



Febrero 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS DE MADERA PARA LA ASOCIACIÓN DE ARTESANOS DE GUAYAQUIL AL MERCADO DE NUEVA YORK-ESTADOS UNIDOS.

AUTORES

MGS. Héctor Duarte Suarez

Docente de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Facultad de Administración - Carrera de Comercio Exterior
hduarte@ulvr.edu.ec

Ginger Natali Santos Nevárez

Estudiante, Carrera de Comercio Exterior, Facultad de Administración, Universidad Laica Vicente Rocafuerte
Guayaquil, Ecuador
ginger3.17@hotmail.com

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Héctor Duarte Suarez y Ginger Natali Santos Nevárez (2019): "Plan de exportación de artesanías de madera para la asociación de artesanos de Guayaquil al mercado de Nueva York-Estados Unidos", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (febrero 2019).

En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/exportacion-artesantias-madera.html>

RESUMEN

El Ecuador cuenta con una innumerable variedad de maderas, tanto en cultivos exóticos como forestales, esto es gracias a la ubicación geográfica del Ecuador con zonas que tiene hasta doce horas de luz en el día durante todo el año, las influencias de las corrientes marinas y la presencia de la Cordillera de los Andes, determinan que gocen de una variedad de climas y formaciones de vegetales y que deja al Ecuador entre los diez países de mayor diversidad en el mundo. La industria de las artesanías de maderas a pesar que no es uno de los principales productos de exportación en el Ecuador, se ha demostrado un gran dinamismo de las ventas en el mercado nacional como en el internacional.

La producción artesanal hace parte del sistema social, solidario y económico, que el gobierno del Ecuador ha determinado para alcanzar el plan toda una vida. A través del Registro Oficial N.- 351 con fecha 29 de diciembre del 2010, la asamblea nacional aprobó el proyecto de CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, con el propósito de que exista en el país un organismo regulador. Este ente regulador es la INSTITUCIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES PRO ECUADOR que se encarga de

promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, de ejecutar y validar las políticas y normas de promoción de las exportaciones e inversiones del Ecuador.

Palabras clave: Artes textiles, Artesano, Grabado, Obra Artesanal, Pequeña industria, Sector informal.

ABSTRACT

Ecuador has an innumerable variety of woods, both in exotic crops and forestry, this is thanks to the geographical location of Ecuador with areas that have up to twelve hours of light in the day throughout the year, the influences of marine currents and The presence of the Cordillera de los Andes, determine that they enjoy a variety of climates and plant formations and leaves Ecuador among the ten most diverse countries in the world. The wood handicrafts industry, although it is not one of the main export products in Ecuador, has shown a great dynamism of sales in the national market as well as in the international market.

Artisanal production is part of the social, solidary and economic system that the government of Ecuador has determined to achieve the plan a lifetime. Through the Official Registry No. 351 dated December 29, 2010, the national assembly approved the project of ORGANIC CODE OF PRODUCTION, COMMERCE, AND INVESTMENT, with the purpose of having a regulatory body in the country. This regulatory body is the PRO ECUADOR EXPORTS AND INVESTMENT PROMOTION INSTITUTION, which is in charge of promoting the supply of traditional and non-traditional products, of executing and validating Ecuador's export and investment promotion policies and regulations.

Keywords: Textile Arts, Craftsman, Engraving, Handicraft, Small industry, Informal sector.

1. INTRODUCCIÓN

El presente plan de exportación demostrará que les abrirá mercado y nuevas formas y maneras de comercializar sus productos al exterior para promover la exportación de los artesanos del mercado artesanal de Guayaquil. La presidenta de la Asociación la señora Jacinta Chancay Muñiz está consciente de la situación actual de los miembros de la asociación y las dificultades que debe de pasar cada uno de ellos para poder en algún momento exportar sus productos. Indica también que se debe de aprovechar el impulso del gobierno al apoyar las exportaciones de las PYMES y a todos los miembros de la economía popular, buscando ventajas y oportunidades en los sectores en donde son muy apreciadas y cotizadas estas artesanías de madera.

En tales instancias, el investigador se ha planteado el elaborar un plan de exportación que sirva como herramienta para los miembros de la asociación de artesanos de Guayaquil, que les faculte el comenzar la exportación de su producto.

