



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

EXPORTACIÓN DE SACOS CON LANA DE OVEJA A ESTADOS UNIDOS

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Tecnóloga en Exportaciones e Importaciones

Profesor Guía

Ing. Edgar Efrén Romero Moncayo

Autora

Diana Carolina Quishpe Santillán

Año
2016

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Edgar Efrén Romero Moreno

Ingeniero

C.I.1706385000

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Diana Carolina Quishpe Santillán

C.I. 1718450792

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi Padre Celestial por darme la oportunidad de nacer en este tiempo, por la familia que me ha dado, a mi mamá por su amor, su entrega, su confianza, por los sacrificios que ha tenido que realizar para que culmine con mis estudios y enseñarme el valor de las cosas, por ser una mujer luchadora, emprendedora y sobre todo por sacarme sola adelante; haciendo de padre y madre, por sus desvelos y por nunca dejarme caer.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre por ser mi apoyo, mi fortaleza porque a pesar de no tener una instrucción académica ha inculcado en mí el deseo de ser una persona de bien y una gran profesional.

RESUMEN

Este trabajo de investigación está dirigido a la exportación de sacos con lana de oveja a Estados Unidos - New York, para lo cual se requirió hacer un estudio de campo dirigido específicamente a la ciudad de Otavalo, conociendo la situación laboral y económica de los productores textiles otavaleños; sus confecciones transmiten la herencia cultural mediante una prenda única que la hace anhelada por los extranjeros abriendo así un mercado para la exportación; con la demanda de este producto artesanal y la debida guía de procesos para la negociación internacional se mejorarían las condiciones económicas de dichos productores.

La confección de tejidos con sus acabados utilizando lana 100% natural es el valor agregado que el mercado norteamericano aprecia y sumado a los beneficios que ofrece este material, la clientela responde favorablemente al consumo. Existe colaboración por parte del gobierno para la elaboración y exportación de las artesanías mediante incentivos que se hallan contemplados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, apoyo de la banca pública mediante la financiación y facilitación aduanera; agilitando así la inserción de este producto en el mercado local e Internacional.

La exportación de la mercadería está enfocada hacia Estados Unidos por varios motivos entre los cuales está el antecedente de ser el mayor socio importador del Ecuador como lo corroboran las estadísticas de los sitios especializados (Banco Central del Ecuador, PRO ECUADOR, Trade map, etc.), el sondeo realizado a la población objetivo en cuanto a sus gustos y preferencias por las prendas de vestir de este tipo (confeccionadas artesanalmente) para la época invernal de procedencia ecuatoriana. La información estadística presente en el capítulo III muestran las tendencias de acogida y evolución del producto conforme a su partida arancelaria proporcionando una visión más clara de la accesibilidad del producto y el potencial de cubrir la demanda persistente.

Se plasma además los requerimientos y procesos de comercio exterior, la conveniencia de emplear el incoterm FOB y la logística de exportación para la adecuada manipulación del producto, estos conocimientos ayudan a minimizar los costos y riesgos generando así una eficiente negociación internacional entre las partes involucradas.

ABSTRACT

This research is aimed at the export of wool sweaters to New York, United States, which required a field study specifically of the city of Otavalo, Knowing of the labor and economic situation of the textile producers from Otavalo, their cultural heritage is passed on through the unique clothing that makes it desired by foreigners; unfolding a market for export; with the demand for hand crafted products by utilizing proper guidance to the process of international economic bargaining to improve the economic condition for the producer.

The production of textiles using 100% natural wool, adds value that the American market appreciates. With the added value of the material, the customer responds favorably in consumption. There is cooperation from the government for the development and export of handicrafts through incentives that are listed in the Organic Code of Production, support by funding banks and facilitation of customs; assisting the insertion of this product in the local and international markets.

The export of merchandise to the United States is focused on several grounds among which is the antecedent to be the biggest importer of Ecuador as corroborated by statistics found at specialized sites (Central Bank of Ecuador, PRO ECUADOR, Trade map, etc.). The survey of the target population in terms of their tastes and preferences for clothing of this type (made by hand) for the Ecuadorian winter. The statistical information referred to in Chapter III, demonstrates the tendencies, trends and evolution of the product according to this tariff heading. This provides a clearer view of the accessibility of the product and the potential to provide the persistent demand.

The requirements and processes of the foreign trade are also made convenient by using the FOB incoterm and export logistics for the proper handling of the product. This knowledge helps minimize the costs and risks resulting in the efficiency of international negotiation between the parties.

ÍNDICE

CAPITULO I INTRODUCCION	1
1.2. Planteamiento del problema	2
1.3. Pregunta de investigación	3
1.4. Hipótesis.....	3
1.5. Objetivos	3
1.5.1 Objetivos General	3
1.5.2 Objetivos Específicos.....	3
1.6. Justificación	4
1.7. Metodología.....	5
1.8. Marco Teórico	5
CAPITULO II EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN	7
2.1. Características y usos del producto.....	7
2.2. Código Arancelario	8
2.2.1 Determinación de la partida arancelaria	8
2.2.2 Notas Explicativas.....	9
2.3. Producción y oferta en el mercado de origen.....	10
2.3.1 Producción	10
2.3.2 Oferta.....	11
2.4. Exportaciones del producto seleccionado del país de origen, al mundo.....	13
CAPITULO III ANÁLISIS DEL MERCADO META.....	16
3.1. Producción local	16
3.2. Producción local	16
3.3. Exportación de los sacos con lana de oveja desde el Ecuador.....	18

3.4. Acuerdos preferenciales.....	19
3.5. Barreras de entrada.....	21
3.5.1 Barreras arancelarias.....	21
3.5.2 Barreras no arancelarias.....	22
3.6. Requisitos de etiquetado y embalaje.....	22
3.6.1 Etiquetado.....	22
3.6.2 Embalaje.....	24
3.7. Análisis de la competencia.....	25
CAPÍTULO IV PROCESO DE EXPORTACIÓN	27
4.1. Flujo del proceso de exportación.....	27
4.2. Requisitos y trámites de exportación.....	30
4.2.1 Registro Único de Contribuyente	30
4.2.2 Obtención de firma electrónica	31
4.2.3 Registro en el portal del ECUAPASS.....	33
4.2.4 Transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).....	34
4.3. Incoterm seleccionado	35
4.4. Transporte.....	36
4.4.1 Logística de exportación	37
4.4.2 Cubicaje de la mercancía.....	40
4.4.3 Análisis del costo de operación.....	41
CAPITULO V CONCLUSIONES Y	
RECOMENDACIONES	43
5.1. Conclusiones.....	43
5.2. Recomendaciones	44
REFERENCIAS	46
ANEXOS	48

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

A lo largo de los tiempos, los indígenas de Otavalo pertenecientes a la provincia de Imbabura en Ecuador, han sobresalido por la producción y comercialización de artesanía textil obteniendo así el reconocimiento de excelencia de UNESCO para Productos Artesanales MERCOSUR 2008.

Los otavaleños se han convertido de esta manera en uno de los mayores productores y exportadores en productos hechos a mano, esto ha hecho que la artesanía se adapte a las exigencias del mercado ya que esto genera enormes recursos económicos, se emplea gran cantidad de mano de obra entre indígenas y mestizos; es sin duda la actividad más importante de Otavalo, y dentro de su campo específico la más importante del Ecuador. La producción de dichos productos se vende por todo el país y en diferentes lugares de América, Europa, y Asia.

El saco con lana de oveja es un producto confeccionado para darlo a conocer a nivel nacional e internacional lo que ha contribuido a mantener las tradiciones de la confección artesanal de prendas de vestir de lana proveyendo de fuentes de empleo e ingresos a las personas involucradas con el proceso de elaboración residentes en la ciudad de Otavalo. Para dar mayor dinamismo a esta actividad se busca la exportación de los tejidos artesanales ecuatorianos a compatriotas en Estados Unidos que ya cuentan con el conocimiento de la demanda en ese mercado.

La exportación de textiles artesanales ecuatorianos se caracterizan por el material utilizado, la confección y la autenticidad del diseño, atributos que han abierto las puertas a nuevos mercados y aportando en la economía de sus productores.

Dentro de los beneficios que pueden obtener los exportadores de artesanías se encuentran explícitos en la Ley De Fomento Artesanal en su capítulo I, artículo 9 en los numerales 2 y 3:

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

3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.”

Con la aplicación de esta ley y la ayuda del gobierno al crear acuerdos de integración, genera beneficios para que los productos (sacos de lana de oveja) lleguen a los países de destino sin aranceles logrando ser muy competitivos ante la competencia.

Por las razones expuestas y la indagación realizada a personas norteamericanas que compran este tipo de tejidos es el referente para la realización de este proyecto que va encaminado a la investigación para la exportación de sacos con lana de oveja producidos manualmente y empleando materias primas naturales, mismos que son las particularidades de preferencia que tiene este producto.

1.2. Planteamiento del problema

Las empresas en la necesidad de ser hoy en día competitivas, tener la capacidad de prosperar en un mercado lleno de productos, proponiendo cosas nuevas; es así que, se ha generado un nuevo renacimiento que involucra nuevas técnicas de representación tanto en el hombre como con la naturaleza expresados en modelos de gestión que han desembocado en el surgimiento de un nuevo género como es la industrialización que ha dejado de lado el método artesanal tradicional produciendo así el desempleo en Otavalo.

Son los “Tiempos Modernos” que con tanta ironía avanzan, Morris pensaba que la industrialización era la causa de la decadencia (García G., 2010).

1.3. Pregunta de investigación

¿En que ayudará la exportación de sacos con lana de oveja a los productores de la ciudad de Otavalo?

1.4. Hipótesis

La exportación de sacos con lana de oveja logrará cubrir la demanda que existe en Estados Unidos - New York.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivos General

Realizar un estudio para la exportación de sacos con lana de oveja a Estados Unidos.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Determinar las características del producto relacionando el Código Arancelario, la producción y oferta, cantidad, naturaleza de producción, exportación del producto a los mercados en función de la relación de socio estratégico y el comportamiento del producto en los últimos 10 años en relación a volumen y valor.
- Analizar el mercado meta, establecer el consumo local, la competencia en función de los acuerdos preferenciales arancelarios, determinando las barreras técnicas; así como los requisitos de etiquetado analizando el comportamiento en los últimos 10 años con los países de alta competencia.
- Estructurar el proceso logístico de exportación considerando los requisitos técnicos legales, la definición del incoterm y definiendo el proceso general de transporte y servicio a la carga, determinando el volumen del producto a comercializar.

- Analizar el cumplimiento de los objetivos y la hipótesis a través de la propuesta de recomendaciones y de conclusiones.

1.6. Justificación

El producto tiene una gran acogida en Estados Unidos – New York, en temporada de invierno, debido a los beneficios que brinda los sacos de lana de oveja como por ejemplo:

“Para una lluvia repentina es ideal. La lana repele el agua en su superficie, las gotas de agua resbalan por ella, gracias a la lanolina, una sustancia natural que produce la oveja.

No se carga de estática. Por esto se le considera como una de las fibras naturales que no altera el estado de ánimo, sino más bien lo calma y tranquiliza. Esta característica es muy práctica también, porque es por ella que repele al polvo y la suciedad.

La lana tiene una resistencia natural al crecimiento microbiano y a la retención de olores, pudiendo ser utilizada varios días sin necesidad de lavarla.

Por seguridad personal también es aconsejable, ya que la lana no se inflama. Se quema, pero no propaga la llama. No se funde como los plásticos y las fibras artificiales; por lo tanto, no se pega a la piel en caso de tener contacto accidental con fuego” (TramArte).

Es por ello que se exportará para el invierno del 2016 por su utilidad y acogida en los Estados Unidos ya que es un producto que puede ser utilizado por todas las edades.

Con esto se lograra beneficiar con empleo a los productores y de manera indirecta a los que proporcionan los insumos para la elaboración de los sacos

manteniendo la tradición ancestral y legado cultural afianzando las artesanías otavaleñas y del Ecuador en general.

