



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**Facultad de Ciencias de la Administración**

**Escuela de Administración de Empresas**

**Guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector  
textil del cantón Cuenca hacia la Unión Europea**

**Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial**

**Autores:**

**Andrés Vinicio Llivisaca Crespo  
Luis Fernando Quiridumbay Rojas**

**Director:**

**Eco. Xavier Patiño**

**Cuenca, Ecuador**

**2015**

## **DEDICATORIAS**

Esta tesis va dedicada a dios, que ha sido mi fortaleza durante toda mi vida y nunca me ha abandonado en cada obstáculo que he tenido, a mis padres Mónica y Vinicio que han sido una guía y pilar para seguir cada día con cada uno de sus consejos y poder ser la persona que soy hoy en día; a mi hermano Diego que ha estado pendiente de todo lo que hago siendo un espejo para él y para su superación personal.

De igual manera a mis abuelos Raúl, Kika, Beatriz y Manuel quien me han acompañado durante toda esta etapa de mi vida estudiantil y deportiva quienes por su sabiduría he aprendido mucho y tener un gran apoyo en mi vida.

**Andrés**

Esta tesis va dedicada a Dios en primer lugar ya que gracias a su misericordia me pudo brindar una segunda oportunidad de vida y por la fortaleza brindada en todo momento.

Gracias a toda mi familia, a mis padres Sonia y Luis ya que sin la ayuda, constancia, cuidado, serenidad y paciencia que me han tenido en todo este camino no estaría aquí, gracias por el apoyo en todo sentido, gracias por ser mi fortaleza, por ser mi guía, por apoyarme siempre y sobre todo por quererme tanto y siempre buscar lo mejor para mi bienestar y el de mis hermanas.

Gracias a todas las personas que aportaron de una u otra manera para que logre culminar mi carrera universitaria, gracias por brindarme su ayuda y sobre todo apoyarme en los momentos difíciles, en especial a la memoria de mi Tío Wilson, ya que desde donde Dios le haya puesto está viendo con orgullo como paso a paso voy logrando culminar mi carrera universitaria y graduarme.

**Fernando**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por habernos guiado a lo largo de nuestra carrera universitaria, por la fortaleza que nos ha dado en todo momento sobre todo en los momentos mas difíciles de nuestra carrera y nos ha brindado una gran oportunidad para crecer como personas y futuros profesionales; al mismo tiempo de adquirir experiencias y conocimientos que nunca hemos de olvidar.

Agradecemos a los artesanos del Cantón Cuenca quienes nos ayudaron y brindaron todas las facilidades para adquirir información necesaria para el desarrollo de nuestra tesis.

A nuestro director Eco. Xavier Patiño quien desde el momento que acepto ser nuestro tutor nos ha brindado todos sus conocimientos y ha sido nuestro guía para poder concluir nuestra tesis para que las personas interesadas puedan contar con esta guía a favor de los artesanos.

**Andrés Llivisaca Crespo**  
**Fernando Quiridumbay Rojas**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIAS.....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	IV
RESUMEN.....	VII
ABSTRACT .....	VIII

INTRODUCCIÓN .....	1
--------------------	---

### **1. CAPÍTULO I: ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES, SUS CARACTERÍSTICAS Y EL MERCADO EUROPEO**

INTRODUCCIÓN.- .....	2
----------------------	---

1.1. LOS PRODUCTOS ARTESANALES DEL SECTOR TEXTIL EN EL CANTÓN CUENCA.....	2
1.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS ARTESANÍAS DEL SECTOR TEXTIL .....	4
1.3. EL MERCADO EUROPEO COMO OPORTUNIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN DE NUESTROS ARTESANOS.....	6
1.4. COOPERACIÓN AL DESARROLLO.....	10
1.5. OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS PARA LOS ARTESANOS AL MOMENTO DE PROMOCIONAR Y EXPORTAR SUS PRODUCTOS HACIA LA UNIÓN EUROPEA.....	11
1.5.1. <i>Oportunidades</i> .....	11
1.5.2. <i>Problemas</i> .....	12

CONCLUSIÓN.- .....	13
--------------------	----

### **2. CAPÍTULO II: INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA DETERMINAR EL POTENCIAL DE LOS ARTESANOS DEL SECTOR TEXTIL PARA LA EXPORTACIÓN HACIA LA UNIÓN EUROPEA**

INTRODUCCIÓN.- .....	14
----------------------	----

2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO DEL SECTOR TEXTIL PARA LA EXPORTACIÓN HACIA LA UNIÓN EUROPEA. ....	14
2.1.1. <i>Resultados de la investigación</i> .....	16

2.2.	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN PARA DETERMINAR EL POTENCIAL Y SUS FALENCIAS DE LAS ARTESANOS PARA LA EXPORTACIÓN A LA U.E.....	28
2.2.1.	<i>Potencial de los artesanos del sector textil para la exportación hacia la Unión Europea.....</i>	28
2.2.2.	<i>Falencias y su problemática al momento de exportar y promocionar su producto.....</i>	30
<b>CONCLUSIÓN.- .....</b>		<b>31</b>
<b>3. CAPÍTULO III: GUÍA DE PROMOCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES DEL SECTOR TEXTIL DEL CANTÓN CUENCA HACIA LA UNIÓN EUROPEA</b>		
<b>INTRODUCCIÓN.- .....</b>		<b>33</b>
3.1.	REQUISITOS PARA OBTENER LA CALIFICACIÓN COMO ARTESANO .....	34
3.1.1.	<i>Ser considerado como artesano.....</i>	34
3.1.2.	<i>Calificación Artesanal.....</i>	34
3.2.	REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN .....	36
3.2.1.	<i>Registro Único del Contribuyente (RUC).....</i>	36
3.2.2.	<i>Certificado de firma digital o TOKEN.....</i>	36
3.2.3.	<i>Trámite de declaración juramentada de origen (DJO).....</i>	38
3.3.	REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR EL PRODUCTO ARTESANAL DEL SECTOR TEXTIL PARA SALIR HACIA LA UNIÓN EUROPEA .....	39
3.3.1.	<i>Declaración aduanera única de exportación (DAE).....</i>	39
3.3.2.	<i>Etiquetado Del Producto Textil Hacia La Unión Europea.....</i>	47
3.3.3.	<i>Certificados internacionales para productos textiles .....</i>	48
3.3.4.	<i>Logística, transporte y responsabilidades del exportador e importador (Iconterms).....</i>	53
3.4.	PROCEDIMIENTO PARA EL INGRESO DEL PRODUCTO TEXTIL Y DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EL DESPACHO DE ADUANA EN LA UNIÓN EUROPEA.....	66
3.4.1.	<i>Requisitos para la ingreso del producto artesanal del sector textil por parte de la Unión Europea.....</i>	66
3.4.1.1.	Registro como operador económico (EORI).....	66
3.4.1.2.	Declaración sumaria de entrada .....	68
3.4.1.3.	Destinos aduaneros.....	68
3.4.1.3.1.	<b>Despacho a libre práctica .....</b>	68
3.4.1.3.2.	<b>Procedimiento de tránsito .....</b>	69
3.4.1.3.3.	<b>Depósito aduanero.....</b>	69
3.4.1.3.4.	<b>Perfeccionamiento activo .....</b>	69
3.4.1.3.5.	<b>Importación temporal .....</b>	69
3.4.1.3.6.	<b>Introducción en una zona franca o en un depósito franco.....</b>	70
3.4.1.4.	Declaración de aduana: Documento Único Administrativo (DUA).....	70
3.4.1.5.	Valor de Aduana: .....	71
3.4.2.	<i>Documentación para el despacho de aduana de la Unión Europea .....</i>	71
3.4.2.1.	Factura comercial.....	71

3.4.2.2.	Documento de transporte de mercancías .....	72
3.4.2.3.	Seguro de transporte de mercancías .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.4.2.4.	Documento Único Administrativo (DUA).....	73
3.5.	FORMAS PARA LA PROMOCIÓN DEL PRODUCTO ARTESANAL DEL SECTOR TEXTIL HACIA LA UNIÓN EUROPEA .....	74
3.5.1.	<i>Ventas Personales</i> .....	74
3.5.2.	<i>Redes Sociales</i> .....	75
3.5.3.	<i>Blog</i> .....	76
3.5.4.	<i>Exhibiciones y Ferias</i> .....	77
3.5.5.	<i>Publicidad no pagada</i> .....	80
3.5.6.	<i>Páginas Web</i> .....	81
 <b>CONCLUSIÓN.-</b> .....		<b>83</b>
 <b>4. CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES</b>		
	<i>CONCLUSIONES</i> .....	84
	<i>RECOMENDACIONES</i> .....	86
 <b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....		<b>88</b>
 <b>ANEXOS</b> .....		<b>92</b>
	ANEXO #1 .....	93
	ANEXO #2 .....	96

## **RESUMEN**

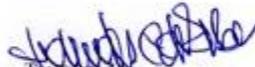
Dentro del sector artesanal se ha notado que hay un desconocimiento por parte del artesano en como debe promocionar y que requisitos que se necesita para exportar su producto. Se diseñará una guía para que el artesano este en capacidad para promocionar y exportar sus productos artesanales del sector textil, a través del método hipotético deductivo, información de fuentes primarias y secundarias que proporcionará distintas fuentes de referencia al tema, donde se generará una oportunidad para los artesanos del cantón Cuenca, para que el producto pueda ser visto y promocionado hacia la Unión Europea.

## ABSTRACT

### **Guide for promoting and exporting textile handicrafts from the Canton of Cuenca to the European Union**

#### ABSTRACT

Within the artisanal sector, there is a lack of knowledge on how to promote and what the requirements needed to export their products are. Therefore, our objective is to design a guide to inform the craftsmen about how to promote and export their textile crafts. We used the deductive hypothetical method, as well as information from primary and secondary sources, to provide different reference about the topic. We aim to generate the opportunity for the artisan of Cuenca canton to make their products known and promoted to the European Union.



Translated by,  
Lic. Lourdes Crespo

## INTRODUCCIÓN

Partiendo del acuerdo comercial que tiene el Ecuador con la Unión Europea que entrará en vigencia el próximo año (2016), donde su principal objetivo es permitir el ingreso de casi la totalidad de productos del Ecuador sin aranceles, generando una interesante oportunidad para el sector artesanal. Es por esto que la presente tesis tiene como objetivo diseñar una guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del Cantón Cuenca hacia la Unión Europea (UE), en donde la investigación se realizó mediante el método hipotético deductivo.

En el primer capítulo se realizó una reseña histórica de los productos artesanales, sus características, la materia prima y su proceso de elaboración, además el enfoque hacia el mercado europeo viéndolo como una oportunidad para internacionalizarse, por último se vio las oportunidades y problemas de los artesanos al momento de realizar una exportación hacia la UE.

En el segundo capítulo se realizó una investigación de mercado donde se logró identificar el potencial de los artesanos de exportar hacia la UE, además de conocer las falencias y la problemática que tienen al momento de exportar y promocionar sus productos.

En el tercer y último capítulo presentaremos la guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del cantón cuenca hacia la Unión Europea (UE), que va ha servir como herramienta de aporte para aprovechar las oportunidades de exportar y promocionar su productos hacia la Unión Europea.

# **CAPÍTULO I**

## **1. ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES, SUS CARACTERÍSTICAS Y EL MERCADO EUROPEO.**

### **INTRODUCCIÓN.-**

Dentro de este capítulo se realizó una reseña de la historia de los productos artesanales del sector textil en el Cantón Cuenca, de igual forma se conoció las características de las artesanías, su proceso de elaboración y la materia prima que la componen, además se enfocó al mercado europeo como oportunidad para los artesanos de internacionalizarse. Por último se da a conocer las oportunidades y problemas que tienen los artesanos al momento de realizar una exportación y promocionar sus productos hacia la Unión Europea.

### **1.1. LOS PRODUCTOS ARTESANALES DEL SECTOR TEXTIL EN EL CANTÓN CUENCA**

Según resultados de Censo 2010 de población del INEC en su pagina web: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>, Cuenca cuenta con 505.585 habitantes, donde a pesar de ser una ciudad pequeña tiene un gran potencial a nivel turístico dentro de los últimos años, en donde ha sido nombrada como patrimonio cultural de la humanidad.

Para la Declaratoria del Centro Histórico de Cuenca como Patrimonio Cultural de la Humanidad se consideró que la urbe ha consolidado un auténtico sitio en el que la mano del hombre ha desarrollado importantes edificaciones unificadas con un

espacio geográfico natural excepcional y un grupo humano con sólidas tradiciones culturales que otorgan identidad a nuestra comunidad.

Por ello, es necesario que los ciudadanos y ciudadanas de la Atenas del Ecuador tomen conciencia del valor patrimonial de nuestro Centro Histórico y aprendan a amarlo para conservarlo y precautelarlo como un bien que pertenece a toda la humanidad.

En este proceso es de fundamental importancia desarrollar hábitos y comportamientos de ciudadanos conscientes de que habitan un espacio que está destinado al beneficio del género humano, como la recuperación de bienes culturales y el apoyo a las expresiones y tradiciones culturales del Patrimonio Intangible, que a la vez le otorgan un atractivo hacia los extranjeros que nos visitan.<sup>1</sup>

Pero también, el arte de los tejidos es una tradición de gran antigüedad en la región de Cuenca. Se tiene conocimiento que los cañaris empleaban técnicas de tejido muy similares a las que actualmente se utilizan en las zonas rurales. Se elaboraban por ese entonces, prendas con fibras vegetales como la cabuya y el algodón (que se lo obtenía en comercio con culturas de la costa). Más tarde los Incas introdujeron la lana de los camélidos y los europeos la de las ovejas, diversificándose así los estilos y diseños de los tejidos. Los tintes se los obtenían de todo tipo de plantas, flores y frutas, tal como se lo sigue haciendo hoy en día en algunas comunidades campesinas.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> [http://www.cuenca.gov.ec/?q=page\\_cuencapatrimonio](http://www.cuenca.gov.ec/?q=page_cuencapatrimonio)

<sup>2</sup> <http://www.cuenca.com.ec/cuencanew/node/8>

## 1.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS ARTESANÍAS DEL SECTOR TEXTIL

Se considera como artesanía todo artículo o confección que involucre un proceso productivo donde la actividad manual predomine sobre la industrial.<sup>3</sup>

En la ciudad de Cuenca y en la zona del Azuay, llaman la atención las vestimentas típicas, en especial de las mujeres: polleras, chales, blusas, bolsicones y tejido en punto. Todas ellas presentan hermosos trabajos bordados de estilo folklórico tradicional, con dibujos como flores, pétalos y hojas. Para la elaboración de estas prendas se emplean materiales tan variados como la lana, el algodón o el terciopelo.

En cuanto al bordado, si es trabajado a mano las mujeres artesanas usan el bastidor donde el principio de la tejeduría en telar es siempre el mismo, independientemente del tipo o tamaño del telar. Un primer conjunto de hilos es colocado en el sentido del telar (llamado urdimbre) y luego un segundo conjunto de hilos en realidad muchas veces un hilo solo es trenzado (trama) sobre el primero mediante un movimiento de zig-zag<sup>4</sup> para apretar la tela como muestra en la **Imagen #1**.

**Imagen #1 Telar Urdimbre**



Fuente:

[http://images.quebarato.cl/T440x/venta+de+telares+artesanales+de+maderas+nativas+talca+maule+chile\\_71B2E3\\_1.jpg](http://images.quebarato.cl/T440x/venta+de+telares+artesanales+de+maderas+nativas+talca+maule+chile_71B2E3_1.jpg)

<sup>3</sup> <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>

<sup>4</sup> <http://telaresartesanales.com.ar/bastidores.htm>

Los textiles que más acogida tienen, sin embargo, tanto por turistas nacionales como extranjeros, son aquellos elaborados con la técnica del “Ikat”. Esta técnica milenaria de producción de tejidos se caracteriza por el teñido de las fibras por reserva, que consiste en practicar unas ataduras que impidan que el tinte penetre posteriormente en zonas determinadas. Después se tiñen y finalmente, cuando se va tejiendo la pieza, va apareciendo el dibujo, en función de la posición que se hicieron las ataduras, y los colores utilizados. De esta manera, ambas caras de la tela presentan idéntico dibujo<sup>5</sup>, en especial los paños o chales denominados “macanas”. Aquí se pueden encontrar talleres en donde hábiles artesanos, tejen en telares de cintura hermosas prendas con los más variados diseños, los mismos que se obtienen mediante un proceso de “amarrado y teñido”. Los colores empleados pueden ser naturales o artificiales.

Entre los colorantes naturales se encuentran productos vegetales como frutas (uvas, moras, nogales), flores, hortalizas (zanahoria, cebolla) e incluso productos animales como los gusanos comúnmente denominados “cochinilla” **Imagen #2**. De estas prendas, llaman especialmente la atención el detalle con el que muchas veces son elaborados los flecos, los cuales son amarrados totalmente a mano para obtener diseños de flores, aves, animales, árboles, etc.<sup>6</sup>

### **Imagen #2 Preparación de colorantes naturales**



Fuente: <https://plus.google.com/109513894550101182220/posts>

<sup>5</sup> <http://teixitsriera.com/telas-mallorquinas/el-ikat-en-mallorca/>

<sup>6</sup> <http://www.cuenca.com.ec/cuencanew/node/8>

### Imagen #3 Elaboración y producto final



Fuente: <http://i.ytimg.com/vi/TC6FXk2K6Bs/maxresdefault.jpg>

Es por esta razón que la artesanía tiene un gran potencial para que pueda ser visto y más aún exportarlo hacia el mercado Europeo. Aquí el artesano podrá mostrar diferentes productos de elaboración textil entre ellos los tejidos en punto que son los más sobresalientes entre ellos donde su elaboración es 100% manual y natural toda su elaboración y a su vez cuenta con diferentes características que los hacen únicos.

### 1.3. EL MERCADO EUROPEO COMO OPORTUNIDAD DE INTERNACIONALIZACIÓN DE NUESTROS ARTESANOS

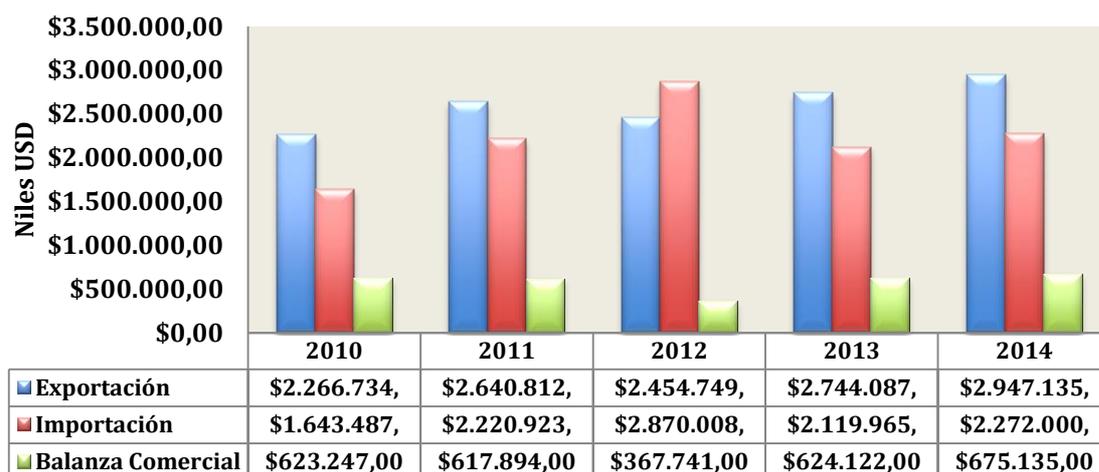
La Unión Europea (UE), con más de sesenta años de historia, es el proceso de integración regional más exitoso en el mundo. Con una población de 508 millones de habitantes tras la entrada de Croacia en julio 2013 (7% de la población mundial) y 28 países miembros, es la economía más grande del mundo (25% del PIB mundial en 2012 con € 12,6 trillones).<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/index_es.htm)

En los últimos 5 años el comercio entre Ecuador y la UE ha tenido un comportamiento positivo con un incremento regular de las transacciones comerciales entre ambas partes como ésta se puede ver en el **gráfico #1**.

**Gráfico #1 Balanza Comercial No Petrolera  
Ecuador-UE  
Miles USD FOB**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente:** <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/Ficha-Técnica-Unión-Europea-Febrero-20151.pdf>

**Tabla #1 Comercio bilateral entre Unión Europea (UE 28) y Ecuador**  
**Producto: 63 Los demas articulos textiles confeccionados;conjuntos/surtidos**  
**Valores en miles USD**

Código del producto	Descripción del producto	Unión Europea (UE 28) importa desde Ecuador				
		Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014
'6307	Los demas articulos confeccionados, incluidos los patrones para prenda	9	39	43	133	105
'6310	Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdici	0	111	0	24	45
'6306	Toldos de cualquier clase; tiendas (carpas); velas para embarcaciones,	47	80	52	55	39
'6301	Mantas.	33	1	30	94	38
'6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina.	1	62	30	47	13
'6309	Articulos de prenderia.	3	0	0	11	6
'6305	Sacos (bolsas) y talegas, para envasar.	4	0	1	5	1
'6308	Juegos constituidos por piezas de tejido e hilados, incluso con acceso	0	0	0	0	1
'6303	Visillos y cortinas; guardamalletas y rodapiés de cama.	0	2	1	0	0
'6304	Los demas articulos de tapiceria, excepto los de la partida 94.04.	5	7	11	2	0

Fuente: [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx)

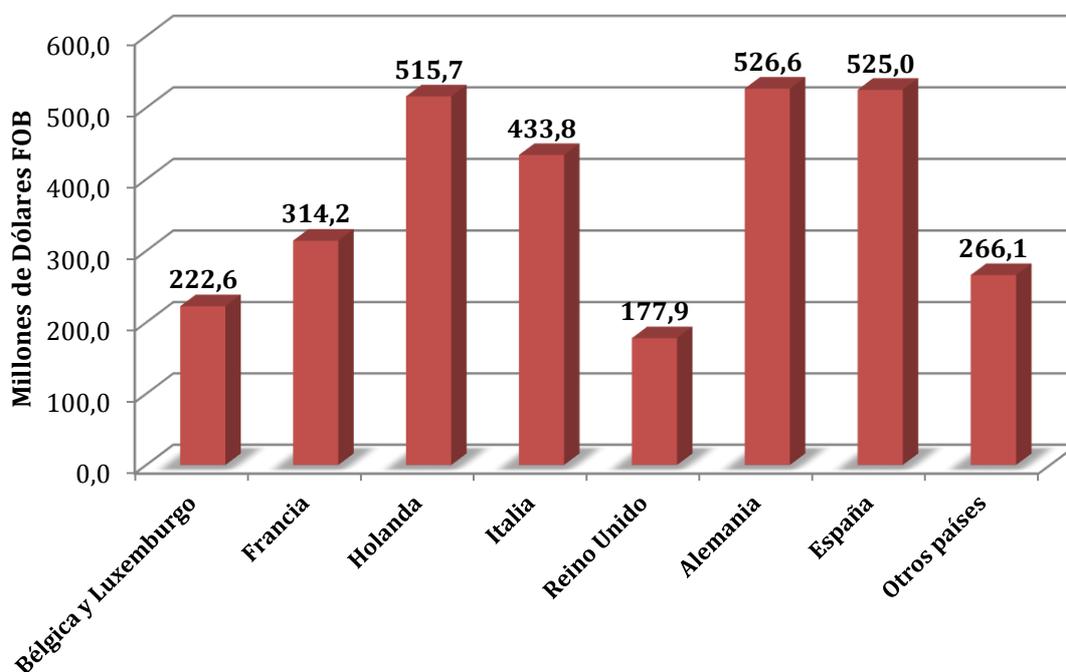
#### Exportaciones desde Ecuador hacia la UE

Como primer factor importante son las exportaciones que desde 2010 hasta 2014 se han incrementado en cerca de \$ 681.000 Miles USD, pasando de \$ 2,266,734 a \$ 2,947,935 esto en Miles USD (crecimiento de 76,9% entre 2010-2014). Estas importaciones son en su mayoría de productos no petroleros. Dentro de estos productos se pueden encontrar frutas, atunes, cacao, combustibles, derivados de la minería y también productos artesanales como lo indica en la **tabal #1**.