2. RESEÑA DE LOS ARTESANOS DEL MERCADO ARTESANAL DE GUAYAQUIL

La Asociación de Artesanos del Mercado Artesanal de Guayaquil fue fundada en el año de 1983 por un grupo de 30 socios que se pusieron la meta de construir un mercado para poder vender sus artesanías de todo tipo entre ellas las de madera, actualmente quedan 3 socios vivos ya que lamentablemente todos los demás han fallecido. Esta asociación contó con el apoyo de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil quien les apoyo con la construcción de todo el contorno del mercado. Los artesanos por su parte invirtieron en lo que son las puertas y demás cosas que se requieren en un local como pisos, sillas, vitrinas, mesas, etc.

Muchos de los artesanos son oriundos de la sierra ecuatoriana en donde la mayoría heredaron esta labor a través de sus padres y así sucesivamente de generación en generación, muchos de estos artesanos a duras penas pudieron terminar la secundaria y en muchos casos ni la primaria, pero como es un arte que se aprende con las manos nos les prestaron mayor atención a otros temas de importancia como lo son los estudios.

3. ANÁLISIS DE LAS ARTESANÍAS

Las artesanías ecuatorianas (maderas), son muy apreciadas por el valor que se representa el realizar las artesanías a mano y de manera tan detallada. Los productos escogidos son: crucifijo, rosarios, loro de adorno, casita de madera y estuche de pluma; se elaboran en forma muy minuciosa y llamativa tanto para los ecuatorianos como para los extranjeros. Adicional el propósito del presente proyecto es elaborar un plan de exportación que les ayude a los artesanos de madera a comercializar sus productos internacionalmente.

Tabla 1

Clasificación arancelaria de las artesanías de madera.

Sección IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería
Capítulo 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
Partida Sistema Armonizado. 4420	Marqueterías y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario, de madera, no comprendidos en el Capítulo 94
SubPartida Sistema Armonizado	
SubPartida Regional 44201000	- Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera
Código Producto Comunitario (ARIAN) 4420100000-0000	
Código Producto Nacional (TNAN) 4420100000-0000-0000	

Fuente: Arancel Nacional de importaciones (Comite de Comercio Exterior, 2016)

Elaborado por: Ginger Santos

4.

PASOS PARA LA ELABORACIÓN DE LAS ARTESANÍAS DE MADERA

- Los artesanos obtienen la madera de los arboles seleccionados los cuales deben de estar en óptimas condiciones.
- Se escoge la madera por tamaños y formas, esto de acuerdo a la medida y diseño que tenga la artesanía.
- El artesano utiliza experiencia y creatividad a través de cortadoras, caladoras, pulidoras y lijás, dándole un especial acabado y un brillo que le da un valor agregado al producto.
- Después, utilizan una máquina que servirá para pulir la madera.
- Luego de haber concluido con el proceso de cortar y pulir, las partes pasan a ser curadas contra la polilla y tinturadas, los artesanos usan un tinte orgánico que sirve exclusivamente para la madera. Notar que por ser orgánico no es de restricción para algún país de exportación.

- Finalmente se agregan los últimos detalles que permiten obtener un acabado que realzara la confección y el diseño de diferentes artesanías tales como: loros de adornos, rosarios, crucifijos, casita de madera y estuche para pluma, que servirán para obtener el producto terminado para comercialización y exportación.

5. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto de investigación tuvo un enfoque netamente cuantitativo, lo que permitió un análisis más exacto y concreto para poder determinar la viabilidad del proyecto en mención, mediante estos datos cuantitativos pudimos conocer la eficacia y rentabilidad del proyecto. “El enfoque cuantitativo, usa la recolección de datos para comprobar una hipótesis con base en el análisis estadístico o la medición numérica, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Hernandez, 2010).

6. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Mediante este marco metodológico se pudo definir el enfoque que se dará al presente proyecto y el tipo de investigación que se empleará, las técnicas de investigación a emplear y los instrumentos que se aplicaran para profundizar más en este proyecto de investigación y dar una respuesta coherente con los objetivos planteados para este estudio. Con el paso a paso en que se desarrollará el proyecto de investigación en mención, es menester enmarcar dentro de los métodos de investigación este tema ya que son los más utilizados y de esta manera usar las herramientas más adecuadas para el presente estudio, para que los artesanos puedan comprender con mayor facilidad de como este problema fue investigado a fondo.