1.7. Metodología

La elaboración del plan de titulación se construirá de manera científica partiendo de una investigación seria delimitada por métodos que dan coherencia y sentido al trabajo; los métodos empleados son:

- El método que se utilizará para la fuente de investigación es el método exploratorio, el cual permite recopilar, examinar y explorar información sobre el tema de investigación la misma que permite dar un tratamiento lógico a la información recopilada para cumplir con los objetivos planteados.
- Se empleará el método deductivo porque permite partir de datos generales que son aceptados como valederos para ir deduciendo las suposiciones aplicándolo a casos individuales y comprobar así su valides. Se parte de los datos generales que tienen sobre las exportaciones de tejidos en el Ecuador y deduciremos mediante la búsqueda de información como se desarrollan los mercados para así comprobar la hipótesis planteada.
- Se aplicará el método histórico – lógico que consiste en la recopilación de la información de archivos, de bases de datos sobre exportación hacia Estados Unidos por parte de Ecuador en especial productos artesanales debido a la evolución que han experimentado los mercados con el paso del tiempo y consolidación de las relaciones comerciales internacionales.

1.8. Marco Teórico

Otavalo se caracteriza por ser un centro artesanal semi-industrial e industrial de producción de prendas para la exportación y otras artesanías, que con el

transcurso del tiempo se ha ido desarrollando en los aspectos económicos, sociales y culturales; además, es un sector artesanal muy importante, ya que genera fuentes de empleo, ingresos y divisas para el país (Farinango, 2014).

Debido a la facilidad que hay para los artesanos calificados en la exportación, considerando así la Ley del Fomento Artesanal y en Pro Ecuador mencionando a la provincia de Imbabura como el centro de mayor actividad textilera en la Sierra, que se dedican a la elaboración de tejidos autóctonos. Aquí se encuentra el 45,99% de los talleres textiles y en vista de que la mayoría de la producción es revendida, comercializada y exportada por distribuidores, este estudio está enfocado en la elaboración y exportación directa de los sacos con lana de oveja ya que los conceptos de diseño y artesanía invisten de valor positivo a los sacos, la artesanía adquiere merito por si, mágicamente las denominaciones lo enriquecen.

Por ello será necesario definir el código arancelario para la exportación tomando en cuenta los inconterms, enfocándonos a si en la logística y transportación adecuada para la operación de comercio exterior, etiquetado y exportación del mismo, en vista de la demanda que se ha verificado, del consumo de sacos con lana de oveja en la encuesta realizada en los Estados Unidos, considerando los réditos que estos generan tanto a los fabricantes como a los exportadores, vasados en los estudios realizados a la población artesanal de Otavalo.

CAPÍTULO II EL PRODUCTO EN EL MERCADO DE ORIGEN

2.1. Características y usos del producto

Los sacos con lana de oveja son prendas unisex para la vestimenta, estas confecciones textiles brindan múltiples ventajas para quien los usa. Puesto que estos sacos son elaborados con lana, esta materia prima es una fibra natural que es utilizada para la confección de muchos otros artículos (guantes, calcetines, mantas, etc.) y es ideal para el uso en zonas frías al permitir mantiene el calor corporal.



Figura 1. Sacos con lana de oveja

Dentro de las características que presenta este tipo de producto por ser confeccionado con lana de oveja, son explicadas a continuación (www.actiweb.es/ovinos/lana_de_oveja.html):

Absorción de humedad: una de las mayores ventajas de este tipo de fibra en comparación a otras es que puede absorber hasta un 30% en peso de vapor de agua sin tener la sensación que esté húmeda.

Repelencia superficial: en la superficie de la fibra hay una delgada capa de material ceroso que le otorga la propiedad de impermeabilidad que permite a la lana repeler superficialmente líquidos.

Aislamiento térmico: las prendas de lana proporcionan abrigo en época invernal y fresca en verano debido a que su estructura fibrilar permite atrapar el aire a efectos del volumen de los rizos de la lana produciendo de esta forma un aislamiento térmico.

Aislamiento térmico: su fibra permite doblarse con facilidad sin quebrarse o romper lo que permite la durabilidad y conservación de la forma y estructura de las prendas confeccionadas con este material.

2.2. Código Arancelario

Dada las transacciones mercantiles internacionales es preciso realizar una codificación de los diversos productos transables a fin de clasificarlos de acuerdo a características similares en su composición y/o uso a fin de establecer la cuantía arancelaria y tributaria que serán cobrados a dichos productos.

El código arancelario es en sí un código específico para cada producto que se encuentra en la Nomenclatura del Sistema Armonizado para mercancías, que mantiene la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y esta a su vez administra los aspectos técnicos de los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre valoración aduanera y reglas de origen.

2.2.1. Determinación de la partida arancelaria

El código arancelario utilizado para los sacos de lana de oveja es 61.10.11.00.00 debido a la naturaleza, uso y características del producto a exportar (sacos de lana de oveja).

Clasificación en la partida 61.10, Subpartida regional 6110.11, Subpartida Nacional 6110.110000 como se detalla a continuación en la tabla 1.

Tabla 1. Partida arancelaria

Partida arancelaria		
PARTIDA ARANCELARIA	Sección XI	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.
	Capítulo 61	Suéteres (“jerseys”), “pullovers”, “cardigans”, chalecos y artículos similares, de punto.
Partida Sistema Armonizado		
PARTIDA SISTEMA ARMONIZADO	61.10	Suéteres (“jerseys”), “pullovers”, “cardigans”, chalecos y artículos similares, de punto.
Subpartida regional	6110.11	De lana.
Subpartida Nacional	6110.11.10.00	Suéteres (jerseys)

Adaptado de (Arancel Ecuador s.f.)

2.2.2. Notas Explicativas

Las notas explicativas detallan información de la subpartida arancelaria dando a conocer con mayor especificidad la información presentada: 61.10.11 (De Lana).

Las notas explicativas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (25 de junio del 207, pág. 698) explica referente a los sacos de lana lo siguiente:

Esta partida comprende una categoría de artículos de punto, sin distinción en cuanto al sexo, destinados a cubrir la parte superior del cuerpo (suéteres, jerseys, “pullovers”, “cardigans”, chalecos y artículos similares).

Comprende también los chalecos sastre presentados aisladamente, pero no los chalecos sastre que formen parte integrante de un traje para hombres o

niños o de un traje sastre para mujeres o niñas, que se clasifican en las partidas 61.03 o 61.04 según los casos.

2.3. Producción y oferta en el mercado de origen

2.3.1. Producción

Para la elaboración de los sacos se requiere obtener fibra natural de la oveja que es la lana que dependiendo de las necesidades del diseño y estilo se puede necesitar que sea blanca o de colores, luego se procede con el tejido aplicando diferentes puntadas de acuerdo al diseño de saco requerido (forma y estilo, detalles en patrones y figuras, gamas de colores, etc.). Una vez concluida la obra se procede a su doblado, empaquetado y guardado hasta el momento de sacarlo a la venta (ver Anexo 1).



Figura 1 Proceso para la confección y venta de sacos con lana de oveja

La confección de los sacos manualmente (artesanal) requiere mayor tiempo de dedicación. A continuación se detalla la producción obtenida por persona en cada frecuencia de tiempo:

Tabla 2. Elaboración de sacos con lana de oveja por persona

Frecuencia	Cantidad de sacos
Diario	2
Semanal	10
Mensual	40
Anual	480

La producción total por contenedor será de 2.940 sacos por año, para lo cual se requerirá de mano de obra, contando así con 7 trabajadores, debido a que la elaboración artesanal es modesta frente a los grandes volúmenes obtenidos con la producción industrial mediante el manejo de maquinarias textiles, pero son los detalles y la calidad del acabado lo que permite que este tipo de sacos tenga la aceptación en el mercado interno e incluso internacionalmente.

Dada las bondades del clima del Ecuador, los sacos de lana son prendas de vestir utilizadas especialmente en la sierra, pero no están exentas de ser usadas en otras regiones del país; su uso es frecuente como parte de la vestimenta cotidiana y tal vez se refuerza en las épocas de lluvia.

Los factores expuestos son los que no condicionan la producción de dichas prendas a fechas específicas, por lo que no presenta una estacionalidad y su confección es constante.

Los volúmenes producidos, en cambio, si varían de acuerdo a la disponibilidad de la mano de obra mas no signifique una escases o abundancia de los sacos en épocas claves; por lo contrario, es la demanda la que regula la producción de esta y otras prendas textiles de fibra de oveja.

2.3.2. Oferta

En el caso de la presente investigación, los sacos de lana de oveja producidos en Otavalo, aun guardan su valor tradicional caracterizado en su forma, colores, textura, etc. que se remontan desde la época de la colonia donde se utilizaba la lana de la oveja para los obrajes fabricando los tejidos.

La realización de artesanías ha sido transmitida de generación a generación; es así como la confección de los sacos de lana sigue siendo el sustento de muchas familias.

En el mercado interno existe gran cantidad de ofertantes, dentro de los más conocidos, se hallan situados en las provincias de Imbabura (Plaza de ponchos), Pichincha (Mercado artesanal La Mariscal), Cotopaxi (localidades de Saquisilí y Salcedo), Tungurahua (sector de Quisapincha), Chimborazo (parroquia Guano), Azuay (en Gualaceo).



Mercado "La Mariscal" - Quito



Mercado "Plaza de Ponchos" - Otavalo

Figura 3. Mercados locales artesanales

Estas prendas de vestir tienen un precio asequible en el territorio ecuatoriano, siendo esta variable una de las más representativas para los compradores nacionales e internacionales, que en el segundo caso logran colocar este producto a mayores precios logrando una sustancial rentabilidad en su comercialización.

La confección textil artesanal suele ser una actividad de medianos productores y mayoritariamente por pequeños productores siempre con la constante de ser una tarea familiar que diversifican los tejidos en varias prendas de vestir y accesorios para el hogar para mejorar sus niveles de ingreso.

Los medianos productores generalmente cuentan con una cadena de contactos (producto de los lazos familiares) en varias regiones del país debido a que hoy en día la elaboración de dichos textiles, especialmente los sacos con lana de oveja, no es una elaboración única de los imbabureños.

2.4. Exportaciones del producto seleccionado del país de origen, al mundo

El mercado internacional es receptor de muchas mercaderías ecuatorianas aunque el percance al que se enfrenta el Ecuador es que al ser una economía pequeña moviliza volúmenes de carga relativamente modestos en relación a la capacidad de absorción de las transacciones comerciales que se realizan en el mundo (ver Anexo 2).

Las exportaciones en tejidos de puntos muestran un comportamiento constante y creciente con ciertos declives; las mayores exportaciones al resto del mundo se dieron en el año 2011 en dólares aunque solo se alcanzó el mayor volumen de exportación de 193 Tm. en el año 2005.

A raíz de las últimas crisis suscitadas a nivel internacional se han visto disminuidas las exportaciones, pero los precios internacionales y el manejo de dólares americanos como moneda adoptado por el Ecuador facilitan las transacciones mercantiles y se minimizan las pérdidas por la tasa de tipo de cambio debido a que gran parte de países realizan sus pagos en dicha divisa.

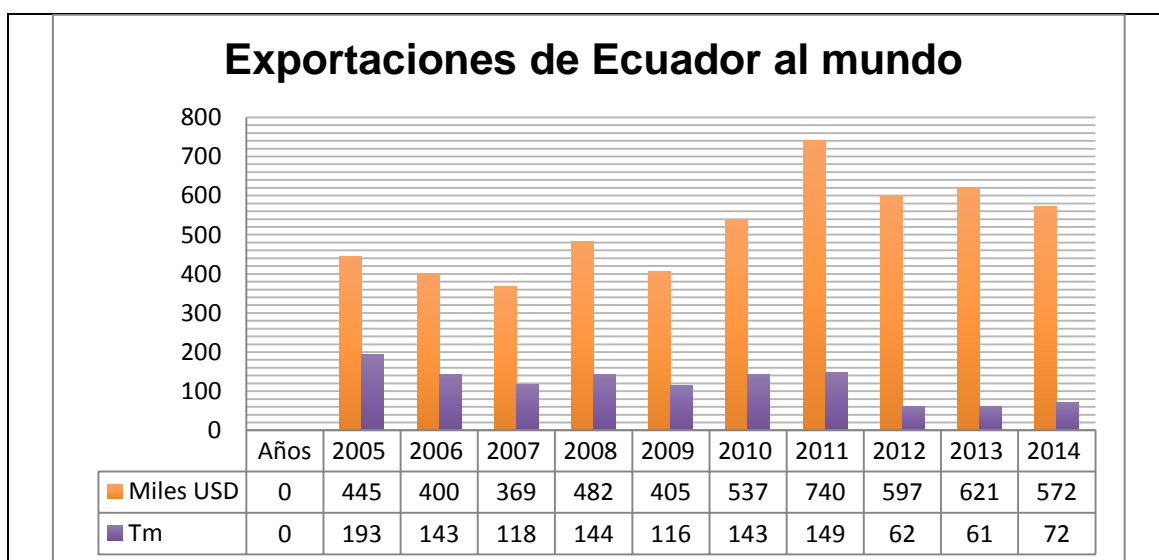


Figura 4. Exportaciones del Ecuador al mundo, según código arancelario 6110.11

Tomado de (Trademap s.f.)

Las artesanías ecuatorianas son valoradas en diversos países del mundo incluidos en aquellos donde existen emigrantes del Ecuador y además en aquellos países donde ya estaban consolidadas las relaciones de comercio internacional.

Tabla 3. Principales destinos de los productos del sector artesanías, valor FOB en USD

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

Tomado de (BCE s.f.)

Uno de los principales puntos de venta de la producción ecuatoriana en general ha sido Estados Unidos, este aliado comercial ha mantenido un comportamiento constante ascendente. Conforme a la tabla 3 se observa que durante el periodo de 2008 al 2012 alcanzando un crecimiento del 11,24%; en el caso de Japón existe una tasa de crecimiento alta 65,72% esto a que es un mercado relativamente nuevo con el que se están afianzando las transacciones comerciales como el caso similar con China y Hong Kong. También se presentan casos contrarios en que la participación de Venezuela y México son

muy pequeña y han tendido a descender ya sea porque son naciones con una fuerte identidad ancestral donde las artesanías nacionales tienen un alto reconocimiento y por sus crisis interna.

CAPÍTULO III ANÁLISIS DEL MERCADO META

3.1. Producción local

Considerando la dinámica productiva y la industria tecnificada de Estados Unidos, la elaboración de artesanías no es una actividad típica del país sumado a la mezcla ancestral y cultural que posee; los productos de elaboración manual es contraria a las demandas de su estilo de vida ya que las mismas requieren de tiempo, el cual para los residentes en ese país es un elemento extremadamente valioso sobre todo para las actividades mercantiles. Los sacos con lana de oveja no son prendas de vestir que se confeccionen en USA razón por la cual no existe producción de este producto y no existe competencia en el mercado meta.

La confección manual de sacos con lana de oveja son artesanías ecuatorianas muy admiradas en el mundo porque muestran una herencia ancestral indígena rica en cultura y tradiciones plasmadas en la combinación creativa de los tejidos (wRock.org, 2014). Los norteamericanos demandan para su uso este tipo de sacos por la autenticidad de sus diseños y formas; valoran la producción realizada a mano que dan un acabado único por el material utilizado, la forma de tejer que incluye una diversidad de tipos de puntadas que no pueden ser replicadas de una prenda a otra a pesar de que sea elaborada por la misma persona, la textura que proporciona la faja de oveja y el tratamiento final que realizan los tejedores; asimismo los precios son razonable aunque los consumidores no escatimarían por el valor comercial.

3.2. Exportación de los sacos con lana de oveja a Estados Unidos

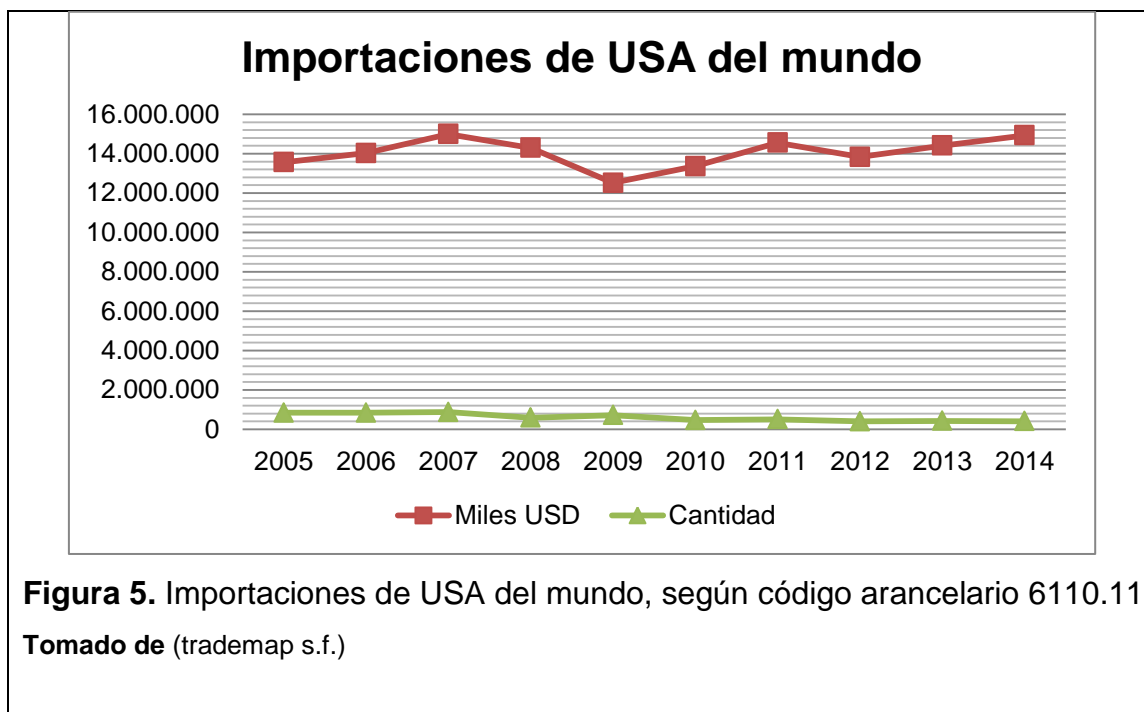
Estados Unidos es un país que importa cientos de miles de prendas de vestir de punto lo cual le repercute en el desembolso de millones de dólares; con un alto número de norteamericanos los requerimientos de vestimenta son importantes y aun más la ropa que proporciona abrigo en la época de invierno donde las temperaturas bajan tanto que la dotación de calor es prioritaria.

Tabla 4. Importaciones de Estados Unidos al resto del mundo según código arancelario 6110.11 (miles de UDS y Tm.)

Año	Miles USD	Cantidad
2005	13.564.772	836.866
2006	14.030.961	842.589
2007	14.998.569	875.305
2008	14.294.468	585.547
2009	12.518.269	720.713
2010	13.362.146	462.827
2011	14.554.595	508.259
2012	13.834.715	404.491
2013	14.413.987	422.330
2014	14.932.217	406.941

Tomado de (trademap.org/Bilateral_TS.aspx, s.f.)

Como se observa en la tabla 4, las importaciones estadounidenses han oscilado entre 13 y cerca de los 15 millones de dólares mostrando solo leves fluctuaciones en los valores de importación.



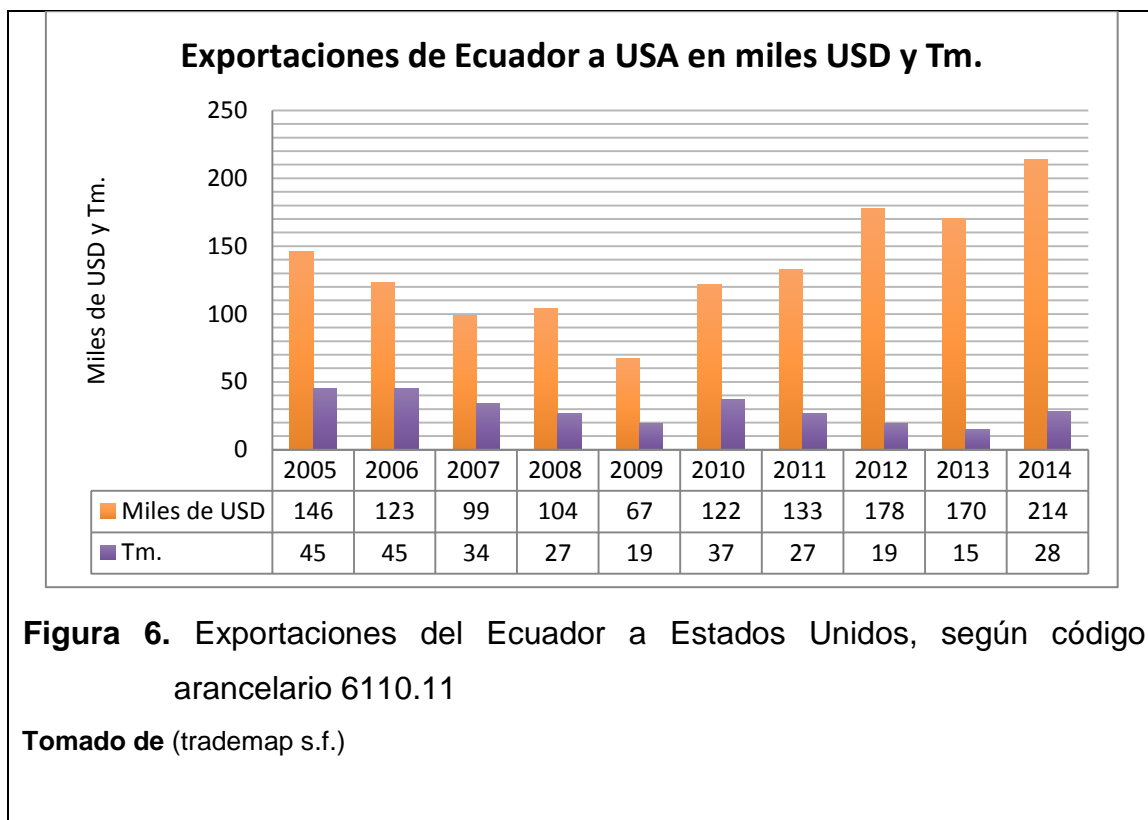
En cambio, el comportamiento de la cantidad adquirida de las prendas de vestir de punto muestran dos comportamientos bien marcados; entre los años 2005 al 2009 se mantuvieron cantidades cercanas a los 800 mil toneladas y a partir del año 2010, las cantidades caen aproximadamente a la mitad de la demanda internacional que se había requerido en la primera mitad del periodo de análisis.

La cantidad de importación que ha descendido puede traer algunas complicaciones con los socios comerciales que tiene Estados Unidos debido a su estancamiento en las cantidades movilizadas al país repercutiendo en el crecimiento real del consumo de las prendas que por el momento no se ha visto afectada por el precio pagado por las importaciones.

3.3. Exportación de los sacos con lana de oveja desde el Ecuador

Siendo Estados Unidos uno de los principales socios comerciales de Ecuador, la participación en el mercado norteamericano de textiles en lana es por ende una plaza fundamental.

Las exportaciones de sacos de lana procedentes del país a Estados Unidos ha tenido un comportamiento cíclico durante los últimos 10 años; en ciertos años ha habido declives aunque cada vez menos pronunciados que los primeros y lo respectivo en cuanto a los picos que cada uno esta precedido de uno mayor.



En la figura 6 se analiza que las exportaciones en miles de dólares tienen un comportamiento de altibajos con una tendencia ascendente reportando en los años 2005, 2012 y 2014 las mayores ventas entre 146 hasta 214 miles de dólares americanos; la trayectoria es diferente al enfocarse en la cantidad expresada en toneladas métricas, los volúmenes más importantes se registran en el año 2005-2006, 2010 y 2014 aunque se muestra una tendencia descendente indicando que los precios de la mercadería se han incrementado mas no el manejo en volumen, situación que podría a mediano plazo ser perjudicial para los exportadores al no existir un crecimiento real de la partida arancelaria.

3.4. Acuerdos preferenciales

Los acuerdos preferenciales son formas de integración mediante pactos realizados entre dos o más países mediante la concesión de privilegios especiales o ventajas concernientes en materia comercial, aduanero o de otro tipo mejorando el comercio entre las partes involucradas. El Ecuador no cuenta

con ningún acuerdo preferencial específico con Estados Unidos para la partida arancelaria 61101100.

Al interior del país, sin embargo, existen cimientos para el impulso del artesano y de las micro, pequeñas, medianas empresas (Mipymes) con fines de diversificación y crecimiento de la producción nacional tanto para uso interno como para impulsar las exportaciones de este grupo de productores que son los más vulnerables a lo que se refiriere en cuanto a las relaciones mercantiles y de negociación especialmente internacional, pero son los que más aportan al crecimiento y desarrollo del país concentrando la mayor cantidad de mano de obra indirecta.

Los productores que se amparen bajo la normativa nacional persiguen una mejor gestión de créditos comerciales, dinamizar la mano de obra y mejorar las condiciones laborales para mejorar en aspectos competitivos buscando los beneficios que brinda la normativa.

En la Ley de Fomento Artesanal se encuentran especificados los beneficios que contribuyen y estimulan a la producción artesanal, los cuales se especifican en el siguiente artículo según los respectivos numerales:

“Art 9.- Los artesanos, personas naturales o jurídica, que se acojan al régimen de la presente Ley gozarán de los siguientes beneficios:

3. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía

11. Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10% de los porcentajes que se establecieren legalmente.

12. Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.”

3.5. Barreras de entrada

Las barreras de entrada son obstáculos o dificultades que los emprendedores deben superar para penetrar en nuevos mercados; para el comercio exterior las barreras que tienen mayor peso son las barreras arancelarias y no arancelarias.

El producto de exportación sacos con lana de oveja cuya partida arancelaria 61.10.11 no posee barreras arancelarias o no arancelarias por lo que no contempla para el producto algún tipo de restricción sobre los aspectos de barreras de entrada contemplados en los siguientes espacios.

3.5.1. Barreras arancelarias

Las barreras arancelarias son barreras legales que consisten en la fijación de tarifas oficiales en las aduanas de un país que deben ser cobradas tanto a los importadores como exportadores al momento de salir o entrar la mercadería. El propósito de estas barreras es “restringir o desalentar el ingreso de determinadas mercancías y servicios logrando minimizar la competencia internacional al volver más caros los productos del exterior” (¿Qué son barreras arancelarias?).

Como política comercial, para dinamizar y ayudar a la competitividad de los exportadores en Ecuador, el país no cobra ninguna tarifa a los productos exportados.

Existen dos tipos de derechos arancelarios como son: Ad-valoren y los específicos.

Ad-valoren: se refiere al valor que se calcula sobre un porcentaje del valor en aduana del producto (CIF) que para el caso de los sacos con lana de oveja representa el 10%.

Arancel específico: se refiere al monto a ser cobrado de acuerdo a una unidad de medida por el producto importado, generalmente se cobra un valor de acuerdo al peso de la mercadería.

3.5.2. Barreras no arancelarias

“Son barrera gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios como: determinadas reglas o ciertas características” (¿Qué son barreras no arancelarias?).

Las barreras no arancelarias se agrupan en dos tipos: i) las barreras sanitarias corresponden a la prohibición del ingreso de los productos que su contenido puede ser nocivos para la salud y ii) las barreras técnicas que consideran elementos referentes a requisitos específicos exigidos por el país receptor de la mercadería.

3.6. Requisitos de etiquetado y embalaje

Todo producto debe cumplir ciertas especificaciones e información que se la trasmite a través de etiquetas y para facilidad de la manipulación al ser transportado se requiere del embalaje.

3.6.1. Etiquetado

Las etiquetas son un elemento visible del producto cuya finalidad es proporcionar al cliente información útil y pertinente abarcando elementos de identificación del producto (nombre, marca, diseño, etc.) y sus características generales.

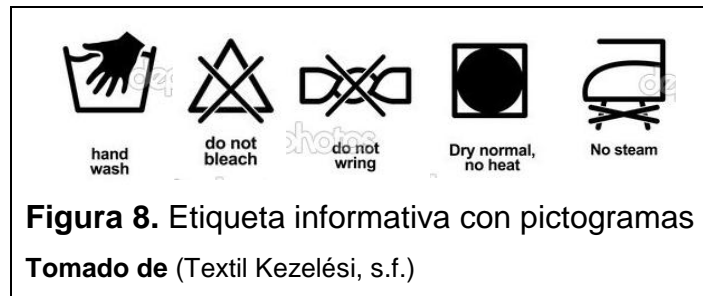
Conforme a la normativa el etiquetado del producto debe realizarse en base a lo indicado en el reglamento técnico NTE INEN 1875 disponible en la página web del INEN: www.normalizacion.gob.ec. Según el Reglamento NTE INEN 1875, en la sección 5 REQUISITOS, en el numeral 5.1.3.1 indica que:

Tallas para prendas y complementos de vestir. Debe expresarse en forma alfabética y/o numérica, admitiéndose las expresiones o abreviaturas de designación de uso cotidiano, no se acertarán las expresiones talla única o estándar. Sin embargo, se aceptarán las tallas cuando se especifique el rango de aplicación, por ejemplo, Pequeño – Mediano, 10 – 12.

El producto sacos con lana de oveja llevará adherida dos etiquetas: de marca y la informativa; como se muestran en la figuras 4 y 5.



En la etiqueta de marca que muestra el logotipo de la empresa e indica la talla; mientras en la etiqueta informativa se proporciona, como el nombre lo indica, información de cómo tratar la prenda.



La nomenclatura para las tallas de los sacos con lana de oveja que se utilizarán son: M, L, XL; estas tallas corresponden a la contextura de las personas del mercado meta. En cuanto al nombre y dirección completa del fabricante, empaquetador o distribuidor de estar consignada en el embalaje.

3.6.2. Embalaje

El embalaje es utilizado para cubrir la mercadería que será transportada, ya que precisa un soporte para su protección. De esta manera el embalaje contiene, proteger el contenido y facilita la manipulación.



El embalaje a utilizarse para el producto serán cajas de cartón corrugado con dimensiones específicas, éste tipo de material es el de mayor es el más usado ya que son muy seguros y fuertes.

3.7. Análisis de la competencia

La competencia directa en el mercado norteamericano para los sacos con lana de oveja es el país vecino de Perú; las artesanías y tejidos pintorescos de los peruanos rivalizan directamente con los diseños ecuatorianos ya que en ambos países existen las ovejas y su lana es usada para la confección de varios tejidos; la identidad histórica cultural es similar entre los pueblos a causa de haber pertenecido los territorios al gran imperio inca.



Las exportaciones peruanas siempre han sido altas y superiores a las ecuatorianas tanto en el valor como en las cantidades; las exportaciones de Perú muestran un comportamiento cíclico y a raíz del año 2009 donde tuvo la menor venta internacional con 45.925 miles de dólares ha ido recuperando terreno en el volumen pasado enviado al país anglosajón pero no ha existido una rápida recuperación.

Las crisis económico-financieras a nivel mundial han afectado las relaciones de comercio exterior para el Ecuador y Perú que buscan mantener como socio principal a Estados Unidos y aumentar las exportaciones en volúmenes y colocar la mercadería al mejor precio posible para obtener el mayor rédito posible.

CAPÍTULO IV PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.1. Flujo del proceso de exportación

La actividad de exportación debe seguir un proceso de tal manera que se cumpla con la normativa respectiva tanto en el país de origen como para el país de destino, pero previo al proceso específico de exportación se deben realizar los siguientes pasos previos a la exportación que dan cabida al proceso de exportación en sí:

1. Inicio de las negociaciones.
2. Firma del contrato de aceptación de ambas partes.
3. Recepción y fabricación del pedido
4. Análisis de la logística para el envío solicitado
5. Selección del transporte
6. Seguimiento del envío hasta el punto acordado
7. Cobro del pedido según el Incoterm acordado

Una vez confirmado los contactos y establecido el cliente, se inicia el proceso de exportación mediante los documentos de acompañamiento y soporte.

Documentos de acompañamiento

Según lo dispuesto en el Reglamento al Título de las Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del COPCI en el artículo 72 explica que: “Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación.”

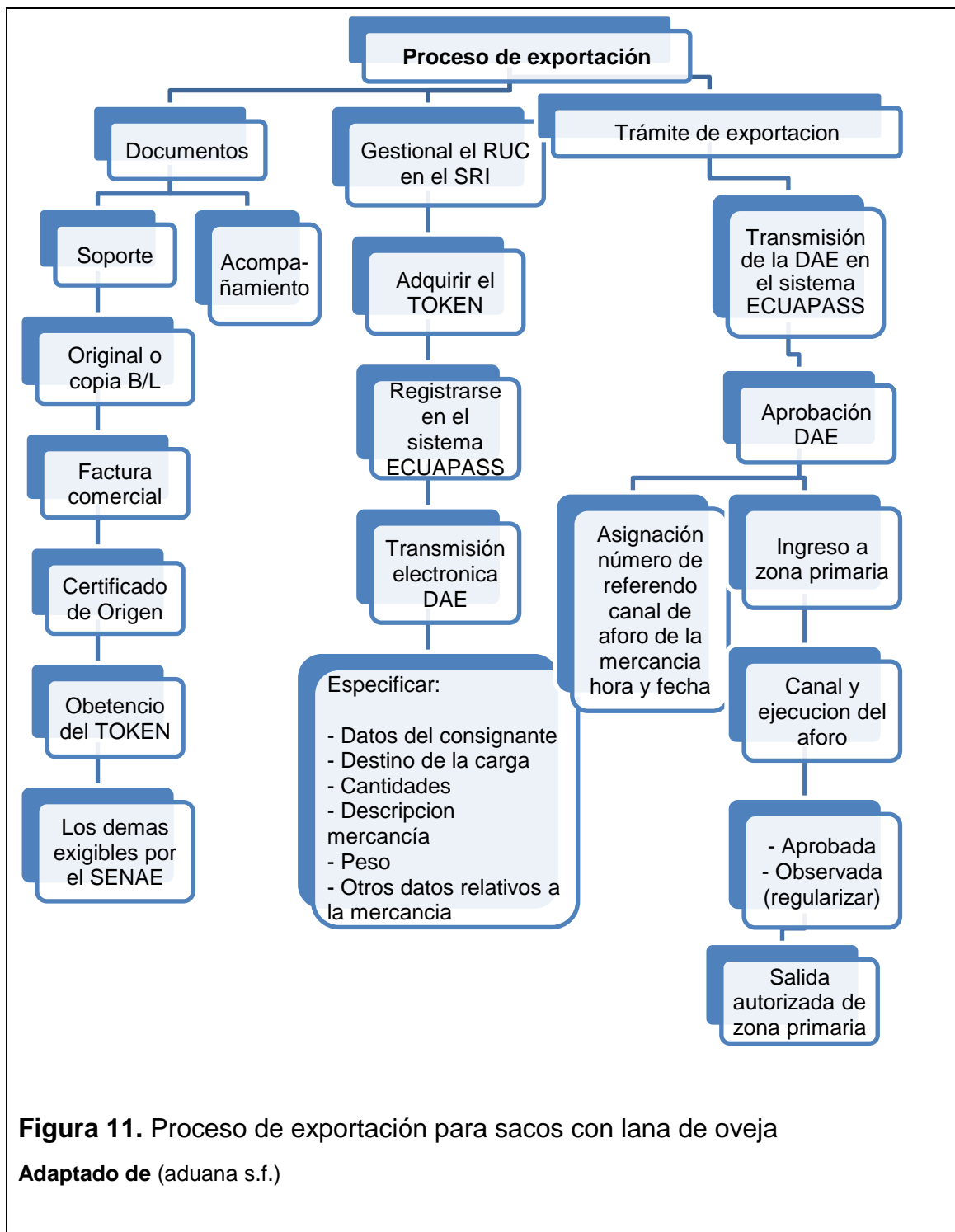


Figura 11. Proceso de exportación para sacos con lana de oveja

Adaptado de (aduana s.f.)

Documentos de soporte

En el Reglamento al Título de las Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del COPCI en el artículo 73 se explica sobre los documentos de soporte que son los que avalan la autenticidad de la mercadería y que la misma pueda movilizarse en la aduana.

Los documentos serán originales (electrónicos o físicos) y deberán reposar en el archivo del declarante o su agente de aduanas al momento de la presentación o transmisión de la declaración aduanera, dichos documentos deben ser conservados durante el plazo de cinco años según lo dispone la ley. Los documentos de soporte son tres: documentos de transporte, factura comercial y certificado de origen.

- a) Documentos de transporte.-** Es el llamado conocimiento de embarque marítimo o Bill of Lading (su nombre en inglés, con las siglas B/L); este documento acredita la propiedad de las mercancías, tal documento podrá ser transferido hasta antes de la transmisión o presentación de la declaración aduanera.

Es el tipo de contrato que sirve para salvaguardar la carga y al receptor de la carga frente al dueño del navío que presta el servicio de transporte y proporcionar confianza a las partes involucradas en el flete del buque.

- b) Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.-** La factura confirmará a la aduana el valor realmente pagado por la mercancía en la transacción comercial. Deberá presentar la factura original, aun cuando esta sea digital, su aceptación estará sujeta a las normas de valoración relativas al control aduanero.

La factura comercial es el documento más importante en la transmisión de la información, lo emite el exportador al comprador de la mercadería; con el valor total pagado por la mercancía se puede realizar el cálculo de los tributos a pagar en destino, este informe detallado además sirve para el despacho aduanero en origen y en destino.

- c) Certificado de Origen.-** Este documento certifica el origen del producto, si el caso atañe se obtendrá la liberación del pago de tributos al comercio exterior, al amparo de convenios o tratados internacionales.

d) Otros documentos.- Es documentación adicional que pudiere ser solicitada por la Dirección General del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

3.2. Requisitos y trámites de exportación

Los trámites de exportación requieren del cumplimiento de tres requisitos como son: la obtención del Registro Único del Contribuyente (RUC), la firma electrónica y el registro en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). A continuación se procede a explicar que es y cómo se obtiene cada uno de ellos.

3.2.1. Registro Único de Contribuyente

El Registro Único del Contribuyente (RUC) expide el Servicio de Rentas Internas (SRI). Al inicio del trámite de exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el RUC.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sea titular de bienes o servicios por los cuales deban pagar impuestos (www.sri.gob.ec).

Requisitos para la obtención del RUC:

Para personas naturales:

- Original y copia de la cedula de identidad.
- Certificado de votación de último proceso electoral.
- Copia de un documento que certifique la dirección del domicilio
- Patente municipal.

Para personas jurídicas.

- Formulario 01A y 01B (Descarga los formularios directamente en la página del SRI: www.siri.gob.ec/web/10138/518)

- Nombramiento del Representante Legal de la empresa;
- Presentar original y copia de cédula de Representante Legal.
- Entregar una copia de la planilla de algún servicio básico que certifique la dirección del domicilio a nombre del representante legal.

3.2.2. Obtención de firma electrónica

La firma electrónica surge de la necesidad en las organizaciones de reducir sus costos e incrementar la seguridad de sus procesos internos, se hace uso de medios electrónicos que permitan agilizar los procesos, reducir los tiempos y evitar el empleo del papel. El certificado digital para la firma electrónica y autenticación lo otorga el registro civil en las siguientes direcciones:

- Sucursal Quito - Matriz - Av. Amazonas y NN UU edificio la Previsora.
- Sucursal Quito - Quicentro Sur Av. Moran Valverde S/N y Av. Quitumbe.
- Sucursal Quito - San Blas Av. Gran Colombia N11-258 y Briceño
- Pagina Web - www.bce.ec.
- Security Data Quito, cuyas oficinas se encuentran en la calle Río Palora Oe2-37 y Amazonas (sector antiguo aeropuerto) en el Edificio de JR ELECTRIC SUPPLY en su planta baja; su página web es www.securitydata.net.ec/

La firma electrónica puede ser solicitada por una persona natural o personas jurídicas, los requisitos para cada uno de ellos son distintos.

Requisitos Persona Natural

- Copia de cédula o pasaporte a color.
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Persona Jurídica

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema.
- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de cédula o pasaporte a color.
- Copia de papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal.

Para la expedición de los certificados de firma electrónica existen tarifas conforme lo mencionado en la Resolución Administrativa No.BCE-0115-2015 de 13 de octubre de 2014, son las siguientes:

TOKEN (es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de forma segura), vigencia 2 años.

Tabla 5. Tarifas para el certificado de firma electrónica

PRODUCTO / SERVICIO	VIGENCIA	TARIFA
Certificado Digital (Token, Archivo, Roaming HSM)	2 años	\$ 27,00
Renovación Certificado Digital (Token, Archivo, Roaming HSM)	2 años	\$ 18,00
Sellado de Tiempo - Plan Anual Ilimitado	1 año	\$ 250,00
Aplicativo ESP para Roaming (Windows y Mac)		\$ 25,00
Dispositivo TOKEN		\$ 22,00
API Intisign para firma y sellado de tiempo		\$ 00,00
Recuperación del certificado		\$ 00,00
CERTIFICADO SSL APLICACIONES BANCO CENTRAL	VIGENCIA	TARIFA
Certificado SSL	2 años	\$ 27,00
Renovación Certificado SSL	2 años	\$ 18,00
A LAS TARIFAS SE DEBERA INCLUIR EL VALOR DEL I.V.A		

Tomado de (BCE, s.f.)

Los posesos de aprobación, pago y emisión de certificados en contenedores (token, archivo y romming) se los realizara exclusivamente en las oficinas del Registro Civil, autorizadas por la entidad de certificación Banco Central del Ecuador.

3.2.3. Registro en el portal del ECUAPASS

El ECUAPASS es el sistema aduanero para los Operadores de Comercio Exterior para que puedan realizar sus operaciones aduaneras de importación y exportación (www.proecuador.gob.ec); se requiere seguir el siguiente proceso:

- 1) Ingresar a la página del ECUAPAS (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)
- 2) Hacer 'click' en solicitud de usuario que habilitará la creación de un correo electrónico
- 3) Ingresar la certificación del TOKEN escogiendo el tipo de certificado de acuerdo a la entidad; aceptar políticas de uso
- 4) Concluidos los pasos anteriores se ingresa al ECUAPAS, luego habrá de dirigirse al módulo de ventanilla única ecuatoriana para obtener el certificado de origen de exportación emitido por el MIPRO.

3.2.4. Transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Ecuador actualmente mantiene una plataforma tecnológica mediante el sistema "ECUAPASS", con este programa se realiza la declaración aduanera de exportación; la DAE es un formulario cuyo objetivo principal es el registro de las exportaciones que realice cualquier persona que ejecute operaciones de comercio exterior y es un vínculo legal del exportador ante la autoridad del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

El documento se presenta en el distrito aduanero en donde se embarca la mercancía el cual tiene que estar acompañado por la factura, proforma y documentación previa el embarque de la mercancía. Una vez aceptada la DAE se ingresa la mercancía a zona primaria del distrito, donde se embarca para su exportación, la mercancía será transferida a un depósito temporal para que el personal del SENAE ejecute el canal de aforo a la mercancía que haya sido asignado; los canales de aforo son: (Reglamento al Título de las Facilitación Aduanera para el Comercio, Libro V del COPCI en los artículos 79-83).

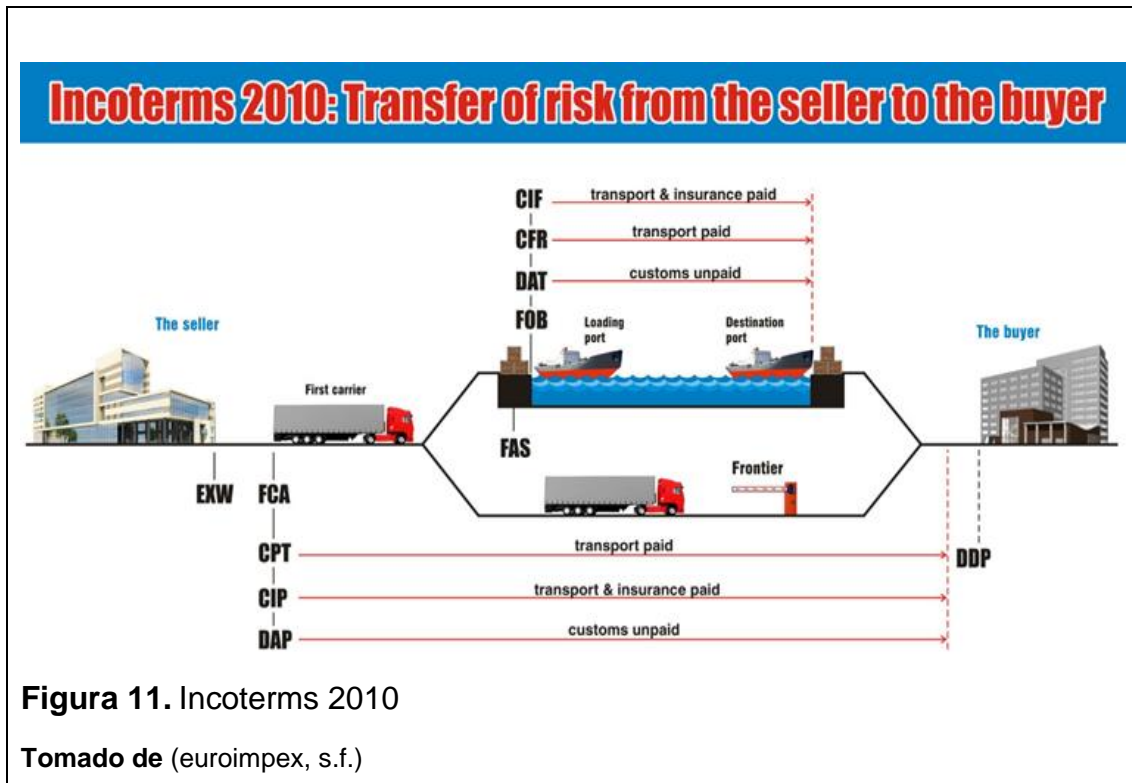
- **Aforo documental.**- Un funcionario a cargo del trámite, procederá a la revisión de los datos electrónicos y la documentación en formato digital, al momento del ingreso de la mercancía a zona primaria, este procederá al cierre del aforo si en el trámite no existieren novedades, se le otorga la salida autorizada y posterior a esto la carga podrá ser embarcada.

- **Aforo Físico intrusivo.-** El personal a cargo del trámite procederá a verificar lo antes mencionado a diferencia que tomará muestras aleatorias de la mercancía a exportar, para la comprobación con lo que se presentó en la DAE.
- **Aforo Físico no intrusivo.** El personal a cargo realizará el procedimiento, a diferencia de lo que se describe en el aforo físico instructivo, el procedimiento que se sigue, es el inspeccionar el cargamento usando sistemas tecnológicos de alta gama que no dañan el embalaje.
- **Aforo Automático.-** Consiste en la validación de la declaración aduanera, con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por el SENA E a través del sistema ECUAPASS, si el trámite es aprobado el sistema le otorgará la salida autorizada o en caso de no darse la aprobación retorna la aforador, el declarante de la (DAE) tendrá un periodo de 30 días que determina la ley para regularizar o emitir una (DAE) correctiva.

Una vez cumplido con el aforo, la mercadería puede ser exportada y ser enviada al país de destino para concretar la negociación comercial internacional.

3.3. Incoterm seleccionado

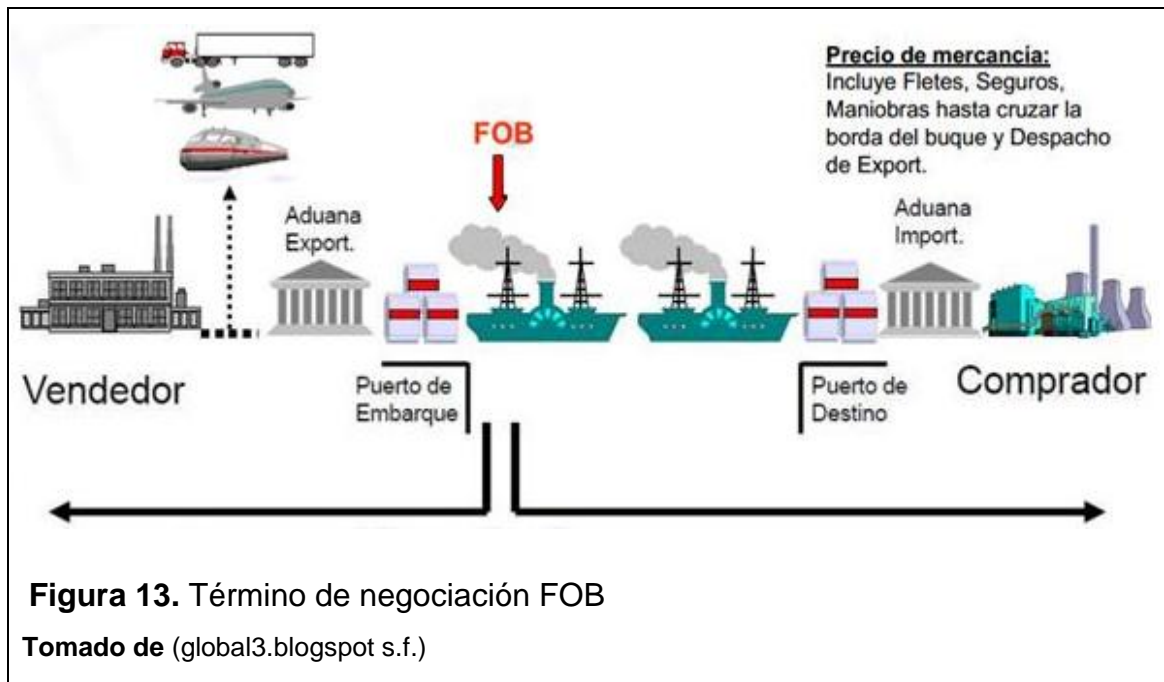
Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos de comercio internacional regidos por la Cámara de Comercio Internacional, determina el alcance de las cláusulas, el costo, en donde y cuando se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador; en la figura 8 se especifican los tipos de Incoterms vigentes.



Conforme al acuerdo de negociación comercial internacional entre las partes se manejaría el Incoterm FOB (Free on Board, término en inglés) o Libre a Bordo; el término divide las obligaciones entre el vendedor y el comprador; el vendedor es el que se encargará del trámite de la exportación mientras que el comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, asumiendo así los costos y riesgos de la pérdida y/o daño desde aquel punto; en la figura 9 se observa con más detalle las responsabilidades entre las partes negociantes.

3.4. Transporte

Seleccionado el Incoterm aplicable a los sacos con lana de oveja, el transporte que se utilizaría en la operación es: marítimo o fluvial, este tipo de transporte es el más utilizado a nivel mundial debido a su capacidad de carga y bajos costo, pero la mayor desventaja que se presenta es el tiempo de movilización de la mercadería ya que desde el embarque en punto (Ecuador) hasta su destino final (New York) suelen pasar entre 2 a 3 meses.



La mercadería considerada que se exportaría desde Ecuador tendría como puerto aduanero New York – New Jersey y desde allí la mercadería sería trasladada en transporte terrestre hasta la bodega del comprador.

Es conveniente contar con una póliza de seguro de transporte para que la carga sea protegida ante los posibles riesgos que pudieran surgir durante su transportación desde el lugar de salida hasta el puerto o lugar de importación; el valor pagado en razón del seguro de transporte constituye parte de la base imponible para el pago de los tributos al comercio exterior (Reglamento al Título de las Facilitación Aduanera para el Comercio, Libro V del COPCI, artículo 74).

3.4.1. Logística de exportación

Para la exportación de sacos con lana de oveja es necesario establecer los medios que organicen y aseguren el adecuado embalaje y manipulación de la mercadería hasta su embarque en el puerto ecuatoriano, hasta este punto es responsabilidad del exportador. Las facetas de la logística prevista de acuerdo al Incoterm FOB abarca el embalaje, marcado y unitarización.

Embalaje

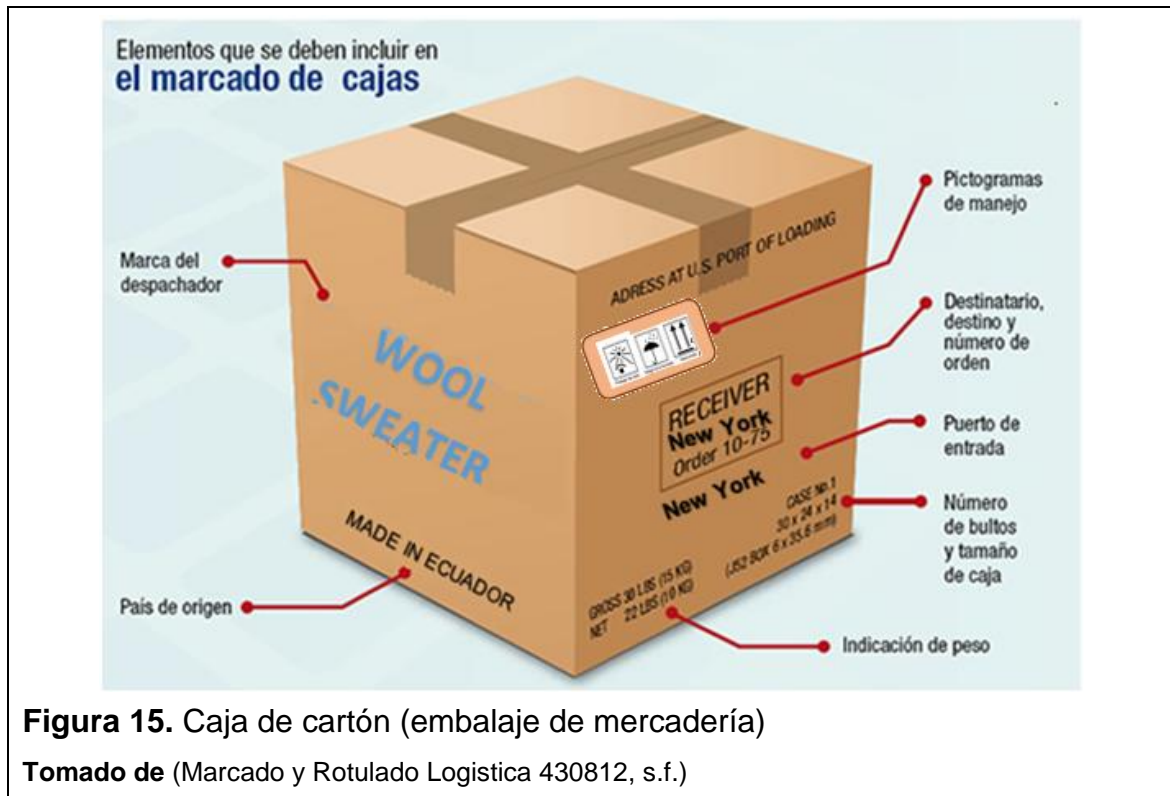
Como se mencionó con anterioridad el embalaje de la mercadería se realizará en cajas de cartón corrugado que se manda a fabricar con las siguientes dimensiones: 1,10 m x 0,84 m x 0,79 m; en cada unidad entraran 70 sacos de tamaño grande sin ningún empaque. El cartón debe llevar impresiones detalladas que facilitan la manipulación y proporcionan información clave conforme a lo establecido por la normativa internacional.

Marcado

Consiste en las imágenes impresas en la caja las cuales representan instrucciones y cuidado que debe tener la mercadería contenida en este recipiente. Los pictogramas se muestran en una parte visible en el exterior de la caja y serán de dos tipos: sobre aspectos del ambiente (proteger del calor y humedad) y forma de ubicar la carga (que lado debe ir hacia arriba); estos se ilustran en la figura 10.



También estará impreso en la caja datos tales como: contenido, unidades, peso e información clave sobre destino, puerto, etc. En la figura 11 se aprecia una descripción detallada de los elementos que debe contener el cartón.



Unitarización

La unitarización permite la manipulación de los artículos para que no sean manipulados individualmente y estén listos para su transportación. Se empleara cajas de cartón, pallets y un contenedor.

- Los pallets de madera utilizados deben cumplir con la normativa NIMF No. 15 (son directrices para el tratamiento de la madera: los pallets reciben un tratamiento térmico (HT) a una temperatura entre 50° y 90°, una fumigación con bromuro de metilo (MB); se utilizaran los denominados pallet americanos que tienen una dimensión de: 1,20 m x 1,00 m.

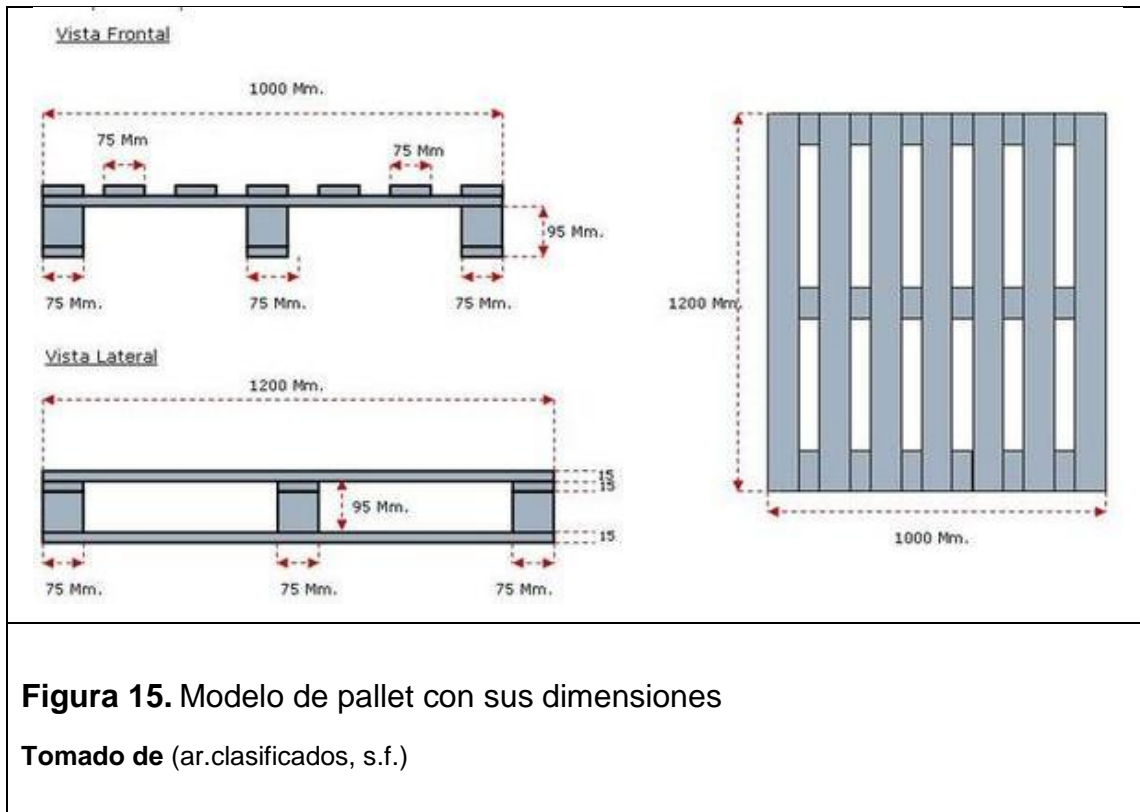


Figura 15. Modelo de pallet con sus dimensiones

Tomado de (ar.clasificados, s.f.)

- El contenedor es un recipiente de carga voluminosa o pesada para transporte multimodal que pueden ser elaborados de acero corten o aluminio y protege la mercancía de los fenómenos climáticos. El contenedor que se utilizaría para la exportación de los sacos con lana de oveja sería el de 20 pies.

3.4.2. Cubicaje de la mercancía

El cubicaje de la mercadería es el proceso mediante el cual el operador acomoda las cajas de cartón que contiene la mercancía sobre los pallets y sitúa la mercadería en el contenedor dando la adecuación de la carga que permite optimizar el espacio y el tiempo asegurando así el proceso de exportación.

Tabla 6. Dimensiones de los receptores de la mercadería

Dimensión	Caja de cartón	Pallet	Contenedor^(*)
Largo (m)	1,10	1,20	5,90
Ancho (m)	0,84	1,00	2,35
Alto (m)	0,79	0,15	2,39
Peso (Kg)	3,12	25,00	30.480,00

Nota: (*) Las dimensiones corresponden a la parte interna del contenedor.

Conforme las dimensiones internas del contenedor se pueden cargar 42 cajas en las cuales cada una contiene 70 sacos; el apilamiento será de 3 cajas requiriendo por tanto un total de 14 pallets para la movilización de la mercadería. El saco de lana tiene un peso de 2 kg y las cajas 3,12 kg; con un total de 2.940 sacos su peso total representa 5.880 kg; mientras que el peso bruto de los cartones es 131 kg teniendo un contenido neto de embalaje de 6.011 kg. El peso total del contenedor sería de 36.491 kg.

3.4.3. Análisis del costo de operación

La gestión de exportación de los sacos con lana de oveja comprende una serie de requisitos y trámites que se llevan a cabo a través de un proceso en el cual incurren en una serie de costos y gastos que debe asumir el exportador, esperando que su producto sea acogido en el mercado de destino proporcionándole una razonable utilidad que le permita continuar con la actividad de comercio internacional.

Los desembolsos de dinero atañen a la obtención de la mercadería, el embalaje y transportación, trámites y documentación pertinente, como otros gastos en los que se requiera incurrir para la exportación; los mismos que se detallan a continuación en la tabla 7.

Tabla 7. Ingresos, costos y utilidad de operación

Detalle	Valor Unitario (USD)	Cantidad (unidades)	Valor total (USD)
Ingreso por el saco (A)	15,00	2.940	44.100,00
Costos de operación			
<i>Trámites</i>	<i>65,00</i>	<i>1</i>	<i>65,00</i>
<i>Costo del saco</i>	<i>10,00</i>	<i>2.940</i>	<i>29.400,00</i>
<i>Cartones</i>	<i>3,50</i>	<i>42</i>	<i>147,00</i>
<i>Pallets</i>	<i>10,00</i>	<i>14</i>	<i>140,00</i>
<i>Transporte interno</i>	<i>450,00</i>	<i>1</i>	<i>450,00</i>
<i>THC</i>	<i>30,00</i>	<i>1</i>	<i>30,00</i>
Costo operativo total (B)			30.232,00
UTILIDAD (A – B)			13.868,00

Conforme a la gestión de operaciones y considerando el precio por saco a ser convenido para la venta con el importador se puede determinar que existe una rentabilidad en la negociación por lo que se obtiene utilidades lo cual motiva a realizar el proceso de exportación y concretar la actividad mercantil en el exterior, dicha actividad se realizara una vez al año para lo cual utilizaremos un contenedor.

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

- Es relevante para este proyecto tener conocimientos de los requerimientos y procesos de comercio exterior, puesto que ayuda a minimizar los costos y riesgos al momento de transportar la mercadería; por la falta de estos conocimientos los productores no han incursionado en las actividades de exportación de manera activa y directa siendo para ellos una falencia. Por consiguiente, este estudio devela las oportunidades, beneficios y factibilidad de las actividades de comercio exterior para el exportador.
- Apoyados en la investigación se ha definido los requisitos y procedimientos que se debe realizar para la exportación de sacos de lana de oveja; es así que el estudio realizado de los factores internos y externos favorecen la comercialización de esta mercancía bajo condiciones y tiempo concertados para la entrega.
- El Ecuador con la diversificación de artesanías por una parte y con la acogida que Estados Unidos ha dado a los sacos con lana de oveja a causa de las características de la lana que vuelven a la prenda ideal para el invierno. Estas ventajas favorecen a los productores para dar a conocer su arte y difundirlo mundialmente lo que ha permitido una mayor comercialización y exportación de este tipo de artesanías.
- El gobierno ha implementado una serie de mecanismos que favorecen la exportación del producto identificado conforme al código arancelario 6110.11.10.00 concerniente a tejidos de punto que concuerda con las especificaciones de la mercancía objeto de esta investigación: sacos con lana de oveja; el apoyo de las autoridades incluyen exoneración del anticipo del impuesto a la renta y simplificación de la tramitología, entre

otros que dan impulso a la competitividad y facilita la inserción de los sacos en mercado internacional.

- La ayuda que brindan las instituciones gubernamentales para la exportación ha permitido que los procesos sean ágiles y prácticos proporcionando mayor control tanto para el vendedor como para el comprador generando confianza en el exportador y logrando desarrollar producto de excelencia acorde a las exigencias del consumidor.
- El presente proyecto fomenta la producción y el desarrollo de un microproductor otavaleño o de sus similares en el país dinamiza las economías al permitir mejorar los ingresos mediante el manejo del flujo de divisas.

4.2. Recomendaciones

- Con el desarrollo de este plan se ha visto la necesidad de buscar mecanismos para fomentar una cultura de producción comenzando con la difusión de los programas de capacitación e incentivos, brindar charlas para preparar a las personas para asumir cambios que les permita adecuarse a las nuevas exigencias que promueven la generación de mayores ingresos, mejorar la administración de recursos, tiempo y talento.
- Dado que cualquier persona puede incursionar en las actividades de exportación si conoce los procedimientos básicos para realizar esta actividad; los exportadores deberían aprovechar las ayudas gubernamentales puesto que no se requiere de conocimientos complicados o habilidades extraordinarias que les permitan gestionar los trámites necesarios en las oficinas públicas o privadas

- El reconocimiento y uso de los acuerdos que el Ecuador mantiene con el resto del mundo pueden llevar a un aumento de las divisas por conceptos de exportación en este caso artesanías.
- El estudio realizado a permitido contar con una perspectiva más clara sobre el escenario económico de los pequeños productores de Otavalo; si los artesanos se acogen a las iniciativas planteadas por el gobierno la exportación de sacos con lana de oveja se dinamizará fomentando la producción y economía local.
- Mediante la elaboración de este plan se considera que las artesanías tienen un alto rédito; dada la acogida de este tipo de productos en el mercado norteamericano, sería conveniente establecer un plan de entrega de las prendas de vestir como los sacos con lana de oveja para el periodo de invierno partiendo de una negociación oportuna que promueva la realización de los pedidos por anticipado para que los productores confeccionen los tejidos para el envío oportuno de la mercadería y se logren afianzar los lazos comerciales.

REFERENCIAS

- Aduana del Ecuador, (s.f.). Sistema Armonizado de Designación y Codificación Aduana del Ecuador, *Proceso de Exportación*. Recuperado el 27 de agosto de 2015 de http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action.
- Aduana del Ecuador, (2013). Boletines/Arancel. Quito: Aduana del Ecuador.
- Asamblea Nacional. "Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones". R.O. No 351.29 de Diciembre de 2010.
- Banco Central del Ecuador, (2015). *Certificación Electrónica*. Recuperado el 04 enero de 2016 de <https://www.eci.bce.ec/tarifas>.
- Banco Central del Ecuador, (2013). *Estadísticas Macroeconómicas*. Recuperado el 03 de agosto de <http://www.bce.fin.ec>.
- Cachimue, T. (marzo de 2015). Proceso para obtención de lana de oveja manualmente. (D. Quishpe, Entrevistador).
- Castañeda, X. (agosto de 2015). Acabados de saco de lana. (D. Quishpe, Entrevistador).
- Ecuador, (2013). *Solicitud de Certificado de Firma Electrónica*. Recuperado el 15 de octubre de 2015 de <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos>
- Farinango N, G. (2014). El artesano.Ibarra. *Diario El Norte*. p 5
- Junta Nacional de Defensa del Artesano (1986). *Ley de Fomento Artesanal*. Quito: LEXIS.
- García G, J. (2010). Sobre el viejo humanismo: exposición y defensa de una tradición. Madrid: Marcial Pons.
- Gerencie, (s.f.). *Barreras arancelarias*. Recuperado el 4 de abril de 2015 de <http://www.gerencie.com/barreras-arancelarias.html>.
- Guayasamin S, F. (2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Quito: Edarsi.
- Lano,C. (2011). *Lana*. Recuperado el 5 de mayo de 2015 de actiweb.es/ovinos/lana_de_oveja.html
- Maigua, F. (julio de 2015). Acogida de sacos de lana en Estados Unidos. (D. Quishpe, Entrevistador)

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), (2002). *Norma Internacional sobre Medidas Fitosanitarias (NIMF) No. 15: Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. Recuperado el 14 de julio de 2015 de <http://www.fao.org/docrep/007/y4838s/y4838s00.htm>
- Proecuador, (s.f.). *Que son barreras arancelarias*. Recuperado el 02 de septiembre de 2015 de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>.
- Proecuador, (2013). *Servicio de Asesoría al Exportador (SAE), Informe de primer nivel*. Nueva York, EEUU.
- Proecuador, (2013). *Que son barreras no arancelarias*. Recuperado el 02 de septiembre de 2015 de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>.
- Proecuador, (2013). *Requisitos para obtener el Certificado Digital de Firmas Electrónica y Token*. Recuperado el 04 de Enero de 2016. de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/requisitos-para-obtener-el-certificado-digital-de-firma-electronica-y-token/>.
- Santillán, L. (abril de 2015). *Tiempo de confección manual de sacos de lana*. (D. Quishpe, Entrevistador)
- Santillán, M. (marzo de 2015). *Proceso para la confección de sacos con lana de oveja de manera artesanal*. (D. Quishpe, Entrevistador).
- Servicio de Rentas Internas, (2010). *Registro Único de contribuyentes*. Recuperado el 08 de septiembre de 2015 de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>.
- Sistema Interactivo de Comercio Exterior, (s.f.). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado el 16 de julio de 2015 de http://www.sice.oas.org/ctyindex/ECU/ECUAgreements_s.asp.
- TramArte, (s.f.). *Tejidos Artesanales*. Recuperado el 12 de mayo de 2015 de <http://www.tramas-tejidos.com.ar/catalogo1.htm>
- wRock.org, (2014). *Artesanías del Ecuador*. Recuperado el 13 de Agosto 2015 de <http://tvecu.com/artesantias-de-ecuador>

ANEXOS

Anexo 1 Proceso de obtención de la lana de oveja y confección del saco



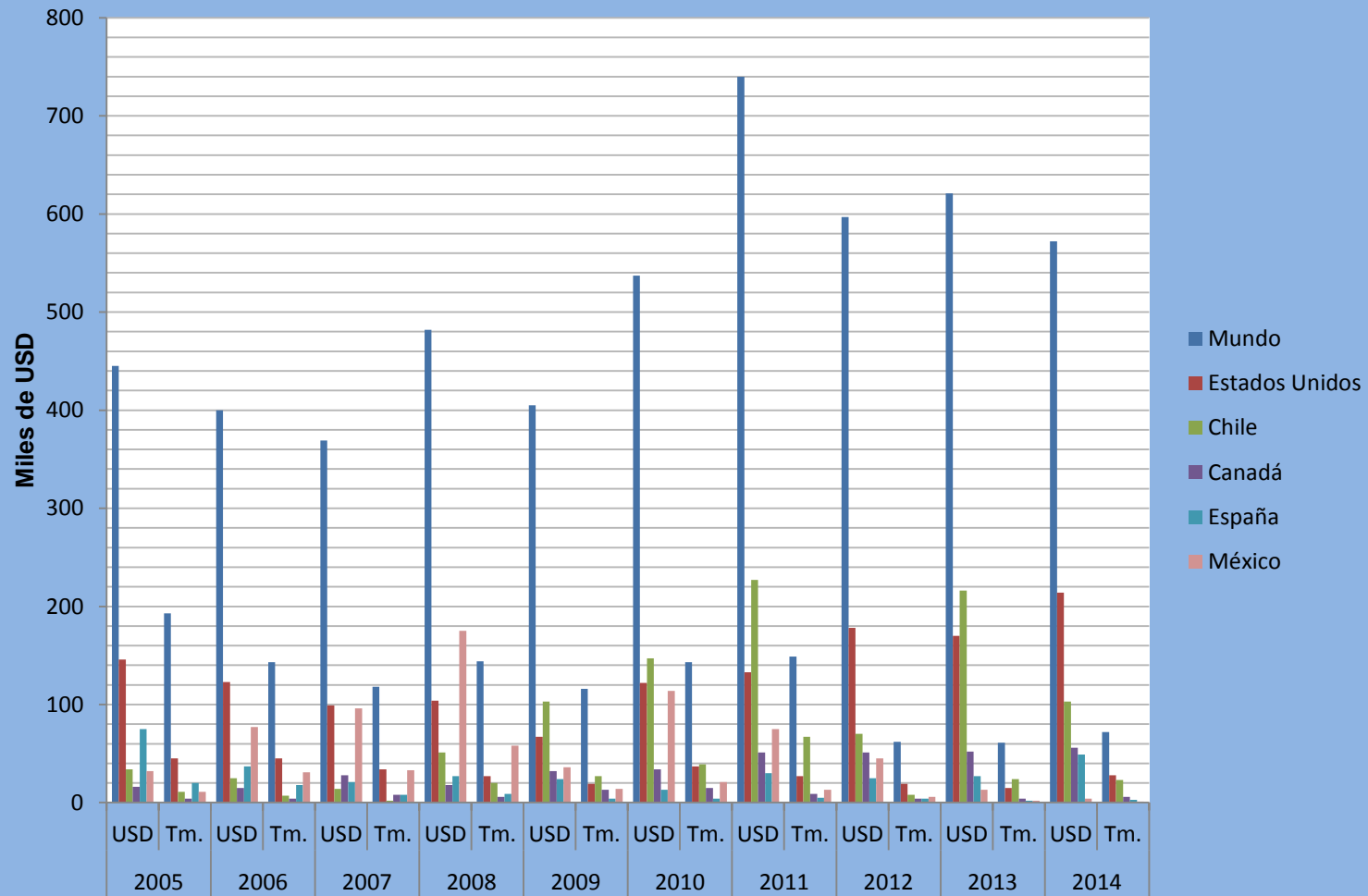
Anexo 2 Comportamiento de los principales importadores del Ecuador de la mercadería registrada mediante el código arancelario 611011

Tabla Principales importadores del Ecuador del código arancelario 611011 (miles de USD y Tm)

Importadores	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.	USD	Tm.
Mundo	445	193	400	143	369	118	482	144	405	116	537	143	740	149	597	62	621	61	572	72
Estados Unidos	146	45	123	45	99	34	104	27	67	19	122	37	133	27	178	19	170	15	214	28
Chile	34	11	25	7	14	2	51	20	103	27	147	39	227	67	70	8	216	24	103	23
Canadá	16	4	15	4	28	8	18	6	32	13	34	15	51	9	51	4	52	4	56	6
España	75	20	37	18	21	8	27	9	24	4	13	4	30	5	25	4	27	2	49	3
Italia	60	76	43	13	31	9	24	4	17	4	15	2	21	2	16	1	17	1	16	0
Luxemburgo	7	3	0	0	9	3	15	6	11	4	7	3	16	2	4	0	11	1	16	2
México	32	11	77	31	96	33	175	58	36	14	114	21	75	13	45	6	13	2	4	1
Suecia	30	9	19	8	12	4	10	2	5	1	2	1	3	0	6	1	1	0	3	0
Bélgica	14	4	9	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	0	1	0

Fuente: www.trademap.org

Principales importadores del Ecuador



Anexo 3 Logística de exportación



20 pies estándar (dry cargo) 20'x8'x6'



MEDIDAS	EXTERNA		INTERNA		PUERTA ABIERTA	
	Metros	Pies	Metros	Pies	Metros	Pies
LARGO	6.05	20'	5.90	19'4"		
ANCHO	2.43	8'	2.34	7'8"	2.33	7'8"
ALTO	2.59	8'6"	2.40	8'6"	2.29	7'6"

Anexo 4 Cotización de los precios de los cartones



CARTONES

"La imagen de su producto"

COTIZACIÓN

Fecha: 5 de Mayo del 2015
Empresa: **SRTA. DIANA**
Atención: Señores
Ciudad: Guayaquil

Le ponemos a vuestra consideración la siguiente cotización:

DESCRIPCIÓN	LARGO	ANCHO	ALTO	TEST	P.V.
CAJA REGULAR S/IMP.	1100	840	790	150 C	3,10
CAJA REGULAR C/IMP.	1100	840	790	150 C	3,50

CONDICIONES DE VENTA

Plazo de entrega: A convenir
Forma de Pago : A convenir
Transporte: A convenir
Cantidad Mínima: A convenir

Precios no incluyen I.V.A.

Agradeciendo de antemano la atención que le brinde a la presente, quedo de usted.

Atentamente,

Manuel Poveda E.

Celular: 0990041901

Telf.: 6018424

Correo: mp.cartones@hotmail.com

Anexo 5 Formato de orden de pedido

PEDIDO

Fecha 20/01/2015		No. 567	
Estado Pendiente	Destino Via Almancen	Medio MARITIMO	
Peso Origen (Kg) 160	Peso Destino (Kg) 160	Volumen Origen (m3)	Volumen Destino (m3) ---
Proveedor Diana Quishpe		Solicitante Rafael Santillán	
Nota Pago de Contado		Condición Entrega noviembre	Moneda Dólar Americano

LINEA	COD PRODUCTO	NOMBRE	CANTIDAD	VALOR UND	VALOR TOTAL
1	5	Saco con lana de oveja	2.940	\$ 15	\$ 44.100

VALOR TOTAL DEL PEDIDO: \$ 44.100

Anexo 6 Facturas comerciales



Quishpe Santillan
Diana Carolina

Jorge Washington E5-34 y Juan León
Telfs.: 0992024165
QUITO - ECUADOR

RUC: 1718450792001
FACTURA S 001-001-00
0000100
AUT. S.R.I.: 1112745247
Fecha de Autorización: 15/MAYO/2013

Fecha: 13/JUNIO/2015
Cliente: Sr. RAFAEL SANTILLAN
Dirección: 38-11 DITMARS BLVD # 70 ASTORIA NY
RUC/CI: 1000726420 Telf: (011) 347 41827899

Cant.	DETALLE	V. Unitario	Valor Total
2940	SACOS DE LANA	15	44.100 =
ORIGINAL-CLIENTE / COPIA-EMISOR		Subtotal	44.100 =
FIRMA AUTORIZADA		IVA 0 %	—
FIRMA CLIENTE		IVA 12 %	—
		TOTAL USD	44.100 =

ARTESANIAS ZEL
 Jorge Washington E5-34 y Juan León Mera
 Quito- Ecuador
FACTURA COMERCIAL

No. De factura y fecha		Código de la mercancía	Nombre Comercial	Moneda	Condiciones de pago
498700	25/10/2015	5	Saco con lana de Oveja	USD Dólar	Pago de contado

Exportador Diana Quishpe ARTESANÍAS ZEL Direccion: Jorge washington E5-34 y Juan León Mera Tel: 0992024165	Importador Rafael Santillan World of Wool 38-11 Ditmars Blvdb # 70 Astoria, NY. 11105 cell # 347-418-2399
---	---

País de destino final: New York **País de origen:** Ecuador **Incoterm:** FOB New York
Puerto de embarque: New Jersey **Puerto de destino:** New York
Agencia de Aduana: New Jersey

DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA				
REF No.	Producto	Unidades	Precio por unidad	
	Sacos con lana de oveja	2.940	\$ 15	
Suéteres (jerseys) de lana	PESO NETO TOTAL : 6.720 Kg			Total USD 44.100
	PESO BRUTO TOTAL :			

Anexo 7 Bill of Lading

BILL OF LADING
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

1. SHIPPER/EXPORTER (complete name address) Embarcador: Diana Quitshpe ARTESANIAS ZEL Direccion: Jorge washington ES-34 y Juan León Mera Tel: 0992024165		3. BOOKING No (reserva No): 567	3 (a) BILL OF LADING No. 4356			
		3(b) DATE (fecha): 27/10/1015				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportación): PEDIDO # 564285				
CONSIGNEE TO (consignado a): Rafael Santillan World of Wool 38-11 Ditmars Blvd # 70 Astoria, NY, 11105 cell # 347-418-2399 NOTIFY PARTY (notifiquese): World of Wool		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador): PLANETACARGO				
		8. DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica/ instrucciones de exportación):				
VESSEL (navel): Ecuador- NY	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en): Puerto Guayaquil-Ecuador	11. REALY POINT (puerto de conexión): Ninguno	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen): Otavalo-Ecuador			
DIYAGE (viaje): 1	13. PORT OF LADING (puerto de carga):	14. LOADING PIER terminal /muelle: Puerto NY - New Jersey	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento):			
AG (bandera): Ecuador	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga): Puerto New Jersey					
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y números)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGH (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
Cajas de la número 1 a la 70	1 CONTENEDOR DE 20"	Sacos con lana de oveja 100% lana.		5.880 Kg	10 Pallets 1,20m*1,00m*	
RATE/TARIFA/POR CONTENEDOR:	CHARGEABLE WEIGHT	Flete básico por tonelada:	FREIGHT CHARGES FLETE TOTAL POR PESO BRUTO:	TO BE PREPAID IN US DOLLARS- pre	COLLECT IN US	OREGN CURRENCY moneda local
USD 1175	5.880 Kg	USD 391.7		FOB	X	Dólares Americanos
			RECARGOS: USD 44.46	TOTAL		

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HASSIGNED

BY: PanetaCargo

AS CARRIER



By: World of Wool

CONSIGNNE

Anexo 8 Lista de empaque

LISTA DE EMPAQUE						
FECHA : 25/10/2015		FACTURA No.: 498700				
EXPORTADOR: Artesanías ZEL DIRECCION: Otavalo-Ecuador NIT: 86429751 TEL: (593)992024165 PAIS/Ciudad: Ecuador-Otavalo		IMPORTADOR: World of Wool DIRECCION: 38-11 Ditmars Blvd # 70 Astoria, NY. 11105 NIT: TEL: cell # 347-418-2399 PAIS: Estados Unidos New York Tipo de embalaje: Caja de cartón				
Cantidad Pallets	Numero	Contenido de cada pallet	Dimensión cada pallet	Peso neto Kg	Contenedor	Peso bruto
10		Sacos con lana de oveja	1.2m x 1m	5.880 Kg	ARZEL 65487	
Firma:			ARTESANÍAS ZEL			

Anexo 9 Declaración aduanera de exportación

Declaración de Exportación			
 			
Información de General			
* A05.Código del declarante	01000005	* A01.Código del distrito	028 GUAYAQUIL-MARITIMO
* A03.Código de Régimen	40 ESPORTACIÓN A CONSUMO	* A04.Tipo de despacho	
Información de exportador			
* B04.Código de tipo de identificación del exportador	--Selección--	* B01.Nombre del exportador	
B02.Dirección del exportador		B03.Teléfono del exportador	
* B06.Ciudad de residencia del exportador		* B07.CIUI	--Selección--
INFORMACION DE AGENTE			
* B08.Código de tipo de identificación del declarante	--Selección--	* B10.Nombre del declarante	
B11.Dirección del declarante			
<div style="display: flex; border-bottom: 1px solid black;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">Común</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px; background-color: #f0f0f0;">ÍTEM</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px; background-color: #f0f0f0;">Documentos</div> </div>			
B19.Nombre del consignatario		B20.Dirección del consignatario	
* B25.Código de país de destino final	--Selección--	* B21.Ciudad del consignatario	
* B12.Valor FOB		* B13.Código de forma de pago de la transacción comercial	--Selección--
* B14.Código de unidad de moneda de transacción	--Selección--	B18.Fecha de emisión de la carta de crédito	01/10/2015
* C01.Código de moneda	--Selección--	* C02.Tipo de cambio	1.00
* C03.FOB total de moneda de transacción			\$ 0
* B22.Tipo de carga	--Selección--	B24.Medio de transporte del lugar de partida	--Selección--
* B15.Código de puerto de embarque	--Selección--	B16.Código de puerto privado desde donde embarca	--Selección--
* B17.Código de puerto de llegada o de destino	--Selección--	* B23.Almacén de lugar de partida	--Selección--
Totales			
* C04.Cantidad total de ítem			0
* C05.Peso neto total		* C06.Peso bruto total	0.00
* C07.Cantidad total de bultos	0	* C08.Cantidad de contenedores	0
* C09.Cantidad total de unidades físicas	0	* C10.Cantidad total de unidades comerciales	0
C11.Código de la mercancía de despacho urgente	--Selección--	C12.Código de solicitud de aforo	--Selección--
<div style="display: flex; justify-content: space-between; gap: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Guardar temporal</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Traer</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px; background-color: #333; color: white;">Enviar certificado</div> </div>			

Anexo 10 Declaración juramentada de origen

 Ministerio de Industrias y Productividad	DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN							
1. IDENTIFICACIÓN DE EMPRESA								
1.1. R.U.C.								
1.2 Nombre Contacto								
1.3 Dirección planta de producción (incluir ciudad y teléfono; según corresponda, ver instructivo de llenado)								
1.4 Correo electrónico de notificación								
2. PRODUCTO (Tramitar un formulario por cada Producto)								
2.1 Nombre comercial:								
2.2 Nombre Técnico:								
2.3 Unidad Comercial:								
2.4 Subpartida arancelaria								
3. UTILIZACIÓN INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERA								
Zona Especial de Desarrollo	Zona Franca							
Ninguna:								
4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL DE LAS PARTES NO SIGNATARIAS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL.								
Nº	Descripción	Subpartida	País	País	Unidad de	Cantidad	Valor CIF \$	Valor Planta
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Origen	Procedencia	Medida		Por Unidad Comercial del Producto (casilla 2.3)	
4.11 Valor Total por Unidad de Producto (US \$)								
5. (*) MATERIALES NACIONALES O DE LAS PARTES SIGNATARIOS DEL ACUERDO O ESQUEMA COMERCIAL, PARA EFECTOS DE ACUMULACIÓN, SEGÚN CORRESPONDA								
Nº	Descripción	Subpartida	Unidad de	Cantidad	Valor Planta \$			
	Nombre Técnico	(10 dígitos)	Medida		Por Unidad Comercial de Producto (2.3)			
5.11 Valor total por unidad de producto (US \$):								