Bélgica y Luxemburgo, Francia, Holanda, Italia, Reino Unido, Alemania y España concentran el 91 % de las exportaciones desde Ecuador hacia la UE.

Ecuador representa solo el 0,1% de las importaciones que hace la UE del mundo, pero se encuentra entre los 10 primeros proveedores a nivel latinoamericano según datos de la Delegación de la Unión Europea para el Ecuador en el sitio web: [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm).<sup>8</sup>

**Gráfico #2 Exportaciones Ecuatorianas hacia la UE Millones de Dólares FOB 2014**

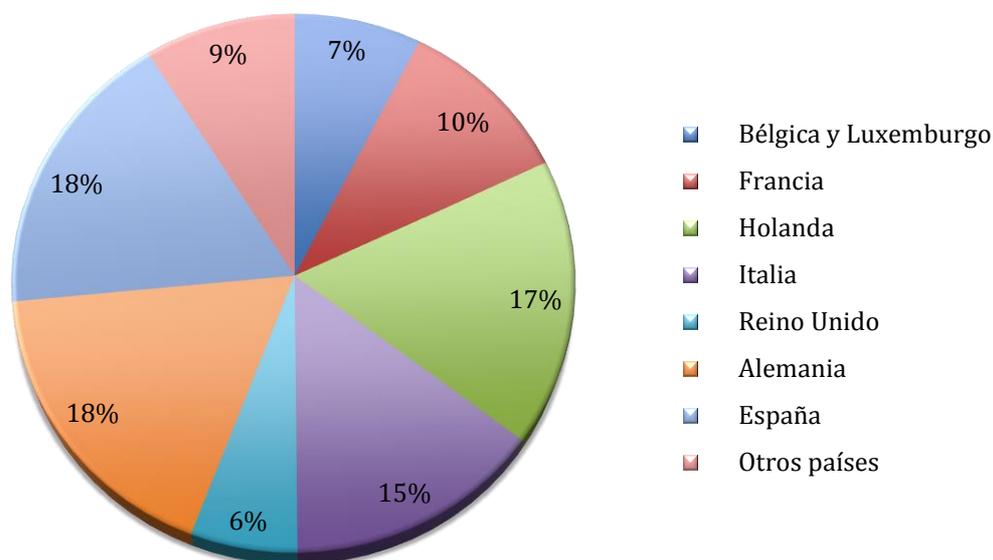


Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés

Fuente: <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

<sup>8</sup>[http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/trade\\_relation/bilateral\\_agreement/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/trade_relation/bilateral_agreement/index_es.htm)

**Gráfico #3 % Exportaciones Ecuatorianas hacia la UE 2014**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente:** <http://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>

#### **1.4. COOPERACIÓN AL DESARROLLO**

Como segundo factor es la cooperación de la Unión Europea que tiene como objetivo favorecer el desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo, la inserción paulatina y progresiva de dichos países en la economía mundial y la lucha contra la pobreza, así como contribuir al objetivo general de desarrollar y consolidar la democracia y el Estado de Derecho y promover el respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.

La cooperación de la UE en Ecuador ha contribuido a mejorar las condiciones de vida del país en áreas como la salud, la educación, la vivienda o la prevención de desastres. Se caracteriza por dirigir su apoyo a dos tipos de beneficiarios: por un

lado, el apoyo gubernamental a través del apoyo presupuestario y, por otro lado, el apoyo a la sociedad civil a través de las denominadas líneas temáticas.

Como ejemplo la cooperación de la Unión Europea que como objetivo principal es de brindar el apoyo económico y social para que puedan mejorar las condiciones de vida del país en áreas como la salud, educación y vivienda. Es por esto que durante el período 2007 hasta el 2013 su presupuesto hacia el Ecuador ha sido de 141 millones de euros basados en los datos de la Delegación de la Unión Europea para el Ecuador de su página web: [http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/index_es.htm)

En conjunto, con las características conocidas de las artesanías del Cantón Cuenca, la cual es su proceso de elaboración, la importancia que tiene para el Ecuador y a su vez el potencial que tendrá dentro del mercado Europeo, el artesano contará con oportunidades que llevara a incentivar la exportación y promoción de sus productos.<sup>9</sup>

## **1.5. OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS PARA LOS ARTESANOS AL MOMENTO DE PROMOCIONAR Y EXPORTAR SUS PRODUCTOS HACIA LA UNIÓN EUROPEA**

### **1.5.1. Oportunidades**

✚ Mediante el acuerdo comercial que el Ecuador ha firmado con la Unión Europea, donde su principal objetivo es permitir el ingreso de casi la totalidad de productos del Ecuador sin arancel y que este entraría en vigencia a mediados del 2016, generando una interesante oportunidad para el sector artesanal de acceder a un mercado de 500 millones de consumidores potenciales y es uno de los mercados más importantes para realizar las exportaciones.

---

<sup>9</sup>[http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu\\_ecuador/development\\_cooperation/index\\_es.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ecuador/eu_ecuador/development_cooperation/index_es.htm)

- ✚ Mejorar su rentabilidad mediante mayores ingresos que se generen al momento de incrementar su precio y volumen de exportación aprovechando el poder adquisitivo de las personas en el mercado europeo.
  
- ✚ Su producto podrá ser visto y posicionado en los diferentes países de la Unión Europea con distintas formas de promocionar sus productos como ferias internacionales, la web, entre otros.

### **1.5.2. Problemas**

La artesanía Cuencana es muy apreciada por los consumidores extranjeros, sin embargo factores como:

- ✓ El desconocimiento de trámites,
- ✓ Regulaciones,
- ✓ Requisitos en general para su promoción,
- ✓ Colocación en otros países por parte del artesano y
- ✓ Certificaciones y Sellos de calidad.

Hacen que la exportación de estos productos sea mínima. Es por esta razón que los artesanos deben conocer las posibilidades de internacionalizarse ya expuestas anteriormente y contar con una guía que les sea un apoyo para su eventual deseo de exportar y aprovechar el mercado de la UE, de esta manera no olvidar ningún requisito para que su producto pueda salir del Ecuador e ingresar a la UE sin mayor problema.

## **CONCLUSIÓN.-**

Al observar el gran potencial del sector turístico del Cantón Cuenca, así como la apreciación, adquisición y uso que tienen los extranjeros por los productos 100% naturales, los artesanos tendrán la oportunidad de exportar sus productos al mercado europeo gracias al acuerdo comercial que entrará en vigencia el próximo año, en donde sus productos podrán ingresar a la UE sin el pago de aranceles, esto ayudará al artesano a que pueda ser más competitivo y generar mayores ingresos al momento de incrementar su precio, donde aprovecharán el nivel adquisitivo de las personas del mercado europeo.

Cabe recalcar que factores negativos expuestos anteriormente, hacen que las exportaciones de sus productos sean mínimas, por lo que es indispensable que los artesanos cuenten con una guía que sea de apoyo al momento de realizar una exportación hacia la UE.

## CAPÍTULO II

### 2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA DETERMINAR EL POTENCIAL DE LOS ARTESANOS DEL SECTOR TEXTIL PARA LA EXPORTACIÓN HACIA LA UNIÓN EUROPEA.

#### INTRODUCCIÓN.-

En este capítulo se realizó una investigación de mercado con los diferentes artesanos que pertenecen tanto a gremios como asociaciones dentro del Cantón Cuenca, posteriormente se presentan los resultados obtenidos mediante las encuestas y diálogos que se realizó a los artesanos. Con lo que se logró identificar el potencial de los artesanos del sector textil para la exportar hacia la Unión Europea, además de conocer las falencias y su problemática al momento de que desean exportar y promocionar su producto.

#### 2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO DEL SECTOR TEXTIL PARA LA EXPORTACIÓN HACIA LA UNIÓN EUROPEA.

Para conocer el potencial que tienen los artesanos para exportar su producto, se realizó una investigación de mercado, mediante encuestas en distintos lugares de ventas de artesanías del sector textil como: **CEMUART** con 63 artesanos, **Asociación de Tejidos de Otavalo** con 25 artesanos, **Asociación Rotary** con 10 artesanos, **Asociación Santa Ana** con 15 artesanos, **Gremio de Maestras de Corte y Confección** con 80 artesanos, **Asociación de Tejeduría del Azuay** con 34 artesanos, **Gremio de Maestros Sastres y Modistas del Azuay** con 80 artesanos y **Gremio de Sastres Joaquín Ortega** con 65 artesanos. Siendo los más representativos dentro del Cantón Cuenca con un total de **372** artesanos, mientras tanto **28** son vendedores independientes que se encuentran dentro de las zonas

aledañas del lugar de venta de artesanías. Dicha información se obtuvo en la Junta Provincial de Defensor del Artesano para realizar la muestra tomamos en cuenta un total de **400 artesanos**.

Mediante esta investigación de mercado analizaremos las distintas respuestas que los artesanos contestaron a las 11 preguntas planteadas en la encuesta, sin embargo al momento de un diálogo previo, se observó que no solo hay productores si no también existen vendedores de las artesanías, por lo que nos llevó a realizar una **Encuesta (Anexo #1)** que abarque tanto a productores como vendedores, y así no exista sesgo de información al momento de tabular cada pregunta.

De acuerdo al número de artesanos dado por la Junta Provincial de Defensor del Artesano que fueron **400** en total, se procede a realizar la muestra que dio como resultado realizar la encuesta a **62** artesanos. Con esta información se realizara la fórmula

$$n = \frac{N * Z_{\alpha} * p * q}{p^2 * (N-1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Que nos ayudará a calcular el tamaño de la muestra, es decir el total de encuestas que se deben realizar a los artesanos para la investigación de mercado.

TAMAÑO DE LA MUESTRA		
N= total de personas dedicadas al sector textil en Cuenca		400
Z <sub>α</sub> =seguridad del 95%		1,96
p=proporción esperada 5%		0,05
q=1-p en este caso p.finita		0,95
d=precisión en su investigación se usa el 5%		
n=	$\frac{400 * 1,96^2 * 0,05 * 0,95}{0,05^2 * (400-1) + 1,96^2 * 0,05 * 0,95}$	=
N=	$\frac{72,99}{1,18}$	61,86

**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

Con las respuestas de los 62 artesanos obtenidas se realizará un análisis a profundidad de la encuesta final.

### 2.1.1. Resultados de la investigación

1) ¿A qué Gremio U asociación pertenece usted como artesano?

	N°	%
<b>CEMUART</b>	<b>21</b>	<b>34%</b>
<b>Asociación de Tejidos de Otavalo</b>	<b>12</b>	<b>20%</b>
<b>Asociación Rotary</b>	<b>1</b>	<b>2%</b>
<b>Asociación Santa Ana</b>	<b>2</b>	<b>3%</b>
<b>Gremio de Maestras de Corte y Confección</b>	<b>10</b>	<b>16%</b>
<b>Gremio de Maestros Sastres y modistas del Azuay</b>	<b>2</b>	<b>3%</b>
<b>Asociación tejeduría del Azuay</b>	<b>5</b>	<b>8%</b>
<b>Gremio de Sastres Joaquín Ortega</b>	<b>2</b>	<b>3%</b>
<b>Ninguna</b>	<b>7</b>	<b>11%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

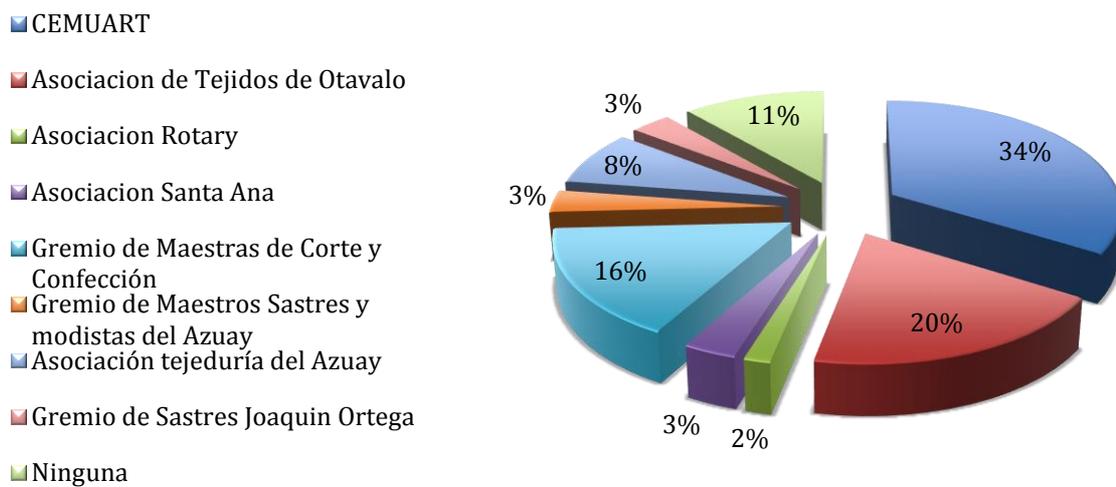
**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

En la primera pregunta que hace referencia al gremio u asociación que pertenece el artesano en donde el 34% pertenece al CEMUART y el 20% a la Asociación de Tejidos de Otavalo siendo estos los de más alta ponderación, ya que son los más concurridos en la Ciudad de Cuenca y se encuentran en el centro de la misma por lo que fue más accesible obtener información para el estudio realizado. Por otro lado el Gremio de Maestras de Corte y Confección obtuvo un 16%, esto se debe a que siendo un gremio tiene mayor número de artesanos pero la información de su ubicación de cada artesano fue muy escasa. Para los otros gremios y asociaciones que obtuvieron porcentajes menor al 5% se debe a que los artesanos están dispersos en por toda la ciudad y en algunos casos no tienen un lugar en donde se encuentren todos los artesanos.

Por otra parte se obtuvo un resultado interesante en lo que respecta a los artesanos independientes teniendo un porcentaje del 11% que se dio al momento de visitar los lugares aledaños a la venta de las artesanías.

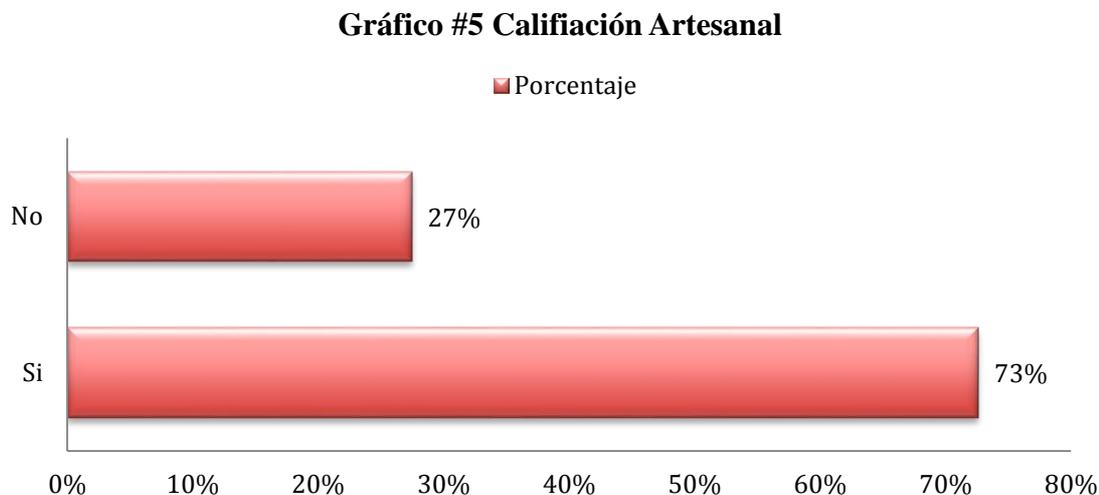
**Gráfico #4 Resultado porcentual**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

## 2) ¿Cuenta usted con la calificación de Artesano para ejercer su trabajo?



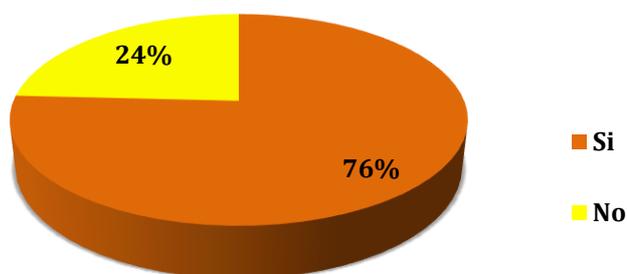
**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

Tomando en cuenta los lugares en donde se realizaron las encuestas explicado anteriormente se pudo establecer que para pertenecer a una asociación o gremio no es indispensable u obligatorio tener la calificación como artesano, a excepción de los presidentes de los gremios y asociaciones, de las 62 artesanos encuestados se obtuvo que el 73% cumplen con el requisito de tener la calificación que otorga la Junta Provincial de Defensor del Artesano para ejercer su profesión, mientras tanto el 27% no cuenta con este requisito debido en algunos casos al desinterés de la persona por afiliarse, el desconocimiento por parte de los artesanos, al verse obligados a visitas a sus talleres y también se debe a que algunos son independientes.

### 3) Tiene conocimiento de los requisitos necesarios para obtener la calificación como Artesano

**Gráfico #6 Conocimientos de requisitos necesarios para obtención de la calificación artesanal**



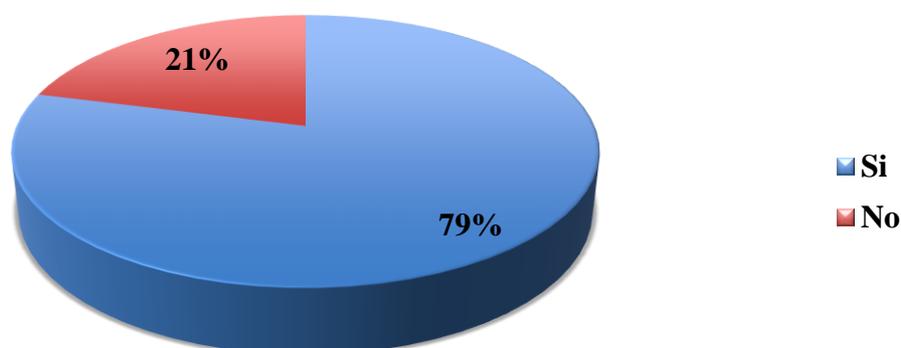
**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

Con referencia a esta pregunta y teniendo en cuenta que el 76% si tiene conocimiento de los requisitos necesarios para obtener la calificación de artesano, solo un 3% a más de los ya calificados se ha interesado por conocer los requisitos necesarios para obtener la calificación como artesano puesto que son pequeños productores; y en conversaciones con aquellos que si conocen de cerca los requisitos pero que aún no obtienen dicha calificación se debe, a que debían hacer adecuaciones en sus talleres o porque se encuentran en trámites, además nos supieron manifestar que se necesita tiempo y han tenido que perder días de venta por los tramites, mientras que el 24% que no tiene conocimiento de los requisitos necesarios para obtener la calificación como artesanos, saben que deben ser muchos y además que todo tramite es demorado por lo que por el momento sin contar con dicha calificación no les afecta en nada, ya que no tiene ninguna obligación obtener dicha calificación para comercializar sus productos.

#### 4) ¿Estaría interesado en exportar sus productos hacia la Unión Europea?

Gráfico #7 Interés de exportación de artesanías a la UE



Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés

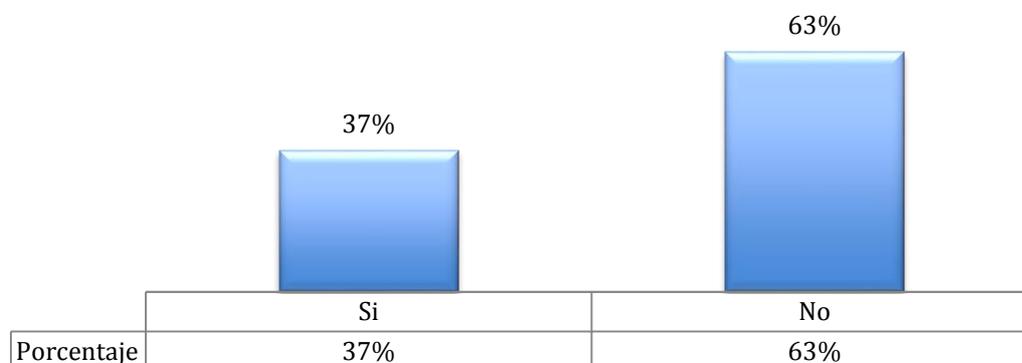
Fuente: Encuestas

Tomando en cuenta que el 79% de los artesanos encuestados están interesados en exportar, podemos recalcar que una gran mayoría ya ha realizado al menos un intento de exportar, o han tenido conversaciones con personas extranjeras en su mayoría y que están dispuestas a exportar sus productos, pero solo les ofrecen ayudar ese momento y después no regresan. Si los artesanos conocieran los requisitos para exportar lo harían, pero su conocimiento es muy escaso, además de no saber el costo que es lo más importante para ellos.

Algunos de los artesanos encuestados coinciden en que si exportan sus productos con un intermediario, es decir, viene un extranjero les hace un pedido de un volumen amplio de sus artesanías se llevan para venderla en su país de origen lo que muchas veces les causa una desazón por lo que no saben si la ganancia del intermediario que adquiere por su producto vendido es justa; es por esto que si los mismo artesanos exportaran, esa ganancia seria tanto para la gente que fabrica el producto, como para los mismos artesanos y no para el intermediario.

5) ¿Cuenta con el conocimiento necesario para proceder a realizar la exportación de sus productos?

**Gráfico #8 Conocimiento del artesano para realizar una exportación**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

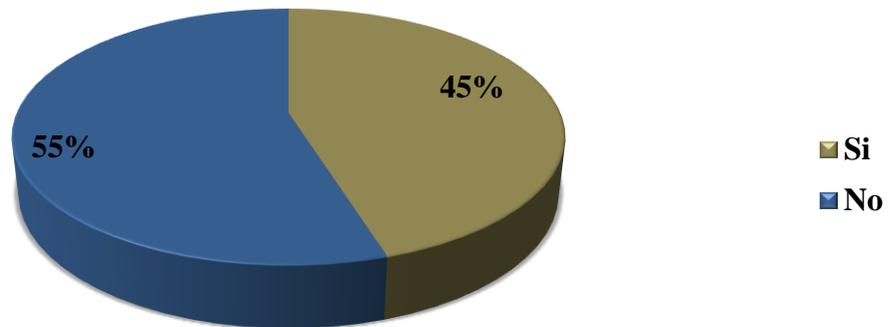
**Fuente: Encuestas**

El 63% de artesanos encuestados no tienen el conocimiento necesario para poder exportar sus productos hacia la UE pero como vimos en la pregunta #4, que hace referencia a si está interesado en exportar sus productos hacia la UE, el 79% si les interesa exportar sus productos, aquí se nota el desconocimiento por parte de los artesanos, que no saben qué requisitos deben cumplir para exportar como son: el etiquetado, la marca, empackado y sobre todo los certificados de calidad exigidos tanto en el Ecuador como en la UE. Por otro lado el 37% de artesanos cuentan con el conocimiento, esto se debe a que alguna vez han querido o realizado una exportación por lo que debieron obtener los requisitos necesarios para hacerlo, de la misma manera se puede justificar que ese 37% de artesanos que se encuentran dentro de del CEMUART tienen dentro de su planificación el capacitar a los artesanos en distintos aspectos, requisitos que deben cumplir si quieren exportar su producto a diferentes países.

De la misma manera al momento de hablar con cada artesano se manifestaron que si ellos contaran con todos los requisitos, ellos tendrían la capacidad de exportar sus productos hacia la UE de 100 a 150 unidades mensualmente.

**6) ¿Cuenta con un etiquetado certificado sus productos?**

**Gráfico #9 Etiquetado certificado en las artesanías**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

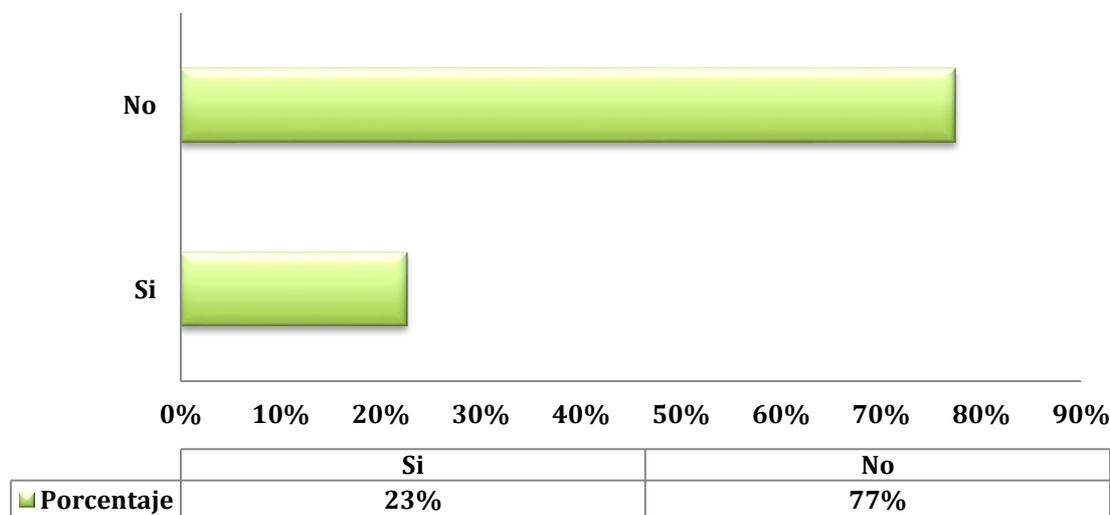
**Fuente: Encuestas**

Esta pregunta se relaciona con uno de los requisitos fundamentales para poder realizar una exportación, además de conocer que productos son los que tienen un etiquetado específico y cuáles no, obteniendo como resultado que el 45% de los productos artesanales cuentan con etiquetado que en su gran mayoría eran chompas y bufandas en donde se especifica el material y su porcentaje utilizado para su elaboración, pero también se constató que el etiquetado ya vienen puesto en cada prenda pero directamente de los productores ya que algunos artesanos son vendedores y traen sus productos directamente desde Otavalo y casi en su totalidad son de familiares.

Mientras que el 55% no tienen un etiquetado específico en sus productos ya que estos provienen de los mismo artesanos que se dedican a la fabricación y venta de sus productos no optan por esta medida ya que son pocas unidades que producen y son de gama muy variada, además del costo que implica el etiquetado en cada uno de sus productos.

7) ¿Cuenta con una marca cada uno de sus productos?

Gráfico #10 Contar con una marca en las artesanías



Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés

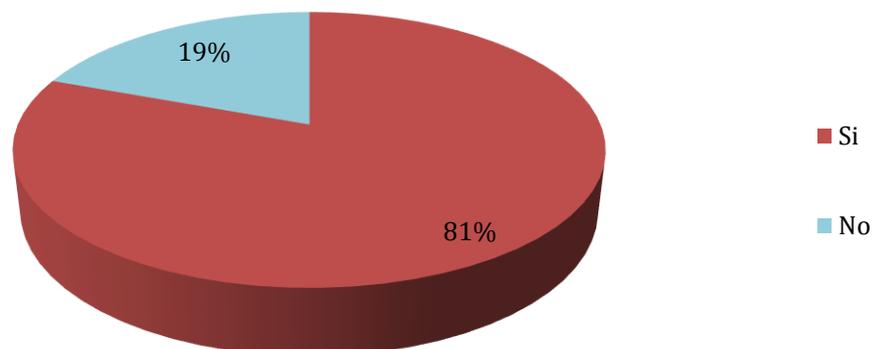
Fuente: Encuestas

En esta pregunta podemos notar el desconocimiento que tiene el artesano sobre la importancia que tiene la marca en un producto, en este caso sus productos artesanales tiende solo que realizar un trabajo netamente de producción y venta sin preocuparse de los estándares establecidos que debe tener un producto. Aunque esto al momento de vender dentro de la ciudad no les causa ningún problema ya que las personas tanto nacionales como extranjeras conocen el lugar de venta de las artesanías de la rama textil que no se preocupan por su marca si no por el modelo y como se lo fabrica de forma artesanal ya que su calidad es la misma en todos sus productos, por esta razón el 77% de los productos que vende el artesano no cuenta con una marca específica ya que para ellos no es indispensable al momento de su venta.

Por otro lado el 23% de sus productos cuentan con una marca y esto se debe a que los mismos productores se han preocupado en darle un valor agregado a sus productos y de la importancia que implica tener una marca dentro del mercado.

**8) ¿Cree usted que es factible exportar hacia la Unión europea sus productos?**

**Gráfico #11 Factibilidad de exportación hacia la UE**



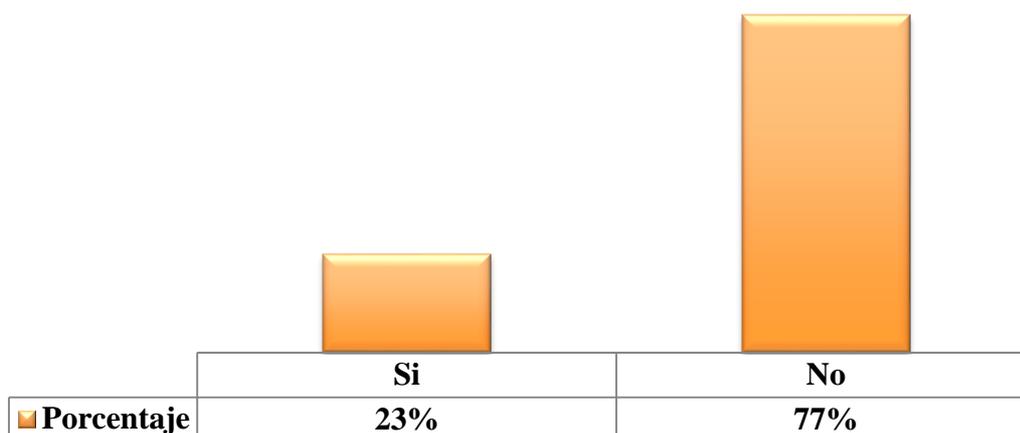
**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

En esta pregunta obtuvimos que el 81% de artesanos creen que es factible exportar sus productos hacia la UE ya que en un gran porcentaje de compradores son extranjeros de países como Holanda, España, Inglaterra, entre otros y según los artesanos ven que su producto es muy apreciado. Además se puede dar a conocer el país, la cultura de los fabricantes de los productos artesanales, en donde se refleje que su producto tiene calidad a pesar de ser hecho a mano y obtener mayores ingresos, y así incrementar el volumen de la mano de obra y de la misma manera ampliar sus talleres.

**9) ¿Tiene conocimiento del acuerdo comercial que el Ecuador firmará con la Unión Europea y sus ventajas?**

**Gráfico #12 Conocimiento del acuerdo comercial entre Ecuador y la UE**



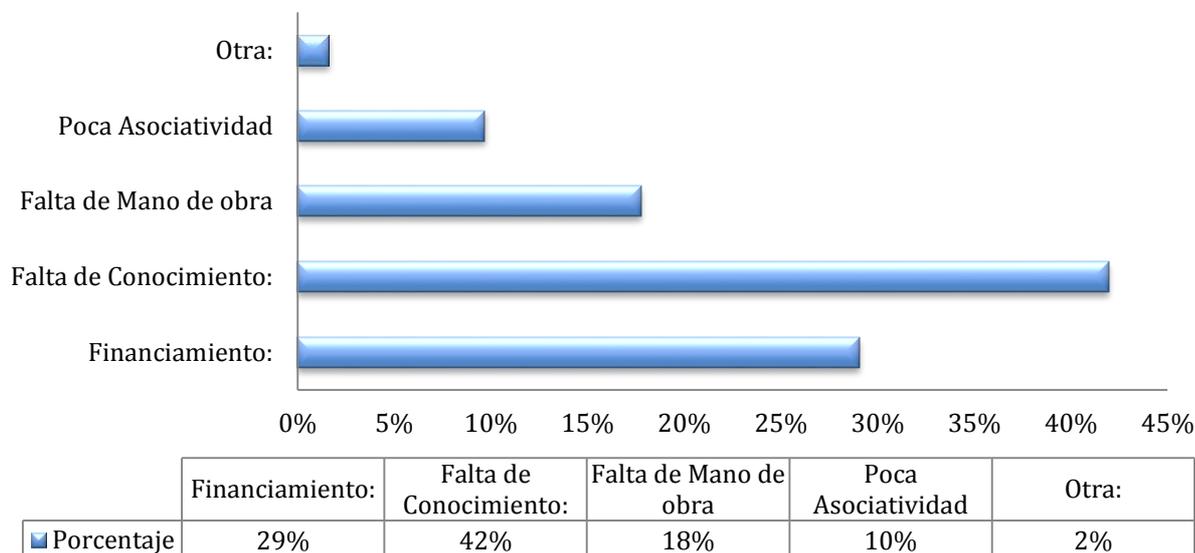
**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

En esta pregunta se hace referencia al Acuerdo Comercial que se firmó el Viernes 12 de diciembre del 2014 entre el Ecuador y la Unión Europea y que este entrará en vigencia en el año 2016, dicho acuerdo beneficiara de una muy buena manera a las exportaciones, en los cuales el sector textil artesanal podría alcanzar un mejor potencial y dedicarse a exportar en un mayor volumen, ya que sus productos podrán ingresar a los 28 países de la UE sin pagar aranceles. Pero debido a que el 77% de los encuestados del sector textil artesanal no tiene el conocimiento de este acuerdo, podemos observar que el tema tiene una carencia de socialización con los involucrados directos y potenciales exportadores, mientras que solo un 23% tiene un mediano conocimiento del acuerdo y en su gran mayoría son los presidentes o dirigentes de los diferentes gremios y asociaciones, pero solo lo conocen de forma general, aunque desconocen en un gran porcentaje los beneficios que ellos obtendrían con el acuerdo al momento de realizar una exportación y en el momento que se aplique el mismo.

**10) ¿Cuáles de estos factores es la razón principal para que hoy en día usted aun no exporte sus productos?**

**Gráfico #13 Factores por las que el artesano no exporta sus productos**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

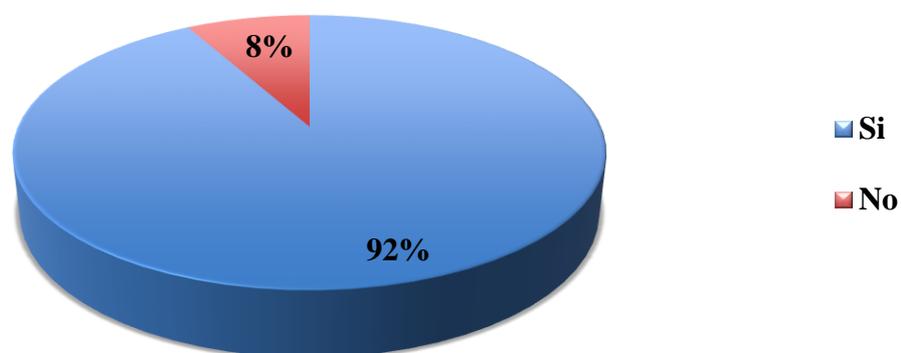
**Fuente: Encuestas**

En esta pregunta se hace énfasis en los factores más representativos por lo que el artesano aun no exporta sus productos. Siendo el mas representativo la falta de conocimiento de todos los requisitos que debe cumplir para realizar dicha exportación, por lo tanto este punto es el que tiene el mayor porcentaje con un 42%, ya que muchos de los artesanos no cuentan con capacitaciones para poder ser exportadores, por otra parte si bien contarán con todos los requisitos para realizar una exportación de sus productos la falta de financiamiento es lo que les frena para poder incrementar su volumen de producción. Otro factor de importancia para los artesanos aun no exportan es la falta de mano de obra, ya que su capacidad de producción es limitada y la mano de obra es muy escaza y son pocas personas las que conocen las técnicas de cómo elaborar sus productos, junto a esto se complementa la falta de asociatividad que es un 10% debido al recelo que tienen los artesanos a la hora de impartir sus técnicas para la elaboración de sus artesanías. Estas son las razones más importantes para que los artesanos aún no se dediquen a realizar exportaciones, aunque tenemos un 1% que es otra razón que en su totalidad, se debe al

conformismo del artesano que se encuentra bien solo produciendo poco y que no tiene ningún interés de exportar.

**11) ¿Cree usted que es necesario contar con una guía para promocionar y exportar sus productos hacia la Unión Europea?**

**Gráfico #14 Factibilidad de diseñar una guía para promocionar y exportar sus productos hacia la Unión Europea**



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente: Encuestas**

Consideramos importante esta pregunta para saber la aceptación que tendrá nuestra guía hacia los artesanos que están dispuestos a exportar sus productos hacia la UE y la respuesta que encontramos fue muy positiva, en donde el 92% nos supo manifestar que al tener una guía de cómo realizar la exportación de sus productos a la UE con los requisitos que deben cumplir, ellos la aprovecharán para conocer todo lo que se necesita para realizar una exportación y que requisitos les falta y cuáles son los beneficios al momento de exportar, por otro lado el 8% no consideraría la guía para promocionar y exportar sus productos ya que se encuentran conformes y no tienen interés en exportar y se consideran independientes y no pertenecen a una asociación ni gremio, ni muchos menos quieren ser exportadores.

## **2.2. Resultados de la investigación para determinar el potencial y sus falencias de las artesanos para la exportación a la U.E.**

### **2.2.1. Potencial de los artesanos del sector textil para la exportación hacia la Unión Europea**

De acuerdo con la investigación de mercado los artesanos cuentan con una gran capacidad para la exportación, esto nos hace referencia a que existen diferentes gremios y asociaciones dedicadas a la elaboración y venta de las artesanías del sector textil, con lo que se puede cubrir diferentes nichos de mercado dentro de la UE. Esta información se la puede fundamentar dentro de la Junta Provincial de Defensor del Artesano, siendo 372 artesanos que se encuentran dentro de la ciudad de Cuenca y tomando en consideración los 28 artesanos independientes. Tomando en cuenta que los gremios y asociaciones tienen diferente número de artesanos asociados, esto se debe a que los gremios no tiene un lugar definido para todos los artesanos, mientras que cada asociación tiene un lugar definido por lo que este se hace más formal y a su vez genera mayor atracción para los compradores.

Por lo que los artesanos independientes optan por ubicarse en lugares aledaños a las asociaciones, como un ejemplo claro es la Plaza San Francisco están ubicados los artesanos pertenecientes a esta asociación y al mismo tiempo están los artesanos independientes.

Las artesanías del sector textil de la ciudad de Cuenca pueden ofrecer una variedad y exclusividad dentro de sus productos hacia el mercado de la UE, por lo que no será problema ofrecer variedad en estilo, colores, además de que el tejido típico es un atractivo adicional del producto lo que le hace exclusivo **Imagen #3**, por otra parte ellos basan sus diseños en la cultura precolombina que hace énfasis en las formas geométricas y un detalle adicional es que sus productos más emblemáticos son de paisajes pero vistos a su manera, además sus productos cuentan con los colores del arcoíris por la historia que tienen para ellos dichos colores que es como un saludo de

alegría según su cultura, además de esos utilizan los colores solidos como son el blanco y negro **Imagen #4**.

Todos sus diseños cuentan con una historia de la cultura indígena lo que hace que al adquirir un producto textil artesanal se está adquiriendo un poco de historia del Ecuador milenario que hasta la actualidad tiene connotación con los indígenas que aún se dedican a esta profesión, además ellos en sus productos promocionan al país con las frases de sus productos como por ejemplo nombre de la ciudad ya sea “Cuenca-Ecuador”, “Cuenca”, o solamente “Ecuador” **Imagen #5** aunque ahora se dedican a promocionar de una manera innovadora la marca “Ecuador ama la vida” ya sea bordado, tejido o como logotipo, lo que según ellos se ha transformado en sus productos estrellas ya que mezclan su arte milenario con el slogan moderno del país, lo cual es de mucha importancia para el extranjero al momento de adquirir el producto.

Además influye el que el producto sea hecho a mano con su materia prima que es 100% natural, lo que daría un valor agregado a su producto. Esto hace referencia a que el extranjero no solo se lleve un producto o una prenda por lo contrario se lleve una parte da la cultura tradicional de los artesanos.

**Imagen #5 Variedad de productos artesanales**



Fuente: <http://www.elmercurio.com.ec/291197-otavalenos-refuerzan-su-identidad-y-atraen-el-turismo/#.VTpuw9J> Oko

**Imagen #4 Los colores más solidos como el blanco y negro**



**Tomado por: Fernando Quiridumbay, Andrés Llivisaca**

**Imagen #5 Promoción de la marca Ecuador en las artesanías**



**Tomado por: Fernando Quiridumbay, Andrés Llivisaca**

### **2.2.2. Falencias y su problemática al momento de exportar y promocionar su producto.**

Si bien el artesano cuenta con un gran potencial en los diseños, la elaboración y variedad de sus productos las falencias que tienen los artesanos y que serán un gran problema si quiere exportar las artesanías hacia la UE es primero la falta de conocimiento que deben tener a lo que se refiere a los requisitos obligatorios que exige la Aduana del Ecuador y la Unión Europea. Esta falta de conocimiento se da

por la falta de capacitación que tienen los artesanos, que al ser de distintos gremios no se encuentran en las mismas zonas donde venden o producen sus productos y sólo se reúnen una vez al mes para cualquier situación de problemas o mejoras para su gremio y no dialogar sobre temas que le benefician más al artesano.

Mientras que los artesanos que están dentro de asociaciones les imparten charlas sobre cualquier situación que el gobierno esté realizando para su beneficio y son muy generales y no entran a detalle o no tienen a un experto del tema y hace que los artesanos no presten mucha atención a lo que se les menciona.

Otra de las falencias que tienen los artesanos en cuanto para poder exportar sus productos es la falta de promoción que hacen a las artesanías, ya que ellos solo se preocupan de vender en sus zonas ya establecidas y solo esperan a que un extranjero realice la compra y se lleve a su país de origen y es cuando ahí se genera una curiosidad o motivación por parte del extranjero que visita la ciudad. Esto conlleva a un gran problema que al no promocionar su producto muchas de las veces el mismo producto se quedara en stock y su volumen de venta no será superior a la de periodos anteriores.

Por último al no tener conocimiento de las oportunidades que tendrían al momento de exportar no podrán adquirir un financiamiento adecuado para elevar su volumen de ventas y poder cubrir la demanda que tendrían por parte de compradores de la UE y también la falta de mano de obra que no la tendrían por la falta de asociatividad entre los mismo artesanos.

## **CONCLUSIÓN.-**

La importancia de la investigación de mercados que se obtuvo mediante las encuestas y diálogos con los diferentes comerciantes y productores de las artesanías,

se evidenció el gran potencial que tienen los artesanos para poder exportar sus productos hacia la UE. De igual forma se comprobó que, tanto productores y vendedores se encuentran dentro de un gremio o asociación a la que están vinculados mucho tiempo, y que por la tradición e historia de cuenca las asociaciones ocupan lugares específicos para la venta de sus productos, no así los artesanos que se encuentran en gremios, en donde están ubicados en diferentes zonas del Cantón.

Además, se comprobó que la falta de conocimiento de los requisitos indispensables para la exportación que tienen los artesanos, es el principal problema que se da por la falta de capacitación que es mas común en los gremios ya que están dispersos por todo el Cantón, añadiendo a este problema la falta de estrategias de promoción para sus productos, hacen que su stock siga en crecimiento por lo que lleva a reducir su precio y por último no poder cubrir costos de producción por consecuente una perdida económica.