7. TIPO DE ESTUDIO

En el presente proyecto fue utilizado el método de la investigación exploratoria y la investigación descriptiva. Según el concepto citado en el libro de Cesar Bernal “la selección o elección del tipo de investigación depende, en alto grado, del objetivo del estudio del problema de investigación y de la hipótesis que se formulen en el trabajo que se va a realizar, así como de la concepción epistemológica y filosófica de la persona o del equipo investigador” (Bernal, 2010).

Se podría decir que la presente investigación es descriptiva porque se citaran aspectos muy valiosos de las artesanías como del mercado al cual se desea llegar, lo que permitirá

conocer aspectos importantes del mercado consumidor, factores que intervienen para conseguir una excelente comercialización de las artesanías y sobre los gustos y preferencias de los consumidores en el exterior.

Podemos confirmar que también es exploratoria porque en nuestro país Ecuador no existe un estudio de exportación de las artesanías del mercado artesanal de Guayaquil, por lo que podemos recalcar que el tema a tratar en la presente investigación ha sido profundizado por lo cual generó muchas dudas por parte de los artesanos.

8. DIRECCIÓN DEL TRABAJO

La elaboración del presente trabajo de investigación ha sido dirigida hacia los miembros de la asociación de artesanos del mercado artesanal de Guayaquil, con la finalidad de lograr otorgarles una herramienta técnica de ayuda, que les permita conocer los procesos fundamentales y logísticos para así lograr exportar sus productos que son las artesanías de madera, permitiéndoles ampliar su visión más allá del mercado nacional y la venta a nivel local, percibir ingresos más sustanciales al realizar ventas en el mercado internacional.

GUÍA PARA EXPORTAR

9. EXPORTACIÓN

El proceso de exportación se divide en dos grandes etapas como los son el pre-embarque y post-embarque de las artesanías para llevar al cabo una exitosa exportación. Se tomará en cuenta las entidades que intervienen en el presente proceso de exportación como lo son: importadores, agente de aduanas, compañía aérea, etc.

Ha sido conocido y dispuesto por la Aduana nacional que todo individuo siendo este persona natural o jurídica está en las capacidades legales de realizar una exportación, siempre y cuando posea los elementos correspondientes y necesarios para ser registrado en el sistema "ECUAPASS" (SENAE, 2017).

El cual se puede conseguir con los siguientes pasos que se detallaran a continuación:

- 1) Primeramente, se debe de tener RUC (Registro Único del Contribuyente) emitido y legalmente autorizado por el SRI (Servicio de Rentas Internas) en donde detalle la actividad económica que ejerce.
- 2) Solicitar el TOKEN o firma digital al Registro Civil mediante la página www.eci.bce.ec el cual le solicitará una serie de documentos para emitir el mismo, una vez aprobada la

solicitud el cliente se deberá de acercar al registro civil y cancelar el valor de \$49.00 más IVA, notar que junto con el TOKEN le darán la clave del mismo indispensable para el registro ante la aduana.

- 3) Cuando cuente con el TOKEN (parecido a un pen drive) físicamente debe de realizar el registro de IMP/EXP mediante la página del ecuapass el cual le proporcionara usuario y contraseña de ecuapass el mismo que se utilizara para revisar notificaciones de aduana, vinculación del agente de aduana, regularización de exportaciones, etc.

10. EL PROCESO DE PRE-EMBARQUE DE LA CARGA

El proceso de exportación inicia con la nota de pedido el cual determina todas las exigencias tanto del importador como del exportador, fechas de entrega en el país de destino, cantidades requeridas, etc. La nota de pedido es un documento que se emite antes de la factura comercial la misma que es válida e indica todo lo que contendrá la factura que será emitida y legalizada por el SRI.

Luego que la nota de pedido es definitiva se procede a la fabricación manual de las artesanías solicitadas, este proceso suele ser un tanto demorado porque todo es elaborado con las manos, es decir, sin la utilización de maquinarias. La duración en la fabricación dependerá de la cantidad solicitada y la fecha de embarque de las artesanías quedará a la estimación de la culminación de la labor por parte de los artesanos.

Al término de la finalización de la fabricación las artesanías pasan por el proceso de empaque el mismo que consiste en:

- Envolver las artesanías con un plástico llamado Superlon Mipes para preservarla de cualquier golpe.
- Cada unidad artesanías se la empaquetara en una sola caja unitaria.
- Cada caja de artesanía estará en una caja matriz, la misma que dará cavidad 32 cajas de artesanías.

El proceso de embalaje se lo realizara con pallets de la siguiente manera:

- Cada pallet contendrá 12 cajas las mismas que se las ubicará en filas de cuatro cajas y hasta 3 niveles, es decir, serian 12 cajas por pallet.
- Los pallets serán recubiertos o embalados por plástico para cubrirlo de las inclemencias del ambiente.

11. TRANSMISIÓN DE LA DAE

El sistema de ecuapass exige la vinculación del agente de aduanas para autorizarlo como el agente afianzado quien será responsable de la veracidad de la documentación y del correcto manejo de los trámites aduaneros. La vinculación en el ecuapass se lo realiza de la siguiente manera: en la opción TRAMITES OPERATIVOS>1.1.2>Adm. de Relación OCE y Agente de Aduanas.

La transmisión electrónica de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación) a el sistema de Ecuapass, el mismo que debe de ser enviado con la factura comercial o en su caso una factura proforma momentánea y sus documentos de embarque. Se debe de tomar en consideración que este proceso no se puede tomar como si fuera una simple prueba de embarque, ya que al momento de que la aduana reciba el envío electrónico se crea un vínculo legal entre la SENAE y el exportador.

Los documentos necesarios para este proceso son los siguientes:

- Factura comercial legalizada por el SRI
- Lista de empaque
- Certificado de origen (previa a ello se debe de obtener la Declaración Juramentada de Origen el mismo que debe de ser autorizado por el MIPRO)

Cuando los documentos son enviados a la aduana es decir mediante el ecuapass se da por hecho la aceptación de la DAE, luego de ello se debe de gestionar el AISV (Autorización de Ingreso y Salida de Vehículos) el mismo que se gestiona en la página web según la bodega de la línea naviera que sirve para informar sobre la persona y vehículo autorizado para el ingreso de la carga al puerto.

Después la mercancía es ingresada a zona primaria del distrito de Guayaquil para su respectivo embarque, de ahí es llevado al depósito temporal asignado para el respectivo registro y finalmente almacenar la mercadería hasta el día de su salida autorizada para su exportación. Luego se le informara al exportador (artesano) el tipo de aforo que aduana le determino para su carga y que se realizara mediante los 3 tipos de canales que son automático, documental y físico.

Luego de que se concluye el aforo y la carga cuenta con salida autorizada se inicia el proceso de consolidación para posterior embarque al exterior.

12. INSTRUMENTOS PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Las herramientas de negociación que se han aplicado durante las exportaciones, han permitido el correcto desarrollo de la actividad comercial, creadas y llevadas a cabo, bajo el motivo de poseer una excelente relación entre los vendedores y compradores, sin que susciten

algún tipo de inconveniente durante proceso de partida y arribo de la carga, así como en la tramitación del dinero y el tipo de pago acordados.

Entre las herramientas existentes al momento de poseer relaciones comerciales en un mercado internacional se han encontrado:

- **Acuerdo de carga:** permite la comunicación del tipo de embalaje y contenedor empleado por el vendedor, en pro de salvaguardar la calidad, presentación y estado de la carga, evitando que la misma sea perdida, magullada o podrida durante las horas de viaje.
- **La cotización del exportador:** en la misma se efectuó un minucioso detalle sobre todas las características que la mercancía presenta, incluyendo y especificando cualidades como el peso, dimensiones utilizadas por el comprador, cantidad, calidad, el código de la partida a la que corresponde en el arancel de aduanas, precio, etc.
- **Acuerdo del pago:** La aplicación de tal herramienta ha permitido que tanto comprador como vendedor posean plena noción del tipo de transacción realizada en tiempo real y acordando el tipo de moneda a utilizar en la negociación, para en tal forma evitar complicaciones o malos entendidos en un futuro.
- **Seguro:** una herramienta de gran importancia y utilidad, puesto que toda carga en transportación precisa de contar con un contrato de seguro, para salvaguardar los intereses de ambos involucrados en la comercialización, en tal forma se posee un resguardo de la mercancía en caso de un siniestro.

En cuanto a los distintos tipos de pago que se puedan efectuar, se presentaron:

La cuenta abierta: el pago es efectuado y habilitado para el cobro, solo hasta después de que la carga haya sido recibida por el importador en su lugar de destino acordado en la negociación.

Las cartas de créditos: Mismas que constaron como las de mayor recomendación por motivo de presentar garantía en su seguridad y confianza en la aplicación de la misma entre los exportadores que comienzan operaciones.

La cobranza bancaria internacional: permite la selección de un banco a convenir, para en tal situación y una vez concluido el desembarque de la mercancía sin novedad alguna, el

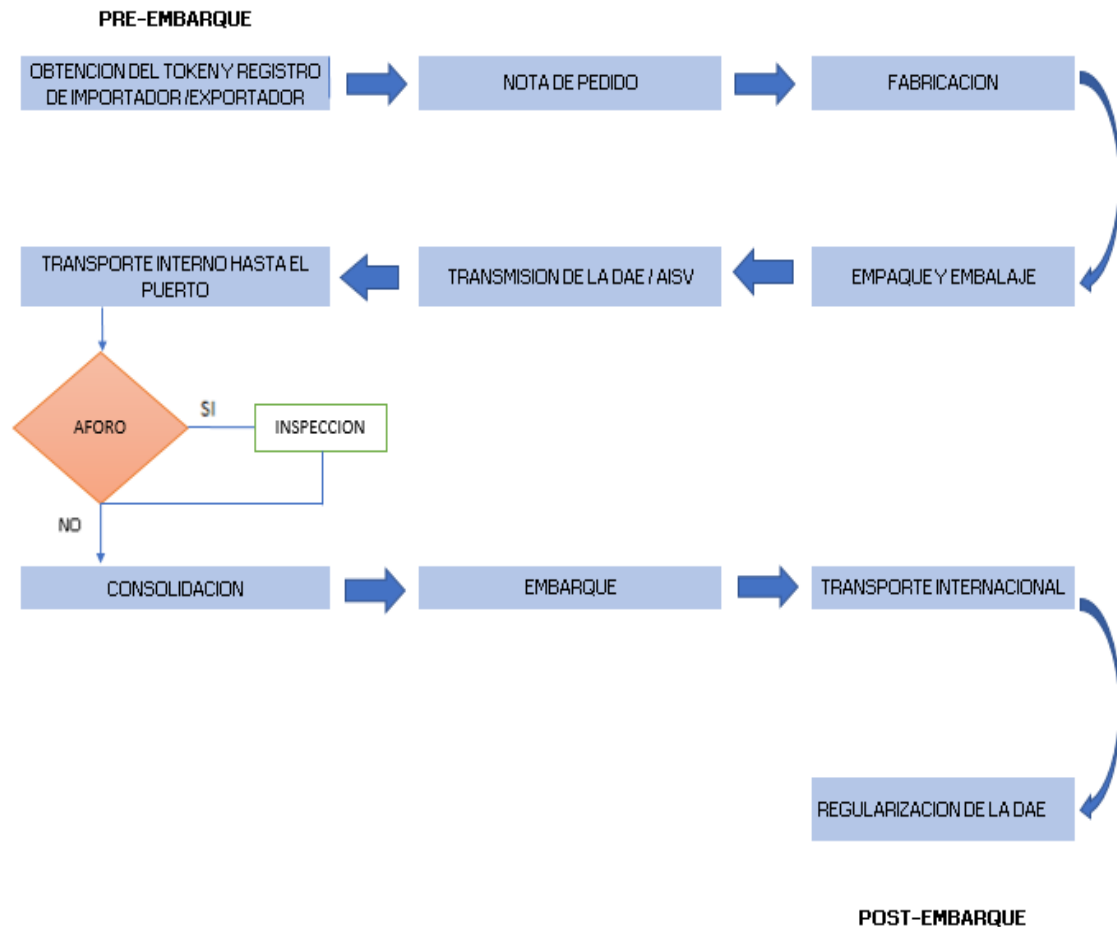
exportador proceda a realizar el cobro de su dinero en el banco previamente seleccionado y acordado.

13. ETAPA POST-EMBARQUE DE LA CARGA

En la etapa post-embarque la regularización de la DAE (Declaración Aduanera de la Exportación) es el resultado del cierre total del proceso de Exportación ante la SENA E mediante el registro electrónico. La DAE debe de ser regularizada dentro de los 30 días desde el día de la transmisión de la DAE.

También se debe de presentar los documentos (en el caso que no se hayan presentado los originales) como lo son: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen y copia no negociable del documento de transporte. La regularización de la exportación se lo realiza en la página del ecupass en la opción TRAMITES OPERATIVOS>1.1.2> REGULARIZAR EXPORTACIONES y se ubica el número de la DAE el mismo que lo facilita el agente de aduanas.

14. FLUJOGRAMA DE LA EXPORTACIÓN



Elaborado por: Ginger Santos N.

Flujograma del proceso de exportación de las artesanías

15. SELECCIÓN DE LA VÍA Y MEDIO PARA EL TRANSPORTE

Estados Unidos de América es un país con distintos mercados, por su variedad étnica y religiosa provoca que tenga mercados muy exigentes y competitivos pero que les gusta incursionar en nuevos productos, más que todo artesanías por su diversidad en la población y sus culturas. Su inclinación a lo novedoso y a productos de primera los lleva a asociarse con pequeñas empresas y a su vez por el tiempo que los estadounidenses tienen muy limitado a valorar el producto más por su calidad que por sus precios.

Los productos que ingresan a un país deben cumplir con normas la cual es exigida por las autoridades del país importador que deben ser certificadas y emitidas por instituciones autorizadas y así no tener ningún inconveniente en el país de destino. Estados Unidos solo

representa el 2% del total del mercado ecuatoriano, el cual está conformado por bisutería y artesanías, estados unidos es uno de los principales importadores de artesanías ecuatorianas.

Al tener como opción el medio de transporte marítimo por consiguiente se determinó que el puerto de destino en Nueva York es el de New York.

Tabla 2

Ficha técnica del transporte

País de origen:	Ecuador
Puerto de embarque:	Puerto de Guayaquil
País destino:	Estados Unidos
Puerto de arribo:	Nueva York
Embalaje utilizado:	Cajas de cartón
Contenedor empleado:	Contenedor consolidado
Medio de transporte:	Buque carguero
Modo de transporte:	Marítimo

Fuente: investigación

Elaborado por: Ginger Santos

16.

CONCLUSIONES

- ❖ El plan de exportación es más que una guía es un modelo a seguir en el cual le enseña al artesano como realizar una exportación a consumo y la misma fue de mucha facilidad su entendimiento y comprensión según manifestaron los miembros de la asociación de artesanos de Guayaquil. Este modelo le enseñó al artesano los pasos a seguir para exportar sus artesanías al exterior, despejó sus dudas y miedos con todo lo que conlleva la documentación.
- ❖ Se confirmó que las artesanías de maderas son de tanto agrado que los extranjeros buscan obtenerlas sean para ellas mismas o para sus familiares como muestra de sus

viajes y de las culturas de otros países. Al cambio nuestros compatriotas que residen en Nueva York gustan de estas artesanías porque les hace recordar sus orígenes y provocar mucha nostalgia. En lo económico causa tanta admiración de ver como en algo tan sencillo y económico tiene mercado en uno de los países que para el hoy en día es unas de las grandes potencias mundiales y es por ello que la presente tesis tuvo gran aceptación por parte de los artesanos.

- ❖ Con las entrevistas realizadas, una de ellas a la presidenta de la Asociación la Sra. Jacinta Chancay Muñiz se reconfirmo la necesidad que la asociación requiere, ese impulso que los artesanos necesitan, quien los pueda guiar. Comento también como los artesanos venden sus productos a terceras personas y esas terceras personas se convierten en los exportadores finales frente a otros países quedando los artesanos con las ganancias solo de la venta local.
- ❖ En las encuestas se constató que los importadores estadounidenses proporcionan gran confiabilidad para acaparar la exportación de las artesanías en el mercado de Estados Unidos, se evidencio su gran acogida, como aprecian por encima de los productos chinos y aunque siendo relativamente más barato no se le compara con la dedicación de la mano de obra ecuatoriana. Afirman también que prefieren pagar un poco más por mayor calidad, si bien es cierto los productos chinos son muy novedosos, económicos, roban mercado momentáneamente, pero la calidad que entre dicho.

17.

BIBLIOGRAFÍA

Barrezueta, I. H. (2011). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI)*. Quito: Editora Nacional.

CComite de Comercio Exterior. (01 de Enro de 2016). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de Aduana del Ecuador:
www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf

Del Rio Diana. (2013). *Glosario de Metodologia de la Investigaciob Social*. Madrid: Diccionario.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2016). *Metodología de la Investigación*. Mc GRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.

OEC. (2016). *OEC*. Obtenido de OEC.

SENAE. (18 de 06 de 2017). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de Aduana del Ecuador:
<https://www.aduana.gob.ec/>

Suarez, A. M. (2010). Investigacion. En A. M. Suarez, *Investigación* (págs. 20-26). Guayaquil: