RUIZ JAIME HUMBERTO	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL A UNA CUADRA DE LA PLAZA	62923467
105	1001411287001	MARMOL FUEREZ WILSON RODRIGO	035	OTAVALO	CDLA. RUMIÑAHUI BARRIO EL VALLE A 4 CUADRAS SINDIC	925177
106	1001418928001	MALES RAMIREZ LAURA REBECA	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS ENTRE QUIROGA Y SALINAS CERCA A LA EMP	921592
107	1001422938001	MALDONADO CABASCANGO ELENA	035	OTAVALO	ATAHUALPA 604 Y PIEDRAHITA	62922601
108	1001424397001	LEMA AMAGUAÑA GUSTAVO FABIAN	035	OTAVALO	BARRIO ATAHUALPA Y LINEA FERREA (PEGUCHE)	06922663
109	1001430774001	MARIA REBECA SANTELLAN LEMA	035	OTAVALO	CALLE SALINAS 4-12 Y BOLIVAR	06922565
110	1001433273001	OLGA YOLANDA CONEJO CHICO	035	OTAVALO	CRISTOBAL COLON 807 Y RICAURTE	06925544
111	1001484987001	CAMPO LEMA LUZ MARIA	035	OTAVALO	DR. MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE) B. ATAHUALPA	02922663
112	1001489317001	MORAN YAMBERLA HECTOR HUMBERTO	035	OTAVALO	ATAHUALPA Y LINEA FERREA	02921573
113	1001505047001	CHIZA VEGA LUZ MARIA	060	QUITO	CALLE DIEGO TORRES # 306 Y MEXICO	2237160
114	1001545225001	CACHIMUEL SARANSIG JOSE MANUEL	060	QUITO	CALLE VIA SAN PEDRO	922161
115	1001559994001	LEMA LEMA BLANCA	035	OTAVALO	CALLE NEPTALI ORDONEZ # 12-24 ENTRE BOLIVAR Y ROCA	06921066
116	1001560141001	JUSTALPACA.COM	060	QUITO	SAN JUAN BOMO CERCA COLEGIO SAN LUIS	32925438

11 7	1001560554001	CACERES QUINCHIGUANGO MARIA ROSA	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ILUMAN	02946396
11 8	1001568136001	LECHON CAMUENDO ALFONSO	035	OTAVALO	COMUNIDAD COMUENDO	03443741
11 9	1001568532001	SANTILLAN MAYGUA RAFAEL	035	OTAVALO	COLON 485 Y SUCRE	922810
12 0	1001585684001	CACERES TIXICURO MARIA DEL CARMEN	035	OTAVALO	COMUNIDAD PUNYARO ALTO CALLE PRINCIPAL	32924306
12 1	1001622354001	FARINANGO SANCHEZ LUIS GERARDO	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL S/N COMUNIDAD TUNIBAMBA	97609371
12 2	1001624905001	ARELLANO ARELLANO MARUJA	035	OTAVALO	COMUNIDAD DE COTAMA	06923779
12 3	1001627254001	MARIA LUISA CACHIMUEL CONEJO	030	IBARRA	SAN FCO. CALLE LUC. BENALCAZAR 2-55 J. M. LEORO	06641094
12 4	1001631991001	RICARDO GERMANICO VILLALBA SEVILLA	030	IBARRA	LUIS CEVALLOS 643 Y 27 DE NOVIEMBRE	932320
12 5	1001640349001	CONTERON PICUASI LUIS ENRIQUE	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ICUMAN CALLE BOLIVAR N°50	62946327
12 6	1001651452001	MATANGO SARABINO MARIA LUCILA	035	OTAVALO	CALLE BOLIVAR # 1201 Y SALINAS	06922358
12 7	1001661535001	GUALSAQUI MORALES MARCELO GIOVANY	035	OTAVALO	LUIS ALBERTO DE LA TORRE NO. 6-25 Y QUITO	921428
12 8	1001663127001	MORETA ARELLANO MARIA FABIOLA	035	OTAVALO	GUILLERMO GARZON UBIDIA	02924493
12 9	1001666930001	REMACHE AMAGUAÑA MARIA FABIOLA	060	QUITO	COLON 310 Y BOLIVAR	02921035
13 0	1001675725001	CHIZA CANDO MARIA JUANA	035	OTAVALO	LUIS ENRIQUE CISNEROS 02-18 Y MARIA ANGELICA HIDRO	06922924
13 1	1001697836001	MARIA ESTHELA LEMA LEMA	035	OTAVALO	SALINAS ENTRE BOLIVAR Y SUCRE	06922457
13 2	1001698040001	SANCHEZ VENEGAS MARCO EMILIANO	030	IBARRA	BARRIO TANGURIN PB. Y CAMINO SANTO DOMINGO	62932693
13 3	1001713104001	MARIA LUISA ARELLANO PASTILLO	035	OTAVALO	BARRIO LA QUINTA CALLE PRINCIPAL S/N	97121202
13 4	1001714433001	VEGA MALES LUIS ALBERTO	030	IBARRA	AV. JAIME RIBADENEIRA 5113	06956722
13 5	1001715828001	MAIGUA QUINCHE JOSE RAFAEL	035	OTAVALO	CALLE MODESTO JARAMILLO 847 ENTRE MORALES Y SALIN	921280
13 6	1001735594001	FARINANGO VEGA WILLIAN IBAN	035	OTAVALO	CALIXTO MIRANDA Y RAFAEL LARREA	06959885
13 7	1001738762001	MARIA ROSA ELENA LEMA QUINCHE	035	OTAVALO	CALLE ROCA 8-13 ENTRE MORALES Y COLON	923028
13 8	1001792710001	VASQUEZ GUALSAQUI LUIS OSWALDO	035	OTAVALO	JUAN DE ALBARRACIN Y PETRONA CORTEZ	22921991
13 9	1001798840001	AMAGUAÑA IPIALES LUIS HUMBERTO	035	OTAVALO	CALLE 8 DE AGOSTO	09692033

140	1001803533001	ROSERO ALMEIDA MERCEDES DEL ROSARIO	060	QUITO	BARTOLOME GARCIA N°566 Y JOSE MIGUEL LEOR O	02607632
141	1001806155001	CELIA MARIA DIAS PINEDA	035	OTAVALO	PASAJE MOREANO Y QUIROGA	06922270
142	1001810900001	PINEDA DE LA TORRE MARIA ROSA	035	OTAVALO	CDLA. CORDOVA GALARZA	00
143	1001815149001	COTACACHI FUEREZ LUIS TARQUINO	035	OTAVALO	ROCAFUERTE JUNTO A LA ESCUELA ISAACC	02923550
144	1001821907001	DE LA TORRE PINEDA MARIA YOLANDA	035	OTAVALO	MORALES 3-04 Y ROCA	09925949
145	1001831294001	CACHIGUANGO MORALES CESAR GERARDO	035	OTAVALO	CALLE PASAJE SAONA	99892206
146	1001831492001	PINEDA VACA GIOVANY JAVIER	060	QUITO	VERSALLES # 829 Y PEREZ GUERRERO PB.	02237676
147	1001832664001	FARINANGO MUENALA OSCAR WILLIAN	035	OTAVALO	CALLE BOLIVAR 12-13 Y QUIROGA	06921662
148	1001860343001	CELI RIVERA ELMER MAURICIO	030	IBARRA	ALONSO DE CARVAJAL 210 Y FCO. JAVIER DE ANDRADE	03923797
149	1001863545001	RIVERA YEPEZ BLANCA TERESA	030	IBARRA	EZEQUIEL RIVADENEIRA N°2-42 2 CUADRAS CEMENTERIO	62932653
150	1001895943001	MALDONADO PINEDA MATILDE	035	OTAVALO	CDLA. MANUEL CORDOVA GALARZA- C. BALTAZAR PILLAJO	62926310
151	1001919990001	CAMPO BURGA JOAQUIN	035	OTAVALO	CALLE E Y CALLE B CDLA JAIME PEREZ MONTALVO	923883
152	1001929502001	QUINCHIGUANGO YAMBERLA JOSE	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZA SPEGUCHE	00000000
153	1001941374001	LEMA LEMA MARIA MATILDE	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZAS PEGUCHE	00000000
154	1001945003001	CACHIMUEL AMAGUAÑA JOSE MANUEL	060	QUITO	CALLE 8 DE SEPTIEMBRE Y CURIÑAN	2922323
155	1001947611001	CAMPO ARELLANO MARIA MERCEDES	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL S/N PARR. SAN LUIS OTAVALO	
156	1001953106001	CABASCANGO DE LA TORRE MARIA LUCILA	035	OTAVALO	BARRIO COPACABANA FRENTE EL HOSPITAL HAMB HUASI	00000000
157	1001963840001	PINEDA IPIALES ANA MARIA	035	OTAVALO	SARANCA Y LOS CORAZAS	06923719
158	1001971587001	ALBUJA CABRERA LUIS ALFONSO	035	OTAVALO	BOLIVAR 121 Y ESTEVEZ MORA	02923614
159	1001983962001	MALES ARAGON EDWAR FERNANDO	035	OTAVALO	LUIS GARZON PRADO Y FRAY DE LEON	06922381
160	1001987294001	TITUAÑA SANTILLAN LUIS ALBERTO	035	OTAVALO	SUCRE # 11-10 ENTRE COLON Y MORALES	916062
161	1001992377001	JUAN CARLOS MONGE CUEVA	035	OTAVALO	ROCA 409 Y MORALES	06920852
162	1002008074001	EDISON ARMANDO RODAS CABRERA	030	IBARRA	AV. MARIANO ACOSTA # 26200 EL EJIDO DE IBARRA	02953948

163	1002008108001	LORENA ALEXANDRA RODAS CABRERA	030	IBARRA	AV. MARIANO ACOSTA # 26200 EL EJIDO DE IBARRA	953948
164	1002022737001	MUENALA VEGA INTY GABRIEL	060	QUITO	BOLIVAR N°11-19 Y MORALES	62822754
165	1002036828001	MARIA CANDO MORALES	035	OTAVALO	CDLA. ANGEL ESCOBAR CALLE A	99699558
166	1002037008001	TOBAR HIDALGO MARIA DEL CARMEN	035	OTAVALO	SEGUNDA LINEA FRENTE A LA CRUZ	06923814
167	1002037891001	ROMAN TERREROS TERESA DEL CARMEN	030	IBARRA	ABDON CALDERON 10-05 Y SUCRE OTAVALO	00999999
168	1002042230001	CACHIMUEL CACHIMUEL BENITO	035	OTAVALO	SAN RAFAEL PENSCHUCTURA A UNA CUADRA ESTADIO	02918508
169	1002047700001	FARINANGO VEGA LUZMILA	035	OTAVALO	MIGUEL EGAS CABEZAS(PEGUCHE) CALLE PRINCIPAL	06922609
170	1002077210001	CAMUENDO SARAVINO LUIS HUMBERTO	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL SETOR QUINCHUQUI BAJO	99369462
171	1002079737001	CASTAÑEDA MALDONADO LUIS ALBERTO	035	OTAVALO	SUCRE 13-04 Y SALINAS	00000000
172	1002090551001	GLADYS ROSITA MAIGUA MORALES	040	COTACACHI	GARCIA MORENO 14-76 Y PEDRO MONCAYO - COTACACHI	06915653
173	1002098893001	MIRIAN ROSITA SARANSIG MALDONADO	035	OTAVALO	LUIS ALBERTO DE LA TORRE 1218	923709
174	1002102240001	SANTILLAN MALES LUIS ALBERTO	060	QUITO	EL JORDAN NO. 84	09771983
175	1002104857001	MALES CAMUENDO JAIME SEGUNDO	035	OTAVALO	MORALES 510 Y SUCRE FRENTE A YURATURS	06922319
176	1002123782001	ANA ROSA CONEJO DE LA TORRE	035	OTAVALO	JUAN DE ALBARRACIN Y VICENTE ZAMORA (JORDAN)	923649
177	1002141255001	FANNY ANAVELA ARANDI NAVARRETE - CONEXION INT.	060	QUITO	MODESTO JARAMILLO 811 Y QUIROGA	00923713
178	1002141370001	MORALES ALBARRAN MARCO	030	IBARRA	12 DE NOVIEMBRE - ILUMAN	02946157
179	1002158788001	VELASQUEZ MALDONADO LUIS GERMANICO	030	IBARRA	BOLIVAR 0-32 Y ESTEVEZ MORA	62923372
180	1002158820001	LEMA LEMA BLANCA MARIA	035	OTAVALO	CALLE BOLIVAR Y QUITO	06925907
181	1002165643001	COTACACHI VELASQUEZ CESAR HUMBERTO	060	QUITO	CALLE RECAURTE N°346 Y SALINAS	99074114
182	1002178422001	AGUILAR ANRANGO JOSE REMIGIO	035	OTAVALO	BARRIO COMUNIDAD DE IMBABUELA BAJO	924561
183	1002180246001	GUERRERO RUIZ MILTON RODRIGO	060	QUITO	SUCRE 6-08 Y EZEQUIEL RIVADENEIRA	02932737
184	1002188041001	CHICO CACUANGO LUIS CESAR	035	OTAVALO	IMBAQUI A CIEN METROS DE LA CASCADA	99800764
185	1002191508001	GOMEZ PONCE DANNY MARGOTH	030	IBARRA	OVIEDO 1148 Y RIVADENEIRA	939166

18 6	1002195194001	PINSA TITUAÑA LUIS ALFONSO	035	OTAVALO	SALINAS 617 Y MODESTO JARAMILLO	946236
18 7	1002201109001	CASTAÑEDA CAMUENDO MARIA MERCEDES	035	OTAVALO	EUGENIO ESPEJO (CALPAQUI) CALLE PRINCIPAL	09816054
18 8	1002209581001	REVELO ENCALADA NAPOLEON RIGOBERTO	035	OTAVALO	BOLIVAR Y A. CALDERON A 1 CUADRA PARQUE DE BOLIVAR	62925520
18 9	1002214086001	ANRANGO CAMPO FLAVIO EFREN	030	IBARRA	AV. ATAHUALPA 16127 Y JUAN FRANCISCO BONILLA	06951711
19 0	1002222188001	MEJIA SIVINTA LUIS EDUARDO	030	IBARRA	MODESTO LARREA 188 Y LINEA FERREA	02908554
19 1	1002224200001	LOPEZ PULZARA MARIA FABIOLA	035	OTAVALO	MODESTO JARAMILLO 6-33 Y SALINAS	06925960
19 2	1002231577001	TUQUERRES GUALAPURO SEGUNDO	035	OTAVALO	BARRIO SAN CARLOS CALLE PRINCIPAL	97080137
19 3	1002245486001	CANAMAR CANDO JOSE MANUEL	060	QUITO	CALLE COTOPAXI NO. 276	99394677
19 4	1002247185001	CASTAÑEDA FUEREZ MARIA CONZUELO	035	OTAVALO	RICOURTE Y MORALES A UNA CUADRA DEL PUENTE	02922416
19 5	1002251674001	LUZ COTACACHI CAMUENDO	035	OTAVALO	QUIROGA N° 408 Y BOLIVAR	62924674
19 6	1002261178001	MAZA RIVADENEIRA NANCY MAGALI	030	IBARRA	SUCRE 8-44 EZEQUIEL RIVADENEIRA DOS CUADRAS PARQUE	62932199
19 7	1002269510001	SEGUNDO RAUL ROMAN TERREROS	035	OTAVALO	MODESTO JARAMILLO ESQ. S/N Y COLON	921376
19 8	1002291886001	CABASCANGO TABANGO BLANCA MARINA	035	OTAVALO	MONSERRATH CALLE CHSQUIS 4-52 E INTY RAYMI	924215
19 9	1002296315001	DIAZ PICHAMBA ALONSO	035	OTAVALO	DR, MIGUEL EGAS CABEZAS	02923013
20 0	1002299855001	CHAVEZ MONTALVO ANGELITO	035	OTAVALO	LUIS BUITRON Y MODESTO LARREA	03906914
20 1	1002339818001	CHANG HUANG JOANNA FERNANDA	030	IBARRA	AV. TEODORO GOMEZ DE LA TORRE 11-47 Y A. CORDERO	06952525
20 2	1002342234001	ARANDI NAVARRETE JUAN CARLOS	035	OTAVALO	LUIS ALBERTO DE LA TORRE 3-54 Y QUIROGA	921474
20 3	1002365250001	ESTRADA FARINANGO RENAN	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL (A UNA CUADRA ESCUELA JOSE D.ALBUIJ	97609371
20 4	1002365672001	YAMBERLA QUINCHIGUANGO MARCO ORLANDO	035	OTAVALO	SAN ROQUE PANAMERICANA SUR	97091554
20 5	1002371449001	VEGA AMAGUAÑA LUIS JAIME	035	OTAVALO	PARROQUIA - MIGUEL EGAS CABEZAS (PEGUCHE)	02922797
20 6	1002380051001	ARIAS ALUISA ALFONSO	035	OTAVALO	CALLE ESTEBAN PERALTA Y EUGENIO TULCANAZO	62918805
20 7	1002412102001	TUGUMBANGO SANIPATIN SEGUNDO LEONARDO	035	OTAVALO	BARRIO MIRAVALLE	02926255
20 8	1002413886001	GUAJAN SANTILLAN GLADYS LUCIA	035	OTAVALO	ROCA Y QUIROGA	02924396

20 9	1002420378001	TITUAÑA QUIMBO LUIS ALEX	060	QUITO	CALLE PRINCIPAL S/N	06922613
21 0	1002452561001	ROMAN TERREROS MARCEL HERNAN	035	OTAVALO	BOLIVAR Y ABDON CALDERON	921376
21 1	1002472668001	MALES RAMIREZ BLANCA LUCIA	035	OTAVALO	LUIS A. DE LA TORRES 538 Y PANCHINA	924215
21 2	1002477493001	CAHUASQUI QUINCHE MARIA JUANA	060	QUITO	MARCELO AMAGUAÑA Y VILLAGRAN (CDLA. MANUEL)	
21 3	1002518726001	SANCHEZ PROAÑO EDGAR IBERMAN	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL S/N	99727058
21 4	1002534012001	MTC CARGO EXPRESS COURIER	035	OTAVALO	SALINAS 6-12 Y 31 DE OCTUBRE	02925474
21 5	1002579306001	GUALAN LEMA JOSE LUIS	035	OTAVALO	CALLE ATAHUALPA Y JACINTO COLLAHUAZO S.N.	06924950
21 6	1002579462001	CUSHCAGUA CHIZA SEGUNDO CESAR	035	OTAVALO	COMUNIDAD AGATO	922857
21 7	1002579827001	ANRANGO BURGA VILMA ALEXANDRA	035	OTAVALO	BOLIVAR 1-11 Y CALLEJON	62922894
21 8	1002598140001	CACHIGUANGO LEMA CRISTIAN LEONARDO	035	OTAVALO	FERNANDO CHAVEZ N.8 CALE PRINCIPAL	02922809
21 9	1002611299001	CIFUENTES RUIZ GRACE ALEXANDRA	035	OTAVALO	RICOURTE Y COLON PLANTA BAJA	06920185
22 0	1002668240001	PALLO COTACACHI MARIELA DE LOS ANGELES	060	QUITO	ALFREDO GOMEZ 158 Y BENJAMIN CARRION	02956849
22 1	1002668380001	ACHIG GUACHAMIN EUGENIO EDWIN	035	OTAVALO	QUITO 5-21 Y 31 DE OCTUBRE	0000000
22 2	1002676391001	ARELLANO CACHIGUANGO BLANCA CRISTINA	035	OTAVALO	CALLE PRINCIPAL A 4 CUADRADAS ESC. ULPIANO	02921843
22 3	1002677571001	GUERRA ANRANGO JOSE LUIS	035	OTAVALO	LUIS A. DE LA TORRE 340 ENTRE QUIROGA Y QUITO	03922296
22 4	1002687281001	MAIGUA CACHIGUANGO EDWIN FERNANDO	035	OTAVALO	MARCELO TALACO CIUD. JACINTO COLLAHUAZO I ETAPA	02922182
22 5	1002697579001	YAMBERLA IPIALES MARIA DE LORDES	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ILUMAN	946180
22 6	1002707196001	TUQUERRES MATANGO FABIAN	035	OTAVALO	ABDON CALDERON N°249 - SAN PABLO	02918667
22 7	1002737953001	MALDONADO CANDO EVA INES	035	OTAVALO	SUCRE PR 7 Y SALINAS	06000000
22 8	1002758512001	MUENALA MALES CRISTIAN MARCELO	061	ATUNTAQUI	GEN. ENRIQUEZ 14-60 Y ESPEJO A DOS CUADRAS MERCADO	99596238
22 9	1002780474001	GUAJAN CABEZAS SILVIA MARIA	035	OTAVALO	CARDON ALTO CALLE 31 DE OCTUBRE 893	02926560
23 0	1002845566001	GRAMAL CONEJO DAVID MAURICIO	060	QUITO	ROCAFUERTE 4-41 Y BOLIVAR	02925461
23 1	1002858791001	YASELGA CAMUENDO VERONICA SOLEDAD	035	OTAVALO	AV. 31 DE OCTUBRE Y QUITO A 1 CUADRA HABANA CLUB	62923282

23 2	1002878294001	CIFUENTES RUIZ MARTHA JANNETH	060	QUITO	JUAN ACEVEDO 16-32 Y DIAZ DE LA MADRID	02907133
23 3	1002883146001	QUIMBO YACELGA UMINA CURI	035	OTAVALO	LUIS ALBERTO DE LA TORRE # 12-48	6922338
23 4	1002885943001	VELASCO CAMPO PATRICIA ALEXANDRA	035	OTAVALO	LUIS ALBERTO DE LA TORRE S/N Y MORALES	06922418
23 5	1002944237001	VILLEGAS PILLAJO LUIS ARMANDO	035	OTAVALO	VICENTE ZAMORA 237 Y ALBERTO CISNEROS	02925014
23 6	1002948832001	MATANGO GUAJAN JOSE JULIAN	035	OTAVALO	COMUNIDAD QUITUGO GRANDE CALLE PRINCIPAL	99379532
23 7	1002960027001	QUIMBO YACELGA WILCA DUCHICELA	035	OTAVALO	LUIS DE LA TORRE 12-49 BARRIO MONSERRATH	62922338
23 8	1003017694001	CONTERON RAMOS PATRICIO JAVIER	035	OTAVALO	EL EMPEDRADO, ROCAFUERTE Y GUAYAQUIL	02925285
23 9	1003127683001	ARIAS YAMBERLA ANA MARIA	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ILUMAN CALLE ELOYALFARO NO. S/N	946247
24 0	1003154570001	CARRASCAL LEMA LUIS HUMBERTO	035	OTAVALO	SAN JUAN DE ILUMAN - CALLE PRINCIPAL	02946392
24 1	1003274634001	CASTAÑEDA BURGA ELSA MARIA	035	OTAVALO	URB. LA JOYITA - CALLE VICENTE LARREA	62926809
24 2	1090072060001	ROSAS DEL MONTE CIA. LTDA.	060	QUITO	AV. AMAZONAS 4545 Y PEREIRA EDIF. CENTRO FINAN	02461551
24 3	1091701274001	CORPORACION TALLERES DEL GRAN VALLE	060	QUITO	BARRIO SAN JOSE DEL MAGDALENA PB.	09443311
24 4	1091711679001	BLACK SHEEP EXPORTS S.A.	035	OTAVALO	SUCRE N° 1106	62921760
24 5	1091717138001	UNITRADE ECUADOR & ASOCIADOS	060	QUITO	BOLIVAR N° 121 Y ESTEVEZ MORA	62923614
24 6	1100465093001	MAZA MAZA LORENZO	060	QUITO	LOTE 15 A DOS CUADRAS PARADA BUSES COLINA DEL NORT	2495530
24 7	1202997142001	FALCONI PONCE AURELIO MARTIN	515	BABAHOYO	CONDominio LA LAGUNA DEP 303	00842421
24 8	1301490528001	SOLORZANO MACIAS ALBERTO ANTONIO	390	GUAYAQUIL	10 DE AGOSTO 541 Y BOYACA	04532413
24 9	1303395139001	MORAN GONZALEZ JOSE MIGUEL	060	QUITO	LOS ARUPOS S/N TUMBACO	2377415
25 0	1490005842001	FUNDACION CHANKUAP RECURSOS PARA EL FUTURO	590	MORONA	SOASTI S/N Y DOMINGO COMIN	02701136
25 1	1500007495001	REMACHE CANDO ANTONIO	060	QUITO	SAN ANTONIO MUSEO SOLAR Y SHEYGUA	02395534
25 2	1600259095001	CHICAIZA RODRIGUEZ ANGEL ALBERTO	680	PASTAZA	MARPINDOS S/N Y ORQUIDEAS	32884884
25 3	1700070707001	MUENALA CHICO SEGUNDO	060	QUITO	31 DE OCTUBRE 8-77 Y QUITO DIAGONAL HOTEL CACIQUE	02921069
25 4	1700079831001	LAVERDE LUIS ANIBAL	060	QUITO	RIVADENEIRA # 307	02404781

25 5	1700175605001	BEDON EUGENIA MARIA	060	QUITO	DIEGO DE VASQUEZ Y MARIANO PAREDES N76-291	02479987
25 6	1700186834001	JOSE MARIA ALVAREZ CHIZA	005	TULCAN	CALLE SUCRE S/N INTERSECCION AV. 10 DE AGOSTO PB	923609
25 7	1700887746001	CACHIGUANGO JIMBO JULIO CESAR	060	QUITO	AV. 0 DE AGOSTO 69 Y CHECA	2239603
25 8	1701464982001	GUEVARA ANDRADE OSCAR ENRIQUE	060	QUITO	AV. AMAZONAS 634	2560634
25 9	1702919976001	CARRERA GUERRERO MARIA TERESA DEL CARMEN	060	QUITO	PANAMERICANA NORTE 73134	02470805
26 0	1703081685001	TERAN CAICEDO CARLOS GUSTAVO	060	QUITO	CDLA. LA FAE CALLE ELIA LIUT N°374	99660168
26 1	1703323723001	FRANCISCO JARAMILLO BORJA	060	QUITO	AV. LOS GRANADOS COND. SAN FERNANDO BLQ. A4 DP. 2I	02447155
26 2	1703540623001	CRUZ VACA ELSA DEL ROSARIO	060	QUITO	C. NEW YORK 1271 Y HAITI,	02959587
26 3	1703929842001	CACHIGUANGO SARANSIG LUZ MARIA	035	OTAVALO	MODESTO JARAMILLO INTERSECCION QUIROGA	06922182
26 4	1703956704001	CRUZ VACA CARMEN YOLANDA	060	QUITO	C. NEW YORK 1271 Y HAITI, STA. PRISCA	2959587
26 5	1704181377001	SALAS ESPINOSA MARTHA ALICIA	060	QUITO	CALLE DE LOS CABILDOS LOTE 143 Y SECUNDARIA	02488087
26 6	1704279817001	ANRANGO ARIAS VIRGINIA	035	OTAVALO	PEDRO ALARCON S/N	02924240
26 7	1704444395001	MUENALA LEMA EDISON ROBERTO	060	QUITO	BOLIVAR 1303 Y QUIROGA PLANTA BAJA	920410
26 8	1704490232001	ANRANGO FARINANGO SEGUNDO NICOLAS	035	OTAVALO	CALLE SUCRE 554	06920527
26 9	1704674736001	JACOME SALAZAR JOSE PATRICIO	060	QUITO	PEDRO LEON OE-440 Y RAFAEL CUERVO	02242660
27 0	1704699766001	MOLINA RODRIGUEZ FERNANDO ESTUARDO	060	QUITO	AVS. CARVAJAL Y OCCIDENTAL LOC. 15, EL BOSQUE	02456467
27 1	1704990215001	MUÑOZ MUÑOZ BERTHA RAQUEL	060	QUITO	AV. DIEGO DE VASQUEZ 22-54 CONJUNTO TORRES BLANCAS	2483263
27 2	1705251500001	RUBIO ALONSO	060	QUITO	CALDERON CALLE PRINCIPAL CASA 19 CIUADELA CARAPU	22423498
27 3	1705485397001	MALDONADO MALDONADO MERCEDES	035	OTAVALO	MODESTO JARAMILLO #821 Y QUIROGA	02921651
27 4	1705542130001	ANRANGO MALES JOSE SEGUNDO	035	OTAVALO	EUGENIO ESPEJO CALLE ENRIQUE GARCES	09362535
27 5	1705630687001	VIVANCO MALDONADO HUGO EDWIN	060	QUITO	OBISPO ARIAS DE UGARTE 437 Y CUERO Y CAICEDO	02424725
27 6	1705692539001	CRUZ VACA CARLOS FREDDY	060	QUITO	NEW YORK 1271 INT. HAITI FRENTE CENTRO INF.FIERRO	2951611
27 7	1705765657001	PERUGACHI GRAMAL MARIA CHINA	060	QUITO	PEGUCHE VIA ALA CASCADA	2690151

27 8	1706075312001	DE LA TORRE LEMA MARIA MATILDE	060	QUITO	ROCA 8-02 Y COLON	06920661
27 9	1706312525001	ORDOÑEZ ZEAS ELVIA DEL CARMEN	060	QUITO	CHILLOGALLO CALLE 9 B LOTE 28 LA VICTORIA	32606882
28 0	1706330907001	BLANCA MARICELA TERAN LEMA	035	OTAVALO	SALINAS 6-12 Y MODESTO JARAMILLO	06921274
28 1	1706621479001	AGUAVIL BENAVIDES MARIA DE LOURDES CELESTINA	060	QUITO	ESPAÑA N-887 Y ATACAZO	02331696
28 2	1706901491001	AMAGUAÑA MUENALA ROSA ELENA	035	OTAVALO	SUCRE 9-15 Y ABDON CALDERON	920968
28 3	1707114532001	SALAZAR RODRIGUEZ MONICA PATRICIA	060	QUITO	JOSE GUERRERO S/N Y SAN IGNACIO DE LOYOLA	02599646
28 4	1707144125001	SOSSA LEMA EDISON RAUL	035	OTAVALO	MORALES 307 ENTRE BOLIVAR Y ROCA	06920052
28 5	1707642458001	MORETA MALDONADO MARIA CARMEN	035	OTAVALO	31 DE OCTUBRE 893 Y QUITO	06922763
28 6	1707741920001	OTAVALO PERUGACHI ROSA ELENA	035	OTAVALO	CALLES 2 Y B CDLA.YABAYACU MZ.7 CASA 4	06923592
28 7	1707874754001	ANDRANGO CUZCO RODRIGO	060	QUITO	GONZALO RIVERA S/N Y DIEGO FIGUEROA	2332988
28 8	1708098254001	VELASTEGUI MONCAYO MONICA SOFIA	060	QUITO	ANTONIO SIERRA NO. 15148 Y VERDE CRUZ	02525457
28 9	1708165079001	CAJAS RUIZ NELLY PATRICI	060	QUITO	LEONIDAS PLAZA 669 Y VEINTIMILLA	2225419
29 0	1708338973001	GUEVARA ROMAN ANGELICA MARTHA	060	QUITO	CONONACO 245 CASITAGUA	2653555
29 1	1708776875001	MORILLO YEPEZ LUPE MERY	060	QUITO	MANUEL BARBA 4701 Y ANGEL SALAZAR	2035416
29 2	1708854474001	OÑA VILLARREAL JOSE FRANKLIN	060	QUITO	JUAN LEON MERA 708 Y VEINTIMILLA	564752
29 3	1709087124001	GOMEZ FLORES MARTHA XIMENA	035	OTAVALO	BOLIVAR 315 Y MEJIA	02923497
29 4	1709343220001	MARMOL FLORES DORA SILVANA	060	QUITO	CDLA. TARQUI JOSE MALDONADO 95 Y ANTONIO DE CARRAN	2627670
29 5	1709663361001	SILVIA MAGDALENA CAIZA IDROVO	060	QUITO	THOMAS GERRA # 115 Y T. GOMEZ DE LA TORRE	02601125
29 6	1709725897001	FIGUEROA RIVERA RODRIGO FABIAN	060	QUITO	ESTADOS UNIDOS 637 RIO DE JANEIRO	02553301
29 7	1709744104001	SANTIBAÑEZ GODOY MARIO EDUARDO	060	QUITO	CALLE CARCHI NO. 104 Y ESMERALDAS - TUMBACO	2375494
29 8	1709794323001	MAIGUA MALES MARIA ROSA	060	QUITO	CALLE AMBATO ESQUINA Y ESMERALDAS	2886284
29 9	1710093020001	ANDRADE ENDARA GRETTA LINA	390	GUAYAQUIL	PARROQUIA GUAYACAN CALLE PRINCIPAL NRO 9 MZ.13	0759499
30 0	1710095082001	CABASCANGO CACHIGUANGO MARIA ELENA	035	OTAVALO	FRANCISCO TALACO-JACINTO COLLAHUAZO I ETAPA	02922182

30 1	1710233030001	CONEJO MORALES CARMEN MARIA	035	OTAVALO	GONZALEZ SUAREZ PANAMERICANA	99175484
30 2	1710491711001	ZAPATA ORBE HENRY OMAR	060	QUITO	ISLA GENOVESA 175 Y THOMAS DE BERLANGA	02449430
30 3	1710504588001	VELARDE CRUZ MONICA DEL CARMEN	060	QUITO	AV. MARIANO ACOSTA 26200 EL EJIDO DE IBARRA	02607162
30 4	1710518075001	COTACACHI PINEDA MARIA ROSA	035	OTAVALO	SALINAS 6-15 Y 31 DE OCTUBRE	922966
30 5	1711134617001	GOYENECHÉ B. MARCEL ANDRE	060	QUITO	AV. 12 DE OCTUBRE Y TREVINO	00230713
30 6	1711138477001	BLACK BORTH CLAYTON ALLAN	035	OTAVALO	SUCRE 1106 Y MORALES	06921760
30 7	1711321339001	TAPIA DE LA TORRE KARLA ISABEL	060	QUITO	CALLE A1 N°24 Y CALLE H1 TRAS COLEGIO AMERICANO	02479679
30 8	1711784403001	GUEVARA ROMAN MARIA PIEDAD	060	QUITO	ROCA 766 Y AMAZONAS	02552672
30 9	1711861920001	OTAVALO PICUASI LUIS ARMANDO	060	QUITO	INTI RAYMI Y LOS CHASQUIS	02924103
31 0	1712331568001	GANDARA BENITEZ MELIDA MERCEDES	060	QUITO	LOS CEDROS N-200 INTERS. ORIANGA	02804258
31 1	1712988029001	CABEZAS LANDAZURI DIANA DAYANARA	060	QUITO	URB. FUENTE DE PIEDRA UNO, AV. YALOMAN Y ARUPOS #3	99047326
31 2	1713115192001	LIMA MORALES JULIO CESAR	035	OTAVALO	NODESTO JARAMILLO # 729 Y PASAJE SAONA	921820
31 3	1713217238001	TORRES PACHECO TRINIDAD LILA ELIZABETH	035	OTAVALO	CESAR GUERRA DAVILA S/N Y AV. ATAHUALPA	62923055
31 4	1713261475001	ESPINOZA FIERRO LOBSANG EDUARDO	060	QUITO	LOS CIRUELOS N66-100 CONJUNTO BARCINO 2 EL BATAN	02477816
31 5	1714075676001	FELIX BUENO ROMULO ALBERTO	060	QUITO	BOGOTA 1060 Y PANAMA	02563706
31 6	1714244108001	BERNAL ORDOÑEZ WILSON ROGERIO	240	CANAR	PANAMERICANA 450	
31 7	1714833983001	MYRIAM GRACIELA MORALES TONTAQUIMBA	035	OTAVALO	COMUNIDAD DE PEGUCHE	922837
31 8	1715518211001	IBARRA MUÑOZ PAOLA CRISTINA	060	QUITO	JUAN BAUTISTA AGUIRRE S6-25 Y BARTOLOME ALVEZ	03131092
31 9	1716500481001	GRANADOS VILLA ELIAS JULIAN	060	QUITO	CALLE GUILLERMO VALDIVIESO POMASQUI	02350956
32 0	1716714041001	DE LA TORRE MORALES LUZMILA	060	QUITO	COTOCOLLAO CALLE 5 20E CALLE 15	99724326
32 1	1716721061001	TABANGO MORETA MARIA CECILIA	035	OTAVALO	31 DE OCTUBRE 893 Y QUITO, OTAVALO	2922763
32 2	1717238800001	MOLINA URIBE MARIA PATRICIA	060	QUITO	RAUL PADILLA LT 30 INT. AV. OCCIDENTAL - CARCELEN	02609083
32 3	1718221573001	MARIANNE MARGARET FRY	060	QUITO	AV. DE LOS CONQUISTADORES 1886	2544711

32 4	1718226945001	YURIVILCA PEÑA EDGAR FELIMON	035	OTAVALO	PASAJE SAONA Y MODESTO JARAMILLO	2929665
32 5	1790144712001	ZAMORA QUISHPE JOSE BENEDICTO	060	QUITO	AYMERICH 1373	00214289
32 6	1790164241001	FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO	060	QUITO	MARCHENA 0E-238 Y VERSALLES	02549407
32 7	1790528782001	HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A.	060	QUITO	AV. REPUBLICA DE EL SALVADOR 3582 Y PORTUGAL	02261844
32 8	1790554244001	OFICINAS UNIDAS OFIDAS CIA.LTDA.	060	QUITO	6 DE DIC. Y LA NINA ED.MULTICENTRO P11	00544397
32 9	1790951588001	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC	060	QUITO	AV. RUMICHACA Y MORO MORO ESQUINA TURUBAMBA	02670927
33 0	1790985342001	ECUADOR CARGO SYSTEM S.A.	060	QUITO	PASAJE AMAZONAS N51-31 Y RIO ARAJUNO	02260465
33 1	1791090055001	SISTEMAS AEREOS DE COMERCIO SADECOM CIA.LTDA.	060	QUITO	AV. AMERICA N40-81 Y BOUGUERVIEZO	2277826
33 2	1791210786001	KEPSO S.A.	030	IBARRA	BARRIO LA FLORIDA S/N	02958716
33 3	1791290011001	SARAVA CARGO CIA. LTDA.	060	QUITO	EDMUNDO CHIRIBOGA 429 Y ZAMORA	00458644
33 4	1791298063001	DIAB ECUADOR S.A. DIVINYCELL	390	GUAYAQUIL	KM. 3 1/2 VIA DURAN TAMBO	2811389
33 5	1791329538001	MUÑOZ & KARIG CIA.LTDA.	060	QUITO	PJE.FEDERICO PAREDES 29 Y AV. 10 DE AGOSTO	02440610
33 6	1791360559001	AHDISEÑO COMPAÑIA LIMITADA	060	QUITO	AV. EL PARQUE Y ALONSO TORRES ED. CENTRUM	00258384
33 7	1791402960001	THE ETHNIC COLLECTION S.A.	060	QUITO	AMAZONAS 1029 Y PINTO	02563699
33 8	1791413016001	ARTIREL S.A.	060	QUITO	CALLE H 166 Y MARTIN OCHOA	02294233
33 9	1791413881001	AEROANDESTRANS S.A.	060	QUITO	LA GRANJA E5-34 Y HUNGRIA	02267875
34 0	1791432282001	JUST IN TIME SERVICES ECUADOR JITTRANSPORT C.LTD	060	QUITO	AMERICA N40-81 Y BOUGUER (QUITO TENNIS UNO)	02241834
34 1	1791719360001	ASOCIACION DE VOLUNTARIOS O.M.G.E.	060	QUITO	AV. MARIANA DE JESUS OE1-92 Y 10 DE AGOSTO	02527105
34 2	1791725220001	CENTRO ARTESANAL FAIN	060	QUITO	CALLE LEON NO. 760 Y ORIENTE	2954696
34 3	1791738977001	TRANSDISERVICES CIA. LTDA.	060	QUITO	MANUEL SERRANO # 433 Y FERNANDO DÁVALOS	02266663
34 4	1791740262001	QUALITY SERVICE S.A. - QUALISA	060	QUITO	AV. AMAZONAS # 477 Y ROCA	02563584
34 5	1791746937001	TALLERES DE ARTE ANGELIS	060	QUITO	HERNANDEZ DE GIRON # 555 Y VASCO DE CONTRERAS	02456914
34 6	1791752864001	FABRICA DE MUEBLES RICHELIEU S.A.	030	IBARRA	AV. DEL RETORNO- SECTOR LA ESPERANZA	62952242

347	1791753801001	SERVICIOS GENERALES DE CARGA "SERGECA CIA. LTDA."	060	QUITO	E. SOLORZANO N49 - 138 Y J.J. PAZ Y MIÑO	02443145
348	1791767470001	MULTICONTACTOS CIA. LTDA.	060	QUITO	GONZALO GALLO OE4-91 Y MANUEL SERRANO	02466226
349	1791847733001	RUIZ VEGA FERMINA DEL CARMEN	060	QUITO	BENALCAZAR CALLE RUIZ DE CASTILLA SN LAS CASAS	25269575
350	1791855507001	DETECTAGROUP S.A.	060	QUITO	12 DE OCTUBRE 1830 Y LUIS CORDERO	2226563
351	1791893360001	COMERCIALIZADORA SOLIDARIA CAMARI-FEPP CIA. LTDA.	060	QUITO	MARCHENA OE-238 Y VERSALLES	02567112
352	1791928970001	FOUR COMERCE COMPAÑIA DE COMERCIO CIA.LTDA.	060	QUITO	MERCADILLO 141 INTER. ULPIANO PAEZ	02279116
353	1791933273001	DARAKCHIEVA VLADISLAVA BOGOMILOVA	060	QUITO	ROCA 668 Y AMAZONAS	02224033
354	1791947304001	BAMBOOMASMU INTERNATIONAL CORP. CIA. LTDA.	060	QUITO	FEDERICO PAREDES E2-34 Y 10 DE AGOSTO	02410610
355	1791968263001	FUNDACION RANTINPAK	060	QUITO	LUIS AURELIO MOSQUERA OE3-276 AV. AMERICA	02238580
356	1801638014001	MIGUEL WILFRIDO RODRIGUEZ URVINA	060	QUITO	ENRIQUE RITTER 969 Y ZORRILLA - LA GASCA	02529015
357	1801708148001	BARONA DOMINGUEZ HERNAN ANTONIO	135	AMBATO	QUISAPINCHA BARRIO EL CALVARIO S/N	03772343
358	1802088847001	PICO MEDINA ATAHUALPA SANDINO	060	QUITO	GENERAL BAQUEDANO # E5-35 Y JUAN LEON MERA	02224475
359	1802199222001	MOLINA ALBUJA ANABELA TATIANA	135	AMBATO	HUACHI LORETO, TUPAC YUPANQUI, DPTO. 202	99372581
360	1802207157001	PILCO PICO CESAR ANIBAL	060	QUITO	CALLE BOLIVAR 1011 Y MORALES	2923534
361	1803748514001	CHARCO MASABANDA ABEL RUBEN	060	QUITO	VICENTE ROCAFUERTE URB EL EMPEDRADO SAN LUIS	99372794
362	2000023842001	GARZON GARZON JOHN ERVIYES	805	SANTA CRUZ	GALAPAGOS SANTA CRUZ PUERTO AYORA	97927956

## TABLA A

### EXPORTADORES DE SAN ANTONIO DE IBARRA REGISTRADOS EN EL BANCO CENTRAL

	<b>CEDULA</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>cod_localidad</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>TELEFONO</b>
1	1000060812001	IPIALES SANGUINO ROSA MARIA	030	IBARRA	SAN ANTONIO 27 DE NOVIEMBRE 208	06932484
2	1000095339001	ESPINOZA CISNEROS CARLOS ELOY	030	IBARRA	CALLE 27 DE NOVIEMBRE 3-37 Y CAMILO POMPEYO	06932184
3	1000415677001	ALMEIDA VASQUEZ LAURO SEVERO	030	IBARRA	CALLE 27 DE NOVIEMBRE Y LUIS ENRIQUE CEVALLOS	02932019
4	1000685956001	CASTRO VILANEZ LUIS TARQUINO	030	IBARRA	27 DE NOVIEMBRE Y CAMILO POMPEYO GUZMAN	62932300
5	1001313798001	SOLANO FIERRO MANUEL MESIAS	030	IBARRA	RAMON TEANGA Y EZEQUIEL RIVADENEIRA - SAN ANTONIO	62932355
6	1001345733001	MALES FRANCO AIDA MARIA DEL ROSARIO	030	IBARRA	RAMON TEHANGA S/N - SAN ANTONIO	09369427
7	1001631991001	RICARDO GERMANICO VILLALBA SEVILLA	030	IBARRA	LUIS CEVALLOS 643 Y 27 DE NOVIEMBRE	932320
8	1001698040001	SANCHEZ VENEGAS MARCO EMILIANO	030	IBARRA	BARRIO TANGURIN PB. Y CAMINO SANTO DOMINGO	62932693
9	1001863545001	RIVERA YEPEZ BLANCA TERESA	030	IBARRA	EZEQUIEL RIVADENEIRA N°2-42 2 CUADRAS CEMENTERIO	62932653
10	1002261178001	MAZA RIVADENEIRA NANCY MAGALI	030	IBARRA	SUCRE 8-44 EZEQUIEL RIVADENEIRA DOS CUADRAS PARQUE	62932199

## **ANEXO 4**

### **ENCUESTA APLICADA A LOS ARTESANOS DE SAN ANTONIO DE IBARRA**

**ENCUESTA PARA DETERMINAR LA PRODUCCIÓN  
ARTESANAL DE SAN ANTONIO DE IBARRA**

**Por favor, conteste las preguntas con la verdad.**

**1. DATOS GENERALES**

- 1.1. Nombre: \_\_\_\_\_  
 1.2. Dirección: \_\_\_\_\_  
 1.3. Teléfono: \_\_\_\_\_  
 1.4. Nivel de Educación: \_\_\_\_\_

**2. ORGANIZACIÓN**

2.1. ¿En qué tipo de organización trabaja?

- Artesano Dependiente   
 Artesano Independiente   
 Taller con operarios   
 Productor asociado   
 Taller almacén

2.2. Forma parte de la asociación de artesanos de la parroquia?

- Si   
 No

Porque? \_\_\_\_\_

2.3. Personal, sueldos y salarios, capacitación

- Numero de personas que trabajan: \_\_\_\_\_  
 Salario Básico: \_\_\_\_\_  
 Número de cursos de capacitación: \_\_\_\_\_

**3. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION**

3.1. ¿Qué tipo de artesanías elabora?

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

3.2. ¿Cuántas horas al día trabaja y cuantos días a la semana?

Número de horas al día \_\_\_\_\_

Número de días a la semana \_\_\_\_\_

3.3. ¿Cuántos artículos elabora mensualmente?

TIPO DE PRODUCTO	CANTIDAD PRODUCIDA AL MES	CANTIDAD VENDIDA AL MES	COSTO DE VENTA C/U

3.4. ¿Tiene problemas en la elaboración de sus productos?

Capital

Materia prima

Maquinaria

Mano de obra

Asistencia Técnica

Otras

Explique: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3.5. ¿Tiene dificultades para vender sus productos?

Si

No

A veces

Explique: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3.6. ¿Dónde comercializa sus productos?

Almacén propio

Almacén del sector

Clientes nacionales

Clientes extranjeros

Exportación

3.7. ¿En cuanto al volumen de artículos, como realiza su venta?

Al por mayor

Al por menor

Mixto

#### 4. MATERIA PRIMA

4.1. ¿Qué tipo de madera utiliza en la elaboración de sus productos?

---



---

4.2. ¿Dónde compra la materia prima?

San Antonio de Ibarra

Ibarra

Otros

---

#### 5. CAPITAL

5.1. Inversión

DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipos	
Materia Prima	
Productos	
Productos en	
Otros	

**6. OTROS**

6.1. ¿Recibe asistencia técnica?

Permanente A veces Nunca 

De que institución.....

6.2. ¿El local que ocupa es?

Propio Ajeno 

6.3. ¿Formaría parte de un consorcio artesanal para la exportación de sus artesanías al mercado internacional?

6.4. ¿Qué aspiraciones tiene como artesano y pequeño productor?

Gracias por su colaboración!

## **ANEXO 5**

### **HOJA DE FIJACION DE PRECIOS**

### HOJA DE FIJACION DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

<b>Fecha:</b>			
<b>Destinatario:</b>			
<b>Dirección:</b>			
<b>Plazo o condiciones especiales:</b>			
	<b>UNIDAD</b>	<b>PESO BRUTO</b>	<b>VOLUMEN</b>
	<b>DESCRIPCION</b>		<b>VALOR</b>
1	Costo de la unidad o precio de cesión del producto		
2	Margen de Beneficio: Por ciento		
3	Comisión del agente en el exterior		
4	Embalaje		
5	Etiquetas, etiquetaje o contenedores especiales		
6	Marcas		
7	Enflejamiento		
8	Transporte o flete interno hasta el lugar de embarque		
	a) Aéreo		
	b) Terrestre		
	c) Por ferrocarril		
	d) Aguas navegables interiores		
9	Costos terminales:		
10	Otros costos		
11	Derechos del Agente de Aduana o Transitario Expedidor		
12	Gastos de Financiamiento en ventas a crédito		
13	Costo de confirmación de cartas de crédito		
14	<b>COSTO TOTAL DE VENTA</b>		
	<b>PRECIO FOB</b>		
<b>SON:</b>			

## **ANEXO 6**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

#### **CALCULO DE MATERIALES INDIRECTOS**

Tabla A

DESCRIPCION	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO CAJAS DE CARTÓN	TOTAL CAJAS DE CARTÓN ANUAL
<b>ARTESANÍAS</b>			
Artesanía Religiosa de 20 cm	2910	0,08	\$ 232,80
Artesanía Religiosa de 30 cm	2910	0,09	\$ 261,90
Artesanía Religiosa de 50 cm	2328	0,12	\$ 279,36
Artesanía Religiosa de 150 cm	294	0,28	\$ 82,32
<b>TOTAL CAJAS DE CARTON ANUAL</b>			<b>\$ 856,38</b>

Tabla B

DESCRIPCION	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO ESPONJA	TOTAL ESPONJA ANUAL
<b>ARTESANÍAS</b>			
Artesanía Religiosa de 20 cm	2910	0,3	\$ 873,00
Artesanía Religiosa de 30 cm	2910	0,5	\$ 1.455,00
Artesanía Religiosa de 50 cm	2328	0,75	\$ 1.746,00
Artesanía Religiosa de 150 cm	294	1,5	\$ 441,00
<b>TOTAL ESPONJA ANUAL</b>			<b>\$ 4.515,00</b>

Tabla C

DESCRIPCION	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO MARCAS Y ETIQUETAS	TOTAL MARCAS Y ETIQUETAS ANUAL
<b>ARTESANÍAS</b>			
Artesanía Religiosa de 20 cm	2910	0,06	\$ 174,60
Artesanía Religiosa de 30 cm	2910	0,06	\$ 174,60
Artesanía Religiosa de 50 cm	2328	0,06	\$ 139,68
Artesanía Religiosa de 150 cm	294	0,06	\$ 17,64
<b>TOTAL MARCAS Y ETIQUETAS ANUAL</b>			<b>\$ 506,52</b>

Tabla D

DESCRIPCION	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO ENFLEJAMIENTO	TOTAL ENFLEJAMIENTO ANUAL
<b>ARTESANÍAS</b>			
Artesanía Religiosa de 20 cm	2910	0,01	\$ 29,10
Artesanía Religiosa de 30 cm	2910	0,01	\$ 29,10
Artesanía Religiosa de 50 cm	2328	0,03	\$ 69,84
Artesanía Religiosa de 150 cm	294	0,18	\$ 52,92
<b>TOTAL ENFLEJAMIENTO ANUAL</b>			<b>\$ 180,96</b>

**ANEXO 7**  
**ESTUDIO FINANCIERO**  
**CALCULO DE GASTOS DE VENTAS**

**CALCULO DEL NÚMERO DE FLETES ANUALES**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>CANTIDAD POR CONTENEDOR</b>	<b>NUMERO DE CONTENEDORES (ANUAL)</b>
<b>ARTESANÍAS</b>			
Artesanía Religiosa de 20 cm	2910	4427	1
Artesanía Religiosa de 30 cm	2910	1897	2
Artesanía Religiosa de 50 cm	2328	805	3
Artesanía Religiosa de 150 cm	294	45	6
<b>TOTAL CONTENEDORES POR AÑO</b>			<b>12</b>

**CALCULO DE TRÁMITES ADUANEROS**

<b>TRAMITES ADUANEROS</b>	<b>COSTO POR ENVIO</b>	<b>NUMERO DE ENVIOS</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Agente de Aduana	50	4	\$ 200,00
Aforo	140	4	\$ 560,00
Costos por manipulación	830	4	\$ 3.320,00
Aporte a la Corpei (1,5 por mil)	344,11	4	\$ 1.376,44
<b>TOTAL TRAMITES ADUANEROS</b>	<b>\$ 1.314,11</b>		<b>\$ 5.256,44</b>

## **ANEXO 8**

# **MODELO DE SOLICITUD DE APROBACION DEL NOMBRE DE LA COMPAÑIA**

Ibarra, ..... de ..... del .....

Señor

SUPERINTENDENTE DE COMPAÑÍAS

En su despacho.

De conformidad a las disposiciones expresas de la Ley de compañías y para los fines pertinentes, procedemos a inscribir bajo el nombre de CONSORCIO EXPORTADOR ARTENSAL (CONEXPAR S.A.) la empresa que tendrá por objeto la prestación de servicios de exportación orientada al apoyo de los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra.

Una vez que haya sido aprobada y calificada la razón social propuesta procederemos a dar trámite a la minuta de Estatuto de la Compañía, cuyo proyecto ya esta diseñado.

Atentamente,

Representante Legal

Cl.....

## **ANEXO 9**

**FORMULARIO RUC 01 A**

**FORMULARIO RUC 01 B**