## **CAPÍTULO III**

### **3. GUÍA DE PROMOCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES DEL SECTOR TEXTIL DEL CANTÓN CUENCA HACIA LA UNIÓN EUROPEA**

#### **INTRODUCCIÓN.-**

Esta guía está destinada a los artesanos del sector textil del cantón Cuenca ya que después de haber realizado la investigación de mercado se observó el gran potencial que tienen los artesanos para la exportación de su producto, en donde contará con todos los requisitos necesarios desde la calificación como artesano hasta el despacho de su producto en la UE y las distintas formas para la promoción del Producto artesanal. Al mismo tiempo se pretende que el mismo artesano sea el que exporte sus productos sin ningún intermediario y así obtener un mayor ingreso que le ayude a crecer como productor nacional artesanal.

Adicionalmente para que el artesano pueda competir en el mercado europeo no solo por calidad y diseño, si no con relación de sus precios se incluirán servicios adicionales sin relación a la actividad del artesano.

Es importante aclarar que los servicios adicionales que el artesano tendrá que incluir al momento de exportar y promocionar, tendrán un costo que debe ser cubierto por el propio artesano y podrá cubrirlo en el precio final del producto y así podrá seguir siendo competitivo en el mercado europeo.

### **3.1. Requisitos para obtener la calificación como artesano**

#### **3.1.1. Ser considerado como artesano**

Para poder ser considerado como artesano, se requiere la calificación por parte la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), para lo cual deberán:

- A.** Desarrollar su actividad con o sin operarios (15) y aprendices (5).
- B.** Implementar maquinaria, y materia prima, que no supere el 25% de capital fijado para la pequeña industria, es decir \$87.500 que incluyen la maquinaria y materia prima invertida en su taller.
- C.** Adicionalmente como requisitos personales, generales y legales para su respectiva calificación.

#### **I. Requisitos personales:**

- ❖ Que la actividad sea eminentemente artesanal.
- ❖ Que la dirección y responsabilidad del taller esté a cargo del Maestro de Taller.

#### **II. Requisitos generales:**

- ❖ Copia Cédula Identidad.
- ❖ Copia Certificado de votación (hasta 65 años).
- ❖ Foto carné actualizada a color.
- ❖ Tipo de sangre.

#### **III. Requisitos legales:**

- ❖ Solicitud adquirida en la JNDA, Juntas Provinciales y Cantonales.

#### **3.1.2. Calificación Artesanal**

Luego de ser considerado como Artesano deberá obtener una calificación, para lo cual cumplirá con los siguientes requisitos y realizará el siguiente procedimiento.

 **Calificaciones Por Primera Vez:** quienes nunca han obtenido calificación artesanal.

- Copia de título artesanal.
- Carnet actualizado del gremio.

**Procedimiento:**

- 1) El interesado cumplirá con los requisitos anteriormente mencionados para adquirir el formulario en las diferentes Juntas a nivel nacional.
  
- 2) Luego el artesano se dirigirá con todos los requisitos mencionados hacia la JNDA y los entregará en la ventanilla 1, donde se indicará que se le realizará una llamada para concretar fecha y hora de su inspección, su tiempo estimado será entre 10 y 15 días.
  
- 3) Una vez cumplido esto, se realizará la inspección al taller a cargo de uno o dos miembros de la Junta, quienes determinarán si cumplen o no con lo que determina la Ley y se extenderá la calificación de taller artesanal.

**Nota: En caso de recalificación o artesanos que no pertenezcan a ningún gremio u asociación, deberán cumplir los siguientes requisitos:**

 **Recalificaciones:**

- Copia de la última calificación y / o título artesanal

 **Calificaciones Autónomos:**

- Declaración de datos ( 7 años de experiencia en la rama)<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> <http://www.artesanos.gob.ec/?p=1676>

### 3.2. Requisitos para la exportación

Luego de haber obtenido la calificación como artesano con todos los requisitos cumplidos, el artesano deberá contar con:

#### 3.2.1. Registro Único del Contribuyente (RUC)

Lo obtendrá en el Servicio de Rentas Internas (SRI) con la actividad que realiza en este caso la artesanal, también deberá contar con los siguientes requisitos.

- a. Requisitos específicos para inscripción o actualización del RUC de personas naturales según actividad económica:
  - i. Calificación emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano original y copia.
  - ii. cedula de identidad o ciudadanía, original y copia.
  - iii. documento de votación o certificado de presentación original.

#### 3.2.2. Certificado de firma digital o TOKEN

Lo otorgan las entidades como el Banco Central y Security Data.

**A. Banco Central:** el artesano deberá realizar una solicitud de certificado de firma electrónica en el siguiente link: <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos> y dar clic en ingreso a formulario de solicitud, los requisitos que se detallan a continuación requiere subir al sistema al momento de llenar la solicitud de certificado.

#### Requisitos:

- Copia de Cédula a color.
- Copia de papeleta de votación.
- Copia de la última factura de pago agua, luz o teléfono.

Luego el artesano recibirá un correo electrónico donde ésta aprobará la solicitud, inmediatamente deberá acudir a las oficinas del Banco Central y realizar el pago de \$72,80 en donde \$33,60 por la emisión del certificado y \$39,20 por el dispositivo portable o TOKEN. Esto tomará aproximadamente entre 3 y 5 días.

**B. Security Data:** el artesano deberá realizar una solicitud de certificado de firma electrónica en el siguiente link: <https://www.securitydata.net.ec/descargas/Formulario%20de%20Solicitud%20de%20Certificado.pdf> y llenar el formulario de solicitud.

 **Requisitos:**

- Cédula original.
- Papeleta de votación original.
- Planilla de agua, luz o teléfono original.
- Ruc notariado original o copia.

Luego de 48 horas el artesano obtendrá un correo electrónico con la información del trámite y los pasos a seguir con un valor de \$100,47, en donde \$56,78 por la emisión del certificado y \$43,68 por el TOKEN.

Luego que la solicitud haya sido aprobada con el pago realizado el artesano deberá asistir a la cita asignada con su asesor con toda la documentación para la entrega del TOKEN y la clave.

Por último el artesano deberá registrarse en el portal de ECUAPASS en el siguiente link: <https://ecuapass.aduana.gob.ec/> y deberá realizar los siguientes pasos:

- I. Actualizar base de datos.

- II. Crear usuario y contraseña.
- III. Aceptar políticas de uso.
- IV. Registrar firma electrónica.

Luego para la respectiva autenticación en el portal de ECUAPASS el artesano deberá registrar su usuario y llenar la solicitud de uso en donde su objetivo es que el artesano tenga una guía para poder administrar y controlar las funciones al momento de realizar la exportación y el artesano se convertirá en un exportador. Se estima un tiempo entre 1 y 2 días.

### **3.2.3. Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)**

Para la realización del trámite de la declaración juramentada el artesano debe ingresar únicamente al portal de ECUAPASS y realizar los siguientes pasos:

1. Ingreso de usuario y contraseña.
2. Ingresar al sistema de ventanilla única ecuatoriana (VUE).
3. Certificado de origen: es el documento que acredita que el producto de exportación cumple con los criterios de origen y que ayuda un trato arancelario preferencial según el destino.<sup>11</sup> Este certificado es emitido por el MIPRO. Para la obtención del Certificado de origen deberá seguir los siguientes pasos:
  - I. Estar registrado en ECUAPASS en la opción solicitud de uso.
  - II. Tener el TOKEN o firma electrónica.
  - III. Realizar la declaración juramentada.
  - IV. En ECUAPASS Ingresar en la opción elaboración de certificado de origen.
  - V. Completar el formulario en línea y retirarlo físicamente en el Mipro.

---

<sup>11</sup> <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/certificado-de-origen>

4. Declaración juramentada de origen. Para la elaboración de la declaración juramentada debe realizar los siguientes pasos:

- i. Identificación de empresa.
- ii. Producto (diligenciar un formulario por cada producto).
- iii. Utilización de instrumentos de competitividad aduanera.
- iv. Materiales extranjeros adquiridos en el Ecuador.
- v. Materiales nacionales.
- vi. Costos y valor en fábrica del producto terminado.
- vii. Proceso de producción (completa descripción por etapas máximo 2000 caracteres).
- viii. Características técnicas del producto.
- ix. Aplicaciones del producto.
- x. Valor agregado nacional (VAN).
- xi. Selección de esquema o acuerdo para origen.

5. Adicional el usuario tendrá varias opciones al momento de finalizar su declaración que son:

- a. Guardar temporal.
- b. Traer.
- c. Registro.

### **3.3. Requisitos que debe cumplir el producto artesanal del sector textil para salir hacia la Unión Europea**

Luego que el artesano sea registrado como exportador, debe presentar:

#### **3.3.1. Declaración aduanera única de exportación (DAE)**

En esta se registra las exportaciones que el artesano realizará, la cual crea un vínculo y obligaciones que debe cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

por parte del artesano. La cual será presentada en el distrito aduanero donde se formalizará la exportación.

Los datos principales que se necesitan para el registro en la DAE son:

- ✓ Declaración del exportador.
- ✓ Descripción de la mercancía por ítem de factura.
- ✓ Datos del consignatario.
- ✓ Destino de la carga.
- ✓ Cantidades.
- ✓ Peso.
- ✓ Factura provisional.

Adicionalmente los documentos que acompañan a la declaración de exportación son:

- ✓ Factura comercial original,
- ✓ Lista de empaque autorizaciones previas como el certificado de origen (CO),
- ✓ Cotización,
- ✓ Documento de transporte en caso que lo amerite y
- ✓ Orden embarque impresa.

Debido a la actividad económica del artesano no implica una demanda que sobrepase el volumen de una exportación manejable, por lo que no requiere de un agente de aduanas externa y si lo necesitase el artesano deberá cubrir el costo del asesoramiento del agente de aduana.

## Ejemplo de Declaración Aduanera de Exportación

	REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN	
<b>Consulta del detalle de la declaración de exportación</b>		

Número de DAE	028-2012-40-00005727
---------------	----------------------

### Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

### Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFÉ ECUATORIANO S.A.	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de CIU	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
Nombre del declarante	CESAR RUIZ	Número de documento de	
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

### Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A.		
Dirección del	VII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA
Almacén de lugar de	[5909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

### Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	662,01	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

Ejemplo de Certificado de Origen para la Unión Europea

<b>1. Goods consigned from:</b> (exporter's business name, address, country) CAFÉ S.A. LOJA, ECUADOR		Reference No: <b>ANº 356657</b>			
<b>2. Goods consigned to:</b> (consignee's name, address, country) COFFEE ENTERPRISE SWAZI		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (Combined declaration and certificate) <b>FORM A</b> Issued in: <u>ECUADOR</u>			
<b>3. Means of transport and route:</b> (as far as known) MARITIMO		<b>4. For official use</b> ISSUED RESPECTIVELY			
<b>5. Form number</b>	<b>6. Marks and numbers of packages:</b> 50 INDIAS	<b>7. Number and kind of packages; description of goods:</b> CAFÉ EN GRANO	<b>8. Origin criteria:</b> (see notes overleaf)	<b>9. Gross weight or other quantity:</b> 10,273.00 KG	<b>10. Number and date of invoice:</b> 001-000-0004536 05/10/2010
<b>ESPACIO EN BLANCO</b>			<b>Advertencia:</b> Cualquier alteración al texto del presente documento como supresiones, adiciones, abreviaturas, borrones, o tachaduras, etc. lo invalida.		
<b>11. Certification</b> It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.  ANÁLISIS 22 OCT 2010			<b>12. Declaration by the exporter</b> The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in <u>ECUADOR</u> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to: <u>SWAZI</u> Place and date: <u>Loja, Ecuador</u> <u>05/10/2010</u>		

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

## Ejemplo de Factura Comercial

Empresa Exportadora		RUC: 01054889687001		
Dirección: Calle del Retorno 74 Av. 5 San Francisco		FACTURA: 0009		
Teléfono: 2845965		Mercado De Exportación		
E-mail: <a href="mailto:juanotavalo@hotmail.com">juanotavalo@hotmail.com</a>				
Señores:		Nombre del Contacto: SEBASTIAN ERIZALDE		
EMPRESA IMPORTADORA: LANCOPERT S.A		Nuestra Referencia:		
Dirección: VII SAN VICENTE		N° de Cliente: 0009		
Atención: SEBASTIAN ERIZALDE		N° Orden de Pedido: 0009		
INVOICE (FACTURA COMERCIAL)				
La mercancía ha sido enviada en:		Fecha: 1/1/15		
Dimensiones del Embalaje:				
Peso Bruto:		1,68KG		
Peso Neto:		2,50KG		
Marcas:		ECUADOR ANDINO		
Vía:		AEREA		
País de Origen:		ECUADOR		
Valor				
Partida Arancelaria	Descripción	Cantidad	Unitario	Total
51.11.90.10	CHALES TEJIDO EN PUNTO	88,00	25,00	\$ 2.200,00
INCOTERM: CPT POLIVALENTE		TOTAL FACTURADO:		\$ 2.200,00

**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

### Ejemplo de Lista de Empaque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
Empresa Exportadora				
Dirección		VIA SAN VICENTE		
Teléfono:		31568957856		
E-mail:		<a href="mailto:LANCOPERTSA@gmail.com">LANCOPERTSA@gmail.com</a>		
COMPRADOR:				
Dirección		Calle del retorno y Av. San Francisco		
Teléfono:		2845965		
E-mail:		<a href="mailto:juanotavalo@hotmail.com">juanotavalo@hotmail.com</a>		
DETALLE DEL EMBALAJE				
KILOS				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	NETO	BRUTO
1	CHALETEJIDO EN PUNTO	88	1,68	2,5
TOTAL: 1 BULTO				
MARCAS:		ECUADOR ANDINO		
EMBALAJE:		1 PALETA		
VÍA:		AEREA		
FACTURA COMERCIAL: 009				

**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

## Ejemplo de Cotización de exportación:

Es un documento en donde se establecen los derechos y obligaciones tanto del exportador como el importador con una finalidad de evitar riesgos al momento de la venta y compra. Su objetivo es en tener las características del producto como medidas, materiales y de peso. Dentro de esta cotización deberá incluir las formas de pago, luego el producto donde se especifica el tipo de artículo y el embalaje que protegerá el producto. Por último se fija la fecha de entrega y el punto de entrega acordado por el exportador y comprador.

### Ejemplo de Cotización de Exportación

PROFORMA N° 001/2015 EXP		Cuenca 01/01/2015									
											
Para: Sr. Tito Neur											
Att: Sr. Juan Otavalo											
Descripción del producto: 88 pares de tejido en punto, de un tamaño de 35cm de largo x 25 de ancho.											
<table border="1"><tr><td>Total Valor:</td><td></td><td style="text-align: right;">\$ 200,00</td></tr><tr><td>Costos de transacciones complementarias:</td><td></td><td style="text-align: right;">\$ 780,00</td></tr><tr><td></td><td>TOTAL:</td><td style="text-align: right;">\$ 980,00</td></tr></table>			Total Valor:		\$ 200,00	Costos de transacciones complementarias:		\$ 780,00		TOTAL:	\$ 980,00
Total Valor:		\$ 200,00									
Costos de transacciones complementarias:		\$ 780,00									
	TOTAL:	\$ 980,00									
Tolerancia: +/- 10% en cantidades y monto.											
Terminos: CPT POLIVALENTE											
Partida Arancelaria: 51.11.90.10											
Forma de pago: EL PAGO SE HARÁ CON TRANSFERENCIA BANCARIA A LA CUENTA CORRIENTE 987654321 DEL BANCO A NOMBRE DEL SR. JUAN OTAVALO											
Validez de la proforma: 30 DIAS											
Seguro: POR CUENTA DEL COMPRADOR, YA QUE SE TERMINA LA ENTREGA CUANDO LA MERCADERIA LEGALMENTE ES TRANSPORTADA ESPECIFICAMENTE.											
Atentamente: SR. JUAN OTAVALO											

Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

Finalmente para que el artesano podrá regularizar las Declaraciones Aduaneras de Exportación DAE en la SENAE y el definitivo DAE, mediante un correo electrónico que finaliza el proceso de exportación. La DAE obtiene la marca regularizada que cuenta con un tiempo de 30 días luego de su embarque debe contar con los siguientes documentos:

- ✓ Copia de la factura comercial.
- ✓ Copia de lista de embarque.
- ✓ Copia de certificado de origen.
- ✓ Copias no negociables de documento de transporte multimodal.

### Ejemplo de documento de Transporte Aéreo, Guía Aérea

<b>CIAT. MFRA. DE CALZADO EMYCO S.A. DE C.V.</b> Monte Elbruz, 124. 1er. piso Col. Palmitas Palanço Chapultepec 11560, MEXICO DF "RFC MCE-821119-MV"		En atención con la mercancía por declarar se declara que el contenido de este documento es correcto y verdadero, según se declara en el presente documento, y que el contenido de este documento es correcto y verdadero, según se declara en el presente documento, y que el contenido de este documento es correcto y verdadero, según se declara en el presente documento.																																									
<b>DATA MEX GROUP, S.L.</b> Ofic. N° 5 AEROPUERTO DE PAMPLONA E-31110, NOAIN/NAVARRA "ESPAÑA"		<b>FLETE DEBIDO-FREIGHT COLLECT</b>																																									
SOLO EN LA DEL AEROPUERTO ADUANAL 78-B 5018/2010		INFORMACIÓN COMERCIAL Y ADICIONALES																																									
<b>PAMPLONA</b>		MEXICO DF (MEX) IB-6403/19																																									
<b>NOTIFICAR:</b> CIAT. MFRA. DE CALZADO EMYCO S.A. DE C.V. 881vd. Adolfo Lopez Mateos # 3427 OTE. 37290 LEON GTO. (MEXICO)		<b>"C-EXPORT"</b>																																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>NÚMERO DE CARGA</th> <th>PESO BRUTO</th> <th>PESO A COBRAR</th> <th>TARIFA AEREA</th> <th>CARGO</th> <th>TOTAL</th> <th>DESCRIPCIÓN Y MEDIDAS (ver instrucciones a seguir)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>7</td> <td>224</td> <td>224</td> <td>444</td> <td></td> <td>99.456.-</td> <td>MOLDES PARA SUELAS DE CALZADO.</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>MEDIDAS/CAJA 40x26x18. cms.</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>224</td> <td>224</td> <td></td> <td></td> <td>99.456.-</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	NÚMERO DE CARGA	PESO BRUTO	PESO A COBRAR	TARIFA AEREA	CARGO	TOTAL	DESCRIPCIÓN Y MEDIDAS (ver instrucciones a seguir)	7	224	224	444		99.456.-	MOLDES PARA SUELAS DE CALZADO.							MEDIDAS/CAJA 40x26x18. cms.	7	224	224			99.456.-		<table border="1"> <tr> <td>CARGO POR PESO / Cargo Weight</td> <td>99.456.-</td> <td>OTROS CARGOS / Other Charges</td> <td>CHA. 10.000.-</td> </tr> <tr> <td>TOTAL CARGOS A PAGAR / Total Charges to Pay</td> <td>10.000.-</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>TOTAL CARGOS A PAGAR / Total Charges to Pay</td> <td>109.456.-</td> <td colspan="2"></td> </tr> </table>			CARGO POR PESO / Cargo Weight	99.456.-	OTROS CARGOS / Other Charges	CHA. 10.000.-	TOTAL CARGOS A PAGAR / Total Charges to Pay	10.000.-			TOTAL CARGOS A PAGAR / Total Charges to Pay	109.456.-		
NÚMERO DE CARGA	PESO BRUTO	PESO A COBRAR	TARIFA AEREA	CARGO	TOTAL	DESCRIPCIÓN Y MEDIDAS (ver instrucciones a seguir)																																					
7	224	224	444		99.456.-	MOLDES PARA SUELAS DE CALZADO.																																					
						MEDIDAS/CAJA 40x26x18. cms.																																					
7	224	224			99.456.-																																						
CARGO POR PESO / Cargo Weight	99.456.-	OTROS CARGOS / Other Charges	CHA. 10.000.-																																								
TOTAL CARGOS A PAGAR / Total Charges to Pay	10.000.-																																										
TOTAL CARGOS A PAGAR / Total Charges to Pay	109.456.-																																										
<b>EXP/PNA-13666/99</b> PRIMA DEL TRANSPORTE O DE SE ACERTE		<b>17-FEBRERO-1999</b> Noain Aeropuerto "PNA" JL																																									
ORIGINAL 3 (FOR SWAPPER / Para el Expedidor)		075- 6672 1082																																									

Fuente: <http://www.procuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

### 3.3.2. Etiquetado Del Producto Textil Hacia La Unión Europea

#### **Una sola fibra:**

Para que el producto sea 100% puro, el producto debe contener la misma fibra en todo su proceso como es el caso de la lana que se denomina lana virgen que siempre está compuesta de la misma fibra.

#### **Dos o más fibras:**

Cuando el producto está compuesto por dos o más fibras que representa al menos el 85% del peso total se las denominará de la siguiente manera:

- ✓ Denominación de la fibra, seguido por el porcentaje en peso.
- ✓ Denominación de la fibra, seguido de la indicación 85% mínimo.
- ✓ Composición completa del producto.

#### **Serie de Fibras:**

Si el producto está compuesto por una serie de fibras y en cada de una represente el 10% se la llamará otras fibras seguido por la denominación o porcentaje, pero siempre indicando la composición porcentual del producto y la presencia de otras fibras en el producto deberá denominarla de forma decreciente de composición.

#### **Hilos de algodón puro y lino puro:**

Si el producto está compuesto por conjuntos de hilos de algodón puro y una trama en lino puro y este no contenga un porcentaje menor del 40% se la denominara mezclado seguido por “urdimbre algodón puro-trama lino puro”.

### **✚ Producto destinado al consumo final:**

Se tolerará una cantidad no superior al 2% de fibras en el peso total del producto textil y se aumentará hasta un 5% en el producto que tenga un proceso de cardado. Por último se tendrá una tolerancia del 3% con relación al peso total de las fibras que se indican en la etiqueta entre los porcentajes indicados y los porcentajes analizados.

Finalmente los productos textiles al momento de su comercialización deben estar etiquetados y marcados de manera clara y legible, y si estos productos no se dirigen al consumidor final el etiquetado y marcado puede ser sustituido por documentos comerciales.

#### **Ejemplo de Etiquetado**



Fuente: <http://www.etiquetastermicas.es/etiquetadotextil.html>

### **3.3.3. Certificados internacionales para productos textiles**

Para que el artesano pueda generar confianza para la exportación de su producto es necesario contar con distintos certificados internacionales que le dan un valor agregado que establece que su producto es 100% artesanal y calificado para su

exportación. Es por esto que las certificaciones obligatorias verifican que el producto cumpla con las normas para salir del país e ingresar al país exportado.

Pasos para obtener una certificación:

1. **La implementación:** consiste en plasmar todas las normas técnicas dentro del proceso de la empresa.
2. **La inspección:** la empresa certificadora envía a un técnico para que verifique que todas las normas que incluye la certificación este en la empresa.
3. **La certificación:** el técnico realiza un informe con las modificaciones implementadas hacia la matriz la solicitud del certificado para que luego sea otorgada.<sup>12</sup>

### Proceso de Inspección y Certificación



**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente:** <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>

<sup>12</sup> <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>

## **A. Certificados y Sellos para las Artesanías:**

### **1) Comercio Justo – Fair Trade FLO link: <http://www.fairtrade.net>.**

FLOCERT es el certificador independiente para Fairtrade. FLOCERT opera un sistema de certificación transparente y coherente a nivel mundial que sigue los requisitos de la norma ISO 17065.<sup>13</sup>

### **Obtención de la Certificación Fair Trade**

Existen cinco pasos para obtener la certificación Fair Trade. El proceso de certificación (que sigue las directrices ISO 17065) es muy completo, y relativamente fácil de completar.

#### **1. Aplicación en formulario**

Llene los detalles de contacto [en la página web](#) y le enviaremos un formulario de solicitud – además también de todas las reglas y requisitos para la certificación Fair Trade.

#### **2. Auditoria**

Una vez que haya completado y devuelto su solicitud, le haremos saber dentro de los 30 días siguientes, si podemos pasar a la siguiente etapa.

Vamos a tener que llevar a cabo auditorías para comprobar si su organización cumple con los estándares pertinentes de Fair Trade. Con los comerciantes, es posible que nosotros emitamos una “autorización para comerciar” temporal antes de la primera auditoría. Nuestro “permiso para comerciar” (PTT) se introdujo para permitir a las organizaciones participar en el sistema Fair Trade y beneficiarse de ello lo antes posible.

---

<sup>13</sup> <http://www.fairtrade.net/certifying-fairtrade.html?&L=1>

Para los productores, un PTT (permiso para comercializar) se emite si no se identifican problemas importantes durante la primera auditoría, y se sustituye por un certificado después de concluir con éxito la evaluación.

Las auditorías varían en longitud y complejidad, dependiendo del tamaño y la estructura de su organización, y el número de productos que desea certificar. Por lo general, nuestros auditores tienen como sede su propio país o región y están familiarizados con los idiomas locales, culturas y sistemas jurídicos.

Proceso de auditoría:

- El auditor se pondrá en contacto con usted de antemano y le proporcionará una lista de control individualizada, especificando determinados documentos que usted necesitará presentar.
- El auditor organizará una serie de visitas a las instalaciones, reuniones cara a cara y entrevistas con los agricultores, los sindicatos de trabajadores, directivos y comités, así como la verificación de documentos financieros y otros.
- En una reunión de cierre final, nuestro auditor compartirá los resultados de la auditoría con usted señalando las áreas donde usted no está cumpliendo con las normas Fair Trade, y dando una oportunidad para discutir las posibles medidas correctoras.

### **3. Análisis y evaluación**

Después de la auditoría, el auditor envía un informe a uno de nuestros analistas de certificación para evaluar los resultados. Si se identifican áreas en las que su operación no está conforme a los estándares Fair Trade, se le dará la oportunidad de corregir las faltas de conformidad en esta etapa.

### **4. Certificación o solicitud de más cambios**

Una vez que las no conformidades se han corregido, aprobaremos o rechazaremos su certificación. FLOCERT sólo emite un certificado cuando todos los casos de

incumplimiento se han resuelto pero en esta etapa, si los casos de incumplimiento no son importantes, se podrá conceder a los productores un ‘permiso para comercializar, hasta que todos los cambios se realicen.

## **5. Seguimiento**

Después de la certificación inicial hay un “ciclo de certificación” de tres años, durante el cual llevamos a cabo al menos dos auditorías más una “auditoría de vigilancia” y una “auditoría de renovación”. Si el primer ciclo de certificación se concluye con éxito, podemos emitir un nuevo certificado.

Si clasificamos a una organización como “alto riesgo” tal vez debido a la complejidad de sus cadenas comerciales o de alto volumen de comercio se pueden necesitar más auditorías. Nosotros también realizamos auditorías no anunciadas.

### **Cuota de Solicitud de Certifiacdo Fraid Traid**

A las organizaciones de pequeños productores que soliciten la Certificación Fair Trade se les cobra una cuota fija de **\$ 598,42** por el servicio de solicitud. Tengan en cuenta que la cuota de solicitud no es reembolsable. Debido al casto de certificación, es preferibles realizarla a nombre de los respectivos gremios u asociaciones de artesanos y no individualmente.

### **Otras Entidades Certificadoras:**

- 2) **Ethical Trade Initiative – ETI link:** <http://www.ethicaltrade.org>.
- 3) **HACCP link:** <http://www.haccpalliance.org/sub/index.html>.
- 4) **OSHAS (OCUPATIONAL HEALT AN SEFTY ZONE) link:** <http://www.ohsas-18001-occupational-health-and-safety.com>.<sup>14</sup>

Estas entidades tienen costos mucho más elevados y se necesita de un mínimo de miembros que corresponda en este caso a una asociación ya que estas certificaciones son más para empresas.

---

<sup>14</sup> <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>

### **3.3.4. Logística, transporte, responsabilidades del exportador e importador (Iconterms) y costos marítimos**

Es primordial que el artesano tenga esta información en donde le ayudará y tendrá el conocimiento que al momento de exportar su producto es necesario la protección del mismo para que su producto no sufra daños al momento que se lo transporta y así el consumidor final tenga la satisfacción que su producto pueda ser consumido al momento de su llegada. Así mismo de conocer las responsabilidades tanto el artesano como el consumidor y sus costos que cada uno de ellas puedan asumir en la negociación.

Para ello brindaremos la información necesaria de los sitios que el artesano podrá elegir de acuerdo a su tiempo, costo y capacidad en volumen que podrá enviar sus productos hacia la UE.

#### **1) Exporta fácil**

Es un sistema simplificado destinado a las pequeñas y medianas empresa (MIPYMES) como también para los artesanos, manejando un sistema ágil y económico al momento de exportar mediante el operador público de servicios postales correos del Ecuador.

#### **Documentación:**

La documentación requerida para el servicio de exportar fácil son los siguientes:

- a. Tener RUC.
- b. Registrarse como exportador en : [www.exportafacil.gob.ec](http://www.exportafacil.gob.ec).

## Imagen #6 Registro en Exporta fácil

LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA

exporta fácil PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

1) Datos Empresa 2) SubPartidas Arancelarias 3) Ingrese Usuario

Los campos marcados con (\*) son obligatorios

\* RUC  Ingrese solo Numeros

\* RAZON SOCIAL

\* Nombre del Representante Legal

\* Direccion

\* Provincia

\* Ciudad/Poblacion

\* Correo Electronico

Telefono

Regresar Continuar

Fuente: [www.aplicaciones.mipro.gob.ec](http://www.aplicaciones.mipro.gob.ec)

- c. Llenar el DAS (Declaración Aduanera Simplificada).
- d. Cumplir con los documentos obligatorios:
  - i. Factura Comercial (autorizados por el SRI).
  - ii. Lista de empaque.
  - iii. Certificado de Origen.
  - iv. Autorizaciones previas que requieran del producto.

### Características generales:

- ✚ El valor de la mercadería que se va exportar no deberá sobrepasar los \$ 5.000,00 USD.
- ✚ La exportación puede contener paquetes de hasta 30 KG cada uno.
- ✚ La cobertura en accesibilidad es en cualquier parte del país.
- ✚ Los trámites son virtuales y su tiempo estimado son de 15 minutos.
- ✚ Los clientes corporativos tienen tarifas especiales en sus costos de envío.

**Tabla #2 Ejemplo de costos de un envío de 30 Kg**

30KG										
Destinos	ExportaFácil				Courier1		Courier2		Courier3	Courier4
	Expreso	Desc%	Certificado	Desc%	Expreso	Económico	Expreso	Expreso	Expreso	Certificado
Europa	445,51	423,4	285	270,75	780,15	741,14	900	643,3	630,15	680

Precios sujetos a cambios

Rango de Facturación	Tasa Desuento
0 a \$500	5%
\$501 a \$1000	10%
\$1001 a \$2000	15%
\$2001 a \$5000	20%
\$5000 y más	25%

Precios sujetos a cambios

**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

**Fuente:** <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/caracteristicas>

### Características de la exportación:

- ✚ Cada exportación debe tener la declaración aduanera simplificada específica.
- ✚ El valor declarado es hasta \$ 5000 FOB.
- ✚ Enviar uno o varios paquetes de hasta 30 Kg por cada exportación.
- ✚ Seguro obligatorio de los productos exportados cuyo valor FOB superen a los \$50, para los artesanos se les cobrará una prima del 1,5%.
- ✚ Hasta 2kg. puede ser entregado en el domicilio del comprador.
- ✚ El tamaño de los paquetes en la suma de los lados (alto, ancho y profundidad) no deberán superar los 3 metros.

**Tabla #3 Costos de Prima del seguro**

VALOR A COBRAR PARA EL SEGURO OBLIGATORIO DE EXPORTA FÁCIL					
GENERAL			JOYAS, CRISTALES Y PORCELANA		
VALOR FOB DECLARADO	VALOR DEL SEGURO A PAGAR	DEDUCIBLE	VALOR FOB DECLARADO	VALOR DEL SEGURO A PAGAR	DEDUCIBLE
\$50 a \$5000	1,50%	10,0%	\$50 a \$5000	2,00%	10,0%
50,00	0,75	5,00	50,00	1,00	5,00
100	1,50	10,00	100	2,00	10,00
500	7,50	50,00	500	10,00	50,00
2000	30,00	200,00	2000	40,00	200,00
4000	60,00	400,00	4000	80,00	400,00
5000	75,00	500,00	5000	100,00	500,00

Fuente: <http://www.exportafacil.gob.ec/que-necesito/caracteristicas-de-la-exportacion>

**Embalaje:**

Las dimensiones permitidas para la exportación de productos en el servicio de exporta fácil son los siguientes:

- 📦 **Pequeñas:** 25x25x15.
- 📦 **Medianas:** 49x30x20.
- 📦 **Grandes:** 45x70x72.

**Nota:** El embalaje es exclusiva responsabilidad del artesano.

**Imagen #7 Cajas para el transporte de mercadería**



Fuente: <http://www.exportafacil.gob.ec/que-necesito/embalaje>

Adicionalmente se debe consultar el peso permitido al país de destino en caso de la Unión Europea los países son:

- Alemania: 31,5 KG.
- Bélgica: 20 KG.
- España: 20 KG.
- Francia: 30 KG.
- Italia: 30 KG.
- Países Bajos: 20KG.
- Reino Unido: 30 KG.

### **Modalidades de exportación del servicio exporta fácil:**

Existen dos modalidades de explotación que son el servicio Express Mail Service (EMS) y Servicio Certificado.

#### Servicio EMS:

- Servicio postal rápido,
- No genera reporte de entrega.
- Acuse de recibo.
- Tracking (Rastreo en la página web).
- Indemnización.
- hasta 30 Kg.

El tiempo del servicio hacia Europa es mínimo de 6 y máximo de 7 días hábiles.

#### Servicio Certificado:

- Acuse de recibo.
- Tracking (Rastreo en la página web).
- Tiene derecho a indemnización.
- Hasta 30 Kg

El tiempo del servicio hacia Europa es mínimo de 9 y máximo de 11 días hábiles.

## **2) Proceso de Exportación Vía Marítima**

Dentro del proceso de exportación de la SENAE que indica en el art. 158 Rcopci: “ La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación deberá tener lugar dentro de 30 días siguientes a la aceptación de la declaración aduanera de exportación (DAE).

El tipo de carga que el artesano manejará es el de carga suelta ya que por su tamaño o naturaleza no son transportados en unidades de carga (Contenedores) y que manipulan y se embarcan como unidades separadas.

### **I. Etapa de Pre-embarque**

El proceso de exportación inicia creando un vinculo entre la SENAE y el declarante, mediante la transmisión electrónica de la DAE en donde los documentos adicionales como la factura comercial original o proforma, autorizaciones previas cuando el caso lo amerite y por ultimo el certificado de origen cuando el caso lo amerite.

Este documento puede ser emitido hasta 24 horas antes del ingreso de la mercancía a la zona primaria. La vigencia que tendrá este documento será de 30 días calendario contados a partir de la generación del mismo, la corrección se realiza durante esos 30 días contados y además se puede realizar una sustitutiva desde el día 31, posterior al plazo de corrección puede ser esta hasta 5 años posteriores. por último se podrá hacer una corrección posterior a la sustitutiva la cual no tiene plazo pero debe pagar una multa por ser falta reglamentaria.

## Imagen #8 Declaración de exportación en ECUAPASS

The screenshot shows the ECUAPASS website interface. At the top left, there is a login section with fields for 'ID. USUARIO' (containing 'XIOMARA') and 'CONTRASEÑA' (containing '\*\*\*\*'). Below these are buttons for 'Certificado' and 'INICIAR SESION'. A search bar for 'Solicitud del uso' is also present. The main content area is divided into several sections: 'Trámites Operativos' (Operative Procedures) with a list of tasks like '1.1.1 Documentos Electrónicos'; 'Servicios de uso frecuente' (Frequently used services); 'Servicios informativos' (Information services) with links like '2.1.2 Consulta de Tributos Fijos de Mercancías'; 'Ventanilla Única' (Single Window) with services like 'Documentos de Acompañamiento'; 'Soporte al Cliente' (Customer Support) with '3.3 Preguntas y respuestas'; and 'e-Docs. de uso frecuente' (Frequently used e-Docs). A 'Quick' sidebar on the right includes 'Buzon Electronico', 'SENAE', and 'VUE'. At the bottom right, there is a contact number '1800-223223' for SENAE.

Fuente: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

### Ingreso a la zona primaria marítima

- I. Se puede realizar cambios únicamente en el campo cantidad de contenedores solo si es menor a lo declarado inicialmente, esto es en caso de no existir ingresos asociados a la DAE.
- II. Si existen ingresos asociados a la DEA el declarante podrá realizar cambios en el campo cantidad de contenedores solo si la cantidad es mayor o igual a lo ingresado al deposito de zona primaria. la aprobación de las correcciones es de manera automática.
- III. Si el declarante conoce de antemano que va a ingresar una cantidad menor a la declarada en la DAE, puede proceder a realizar la corrección a la DAE sin necesidad de realizar el ultimo ingreso del contenedor declarado.

### B. Etapa de Embarque

#### A. Salida del medio de transporte:

- a. Deposito.
- b. Zona primaria.

## B. Transmisión del documento de transporte

- a. Manifiesto de carga hasta 12 horas de la salida del medio de transporte.
- b. El exportador puede transmitir varias DAE a un mismo país de destino y si estas son transportadas en el mismo medio de transporte, se puede realizar un solo documento asociado a dichas DAE.
- c. El sistema de ECUAPASS valida que el país de destino final indicado en la DAE sea igual al país de destino descrito en el documento de transporte.

## C. Etapa de Post-Embarque

**Imagen #9 Post-embarque: Requisitos regularización de DAE carga suelta, general y al granel**

The screenshot shows the 'Regularizar Declaraciones Aduaneras de Exportación' (Regularize Customs Export Declarations) page. The interface includes a navigation bar with 'Trámites Operativos', 'Servicios Informativos', 'Soporte al Cliente', and 'Ventanilla Única'. The main content area contains a search field for the DAE number (019-2014-51-00000641) and a 'Consultar' button. Below this is the 'Declaración de Exportación' section with fields for: 'Número de documento de exportador' (0991213821001), 'Nombre del exportador' (AGRICOLA OFICIAL S.A. AGROFICIAL), 'Información del Declarante' (AGRICOLA OFICIAL S.A. AGROFICIAL), 'País de Destino' ([US] UNITED STATES), 'Tipo de carga' (CARGA GENERAL), 'Valor FOB' (20000), and 'Código Moneda' ([USD] DOLAR ESTADOUNIDENSE). The 'Requisitos' section shows 'DAE Regularizada' (REGULARIZADA), 'Estado de la Declaración' (REGULARIZADA), 'Documento de transporte' (SI), 'Solicitud de Corrección/Sustitutiva Aprobada' (SI), and 'Ingreso a Depósito / Zona Primaria' (SI). A 'Regularizar' button is present at the bottom, along with a note: 'Nota: Una vez que la DAE cuente con el estado REGULARIZADA, no se podrán realizar cambios a la misma a través de la opción Solicitud de Corrección'.

Fuente: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

## Regularización de DAE

A través del estado regularizada la autoridad aduanera considera terminado el proceso de exportación.

Imagen #10 Regularización de DAE



Fuente: [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

### 3) Responsabilidades del exportador e importador (INCOTERMS)

Se hará énfasis en los INCOTERMS que son los términos internacionales utilizados en el comercio exterior, donde se conocerá la responsabilidad tanto del importador como del exportador en cada parte de la negociación.

Los grupos INCOTERMS que los artesanos utilizarían son 3, FOB, CFR y CIF.

- ✚ **FOB ( Libre a bordo):** en este caso los riesgos y gastos son cubiertos por el artesano hasta que la mercadería esté sobre la borda del buque, este es solo utilizado para vía marítima.

- ✚ **CFR ( Costo y Flete):** el artesano cubrirá los gastos de embarque, embalaje, flete interno y flete internacional hasta hacer llegar la mercancía al lugar de destino; y debe ser utilizado por vía marítima.
- ✚ **CIF ( Costo, Seguro y Flete):** es el CFR mas el seguro internacional, aquí el artesano tiene la obligación de contratar un seguro de cobertura mínimo. E un INCOTERM marítimo.

#### 4) Costos de transporte marítimo

Según el Aforador de la Aduana SENA E en Cuenca Vinicio Orellana que cumple con la labor de verificar que la mercancía corresponda a lo que declaró a su inicio, nos indicó que los costos de transporte es un factor relevante para el comercio exterior pero no se cuentan con tarifas preestablecidas al momento de realizar una exportación ya que ésta depende de distintos factores como el peso, tamaño, el tipo de mercadería y el destino ya que los costos imponen las navieras, además influye el costo de oportunidad que tendrá el artesano ya que por ocasiones los contenedores regresan vacíos o se encuentran con muy poca carga en su retorno al país de origen y su costo puede variar entre **200 a 300 dólares** por el cubillaje de la mercadería.

Además consultamos a la auxiliar de aduanas de la empresa TRAMIAUSTRO dedicado a la tramitación aduanera Abg. Paula Cantos Rodas la cual nos supo manifestar de la misma manera que el costo de envío de una mercadería por vía marítima por carga suelta dependerá del cubillaje que ocupe la misma será entre **350 a 400 dólares** y más el flete local hasta la llegada del puerto que no será mayor a **600 dólares**.

**Estos valores estimados para la exportación de las artesanías solo servirán en caso de que sea una carga suelta y su peso supere los 30 KG de otra manera se podrá enviar por el servicio de exporta fácil, estos costos serán cubiertos por el artesano.**

Por último si el artesano está interesado en exportar sus artesanías mediante carga contenerizada los costos serán superiores al de carga suelta que serán desde **949**

dólares con la empresa Transoceánica Cía. Ltda. hacia Alemania mediante un contenedor de 20 FEET, siendo el mas económico para el artesano como se encuentra la **imagen #11**.

### Imagen #11 Costos de Fletes contenedores de 20 FEET

No contenerizado		Contenerizado		Visitas: 0 2 7 2 2			
Via de Transporte:		MARITIMO		Distrito Origen: GUAYAQUIL - MARITIMO			
Pais Destino:		ALEMANIA					
Puerto Destino:		HAMBURG					
Tipo Carga:		CC-CARGA CONTENERIZADA					
Tipo Contenedor:		CONTAINER IC 20 FEET		Buscar			
VIA TRANSPORTE	EMPRESA TRANSPORTE	DISTRITO ORIGEN	PAIS LLEGADA	PUERTO LLEGADA	TIPO DE CARGA	TIPO DE CONTENEDOR	PROMEDIO de FLETE/CONTENEDOR
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 20 FEET	949
MARITIMO	CMA-CGM ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 20 FEET	1416
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 20 FEET	1017
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 20 FEET	880
MARITIMO	MAERSK DEL ECUADOR C.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 20 FEET	1068

Fuente: <http://logistica.com.ec/calcula/?id=1>

### Imagen #12 Costos de Fletes contenedores de 40 FEET

No contenerizado		Contenerizado		Visitas: 0 2 7 2 2			
Via de Transporte:		MARITIMO		Distrito Origen: GUAYAQUIL - MARITIMO			
Pais Destino:		ALEMANIA					
Puerto Destino:		HAMBURG					
Tipo Carga:		CC-CARGA CONTENERIZADA					
Tipo Contenedor:		CONTAINER IC 40 FEET		Buscar			
VIA TRANSPORTE	EMPRESA TRANSPORTE	DISTRITO ORIGEN	PAIS LLEGADA	PUERTO LLEGADA	TIPO DE CARGA	TIPO DE CONTENEDOR	PROMEDIO de FLETE/CONTENEDOR
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 40 FEET	1182
MARITIMO	CMA-CGM ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 40 FEET	1397
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 40 FEET	1096
MARITIMO	TRANSOCEANICA COMPAÑIA LIMITADA	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 40 FEET	1137
MARITIMO	MAERSK DEL ECUADOR C.A.	GUAYAQUIL - MARITIMO	ALEMANIA	HAMBURG	CARGA CONTENERIZADA	CONTAINER IC 40 FEET	1801

Fuente: <http://logistica.com.ec/calcula/?id=1>

### Imagen #13 Costo Total Referencial otros países

	FLETE CONT. ST 40	FLETE REEFER 40	RECARGOS SECO (Estimados)	RECARGOS REEFER (Estimados)	TIEMPOS	TOTAL SECO	TOTAL REEFER	% DE RECARGO SECO	% DE RECARGO REEFER
HOLANDA	2,150.00	3,500.00	250.00	1,100.00	18 DIAS	2,400.00	4,600.00	10%	24%
EMIRATOS ARABES	2,400.00	3,000.00	2,600.00	3,500.00	45 DIAS	5,000.00	6,500.00	52%	54%
AUSTRALIA	2,600.00	4,600.00	1,400.00	900.00	45 DIAS	4,000.00	5,500.00	35%	16%
CHINA	NO DISPONIBLE	3,600.00		1,400.00	30 DIAS		5,000.00		28%
INDIA	3,200.00	4,300.00	200.00	1,200.00	57 DIAS	3,400.00	5,500.00	6%	22%
ALEMANIA	1,500.00	3,200.00	2,500.00	1,800.00	20 DIAS	4,000.00	5,000.00	63%	36%
RUSIA	1,300.00	4,300.00	786.00	1,200.00	21 DIAS	2,086.00	5,500.00	38%	22%
PANAMA	830.00	1,254.00	170.00	46.00	4 DIAS	1,000.00	1,300.00	17%	4%
U.S.A	1,000.00	1,600.00	786.00	2,560.00	9 DIAS	1,786.00	4,160.00	44%	62%

\* Tanto las tarifas como los recargos son variables, este es un caso ilustrativo, en el cual se toma como referencia principal el costo total

**Fuente:** <http://logistica.com.ec/wp-content/uploads/2014/10/Notas-sobre-los-costos-de-transporte-mar%C3%ADtimo.pdf>

## Imagen #14 Tiempos de tránsito marítimos aproximados

# Rutas: Europa

## TIEMPOS DE TRÁNSITO MARÍTIMO APROXIMADOS

DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL MUNDO  
EXPRESADOS EN DÍAS CALENDARIO.

### Observaciones previas:

T/T: Tiempo de tránsito aproximado

**Tiempos estimados basados en salidas desde puertos marítimos Ecuatorianos**

El tiempo de tránsito está expresado en días calendario y tanto el exportador como el importador deben realizar el debido proceso de confirmación con la naviera a cargo de la transportación marítima internacional. Esta confirmación se debe realizar ya que pueden existir variaciones en los tiempos de tránsito mostrados debido a la disponibilidad, tráfico de naves y procesos propios de cada operador de carga internacional marítima.



PAÍS DE DESTINO	PUERTO DE DESCARGA	T/T APROX.
PAÍSES BAJOS (HOLANDA)	ROTTERDAM	26 - 28 días
ALEMANIA	BREMERHAVEN	24 - 26 días
ALEMANIA	HAMBURGO	32 - 35 días
INGLATERRA	FELIXSTOWE	23 - 25 días
INGLATERRA	TILLBURY	25 - 27 días
FRANCIA	LE HAVRE	25 - 26 días
BÉLGICA	ANTWERP	29 - 31 días
BÉLGICA	AMBERES	20 - 22 días
REINO UNIDO	THAMESPORT	36 - 39 días
REINO UNIDO	TILBURY	23 - 25 días
ESPAÑA	BILBAO	31 - 38 días
ESPAÑA	BARCELONA	30 - 36 días
ESPAÑA	VALENCIA	26 - 29 días
PORTUGAL	LISBOA	42 - 45 días
FINLANDIA	HELSINKI	39 - 41 días
POLONIA	GDYNIA	33 - 35 días
NORUEGA	OSLO	39 - 41 días
RUSIA	ST.PETESBURGO	22 - 24 días
IRLANDA	DUBLIN	24 - 26 días
SUECIA	ESTOCOLMO	24 - 26 días
ITALIA	GENOVA	30 - 32 días
ITALIA	LIVORNO	31 - 34 días

En caso de requerir más información referente a tarifas, tiempos de transitos y disponibilidad de rutas, favor chequear el siguiente directorio de líneas navieras internacionales que se encuentra registradas en la Cámara Marítima Ecuatoriana para poder confirmar estos detalles con el departamento comercial: [www.camae.org](http://www.camae.org)

Invertimos en **tu crecimiento**  
porque creemos en  
**tu calidad** de exportación.



**PRO ECUADOR**  
INSTITUTO DE PROMOCIÓN DE  
EXPORTACIONES E INVERSIONES

Guayaquil: Av. Fco. de Orellana, edificio World Trade Center, Torre A piso 13.  
Quito: Av. Amazonas y Roca, edificio Río Amazonas, piso 5.

04 - 2597980  
02 - 2993200

[www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)



PRO ECUADOR



@Pro\_Ecuador

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/02/TT-Europa.pdf>

### **3.4. Procedimiento para el ingreso del producto textil y documentación necesaria para el despacho de aduana en la Unión Europea**

Luego que el artesano cumpla con los requisitos de exportación desde el Ecuador, es necesario que el artesano tenga el conocimiento de los requisitos que se necesita en la UE para que su producto pueda ingresar a cualquiera de los 28 países que lo conforman y que la persona que será el beneficiario del producto debe tomar en cuenta todos los requisitos necesarios para que no tenga problemas en la aduana de la UE.

Para ello el sistema Export Helpdesk que brinda la Comisión de la Unión Europea es la fuente única en donde se encontrará los requisitos para la importación de productos y es de manera gratuita y de fácil uso.

#### **3.4.1. Requisitos para la ingreso del producto artesanal del sector textil por parte de la Unión Europea**

##### **3.4.1.1. Registro como operador económico (EORI)**

Es un identificador que se otorga a todas las personas siendo natural o jurídica por parte de una autoridad que pertenece a la UE. Al momento que se presente por primera vez una declaración aduanera, una declaración sumaria de entrada y de salida se le asignara un número EORI.

Deben presentar este número en todas las comunicaciones dentro de la aduana de la UE que se exija un identificador como la declaración sumaria.

##### **o ¿Quién debe solicitar un número EORI?**

##### **A. Operadores económicos establecidos dentro de la UE**

Aquellas entidades que sean persona jurídica o persona con capacidad reconocida para realizar actos jurídicos sin tener el estatuto legal de persona jurídica Y que, en el

marco de sus actividades profesionales, efectúen actividades reguladas por la legislación aduanera, han de recibir un número EORI. Cada entidad tendrá solo un número EORI, que deberá usar, según se exige, en todas las comunicaciones con cualquier autoridad aduanera de la Unión Europea.<sup>15</sup>

## **B. Operadores económicos no establecidos dentro de la UE**

Los operadores económicos no establecidos en el territorio aduanero de la Unión Europea deben registrarse si realizan alguna de las siguientes actividades:

- I.** Presentar en la Unión Europea una declaración sumaria (es decir, una declaración sumaria de depósito temporal) o una declaración en aduana que no sea: una declaración en aduana realizada con arreglo a lo previsto en los artículos 225 a 238 de las DACA.
- II.** Presentar en la Unión Europea una declaración sumaria de salida o entrada.
- III.** Administran un almacén de depósito temporal de conformidad con el artículo 185, apartado 1, de las DACA.
- IV.** Solicitar una autorización en virtud del artículo 324 bis o 372 de las DACA
- V.** Solicitan un certificado de operador económico autorizado en virtud del artículo 14 bis de las DACA.<sup>16</sup>

## **C. Personas que no son operadores económicos**

Las personas que no sean operadores económicos deben registrarse cuando la legislación de un Estado miembro así lo exija y no se les haya asignado previamente un número EORI.

---

<sup>15</sup>[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/customs/procedural\\_aspects/general/eori/taxud1633\\_2008\\_rev2\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/procedural_aspects/general/eori/taxud1633_2008_rev2_es.pdf)

<sup>16</sup>[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/customs/procedural\\_aspects/general/eori/taxud1633\\_2008\\_rev2\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/procedural_aspects/general/eori/taxud1633_2008_rev2_es.pdf)

### **3.4.1.2. Declaración sumaria de entrada**

Es una técnica de tratamiento electrónico de datos que exige para la verificación y respaldo de la aduana en la UE. Contiene los documentos que proceden del exportador como facturas comerciales, conocimiento de embarque previa sobre la carga relativa a los envíos que se introducen en la UE. Deberá ser presentada en la primera oficina de aduanas de entrada en la UE por el transportista, aunque en algunos casos puede hacerlo el destinatario de la importación, o un representante del transportista o importador.

El plazo para la presentación de la declaración sumaria de entrada depende del medio de transporte utilizado en el traslado de las mercancías, que en el caso de los artesanos aplicaría los vuelos a larga distancia que debe cubrir al menos 4 horas de la llegada al primer aeropuerto dentro del territorio de la aduana en la UE.

Si al momento de que ingrese la mercancía a la UE los datos que se registraron en la declaración sumaria de entrada no concuerden con la mercancía enviada por parte de los artesanos, se podrá realizar una rectificación antes que las autoridades notifiquen la inexactitud de los datos entre la mercadería que acaba de llegar con la declaración sumaria que fue presentada.

### **3.4.1.3. Destinos aduaneros**

Luego que la mercancía llega a las oficinas de la UE se trasladan hacia el depósito temporal, bajo supervisión no más de 20 días en caso de las artesanías textiles hasta determinar cuál de los 6 destinos aduaneros serán transferidos.

#### **3.4.1.3.1. Despacho a libre práctica**

La puesta a consumo de las mercancías se produce una vez que se han cumplido todos los requisitos de importación: se han pagado todos los aranceles aplicables,

IVA e impuestos especiales y si se han presentado todas las autorizaciones y certificados aplicables (como contingentes, requisitos sanitarios, etc.).

#### **3.4.1.3.2. Procedimiento de tránsito**

Cuando las mercancías se trasladan entre oficinas aduaneras de distintos países de la UE, las formalidades para el despacho en aduana se transfieren a la oficina aduanera de destino.

#### **3.4.1.3.3. Depósito aduanero**

Las mercancías importadas pueden almacenarse en instalaciones designadas al efecto, y los impuestos, tasas y formalidades se suspenden hasta que a las mercancías se les asigna otro destino aduanero.

#### **3.4.1.3.4. Perfeccionamiento activo**

Las mercancías pueden ser importadas a la UE, sin estar sujetas a impuestos, tasas y formalidades, para ser procesadas bajo control aduanero y después reexportadas fuera de la UE. Si los productos finales no se exportan finalmente, pasan a estar sujetos a los impuestos y formalidades aplicables.

#### **3.4.1.3.5. Importación temporal**

Las mercancías pueden introducirse en la UE sin estar sujetas a derechos de importación, siempre y cuando se pretenda reexportarlas sin efectuar ninguna modificación. El periodo máximo para la importación temporal es de 2 años.

#### **3.4.1.3.6. Introducción en una zona franca o en un depósito franco**

Se entiende por zonas francas unas áreas especiales del territorio aduanero de la UE en las que pueden introducirse mercancías no sujetas al pago de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, ni a otras formalidades de importación, en espera de que se les asigne otro destino aduanero o se reexporten. En el marco de este procedimiento, las mercancías también pueden someterse a operaciones sencillas tales como su transformación y reenvasado.<sup>17</sup>

Nota: Para el caso de las artesanías textiles el destino aduanero que se aplicará será el perfeccionamiento activo, ya que no están sujetas a impuestos por el tratado que Ecuador con la UE firmaron y entrará en vigencia el próximo año.

#### **3.4.1.4. Declaración de aduana: Documento Único Administrativo (DUA)**

Las mercancías se sitúan en un destino aduanero mediante la utilización del Documento Único Administrativo. El DUA (**Anexo #2**) puede presentarlo ante las autoridades aduaneras el importador o un representante, de forma electrónica o enviándolo directamente a las instalaciones de la oficina aduanera.

Incluye la colocación de las mercancías en cualquier procedimiento aduanero en este caso la importación independientemente del modo de transporte empleado. El objetivo del DUA es asegurar la transparencia de los requisitos administrativos

---

<sup>17</sup>[http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft\\_Procedimiento\\_sDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es#Customs\\_approved\\_treatments\\_ES](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft_Procedimiento_sDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es#Customs_approved_treatments_ES)

nacionales, racionalizar y reducir la documentación administrativa, reducir la cantidad de información solicitada y normalizar y armonizar los datos.<sup>18</sup>

#### **3.4.1.5. Valor de Aduana:**

Es utilizado para calcular los derechos de aduana muy aparte del impuesto sobre el valor añadido IVA. Este valor corresponde al valor de transacción de la mercancía que será el precio pagado o que se va a pagar una vez que la mercancía sea vendida para su exportación hacia la UE.

Las autoridades aduaneras definen el valor de la mercancía en aduana sobre la base de su valor comercial en el momento de entrada en la UE que será el precio de compra más costos de entrega hasta el momento en el que las mercancías se introducen en el territorio aduanero. Este valor no siempre es idéntico al precio que figura en la cotización y puede sufrir cambios.

### **3.4.2. Documentación para el despacho de aduana de la Unión Europea**

#### **3.4.2.1. Factura comercial**

Es el documento que comprueba la negociación realizada entre el exportador e importador y es válida para el cobro de la mercancía al momento de la salida de la aduana. Esta tiene datos básicos sobre la transacción realizada, es decir se asemeja a una factura que se emite por cualquier empresa comercializadora. Aunque contiene datos específicos de la importación y exportación, los datos que se incluyen en la factura comercial son:

---

<sup>18</sup>[http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft\\_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es#Customs\\_approved\\_treatments\\_ES](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es#Customs_approved_treatments_ES)

- ✓ Datos del exportador y el importador (nombre y dirección).
- ✓ Fecha de expedición.
- ✓ Número de factura.
- ✓ Descripción de la mercancía.
- ✓ Unidad de medida.
- ✓ Cantidad de mercancías.
- ✓ Valor unitario.
- ✓ Valor total.
- ✓ Valor facturado y moneda de pago (dólar que es libremente convertible a euros).
- ✓ Condiciones de pago (modo, fecha de pago).
- ✓ Condiciones de entrega según el tipo de transporte.
- ✓ Medio de transporte.

Nota: no existe un formato específico para realizar la factura comercial, debe expedirle el exportador y para casos de respaldo se deben presentar el original y una copia la cual deba estar debidamente firmada por el artesano, esta puede ser presentada en cualquier idioma sin ninguna restricción pero se recomienda que sea traducida al inglés.

#### 3.4.2.2. Documento de transporte de mercancías

Son todos los documentos que el importador necesita para que se realice el despacho dentro del espacio de la UE.

- ✓ **Conocimiento de embarque FIATA:** documento que puede ser utilizado de transporte multimodal.
- ✓ **Conocimiento aéreo (AWB):** documento que verifica el contrato entre la compañía y la compañía aérea que se rige por el Convenio Varsovia que contiene tres originales que conservan el remitente, el destinatario y trasportista; y varias copias. Este documento puede utilizarse para el

transporte de varias mercancías que se las pueden otorgar en el aeropuerto de salida o en el de destino.

Un tipo específico de conocimiento aéreo es el llamado conocimiento aéreo normalizado IATA, que utilizan todas las compañías pertenecientes a la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (IATA) y que reúne las características acordadas al Convenio de Varsovia en un formato normalizado.<sup>19</sup>

### **3.4.2.3. Documento Único Administrativo (DUA)**

Este documento es la forma más común de declaración para todos los países que conforman la UE establecido en un reglamento común que puede presentarse de forma digital o presentándola en las oficinas de las aduanas pertinentes.

Los principales datos que se deben declarar son:

1. Identificación de los partes que intervienen en la operación.
2. El destino aduanero.
3. Datos pertinentes a la mercancía (peso, unidades, localización y embalaje).
4. País de origen, país de exportador y país de destino.
5. Información comercial y financiera.
6. Lista de documentos asociados al DUA
7. Prueba de origen: se utiliza para aplicar la preferencia de libre arancel de acuerdo con las Sistema de Preferencias Arancelarias SPG.
8. Certificado de naturaleza específica del producto
9. Documento de transporte.
10. Factura Comercial.
11. Declaración del Valor en Aduana.

---

<sup>19</sup>[http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=4630A1FF2B4A5CEF9629170651992208?page=rt%2frt\\_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=es](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=4630A1FF2B4A5CEF9629170651992208?page=rt%2frt_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=es)

12. Declaración de modo de pago de los impuestos de importación (IVA).

### **3.5. Formas para la promoción del Producto artesanal del sector textil hacia la Unión Europea**

Para que el artesano tenga una mayor acogida en el mercado de la UE es necesario que cuente con diferentes formas de promoción en donde su producto pueda ser visto y obtener una mayor demanda que lo ayude a crecer como artesano y convertirse en exportador directo.

Para esto daremos a conocer las mejores formas que el artesano pueda promocionar su producto y a su vez no tenga un gran costo muy alto en su presupuesto y obtener mayor ganancia al venderlo sin necesidad de aplicar dicho costo al precio final del producto.

Para que el artesano pueda llegar a todos los países de la UE deberá tener la capacidad de comunicarse eficientemente para que su producto pueda ser apreciado aún más no solo haciéndose referencia al precio si no a las características únicas del producto que le dan un valor agregado y es muy apreciado por cualquier extranjero, siendo el inglés una de las carencias que tienen los artesanos al momento de la venta de su producto que muchas de las veces por venderlas disminuyen su precio donde su ganancia es mínima, además de utilizar las plataformas informáticas de una manera eficiente y así aprovechar las ventajas que ella brinda.

#### **3.5.1. Ventas Personales**

Las ventas personales se las puede realizar en dos maneras la venta cara a cara que sería el artesano con el cliente directamente y la venta por medios informáticos este puede ser vía telefónica o vía video conferencia que es la más utilizada en estos días,

así como se las puede hacer al momento de una conferencia nacional o internacional y de la misma manera las ferias nacionales e internacionales.

### **Imagen #15 Venta Cara a Cara**

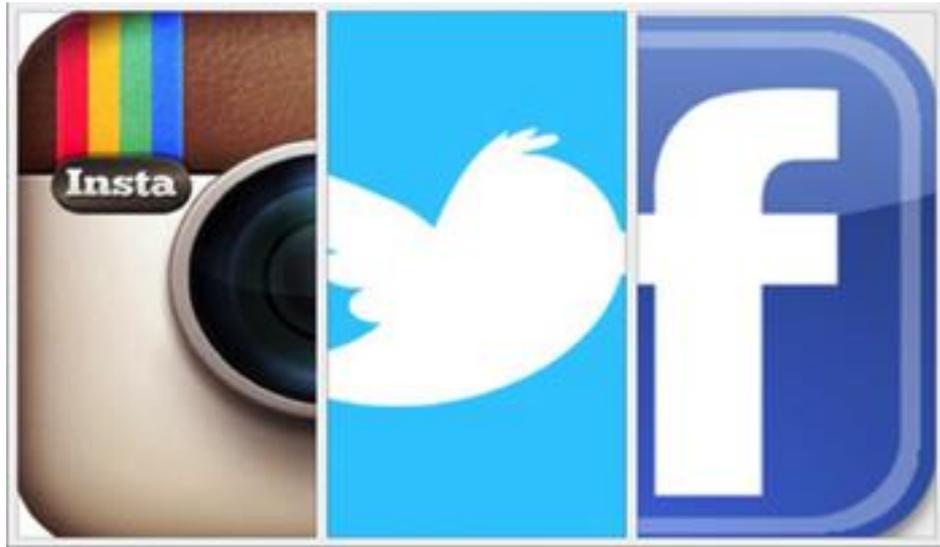


Fuente: <http://maestrofinanciero.com/wp-content/uploads/2013/06/vender-mas1.jpg>

### **3.5.2. Redes Sociales**

Este innovadora plataforma digital que un principio se utilizaba solo para interactuar entre personas en distintas partes mundo ahora es utilizado como un medio publicitario por grandes, medianas y pequeñas empresas que buscan promocionar un producto o servicio, que no genere consto y así llegar a lugares donde las ventas personales no las puede hacer, un claro ejemplo de las redes sociales como Facebook Instagram y Twitter que a menos de 15 años de apoderarse del mundo web es la mejor forma para que el artesano pueda promocionar su producto a la UE.

### Imagen #16 Promoción en Redes Sociales



Fuente:

[http://images.sodahead.com/polls/003809985/1226215409\\_facebookinstagramtwitter\\_xlarge.png](http://images.sodahead.com/polls/003809985/1226215409_facebookinstagramtwitter_xlarge.png)

#### 3.5.3. Blog

A diferencia que las redes sociales esta plataforma se convierte en un medio de comunicación más formal que nos ayuda a promocionar el producto desde su historia, sus características y materiales utilizados para su elaboración. Nos brinda una gran oportunidad al momento de crearlo ya que al publicar un artículo podemos ser reconocidos por personas interesadas en la industria textil y que puedan ser potenciales consumidores de los productos artesanales. Otra ventaja que tiene el blog es la confianza que el consumidor tendrá acerca del producto y ésta irá aumentando conforme la lectura hacia el artículo.

Por último es un medio que ayudará a potenciar las Redes Sociales al momento que el artículo es terminado este mismo se puede publicar en Facebook o Twitter y crear un vínculo entre ellos.

## Imagen #17 Promoción en Blog



Fuente: <http://es.jimdo.com/crear-un-blog/>

### 3.5.4. Exhibiciones y Ferias

Es la principal forma de promoción que utilizan los artesanos para que su producto pueda ser visto por los turistas nacionales y extranjeros, aprovechando días festivos en cada cantón o provincia del país donde la afluencia de clientes es mucho más alta que la habitual en sus puestos de trabajos.

Su organización está a cargo de diferentes entidades ya sean públicas como la Junta Nacional de Defensa al Artesano, Ministerio de Industrias y Productividad o propias que son realizadas por sus gremios o asociaciones. Aunque también cuentan con ferias y exposiciones internacionales para promocionar sus productos que el artesano no tiene conocimiento del mismo, o si lo tienen no cuenta con la información necesaria o recursos para asistir a estos eventos (**Tabla #5**).

**Tabla #5 Exhibiciones y Ferias Artesanales**

<b>FERIAS Y EXPOSICIONES ARTESANALES DESTACADAS A NIVEL NACIONAL Y MUNDIAL</b>	<b>PAGINAS WEB OFICIALES DE LOS EVENTOS</b>
FERIA DEL ARTESANATO , BELO HORIZONTE BRAZIL	<a href="http://www.feiranacionaldeartesanato.com.br">http://www.feiranacionaldeartesanato.com.br</a>
FESTIVAL DE ARTESANÍAS DE AMERICA, CUENCA- ECUADOR	<a href="http://www.cidap.gob.ec">http://www.cidap.gob.ec</a>
FERIA SOMOS TUS MANOS ECUADOR	<a href="http://www.economiasolidaria.gob.ec/red-de-ferias-somos-tus-manos-ecuador/">http://www.economiasolidaria.gob.ec/red-de-ferias-somos-tus-manos-ecuador/</a>
FERIA EXPOFIDA	<a href="http://www.expofida.org">http://www.expofida.org</a>

**Realizado por: Quiridumbay Fernando, Llivisaca Andrés**

Fuente: [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC\\_AS2013\\_ARTESANIAS.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_ARTESANIAS.pdf)

Una de las ventajas de las ferias o exposiciones es la venta directa que tienen con los turistas nacionales y extranjeros y de promocionar toda su variedad de productos.

Otra ventaja que los artesanos poseen es la momento que el consumidor compara sus productos con los de su competencia que la mayoría de veces su precio es menor pero la calidad no es la misma ya que es un producto sintético y no artesanal.

Por último es importante tomar en cuenta que al ver mayor cantidad de potenciales clientes su producto pueda ser apreciado y adquirido por más clientes que al momento que vende en su local tradicional y sus ventas sean superiores a lo habitual.

#### **FERIA DEL ARTESANATO , BELO HORIZONTE BRAZIL**

- llenar el formulario los datos tanto del artesano como del producto, además de especificar el área deseada que desea ubicarse para la exposición, se
- envía una muestra del producto al sitio [fnaonline.com.br](http://fnaonline.com.br).
- El stand que ocupará el artesano tendrá un costo de **385 dólares** por metro cuadrado.

## ✚ FESTIVAL DE ARTESANÍAS DE AMERICA, CUENCA-ECUADOR

- Descarga la ficha de inscripción (foto incluida).
- Enviar la ficha al correo [festival\\_artisanias@cidap.gob.ec](mailto:festival_artisanias@cidap.gob.ec).
- Enviar a las oficinas del cidap dos muestras del producto.
- El costo de stand tendrá un valor de 168 dólares.

## ✚ FERIA SOMOS TUS MANOS ECUADOR

- Llenar el formulario de inscripción.
- Copia del RUC.
- Presentar dos muestras de su producto.
- Su costo será gratuito.

## ✚ FERIA EXPOFIDA

- Llenar un formulario y se aceptas las condiciones del equipo de Expofida.
- Se receipta un correo con la aprobación para la exposicion.
- Su costo será entre 180 a 200 dependiendo de la ubicación.

**Imagen #18 Feria Artesanal**



Fuente: <http://www.shirannantu.com/uploads/images/promociones/ecuador20/02-otavalo.jpg>

### 3.5.5. Publicidad no pagada

Al ser un producto tradicional y de interés para los extranjeros, se logra indirectamente que los medios de comunicación (periódicos, revistas y programas de televisión) se interesen a dar a conocer la labor que el artesano realiza y los productos que ellos ofrecen. Esta ventaja debe ser aprovechada por los artesanos al momento que se les realice una entrevista ya que se estarían promocionando de manera gratuita.

Imagen #19 Publicidad no pagada

CUENCA DEPORTES SUCESOS NACIONALES AJUSTO CULTURA FARRANDULA MUNDO OPINION DEFUNICIONES CLASIFICADOS

# EL MERCURIO

DIARIO INDEPENDIENTE DE LA MAÑANA

Cuenca, Jueves, 11 de Julio 2014 23° / 4°

## Otavaleños refuerzan su identidad y atraen el turismo

Publicado el 2014/08/02 por AGS

Facebook Twitter Google+ Email Print T

Caracterizados por su trabajo artesanal relacionado con el tejido y el bordado, los residentes de esta etnia se mantienen unidos en torno a sus tradiciones y el comercio.

Vestidas con los tradicionales collares dorados sobre sus cuellos, la fuchalina que los protege del frío sobre la blusa ricamente bordada, los amacos interiores y exteriores en la parte inferior del cuerpo y calcetas con alpargatas de color negro, la muestra de ayer los turistas otavaleños que tienen sus puestos de comercio en la plaza de San Francisco iniciaron la jornada.

A pocos pasos, algunas varones, especialmente los de mayor edad, lucian orgullosos sus pantalones blancos, el sombrero negro, la camisa de cualquier color y las alpargatas blancas, vestimenta que es la típica de los otavaleños, con la cual esperan fortalecer su identidad y atraer a un mayor número de turistas.

Laura Chica, una comerciante otavaleña mencionó que "la cultura nuestra estaba perdiéndose y ahora queremos rescatar nuestra identidad. Nuestra vestimenta es algo precioso y valioso, porque no se puede conseguir al paso, y sin embargo, es algo que nosotros no valoramos, que se va perdiendo en especial por parte de los jóvenes de hoy, que ya no quieren usarla".

### Últimas Noticias

- Cuatro bandas ocupan sus experimentos aéreos
- En la Venezuela crítica que González no pudo vencer a "presión política"
- Condenan a 25 años de cárcel a violadores de una estación de radio en Bolivia
- Nicaragua dice que no ha recibido pedido de información de C.Rica sobre canal
- ECU11: salida abierta de Cuba al sistema financiero global y al sistema de CFI
- Inteligencia explicará el pago en nichos a corredora que plotea Jon Mordant
- Carbo y Mober pueden impulsar negociación UE-Morocco y avellan, visto acuerdos
- Exposición exhibe los hallazgos del frente paraguayo en la Guerra del Chaco
- Colar defiende arte IIII fin de "injerencia" en Venezuela y del bloqueo a Cuba
- Diez nuevos editores de Deportes entran en las Reservas de Bandera de la Umasco

CAIU  
Universidad Católica  
Maestría en Ingeniería Civil

Gane  
US\$ 400  
en 3 días!!!  
Descubra como  
Reservar

Descubra un nuevo  
finde del Ecuador  
este fin de semana  
con el 30% de  
descuento.  
RESERVE AQUÍ  
AVIS

Fuente: <http://www.elmercurio.com.ec/291197-otavaleños-refuerzan-su-identidad-y-atraen-el-turismo/#.VXn-L2CCPIN>

### **3.5.6. Páginas Web**

El artesano a través de páginas web que ofrecen las entidades públicas como el MIPRO, PROECUADOR, CIDAP y la JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO ayudan a que sus productos puedan ser promocionados sin necesidad de la intervención del artesano, ya que estas entidades a través de leyes ofrecen varios beneficios a los artesanos como la oportunidades comerciales que brindan información de sus productos a distintas partes del mundo que el artesano desconoce. Hay que tomar en cuenta que estas páginas web son orientadas directamente hacia el sector artesanal y que no genera ningún costo hacia el artesano, ya que en ellas se encuentra información general de sus productos con sus características.

## Imagen #20 Páginas web

**CIDAP**

- Inicio
- Quiénes Somos
- Transparencia
- Servicios
- Áreas de Trabajo
- Artesanos de América
- Contactános

**Buscador**

Search...

**El Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares**

**Contador Visitas**

9 0 1 8 0 8 +  
Visitas

**Síguenos en..**

Facebook, Twitter, YouTube icons

**CONCLUYÓ CON ÉXITO EL II ENCUENTRO INTERNACIONAL DE PENSAMIENTO SOBRE ARTE SANÍA Y ARTE POPULAR**

**SESIÓN SOLEMNE POR 40 AÑOS DEL CIDAP**

●●●●●●●●●● < >

**cidap /**  
centro interamericano de  
artesanías y artes populares

**cidap /** El Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares es una institución pública del Ecuador, adscrita al Ministerio de Cultura y Patrimonio.

El CIDAP custodia la mayor Reserva de Invalorable colecciones de artesanía y piezas de arte popular de América, procedentes de 26 países con más de ocho mil piezas de cerámica, textiles, madera, metales, fibras vegetales, piedra, vidrio, así como utensilios y herramientas de trabajo; que permiten ofrecer una variedad de exhibiciones temporales a lo largo del año.

[Leer Más](#)

**La Institución**

El Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, CIDAP, creado en el año de 1975 mediante un acuerdo entre el gobierno del Ecuador y la Organización de Estados Americanos, OEA, es la tercera institución más antigua del continente americano dedicada al impulso y fomento de la artesanía artesanal y la cultura popular; que ha logrado posicionarse y dar sostenibilidad a su trabajo en el tiempo, convirtiéndose en una institución emblemática de Ecuador y América.

**Misión y Visión**

Mejoramiento de las condiciones de vida de los artesanos y artesanas del país y América, a través del impulso a que las artesanías, junto a su proceso de creación y producción, apoyen a la expansión de las capacidades humanas, tanto de quien las produce como de quien las consume. Lograr que el ser humano se convierta en el centro de los procesos de la producción artesanal.

**SUSCRÍBETE Y DESCÁRGALA GRÁTIS AQUÍ**

**Artesanías de América**

**CATÁLOGO DE ARTESANÍAS DEL ECUADOR** [CLICK AQUÍ](#)

**CATÁLOGO**

**40 años**

**Festival de artesanías de América CIDAP/2015**

**DESCARGAR** [Póster de Invitación AQUÍ](#)

**Identidad e Innovación**  
Conexión a la Décima Tercera Edición del Festival de Artesanías de América 2015

**Reserva Museo**

**EL BARRANCO**

**INFO SOBRE NUESTRA OFERTA** [CON UN CLICK AQUÍ](#)

**EL BARRANCO**  
SALA DE VISIÓN Y VENTA AQUÍ

**Los Serenios de la Tierra**

Fuente: <http://www.cidap.gob.ec/>

## **CONCLUSIÓN.-**

En la realización y desarrollo de la guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del Cantón Cuenca hacia la Unión Europea, se encontraron diversos requisitos que el artesano debe cumplir no solo al momento de la salida de sus productos del Ecuador, sino otros requisitos adicionales que son obligatorios por parte de la UE para el ingreso y despacho de la mercadería.

Al mismo tiempo se evidencio que para poder exportar sus productos lo primero que se necesita es la calificación como artesano que solamente es otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JDNA). así también la firma electrónica que otorgan únicamente el Banco Central o Security Data, en donde tendrán un costo al momento de solicitarla sabiendo que es un requisito indispensable para poder registrarse como exportador en el portal de ECUAPASS.

Por ultimo podemos observar que para que su producto pueda ser visto en todos los países de la UE, se le incluyó el artesano diversas formas de promocionar su producto como las Redes Sociales y Ferias Nacionales e Internacionales, además de aprovechar la publicidad no pagada como blogs y lo que realizan tradicionalmente las ventas cara a cara.

## CAPITULO IV

### 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

#### CONCLUSIONES

Una vez concluido el desarrollo de la tesis, lo cual tuvo como finalidad desarrollar una guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del Cantón Cuenca hacia la Unión Europea. Obtuvimos las siguientes conclusiones:

- ✚ Se pudo evidenciar que los productos artesanales del sector textil del Cantón Cuenca tienen un gran potencial para poder ser exportados hacia la Unión Europea, ya que cuenta con características únicas en su elaboración y materia que son 100% naturales y estos son apreciados por los extranjeros.
- ✚ La oportunidad del mercado europeo hacia los artesanos es muy positiva y asegura un crecimiento como productor y exportador de sus productos, ya que las transacciones comerciales entre Ecuador y la UE cada año van creciendo, al mismo tiempo de contar con el acuerdo comercial entre los dos países del libre arancel hacia la UE, lo que significa un beneficio y un incentivo adicional a los artesanos.
- ✚ Luego de realizar la investigación de mercado se encontró que los artesanos se encuentran afiliados en distintos gremios u asociaciones dentro del Cantón Cuenca, esto nos llevó a evidenciar que no solo existen productores que comercializan sus productos, sino al mismo tiempo personas que solo comercializan las artesanías, así como también artesanos independientes a gremios u asociaciones que comercializan sus productos en lugares aledaños a los sitios de venta de gremios u asociaciones.

- ✚ Factores como la falta de conociendo para poder exportar y promocionar sus productos hacia la UE, es una de las principales causas por la que el artesano aun no puede realizar una exportación, debido a la falta de información de los requisitos necesarios y el proceso que debe realizar para la exportación y promoción de sus productos.
- ✚ La elaboración de esta guía constituye una herramienta completa para el artesano, ya que se aporta con todos los requisitos necesarios y obligatorios al momento de realizar una exportación, al mismo tiempo de incluir diversas alternativas de promoción para sus productos que puedan ser vistos en diferentes países de la UE. logrando así crecer como producto nacional artesanal.

## RECOMENDACIONES

- ✚ Todo artesano que esté interesado en exportar sus productos hacia la UE indispensablemente debe contar con la calificación que le reconozca como artesano misma que se lo otorga por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
- ✚ Dentro de la planificación por parte de los distintos gremios u asociaciones, deben contar con capacitaciones cuatrimestrales en temas como formas de promoción de sus productos y atención al cliente, contar con capacitaciones adicionales enfocados en informática básica haciendo énfasis en el uso de la internet e idioma extranjero para mejorar su volumen de ventas.
- ✚ Otorgar mayor información acerca de potenciales nichos de mercado al que el artesano pueda acceder para crecer como producto nacional, como ejemplo el mercado europeo.
- ✚ Socializar el tema de exportación de productos por parte de las entidades publicas aprovechando el acuerdo comercial entre Ecuador y la UE.
- ✚ Realizar la marca de sus productos enfocados en su historia y tradición, para generar un valor agregado al producto.
- ✚ Se les recomienda a los artesanos independientes pertenecer a un gremio u asociación en donde encontrarán beneficios que les permita a crecer como productor nacional.
- ✚ Las entidades publicas deben enfocarse a la realización de mayor numero de ferias artesanales para que el artesano pueda ser visto y promocionar sus productos. Pero con mejor organización en donde su producto pueda ser mas apreciado por los potenciales consumidores.

- ✚ Por ultimo se recomienda utilizar la guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del Cantón Cuenca hacia la Unión Europea paso a paso ya que es un proceso que se realiza cronológicamente sin omitir cualquier proceso, ya que esto conllevaría a que no se pueda realizar la exportación de sus productos.

**Nota: Ésta guía de Promoción y Exportación de los productos artesanales del sector textil del Cantón Cuenca hacia la Unión Europea, será entregada a tres entidades entre las cuales tenemos a la Cámara de Comercio de Cuenca dirigida al Dr. Jaime Moreno Martinez Directo Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Cuenca en donde la implementará en la plataforma digital de la página oficial de la Cámara, en segunda instancia será entregada al Dr. Fausto Barrera Presidente de la Junta Provincial de Defensa del Artesano del Azuay y por último será entregada al Sr. Rafael de la torre Presidente de la Asociación de Tejidos de Otavalo.**

## **BIBLIOGRAFÍA.**

Benavides, J (2008). *¿Cómo Exportar?*. Ecuador: Coordinación y edición de publicaciones de Cultura Exportadora.

De La Garza Gorostieta, M. (2001). *Promoción de Ventas. Estrategias Mercadológicas de Corto Plazo* (1ed). México: Compañía Editorial Continental (CECSA). Recuperado de

[http://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI\\_Presentaciones/licenciatura\\_en\\_mercadotecnia/promocion\\_de\\_ventas/documentos/PRES7\\_metodos\\_promocionales.ppsx](http://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/promocion_de_ventas/documentos/PRES7_metodos_promocionales.ppsx)

## **PÁGINAS WEB**

**Artesanos Ecuador.** <http://www.artesanosecuador.com/inicio.php>

Recuperado de

 <http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=14&idiom=1>

**Comercio Exterior.** <http://comercioexterior.gob.ec>

Recuperado de

 <http://comercioexterior.gob.ec/ministro-de-comercio-sella-la-revision-juridica-de-los-resultados-de-la-negociacion-comercial-con-la-ue/>

**Comercio Exterior.** <http://www.comercioexterior.com.ec>

Recuperado de

 [http://www.comercioexterior.com.ec/es/sites/default/files/INSTRUCTIVO%20GENERAL%20DEL%20EXPORTADOR\\_0.pdf](http://www.comercioexterior.com.ec/es/sites/default/files/INSTRUCTIVO%20GENERAL%20DEL%20EXPORTADOR_0.pdf)

**Comisión Europea.** [http://ec.europa.eu/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/index_es.htm)

Recuperado de

 [http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2firt\\_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=es](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2firt_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=es)

**Comisión Europea.** [http://ec.europa.eu/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/index_es.htm)

Recuperado de

 [http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2firt\\_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2firt_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es)

**Consultores Web.** <http://blog.consultoresweb.com.mx/author/alejandro-ibarra-ojeda>

Recuperado de

 <http://blog.consultoresweb.com.mx/ventajas-de-un-blog-9-razones-por-las-que-es-fundamental-que-inicies-un-blog-para-tu-empresa>

**Exporta Fácil:** <http://www.exportafacil.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/modalidades-de-exportacion>

**Exporta Fácil:** <http://www.exportafacil.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/caracteristicas>

**Exporta Fácil:** <http://www.exportafacil.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.exportafacil.gob.ec/que-necesito/caracteristicas-de-la-exportacion>

**Exporta Fácil:** <http://www.exportafacil.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.exportafacil.gob.ec/que-necesito/embalaje>

**Ley de Fomento Artesanal.** <http://www.industrias.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf>

**ProEcuador.** <http://www.proecuador.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>

**ProEcuador.** <http://www.proecuador.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>

**ProEcuador.** [http://ec.europa.eu/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/index_es.htm)

Recuperado de

 <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-etiquetado-para-alimentos-y-productos-textiles/>

**ProEcuador.** <http://www.proecuador.gob.ec>

Recuperado de

 <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

**ProEcuador.** <http://www.proecuador.gob.ec>

Recuperado de

 [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PPTFI1\\_GUIA\\_DEL\\_EXPORTADOR\\_ABRIL\\_26\\_2013.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/PPTFI1_GUIA_DEL_EXPORTADOR_ABRIL_26_2013.pdf)

**Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.** <http://www.aduana.gob.ec/index.action>

Recuperado de

 [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action)

**Todo Comercio Exterior.** <http://todocomercioexterior.com.ec/tc/>

Recuperado de

 <http://blog.todocomercioexterior.com.ec/2011/11/procedimientos-para-exportar-ecuador.html>

**Todo Comercio Exterior.** <http://todocomercioexterior.com.ec/tc/>

Recuperado de

 <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/procedimiento-de-solicitud-de-uso-en-el-portal-ecuapass>

**Todo Comercio Exterior.** <http://todocomercioexterior.com.ec/tc/>

Recuperado de

 <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-juramentada-de-origen>

**Todo Comercio Exterior.** <http://todocomercioexterior.com.ec/tc/>

Recuperado de

 <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/manual-de-ingresa-y-salida-de-mercanc-as-de-exportacion-por-v-a-a>

**Trade Map.** <http://www.trademap.org>

Recuperado de

 [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx)

# **ANEXOS**

# ANEXO #1

ENCUESTA A ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Esta encuesta está diseñada con la finalidad de establecer una evaluación del Potencial para la exportación y promoción hacia la Unión Europea por parte de los artesanos del cantón Cuenca-Ecuador.



FECHA 02/08/11

1) Señale con una [x] a que Gremio U asociación pertenece usted como artesano

CEMUART	
Asociación de Tejidos de Otavalo	
Asociación Rotary	
Asociación Santa Ana	
Gremio de Maestros de Corte y Confección	x
Gremio de Maestros Sastres y modistas del Azuay	
Asociación tejeduría del Azuay	
Gremio de Sastres Joaquín Ortega	
OTRA (identifique)	
Ninguna	

2) Cuenta usted con la calificación de Artesano para ejercer su trabajo?

Si  No

Nota: En caso de que su respuesta sea NO seguir a la pregunta 3 caso contrario seguir a la pregunta 4.

3) Tiene conocimiento de los requisitos necesarios para obtener la calificación como Artesano

Si  No

Nota: En caso de que su respuesta sea NO ir a la pregunta 10 caso contrario seguir a la pregunta 4.

4) Estaría interesado en exportar sus productos hacia la Unión Europea?

Si  No

Nota: Si su respuesta es NO explique por qué no lo haría, caso contrario seguir a la pregunta 5.

5) Cuenta con el conocimiento necesario para proceder a realizar la exportación de sus productos

Si  No

6) Cuenta con un etiquetado certificado sus productos?

Si  No

7) Cuenta con una marca cada uno de sus productos?

Si  No

Nota: Si su respuesta es sí nombre la marca de sus productos.

8) Cree usted que es factible exportar hacia la Unión europea sus productos?

Si  No

Nota: si su respuesta es Si explique por qué cree que ES FACTIBLE

Hoy en día

9) Tiene conocimiento del acuerdo comercial que el Ecuador firmará con la Unión Europea y sus ventajas?

Si  No

10) Cuales de estos factores es la razón principal para que Hoy en día usted aun No Exporte sus productos?

Financiamiento:	
Falta de Conocimiento:	x
Falta de Mano de obra	
Poca Asociatividad	
Otra:	

11) Cree usted que es necesario contar con una guía para promocionar y exportar sus productos hacia la Unión Europea

Si  No

ENCUESTA A ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Esta encuesta está diseñada con la finalidad de establecer una evaluación del Potencial para la exportación y promoción hacia la Unión Europea por parte de los artesanos del cantón Cuenca-Ecuador.



FECHA 02/10/16

1) Señale con una (x) a que Gremio U asociación pertenece usted como artesano

CENJUART	
Asociación de Tejidos de Otavalo	
Asociación Rotary	
Asociación Santa Ana	
Gremio de Maestras de Corte y Confección	X
Gremio de Maestros Sastres y modistas del Azuay	
Asociación tejeduría del Azuay	
Gremio de Sastres Joaquín Ortega	
OTRA (Identifique)	
Ninguna	

2) Cuenta usted con la calificación de Artesano para ejercer su trabajo?

Si  No

Nota: En caso de que su respuesta sea NO seguir a la pregunta 3 caso contrario seguir a la pregunta 4.

3) Tiene conocimiento de los requisitos necesarios para obtener la calificación como Artesano

Si  No

Nota: En caso de que su respuesta sea NO ir a la pregunta 10 caso contrario seguir a la pregunta 4.

4) Estaría interesado en exportar sus productos hacia la Unión Europea?

Si  No

Nota: Si su respuesta es NO explique por qué no lo haría caso contrario seguir a la pregunta 5.

5) Cuenta con el conocimiento necesario para proceder a realizar la exportación de sus productos

Si  No

6) Cuenta con un etiquetado certificado sus productos?

Si  No

7) Cuenta con una marca cada uno de sus productos?

Si  No

Nota: Si su respuesta es sí nombre la marca de sus productos

8) Cree usted que es factible exportar hacia la Unión europea sus productos?

Si  No

Nota: si su respuesta es Si explique por qué cree que ES FACTIBLE

Para que se de la garantía a los productos

9) Tiene conocimiento del acuerdo comercial que el Ecuador firmará con la Unión Europea y sus ventajas?

Si  No

10) Cuales de estos factores es la razón principal para que Hoy en día usted aun No Exporte sus productos?

Financiamiento:	X
Falta de Conocimiento:	
Falta de Mano de obra	
Poca Asociatividad	
Otra:	

11) Cree usted que es necesario contar con una guía para promocionar y exportar sus productos hacia la Unión Europea

Si  No

ENCUESTA A ESTUDIANTES DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Esta encuesta está diseñada con la finalidad de establecer una evaluación del Potencial para la exportación y promoción hacia la Unión Europea por parte de los artesanos del cantón Cuenca-Ecuador.



FECHA 27/03/15

1) Señale con una (x) a que Gremio U asociación pertenece usted como artesano

CEMUART	
Asociación de Tejidos de Otavalo	<input checked="" type="checkbox"/>
Asociación Rotary	
Asociación Santa Ana	
Gremio de Maestras de Corte y Confección	
Gremio de Maestros Sastres y modistas del Azuay	
Asociación tejeduría del Azuay	
Gremio de Sastres Joaquín Ortega	
OTRA (identifique)	
Ninguna	

2) Cuenta usted con la calificación de Artesano para ejercer su trabajo?

Sí  No

Nota: En caso de que su respuesta sea NO seguir a la pregunta 3 caso contrario seguir a la pregunta 4.

3) Tiene conocimiento de los requisitos necesarios para obtener la calificación como Artesano

Sí  No

Nota: En caso de que su respuesta sea NO ir a la pregunta 10 caso contrario seguir a la pregunta 4.

4) Estaría interesado en exportar sus productos hacia la Unión Europea?

Sí  No

Nota: Si su respuesta es NO explique por qué no lo haría, caso contrario seguir a la pregunta 5.

5) Cuenta con el conocimiento necesario para proceder a realizar la exportación de sus productos

Sí  No

6) Cuenta con un etiquetado certificado sus productos?

Sí  No

7) Cuenta con una marca cada uno de sus productos?

Sí  No

Nota: Si su respuesta es sí nombre la marca de sus productos.

8) Cree usted que es factible exportar hacia la Unión europea sus productos?

Sí  No

Nota: si su respuesta es Sí explique por qué cree que ES FACTIBLE

por que es necesario con el tiempo puede

9) Tiene conocimiento del acuerdo comercial que el Ecuador firmará con la Unión Europea y sus ventajas?

Sí  No

10) Cuales de estos factores es la razón principal para que Hoy en día usted aun No Exporte sus productos?

Financiamiento:	
Falta de Conocimiento:	<input checked="" type="checkbox"/>
Falta de Mano de obra	
Falta Asociatividad	
Otra:	

11) Cree usted que es necesario contar con una guía para promocionar y exportar sus productos hacia la Unión Europea

Sí  No

## **ANEXO #2**

Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay,

**CERTIFICA:**

Que, el H. Consejo de Facultad en sesión realizada el 27 de febrero del 2015, conoció la petición de los estudiantes **ANDRES VINICIO LLIVISACA CRESPO** con código 50412 y **LUIS FERNANDO QUIRIDUMBAY ROJAS** con código 61442 que denuncian su trabajo de titulación "GUIA DE PROMOCION Y EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES DEL SECTOR TEXTIL DEL CANTON CUENCA HACIA LA UNION EUROPEA" previa a la obtención del Grado de Ingeniero Comercial. El Consejo de Facultad acoge el informe de la Junta Académica y aprueba la denuncia del trabajo de tesis. Designa como **Director al economista Xavier Patiño Aguilera** y como miembros del Tribunal Examinador a los economistas Bladimir Proaño Rivera y Luis Tonon Ordóñez. Los peticionarios tienen un plazo equivalente a dos períodos académicos (semestres) para desarrollar y terminar su trabajo de titulación, esto es hasta el 27 de febrero de 2016.

Cuenca, marzo 16 de 2015



## CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de Administración de Empresas, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación : "Guía de Promoción y Exportación de los Productos Artesanales hacia la Unión Europea", presentado por los estudiantes Andrés Vinicio Llivisaca Crespo, con código 50412 y Luis Fernando Quirindumbay Rojas con código 61442, previa a la obtención del grado de Ingeniero Comercial, para el día **MARTES 3 DE FEBRERO DE 2015 A LAS 19H00**

Cuenca, 29 de enero de 2015



Dra. Jenny Ríos Coello  
Secretaria de la Facultad

Eco. Xavier Patiño Aguilera ✓

Eco. Bladimir Proaño Rivera

Eco. Luis Tonon Ordóñez



Comunicado Sr.  
Quirindumbay

Cuenca, 21 de Enero de 2015  
Oficio: EA-436-2015-UDA

**Ingeniero**  
**XAVIER ORTEGA**  
**Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración**  
**Ciudad.**

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por Llvisaca Crespo Andrés Vinicio y Quiridumbay Rojas Luis Fernando, tema: GUÍA DE PROMOCION Y EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES HACIA LA UNION EUROPEA, informa que, no tiene observaciones.

Director: Econ. Patiño Aguilera Xavier

Tribunal sugerido: Econ. Proaño Bladimir  
Econ. Tonón Luis

Atentamente,



**ING. IVÁN ORELLANA OSORIO**  
**Presidente de la Junta de Administración**

26-01-2015

**ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Diseño de Tesis**

**Escuela de Administración de Empresas**

**Estudiante:** Llivisaca Crespo Andrés Vinicio con código 50412 y Quiridumbay Rojas Luis Fernando con código 61442.

**Tema:** "GUIA DE PROMOCION Y EXPORTACION DE LOS PRODUCTOS ARTESANALES HACIA LA UNION EUROPEA"

**Para:** Previo la obtención del título de Ingenieras Comerciales.

**Director:** Econ. Patiño Aguilera Xavier.

**Tribunal:** Econ. Proaño Bladimir

**Tribunal:** Econ. Tonon Ordoñez Luis.

DIA: *MARTE*

FECHA: *3 Febrero 2015*

HORA: *18h00*



ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 **Nombre del estudiante:** Andrés Vinicio Llivisaca Crespo y Luis Fernando Andrés Quiridumbay Rojas
  - 1.1.1 Código 50412 y 61442
- 1.2 **Director sugerido:** Eco. Xavier Patiño Aguilera
- 1.3 **Codirector (opcional):** \_\_\_\_\_
- 1.4 **Tribunal:** Eco. Bladimir Proaño Rivera / Eco. Luis Tonon Ordóñez
- 1.5 **Título propuesto:** "Guía de promoción y exportación de los productos artesanales hacia la Unión Europea".
- 1.6 **Resolución:**

1.6.1 Aceptado sin modificaciones \_\_\_\_\_

1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

• Aclaración del título: Sabotextil / Canton Cuenca

• Redactar mejor la problemática.

• Metodología: ampliarla acorde al título planteado.

- Responsable de dar seguimiento a las modificaciones: Eco. Xavier Patiño Aguilera

1.6.3 No aceptado

- Justificación:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Tribunal

Eco. Xavier Patiño Aguilera

Eco. Bladimir Proaño Rivera

Eco. Luis Tonon Ordóñez

Sr. Andrés V. Llivisaca Crespo

Sr. Luis F. Quiridumbay Rojas

Dra. Jenny Rios Coello  
Secretario de Facultad

Fecha de sustentación: Martes 3 de febrero de 2015



**RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**1.1 Nombre del estudiante:** Andrés Vinicio Llivisaca Crespo y Luis Fernando Andrés Quiridumbay Rojas

1.1.1 **Código** 50412 y 61442

**1.2 Director sugerido:** Eco. Xavier Patiño Aguilera

**1.3 Codirector (opcional):**

**1.4 Título propuesto:** "Guía de promoción y exportación de los productos artesanales hacia la Unión Europea".

**1.5 Revisores (tribunal):** Eco. Bladimir Proaño Rivera / Eco. Luis Tonon Ordóñez

**1.6 Recomendaciones generales de la revisión:**

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
<b>Línea de investigación</b>				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	✓			
<b>Título Propuesto</b>				
2. ¿Es informativo?	✓	✓		• incluir: sector textil • confección
3. ¿Es conciso?	✓			
<b>Estado del arte</b>				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	✓			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	✓			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	✓			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	✓			
<b>Problemática y/o pregunta de investigación</b>				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓	✓		• Revisar problemática!
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓			
<b>Hipótesis (opcional)</b>				
10. ¿Se expresa de forma clara?				N/A
11. ¿Es factible de verificación?				N/A
				N/A
<b>Objetivo general</b>				
12. ¿Concuerda con el problema formulado?	✓			
13. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓			



(\*) Breve justificación, explicación o recomendación.

- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

Revisar Modificaciones planteadas

.....

.....



.....  
Eco. Xavier Patiño Aguilera



.....  
Eco. Bladimir Proaño Rivera



.....  
Eco. Luis Tonon Ordóñez

Cuenca, 05 de febrero de 2015

Ingeniero

Xavier Ortega Vásquez

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

De mi consideración:

Por medio de la presente informo a usted que procedí a la revisión de los cambios solicitados del diseño de tesis titulado "Guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del cantón Cuenca hacia la Unión Europea" elaborado por Andrés Vinicio Llivisaca Crespo y Luis Fernando Quiridumbay Rojas como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Por lo expuesto anteriormente solicito se le dé el trámite respectivo.

Atentamente:



Eco. Xavier Patiño Aguilera

Cuenca, 19 de diciembre de 2014.

Ingeniero.

Xavier Ortega Vásquez

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

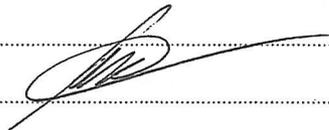
**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

De nuestra consideración:

Nosotros, Andrés Vinicio Llivisaca Crespo y Luis Fernando Quiridumbay Rojas, con códigos estudiantiles 50412, 61442, estudiantes de último ciclo de Administración de Empresas, con un cordial saludo nos dirigimos a usted para solicitarle de la manera más comedida, proceda con el trámite de aprobación de nuestro diseño de tesis titulado "Guía de promoción y exportación de los productos artesanales hacia la Unión Europea", el mismo que tiene como director sugerido al Eco. Xavier Patiño Aguilera.

Seguros de contar con su favorable acogida le anticipamos nuestros más sinceros agradecimientos.

Atentamente:



Andrés Vinicio Llivisaca Crespo



Luis Fernando Quiridumbay Rojas

Código estudiantil: 50412

Código estudiantil: 61442



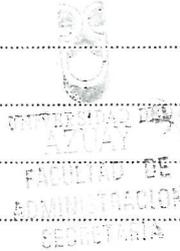
UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

DOCTORA JENNY RIOS COELLO SECRETARIA DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CERTIFICA:

Que, el Señor **Luis Fernando Quiridumbay Rojas** registrado con código **61442** perteneciente a la Escuela de Administración de Empresas tiene aprobado más del 80% de pensum de estudios.

Cuenca, 26 de Enero de 2015



Derecho 70409  
vcf.-



UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

DOCTORA JENNY RIOS COELLO SECRETARIA DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CERTIFICA:

Que, el Señor Andrés Vinicio Llivisaca Crespo registrado con código 50412 perteneciente a la Escuela de Administración de Empresas tiene aprobado más del 80% de pensum de estudios.

Cuenca, 11 de Diciembre de 2014

SECRETARIA  
FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION  
SECRETARIA

Derecho 70353

vcf.-

Cuenca, 22 de diciembre de 2014

Ingeniero

Xavier Ortega Vásquez

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

De mi consideración:

Por medio de la presente informo a usted que procedí a la revisión del diseño de tesis titulado "Guía de promoción y exportación de los productos artesanales hacia la Unión Europea" elaborado por Andrés Vinicio Llivisaca Crespo y Luis Fernando Quiridumbay Rojas como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Considero que el diseño cumple con los requerimientos teóricos y metodológicos para ser aprobado.

Por lo expuesto anteriormente solicito se le dé el trámite respectivo.

Atentamente:



Eco. Xavier Patiño Aguilera



**Facultad de Ciencias Administrativas**

**Escuela de Administración de Empresas**

**Protocolo de trabajo de titulación**

**Título:** Guía de promoción y exportación de los productos artesanales del  
sector textil del cantón Cuenca hacia la Unión Europea

**Nombre del estudiante:** Andrés Vinicio Llivisaca Crespo

Luis Fernando Quiridumbay Rojas

**Director sugerido:** Economista Xavier Patiño

**Cuenca-Ecuador**

**2014**



UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**1. Datos generales**

**1.1. Nombre del estudiante:** Llivisaca Crespo Andrés Vinicio, Luis Fernando

Quiridumbay Rojas

**1.1.1. Código:** 50412; 61442

**1.1.2. Contacto:**

Fijo: 4111446; 2814752

Móvil: 0992312323; 0995561042

Mail: andress\_987@hotmail.com; luis\_fer.q@hotmail.com

**1.2. Director sugerido:** Patiño Aguilera Xavier, Economista

**1.2.1. Contacto:**

Fijo: 2841669

Móvil: 0998405410

Mail: xmpa75@icloud.com

**1.3. Co-director sugerido:**

**1.3.1. Contacto:**

**1.4. Asesor metodológico:**

**1.5. Tribunal designado:**

**1.6. Aprobación:**

**1.7. Línea de Investigación de la carrera:** Emprendimiento

**1.7.1. Código UNESCO:** 5311.97

**1.7.2. Tipo de trabajo:**



a) Propuestas metodológicas  
UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

b) Investigación formativa

**1.8. Área de estudio:** Economía Internacional

**1.9. Título propuesto:** Guía de promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del cantón Cuenca hacia la Unión Europea.

**1.10. Subtítulo:**

**1.11. Estado del proyecto:** Nuevo

## **2. Contenido**

### **2.1. Motivación de la investigación**

### **2.2. Problemática:**

La artesanía Cuencana es muy apreciada por los consumidores extranjeros, sin embargo factores como el desconocimiento de tramites, regulaciones, requisitos en general para su promoción y colocación en otros países por parte del artesano, hace que la exportación de estos productos sea minima. Mediante el acuerdo comercial que el Ecuador a firmado con la Unión Europea, donde su principal objetivo es permitir el ingreso de casi la totalidad de productos del Ecuador sin arancel y que este entraría en vigencia en el próximo año, generando una interesante oportunidad para el sector artesanal de acceder a un mercado de 500 millones de consumidores potenciales. Es por esto que pretendemos contribuir a este cometido impulsando su crecimiento, mediante el diseño de una guía con las pautas necesarias al momento de promocionar y exportar productos artesanales del sector textil hacia la Unión Europea .



### 2.3. Preguntas de investigación:

¿ El artesano cuenta con el conocimiento y capacidad para exportar sus productos hacia la Unión Europea?

¿ De que manera se promociona los productos artesanales a la Unión Europea?

¿ Los productos cuenta con los requisitos necesarios para y exportar su producto hacia la Unión Europea?

### 2.4. Resumen:

Dentro del sector artesanal se ha notado que hay un desconocimiento por parte del artesano en como debe promocionar y que requisitos que se necesita para exportar su producto. Se diseñará una guía para que el artesano este en capacidad para promocionar y exportar sus productos artesanales del sector textil, a través del método hipotético deductivo, información de fuentes primarias y secundarias que proporcionará distintas fuentes de referencia al tema, donde se generará una oportunidad para los artesanos del cantón Cuenca, para que el producto pueda ser visto y promocionado hacia la Unión Europea.

### 2.5. Estado del arte y marco teórico:

En el Ecuador actualmente por medio del Ministerio de Industrias y Productividad mantiene su interés de apoyar a los artesanos, hacia una internacionalización de sus productos, así por ejemplo participará en un programa Iberoamericano de promoción artesanal con países como Colombia, México, Uruguay, Chile y Perú. Así como Ley de Fomento Artesanal en el Artículo 1 menciona:



Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley. (Ley No. 52 de 15 de Enero de 1965).

Junto a esta ley los artesanos obtendrán distintos beneficios como exoneración del 100% de los impuestos areancelarios si desean exportar su producto ya promocionado a la Unión Europea.

**2.6. Hipótesis:** N/A

**2.7. Objetivo general:**

Diseñar una Guía de promoción y exportación de artesanías del sector textil del cantón Cuenca hacia la Unión Europea.

**2.8. Objetivos específicos:**

- a. Analizar las características del producto artesanal y su mercado.
- b. Verificar el conocimiento y capacidad del artesano para poder promocionar y exportar su producto hacia la Unión Europea.
- c. Identificar herramientas necesarias para promocionar y exportar el producto artesanal como el tejido en punto hacia la Unión Europea.



## 2.9. Metodología:

La investigación se realizará mediante el método hipotético deductivo, describiendo los pasos para la promoción y exportación de los productos artesanales del sector textil del cantón

Cuenca hacia la Unión Europea.

Como Primera fase obtendremos la información de fuentes primarias de artículos del sector

textil de los productos artesanales del cantón Cuenca e información que proporcionará

distintas fuentes de referencia al tema.

Siguiendo con la segunda fase que, mediante la información de fuentes secundarias se

realizarán encuestas y entrevistas a los artesanos; y la información que obtendremos se

verificará si están en capacidad de promocionar su producto hacia la Unión Europea.

Como fase final se llevara a cabo la realización de la guía para que el artesano pueda

promocionar y exportar sus productos artesanales del sector textil del cantón Cuenca hacia la

Unión Europea.

## 2.10. Alcances y resultados esperados:

Obtener información sobre las características del producto artesanal del sector textil y su

mercado, teniendo como oportunidad el acuerdo comercial que el Ecuador firmará con la

Unión Europea, además de conocer la historia detrás del producto artesanal del sector textil

del cantón Cuenca.

Analizar entrevistas y encuestas a los artesanos para conocer en que capacidad se encuentran

para promocionar sus productos.



Analizar cuales son los permisos y requisitos necesarios para que los productos artesanales del sector textil sean exportados y el artesano obtenga la capacidad de aplicarlo.

Realizar la guía para promocionar y exportar los productos artesanales del sector textil hacia la Unión Europea al mismo tiempo crecer como producto nacional artesanal.

Que los artesanos posean herramientas que aporten sus oportunidades de exportación a la Unión Europea.

2.11. Supuestos y riesgos: N/A

2.12. Presupuestos:

Rubro - Denominación	Costo		Justificación
	Valor Unitario	Valor Total	
Internet		180	Búsqueda de información sobre promoción de artesanías y mercado.
Transporte		200	Reunión con el director sugerido, encuestas y entrevistas.
Computadora		450	Realización de gráficos, tabla y guía.
Alimentación		85	
Energía eléctrica		150	Iluminación y carga de computadora
Suministros de oficina		120	Realización de tesis
<b>Total</b>		<b>\$1.185,00</b>	

2.13. Financiamiento:

Por los Investigadores.

2.14. Esquema tentativo:

1. Generalidades

1.1 Historia de los productos artesanales del sector textil en el cantón Cuenca.

1.2 Características del producto.



1.3 Información de la Unión Europea

2. Capacidad de promoción y exportación hacia la Unión Europea.

2.1. Potencial de los artesanos del sector textil para la exportación hacia la Unión Europea.

2.2. Falencias y su problemática al momento de promocionar su producto.

3. Guía de promoción y exportación de productos artesanales del sector textil del cantón Cuenca a la Unión Europea.

3.1. Requisitos para obtener la calificación como artesano.

3.2. Requisitos para la exportación.

3.3. Requisitos que debe cumplir el producto artesanal del sector textil para salir hacia la Unión Europea.

3.4. Requisitos para la ingreso del producto artesanal del sector textil por parte de la Unión Europea.

3.5. Documentación para el despacho de aduana de la Unión Europea.

3.6. Formas para la promoción del Producto artesanal del sector textil hacia la Unión Europea.

4. Conclusiones y recomendaciones.

## 2.15. Cronograma:

<b>Cronograma de actividades</b>			
<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Actividades</b>	<b>Resultado esperado</b>	<b>Tiempo (semanas)</b>
1. Analizar las características del producto artesanal y su mercado.	1.1 Historia de los productos artesanales sector textil en el cantón Cuenca.	Obtención de información valiosa para la promoción del producto.	2
	1.2 Características del producto.	Que elementos intervienen el proceso de la producción.	1
	1.3 Información da la Unión Europea.	Las ventajas de promocionar y exportar hacia el mercado Europeo.	1
2. Capacidad de promoción y exportación hacia la Unión Europea.	2.1 Potencial de los artesanos del sector textil para la exportación hacia la Unión Europea.	Conocer si los artesanos están dispuestos a exportar su producto.	2
	2.2 Falencias y su problemática al momento de promocionar su producto.	Conocer los puntos críticos de los artesanos para promocionar su producto.	2

3.1 Requisitos para obtener la calificación como artesano.	Poner ejercer la actividad como artesano.	2
3.2 Requisitos para la exportación.	Contar con los permisos necesarios para exportar su producto.	2
3.3 Requisitos que debe cumplir el producto artesanal del sector textil para salir hacia la Unión Europea.	Cumplimiento con las características necesarias para la salida del producto.	2
3.4 Requisitos para la ingreso del producto artesanal del sector textil por parte de la Unión Europea.	Cumplir con los requisitos necesarios para el ingreso de los productos artesanales.	2
3.5 Documentación para el despacho de aduana de la Unión Europea.	Poder realizar el despacho del producto del sector textil.	2
3.6 Formas para la promoción del Producto artesanal del sector textil hacia la Unión Europea.	Herramientas para que su producto pueda ser visto en la Unión Europea.	2
<b>Total</b>		<b>20</b>

3. Guía de promoción y exportación de productos artesanales a la Unión Europea.





## 2.16. Referencias:

Método: Manual APA, 6ta Edición.

Comisión Europea. Recuperado de

[http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft\\_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=es](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft_DocumentosParaElDespachoDeAduana.html&docType=main&languageId=es)

Comisión Europea. Recuperado de

[http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft\\_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es](http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft_ProcedimientosDeImportacionDeLaUE.html&docType=main&languageId=es)

Ley de Fomento Artesanal. Recuperado de [http://www.industrias.gob.ec/wp-](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf)

[content/uploads/downloads/2014/04/LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/04/LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf)

ProEcuador. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>

ProEcuador. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-certificaciones-internacionales/>

ProEcuador. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-de-etiquetado-para-alimentos-y-productos-textiles/>

Comercio Exterior. Recuperado de <http://comercioexterior.gob.ec/ministro-de-comercio-sella-la-revision-juridica-de-los-resultados-de-la-negociacion-comercial-con-la-ue/>

ProEcuador. Recuperado de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

## 2.17. Anexos:

## 2.18. Firma de responsabilidad (estudiantes):

A handwritten signature in blue ink, appearing to be a stylized name.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be a stylized name.



UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

2.19. Firma de responsabilidad (director sugerido):

2.20. Fecha de entrega: