



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A
BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE
VENTA.**

TUTOR

MAE. JESSICA JULIETA AROCA CLAVIJO

AUTORES

DOMENICA ALEXANDRA BAJAÑA CAMPOVERDE

MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMERO ROMERO

GUAYAQUIL

2020

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA.	
AUTORES/ES: Bajaña Campoverde Domenica Alexandra Romero Romero María de los Ángeles	REVISORES O TUTORES: AROCA CLAVIJO JESSICA JULIETA
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	Grado obtenido: Ingeniera en Comercio Exterior
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	N. DE PAGS: 103
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Costos Logísticos, Exporta Fácil, Análisis de costos, Pérdida de competitividad	
RESUMEN: El presente proyecto de tesis hace referencia a los costos logísticos que incurren en las exportaciones de Sombreros a base de fibra de banano que realiza la Asociación de Mujeres Agro – Artesanales de la provincia del Oro cantón Machala, es por esto que se ha realizado el análisis de dichos costos, implementando técnicas y herramientas para la recolección de datos. Esta Asociación fue constituida en el 2008 por 32 mujeres dedicadas a esta labor de tejedoras.	

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Bajaña Campoverde Domenica Alexandra Romero Romero María de los Ángeles	Teléfono: 0992105250 0996001098	E-mail: dbajanac@ulvr.edu.ec mromeror@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PHD. Rafael Iturralde Solórzano Teléfono: 2569500 Ext.201 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec MSC. Betty Aguilar Echeverria Teléfono: 2569500 Ext. 264 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS ULVR 30 ENERO PAR CIEGO.docx (D63199441)
Submitted: 1/30/2020 2:29:00 PM
Submitted By: \${Xml.Encode(Model.Document.Submitter.Email)}
Significance: 8 %

Sources included in the report:

CASITO PARA CIEGO 1 robles y salazar 05.11,17.doc (D32087882)
carteras paja toquilla Raffo.docx (D50042309)
TESIS GIUSEPPE CALASANZ Y PAOLO DURAN - ANTIPLAGIO-.docx (D54787015)
PLAN LOGISTICO LISTO-MGF Golondrinas.docx (D47261561)
120386_TFG- Carol Pardo C.pdf (D62213420)
TESIS JESSY ROJAS.pdf (D40847367)
Implementación de un plan de Exportación para el Jamón Ahumado Artesanal al mercado Chileno.docx (D54990601)
TESIS ROCÍO LÚA FINAL PLAN DE EXPORTACION.docx (D59395713)
tesis cobos final 14 de marzo-2-2.doc (D49400526)
TESIS FINAL ren.doc (D42901530)

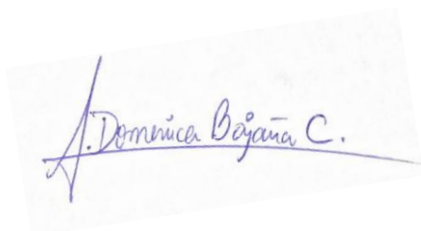
A handwritten signature in blue ink, appearing to be "René", written over a horizontal line.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las estudiantes egresadas DOMENICA ALEXANDRA BAJAÑA CAMPOVERDE Y MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMERO ROMERO, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA, corresponde totalmente a el(los) suscrito(s) y me (nos) responsabilizo (amos) con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor(es)



Firma:

DOMENICA ALEXANDRA BAJAÑA CAMPOVERDE

C.I. 092793120-4



Firma:

MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMERO ROMERO

C.I. 092606241-5

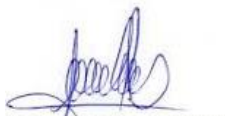
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA, presentado por los estudiantes DOMENICA ALEXANDRA BAJAÑA CAMPOVERDE Y MARÍA DE LOS ÁNGELES ROMERO ROMERO como requisito previo, para optar al Título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



MAE. JESSICA JULIETA AROCA CLAVIJO

C.C. 091217101-4

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios por ayudarme y guiarme durante mi vida universitaria.

Agradezco a mis abuelos, mi madre Maria Quillay, mi Hermana Ana Bajaña por sus consejos, ayuda y sobre todo su respaldo para convertirme en Ingeniera en Comercio Exterior.

Agradezco a la Universidad Laica Vicente Roca fuerte por ser una institución impecable y por los conocimientos obtenidos.

Domenica Alexandra Bajaña Campoverde

Agradezco a Dios y a mi familia por ser parte y complemento de este proceso.

Mi más profundo agradecimiento a la Universidad Laica Vicente Roca fuerte quien fue la matriz para obtener los conocimientos de los que hoy dispongo.

De igual manera mi agradecimiento a la Msc. Jessica Aroca por guiarnos en este proceso, por contribuir con sus conocimientos y por su ayuda permanente.

Finalmente, mi agradecimiento a todos los profesores de la Universidad Laica Vicente Roca fuerte que conforman la Facultad de Administración carrera de Comercio Exterior, por su interés, tiempo dedicado, apoyo infinito, y por haber transmitido sus conocimientos durante cinco años.

María de los Ángeles Romero Romero

DEDICATORIA

El presente Proyecto de tesis es dedicado a:

A mis Abuelos por su perseverancia a la hora de impulsarme en seguir adelante con mis estudios, a mis padres por siempre confiar en mi capacidad de lograr lo que me propongo y a mis hermanos por la ardua labor de cada día para inducir a ser mejor y ser una excelente Profesional.

Domenica Alexandra Bajaan Campoverde

Dedico esta tesis a:

A mis padres Manuel Romero Black y Marlene Romero Villacís por ser el pilar fundamental en mi vida por inculcarme el ejemplo de sacrificio y valentía, por creer en mí y por enseñarme que a pesar de las circunstancias que existan hay que tener fé en Dios y no desfallecer. Gracias a su entrega, dedicación y amor he logrado alcanzar una meta más en mi vida.

A mi esposo Víctor Granda Correa por su amor, respaldo y apoyo incondicional.

A mi hija, Amelie Granda Romero que forma gran parte de todo este proceso, por ser el detonante de mi felicidad de mis ganas de luchar y de superarme, por la fortaleza y dulzura que manifiesta en mi vida.

A mis hermanos, por ser parte de mis motivaciones diarias para culminar mis estudios.

Finalmente quiero dedicar esta tesis a mis abuelos Marlene Villacís y Héctor Romero Torres por ser siempre esa luz que logra calmar mis angustias, por sus oraciones, consejos y por todo su amor. Mi vida la quiero reflejar en cada uno de ustedes, con esas virtudes infinitas que me brindan.

María de los Ángeles Romero Romero

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	I
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	ii
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	vi
DEDICATORIA	viii
ÍNDICE GENERAL	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
INDICE DE ANEXOS	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 TEMA	2
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	4
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.5. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.6. IDEA A DEFENDER	6
1.6.1 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN:.....	6
1.6.1. 1 VARIABLE INDEPENDIENTE:	6
1.6.1.2 VARIBALE DEPENDIENTE:.....	6
1.7 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/FACULTAD	6
CAPÍTULO II	7
2 MARCO TEÓRICO	7

2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	7
2.1.1 PARROQUIA EL RETIRO	7
2.1.2 ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO-ARTESANALES DE EL ORO (AMA)	8
2.1.3 ORGANIGRAMA DE LA ASOCIACION DE LAS MUJERES AGRO – ARTESANALES	9
2.1.4 EXPORTA FÁCIL.....	10
REQUISITOS DE EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE EXPORTA FÁCIL.....	12
PASOS PARA EXPORTAR A TRAVES DE EXPORTA FACÍL	12
PESO PERMITIDO PARA ESPAÑA.....	13
MODALIDADES DE ENVÍO EN EXPORTA FACÍL	13
SEGURO DE ENVÍOS.	14
PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES	15
2.1.5 SOMBREROS DE FIBRA DE BANANO	17
2.1.6 ASPECTOS ESENCIALES PREVIO AL PROCESO PRODUCTIVO DE LOS SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO	18
2.1.7 PROCESO DE ELABORACIÓN DE UN SOMBRERO A BASE DE FIBRA DE BANANO	18
2.1.8 FICHA TÉCNICA DE ESPAÑA.....	20
2.1.9 PERFIL LOGÍSTICO DE ESPAÑA.....	25
2.1.10 CULTIVO DE BANANO	30
2.1.11 COMERCIO EXTERIOR Y SUS TEORÍAS	31
DEFINICIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	31
TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	31
VENTAJA ABSOLUTA.	31
VENTAJA COMPARATIVA.	32
MODELO DE SINGER-PREBISH:.....	32
MODELO HECKSCHER-OHLIN.....	32
2.2 MARCO CONCEPTUAL	33
2.2.1 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	33
2.2.2 COMPETENCIA	37
2.2.3 ASOCIACIÓN	38
2.2.4 INCOTERM 2020	38
2.2.5 CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERM 2020.....	38

2.2.6	REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR	41
2.2.7	FORMAS DE PAGO MÁS COMUNES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	42
2.2.8	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	42
2.2.9	FERIAS INTERNACIONALES.....	43
2.2.10	DIAGRAMA DE PROCESO (O.T.I.D.A)	43
2.3	MARCO LEGAL.....	43
	CAPÍTULO III	49
3	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	49
3.1.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	49
3.2	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	50
3.3	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	50
3.3.1.	ANTECEDENTES DE LA ENTREVISTA:	50
3.4	POBLACIÓN Y MUESTRA	57
	CAPÍTULO IV.....	58
	INFORME FINAL Y/O PROPUESTA	58
4.1	TEMA	58
4.1	OBJETIVO GENERAL.....	58
4.3	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	58
4.4	ESQUEMA Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA	58
4.4.1	ESQUEMA DE LA PROPUESTA.....	58
4.4.2	DESARROLLO DE LA PROPUESTA	59
4.4.2.1	LOS PROCESOS LOGÍSTICOS DE AMA.....	60
4.4.2.2	ESTRUCTURA DE COSTOS.....	61
4.4.2.3	COMPARACIÓN DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	65
4.5	RESULTADO/ BENEFICIO.....	67
	CONCLUSIONES	68
	RECOMENDACIONES	70
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
	ANEXOS	76

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 Instituciones Promotoras.</i>	10
<i>Ilustración 2 Fibra de Banano.</i>	16
<i>Ilustración 3 Modelos de sombreros a base de Fibra de Banano</i>	17
<i>Ilustración 4 Ficha Técnica de España 2019</i>	20
<i>Ilustración 5 Adolfo Suárez Madrid-Barajas</i>	25
<i>Ilustración 6 Aeropuerto de Alicante</i>	26
<i>Ilustración 7 Puerto Vigo</i>	28
<i>Ilustración 8 Puerto Algeciras</i>	29
<i>Ilustración 9 Puerto de Barcelona</i>	30
<i>Ilustración 10: Codificación</i>	34
<i>Ilustración 11 Formas de pago más comunes en el Comercio Internacional</i>	42

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	<i>Peso permitido para España en Exporta Fácil</i>	13
<i>Tabla 2</i>	<i>Clasificación Arancelaria</i>	35
<i>Tabla 3</i>	<i>Ficha De Observación Aplicada A La asociación De Mujeres Agro- Artesanales del ORO - Productor</i>	52
<i>Tabla 4</i>	<i>Diagrama de Flujo de procesos (OTIDA)</i>	53
<i>Tabla 5</i>	<i>Diagrama de Flujos de Procesos (OTIDA) - Obtencion de Fibra de Banano</i>	54
<i>Tabla 6</i>	<i>Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Elaboración de sombreros a base de fibra de banano</i>	55
<i>Tabla 7</i>	<i>Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Tinturado</i>	56
<i>Tabla 8</i>	<i>Clasificación arancelaria en Ecuador</i>	59
<i>Tabla 9</i>	<i>Clasificación arancelaria en Unión Europea</i>	59
<i>Tabla 10</i>	<i>Seguro General Obligatorio de Exporta Fácil</i>	62
<i>Tabla 11</i>	<i>Otros Costos de Exportación – Cotización por Grupo Lanata</i>	64
<i>Tabla 12</i>	<i>Otros Costos de Exportación – Cotización por Dhl Express</i>	64
<i>Tabla 13</i>	<i>Costos de Exportación</i>	65

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 Organigrama de AMA</i>	9
<i>Gráfico 2 Proceso de Exporta Fácil.</i>	11
<i>Gráfico 3 Pasos para Exportar por medio de Exporta Fácil.</i>	12
<i>Gráfico 4 Proceso De Elaboración De Un Sombrero</i>	19
<i>Gráfico 5 Aspectos Generales de España.</i>	21
<i>Gráfico 6 Requisitos para ser Exportador</i>	41
<i>Gráfico 7 Esquema de la Propuesta</i>	58
<i>Gráfico 8 La cadena de suministros.</i>	61
<i>Gráfico 9 Tabla de costeo con servicio Exporta Fácil</i>	66

INDICE DE ANEXOS

<i>ANEXO 1 Entrevista N° 1.....</i>	<i>76</i>
<i>ANEXO 2 Entrevista N° 2.....</i>	<i>78</i>
<i>ANEXO 3 Entrevista N° 3.....</i>	<i>80</i>
<i>ANEXO 4 Entrevista Vía Correo.....</i>	<i>81</i>
<i>ANEXO 5 Cotización por servicios de Agente de Aduana por Grupo Lanata.....</i>	<i>82</i>
<i>ANEXO 6 Cotización Flete Interno por Cargolan S.A.....</i>	<i>83</i>
<i>ANEXO 7 Cotización por Dhl Express.....</i>	<i>84</i>
<i>ANEXO 8 Visita Técnica en Machala para realizar el Diagrama de Proceso (OTIDA)</i>	<i>84</i>

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad el análisis de los costos logísticos de la exportación de sombreros que realiza la Asociación de Mujeres Agro- Artesanales (AMA) de la provincia del ORO Cantón Machala.

Esta investigación se realizó con el objetivo de efectuar un análisis tendiente a mejorar los costos logísticos en la exportación de su producto estrella; los sombreros a base de fibra de banano.

Por otra parte, se detalla la intervención del programa Exporta Fácil en su proceso de exportación, y fue posible identificar las razones por la cual la asociación decidió acogerse a este programa.

En el capítulo I, se indica el objetivo general de la investigación conjuntamente con los objetivos específicos. El planteamiento del problema se lo determina de acuerdo a la problemática planteada por AMA.

En el capítulo II, se muestra el marco teórico en la cual están los antecedentes del presente análisis y el soporte teórico del mismo.

En el capítulo III, se establece la metodología de investigación, con un análisis descriptivo y exploratorio, con un enfoque cualitativo y cuantitativo adicional se utilizó como medio de recolección de datos las entrevistas.

En el capítulo IV, se realiza el análisis del proceso de exportación por medio de Exporta Fácil en comparación con Agente de Carga Aéreas.

Se finaliza el proyecto con las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA

COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Asociación de Mujeres Agro-Artesanales (AMA) cuya sede está ubicada en la Parroquia rural El Retiro, perteneciente al cantón Machala de la provincia de El Oro, inició sus operaciones comerciales en el mercado nacional hace aproximadamente 10 años; teniendo como actividad principal la elaboración de sombreros elaborados a base de fibra de banano conocida también como chanta. Su calidad, seriedad comercial y variedad en sus modelos, les ha permitido además incursionar en el mercado internacional y particularmente al mercado español.

La experiencia de AMA en el mercado internacional es a través de EXPORTA FÁCIL, programa impulsado por el gobierno y varias instituciones del Estado desde el año 2008 para facilitar las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas, cuyo objetivo principal es mejorar la competitividad de las MIPYMES y artesanías a través del incremento de las exportaciones y la inserción en nuevos mercados. Este mecanismo constituye una herramienta importante para iniciar la búsqueda de nuevos mercados, facilitando de esta manera los procesos operativos.

La operatividad del programa es puesta en práctica mediante mensajería acelerada (Courier); mismo que con el pasar del tiempo y la experiencia obtenida limitan el crecimiento de las exportaciones, mismas que se las puede resumir en las siguientes:

- a. Con una sola declaración se puede exportar hasta 30 kilos con un valor máximo de \$ 5.000,00 (FOB).

- b. Restricciones en cuanto a dimensiones y peso de la carga
- c. Restricción en el acondicionamiento de empaque y embalaje.

El solo utilizar este mecanismo ha ocasionado que AMA se vea inmersa en ciertas falencias procedimentales, como en costos logísticos, lo que conlleva como resultado la pérdida de competitividad y la reducción de sus exportaciones. Ante esto es imperativo efectuar un análisis tendiente a mejorar los costos logísticos en la exportación de su producto estrella los sombreros a base de fibra de banano.

La cadena logística que comprende todas las actividades que se realizarán para trasladar una mercancía desde un país de origen hasta un punto exacto en el país de destino, constituye la columna vertebral para las exportaciones, por lo tanto, es necesario identificar y poner en práctica los eslabones de la misma e insertarlos en las exportaciones de AMA. Por lo tanto, realizar un análisis a los costos logísticos incurridos actualmente por la asociación es imperativo, por cuanto la implementación de nuevas tecnologías, procedimientos, mejora continua del recurso humano, obliga a todo aquel que está inmerso en comercio exterior a actualizarse para de esta manera lograr competitividad en cuanto a precios y plazos de entrega de los productos en el mercado de destino e incrementar su rentabilidad.

1.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo inciden los costos logísticos en el precio de venta de la exportación de sombreros a base de fibra de banano hacia el mercado de España?

1.2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1. ¿Cuál es la incidencia actual sobre el servicio logístico que emplean en la exportación de sombreros a base de fibra de banano?
2. ¿Cómo ejecuta en la actualidad la Asociación de Mujeres Agro – Artesanales el proceso logístico para carga suelta por vía aérea?
3. ¿Cuáles son los costos logísticos que intervienen en la exportación de sombreros a base de fibra de banano hacia el mercado de España?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar los costos logísticos que intervienen en la exportación de sombreros a base de fibra de banano y su incidencia en el precio de venta.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Recopilar la información sobre los costos logísticos que intervienen en la exportación de sombreros a base de fibra de banano en AMA.
2. Interpretar el proceso logístico que utiliza AMA para la exportación de sombreros a base de fibra de banano.
3. Determinar los costos logísticos incurridos en el proceso de exportación de sombreros a base de fibra de banano hacia España y su incidencia en el precio de venta.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

A través de esta investigación se podrá identificar las causas mediante las cuales la Asociación pierde competitividad en el mercado de destino, determinando los costos excesivos o que representan mayor valor que afectan el precio de venta del producto final.

Esto constituirá una herramienta de apoyo para AMA en la toma de decisiones y una optimización de recursos económicos al momento de exportar sus productos. Con esto se espera incrementar la accesibilidad del producto al mercado consumidor y por ende el crecimiento en las exportaciones merced a un mejor precio de venta, lo cual reflejará un mejor nivel de rentabilidad.

Tomando en consideración, que actualmente AMA realiza sus exportaciones bajo la modalidad de Exporta Fácil, programa del gobierno creado para: fomentar y agilizar los procesos de exportación; fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMES) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo a la competitividad de los productos ecuatorianos, el presente análisis les permitirá tomar decisiones acertadas y así sortear y disponer de la herramienta necesaria para optimizar recursos.

Conocer que también existen otros procesos alternativos para el envío de sus productos al exterior.

1.5. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El presente análisis se centrará en la incidencia que actualmente tienen los costos logísticos que interviene en el proceso de exportación de sombreros a base de fibra de banano hacia el mercado español.

Por lo tanto, el alcance de la investigación tiene dos extremos, el exportador que lo conforma AMA ubicada en la Parroquia rural El Retiro, perteneciente al cantón Machala de la provincia de El Oro y el importador que llega hasta la ciudad de Madrid capital de España.

Según el Diario Cinco Días, La población española ha alcanzado nuevos máximos respecto a su población. Al 1 de enero de 2019 el país contaba con un total de 46,934 millones de habitantes, lo que implica un aumento de 276.186 personas durante el pasado ejercicio, un 0,59% más. (Días, 2019).

Forma parte de la Unión Europea (UE) y puede considerarse un país con un número de habitantes significativo, si lo comparamos con el resto de los países, consolidándose como el principal destino para los productos ecuatorianos desde el año 2018 hasta la fecha.

La investigación de este tema se centra principalmente en analizar los costos logísticos.

Límites de la Investigación.

- Campo: Logístico
- Área: Comercio Exterior
- Período: 2019
- Lugar: Guayaquil

1.6. IDEA A DEFENDER

Con el análisis de los costos logísticos en la exportación de sombreros a base de fibra de banano la Asociación de Mujeres Agro – Artesanales optimizará los costos que se generan en la cadena logística vía Courier y su incidencia en el precio de venta.

1.6.1 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN:

1.6.1.1 VARIABLE INDEPENDIENTE: Costos logísticos de la exportación de sombreros a base de fibra de banano.

1.6.1.2 VARIBALE DEPENDIENTE: Precio de venta.

1.7 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL/FACULTAD

La facultad de Administración carrera de Comercio Exterior, hace referencia a la línea institucional de desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables, con su dominio sobre emprendimientos sustentables y sostenibles con atención a sectores tradicionalmente excluidos de la economía social y solidaria, haciendo referencia a la línea de facultad Marketing, comercio y negocios locales.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.1.1 PARROQUIA EL RETIRO

DATOS GEOGRÁFICOS

La Parroquia El Retiro está ubicada en el sector meridional del cantón Machala, al sur de la jurisdicción de la cabecera cantonal del mismo nombre, y de la parroquia el Cambio.

Límites: Al Norte con Machala y El Cambio. Al Sur con el Cantón Santa Rosa. Al Este con las parroquias La Victoria y Buenavista y Al Oeste con el Archipiélago de Jambelí.

Extensión: El Retiro tiene una superficie de 127 Km², con una precipitación media anual de 427 mm se encuentra a 17.5 km de distancia a la ciudad de Machala.

Población Total: Entre la cabecera parroquial y los sitios de El Retiro tienen una población total de 4.367 habitantes, políticamente y administrativamente está dividido por la cabecera parroquial de nombre El Retiro y 11 sitios: La Delicia, La Rotonda-San José, Guarumal Uno, Buena Esperanza, El Recreo, San Vicente, San Fernando, San Luis, Km 15, La María, Y del Enano

HISTORIA

Las primeras personas o familias que habitaron esta parroquia datan al finalizar el siglo XIX. Muy pocos individuos poblaban el lugar que desde sus inicios tomó el nombre de El Retiro, La familia Franco era la dueña mayoritaria de esos terrenos, quienes compartieron sus tierras con los residentes vecinos, y los que poco a poco iban llegando.

Al comienzo se hicieron presentes las familias Luna y Chapa, a ellas se unió Toribio Celi y Petra Orellana quienes se casaron y aceleraron el crecimiento de este pequeño caserío.

En un principio, la supervivencia estuvo basada por el alquiler de tierras para el cultivo de cacao, actividad que dominada el campo de ese entonces. La calma que caracterizaba al pueblo, fue rota por el estallido de bombas peruanas en la guerra de julio de 1941, con el avance de los invasores que saquearon cuanto hallaron a su paso, todos abandonaron El Retiro partiendo la mayoría para Babahoyo. Al regresar sus habitantes luego del enfrentamiento bélico, todo estaba destruido,

El advenimiento del banano y la postguerra servirían para la aparición y crecimiento de las fortunas personales, don Manuel Encalada adquirió una parte de las propiedades, los Franco montaron la primera bananera, después los Minuche y Jarre para el mismo negocio.

ACTIVIDAD

La parroquia El Retiro es una zona altamente agrícola, la mayor parte de la población se dedica a estas labores básicamente como jornaleros en los conocidos embarques, otra actividad que genera gran producción es la de camaroneras, una pequeña parte de cacao, arroz y ciclo corto. Las tres primeras actividades en ese orden de importancia son el motor que dinamiza la economía local, siendo así que cuando escasea la fruta baja la producción, el precio declina y la situación se torna crítica debido a que la economía de la parroquia depende de los ingresos que se generan por trabajo en bananeras.

2.1.2 ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO-ARTESANALES DE EL ORO (AMA)

AMA es una asociación creada, desde hace aproximadamente una década, la conforman 32 damas oriundas de los diferentes cantones y parroquias de la parte baja de la provincia de El Oro. Su actividad principal es la elaboración de artesanías, habilidad innata con la cual aspiran obtener su prosperidad y mejorar el nivel de vida de sus familias. La materia prima utilizada para la elaboración de sus productos la obtienen con el aprovechamiento del “Seudotallo” del banano, otorgándole un valor agregado para transformarlo en fibra que sirve para elaborar artesanías.

Durante el proceso de obtienen los siguientes productos: carteras, billeteras, llaveros, paneras, bolsos, jarrones, servilleteros, y demás utensilios que también son utilizados para la decoración del hogar y de la oficina, además de productos para uso femenino utilizados a diario por las damas, trabajos manufactureros que los efectúan utilizando como materia prima principal el tallo (chanta) del banano. La calidad de los productos elaborados por AMA y sus deseos de superación en la búsqueda de mejores días para los miembros de la asociación, las motiva para emprender nuevos proyectos con aspiraciones de internacionalizar su producción.

La asociación inició con 32 miembros mujeres entre jóvenes solteras y adultas, solteras y casadas, oriundas de la parroquia el Retiro del cantón Machala, pero al pasar del tiempo se desintegraron y en la actualidad cuenta en la Asociación con 20 miembros Mujeres, mismas que periódicamente se reúnen con la Presidente del gremio Felicia Mendía en el Retiro,.

2.1.3 ORGANIGRAMA DE LA ASOCIACION DE LAS MUJERES AGRO – ARTESANALES

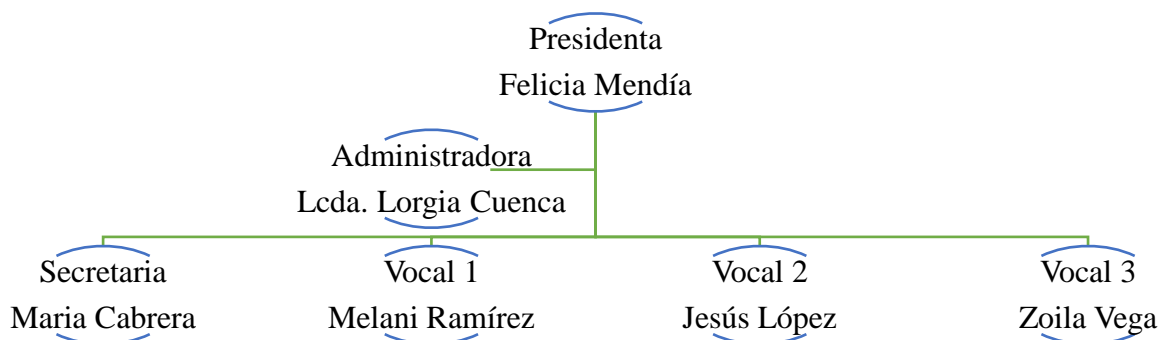


Gráfico 1 Organigrama de AMA

Fuente: (Mendía, Organigrama de AMA, 2019)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2019)

De acuerdo al Organigrama Proporcionado por AMA nos proporciona los principales miembros de AMA, Liderando por la Presidenta Sra. Felicia Mendía, Administradora tenemos a la Lcda. Lorgia Cuenca, Secretaria Sra. María Cabrera, Vocal 1 Sra. Melani Ramírez, Vocal 2 Sr. Jesús López y Vocal 3 Sra. Zoila Vega.

2.1.4 EXPORTA FÁCIL



Ilustración 1 Instituciones Promotoras.

Fuente: (Ecuador C. d., Exporta Fácil, 2019)

Este programa impulsado por gobierno y varias instituciones del Estado, permite la exportación de los productos por un valor de hasta USD 5.000 (FOB) y un peso máximo de 30 kilos por cada envío, No existen restricciones en la cantidad de paquetes a enviar y permite hacer un rastreo y seguimiento a la carga a través de la página web. Facilitan un seguro opcional que se determinará de acuerdo a los parámetros exigidos, mismos que establecen que a partir de los \$ 50.00 (valor declarado) el seguro es obligatorio. (Ecuador C. d., Exporta Fácil)

El Ecuador ha implementado este programa para que las MIPYMES y artesanos del país logren insertar sus productos a mercados internacionales de una manera simplificada, cabe recalcar que EXPORTA FÁCIL trabaja conjuntamente con instituciones públicas como:

Gobierno Nacional

Ministerio de Comercio Exterior

Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

Correos del Ecuador

Instituto Nacional de Patrimonio Cultural (INPC)

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)

Agencia de Regulación y Control Postal

Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

Servicio de Rentas Internas (SRI)

Dirección Nacional Antinarcóticos

Estas entidades públicas brindan una función importante en el programa a través de asesoría, control y facilidad operativa que coadyuvan al buen uso y funcionamiento. Sin embargo, es importante mencionar las limitantes en cuanto a peso y dimensiones de la carga: 1,05 x 1,05 x 1,05 metros, con un peso máximo de 30 Kg por caja.

Para utilizar esta herramienta de exportación es necesario que el usuario se registre como exportador en la página web de Exporta Fácil y obtener un usuario y clave. De acuerdo a lo que indica correos del Ecuador, esta herramienta fue implementada con el objetivo de dar impulso a las exportaciones generadas por pequeñas y medianas empresas permitiendo expandir sus productos a mercados internacionales.



Gráfico 2 Proceso de Exporta Fácil.

Fuente: (Ecuador C. d., Exporta Fácil, 2019)

De acuerdo a lo que se ilustra en el gráfico 2, son 5 los operadores de comercio exterior que intervienen para garantizar un adecuado procedimiento en cada una de sus fases, iniciando con la búsqueda de clientes potenciales internacionales, la fase de producción que la realizarán la AMA, Correos del Ecuador que se encargará de la parte logística utilizando para ello operadores postales a nivel mundial como sus agentes y finalmente la recepción del producto por parte del importador.

REQUISITOS DE EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE EXPORTA FÁCIL

Para acogerse al programa de exporta fácil, la carga debe enmarcarse en los siguientes requisitos:

- Contar con un Registro Único de Contribuyentes
- Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
- DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
- Documentos obligatorios
- Factura comercial (autorizada por el SRI)
- Packing list (lista de empaque)
- Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no.

(certificado fitosanitario, registro sanitario, certificado de bien no patrimonial).

- Opcional: presentación del Certificado de Origen.
- Las dimensiones de la carga no pueden exceder de : 1,05 x 1,05 x 1,05

metros

- El peso bruto máximo por caja no puede exceder de 30 Kg

PASOS PARA EXPORTAR A TRAVÉS DE EXPORTA FÁCIL

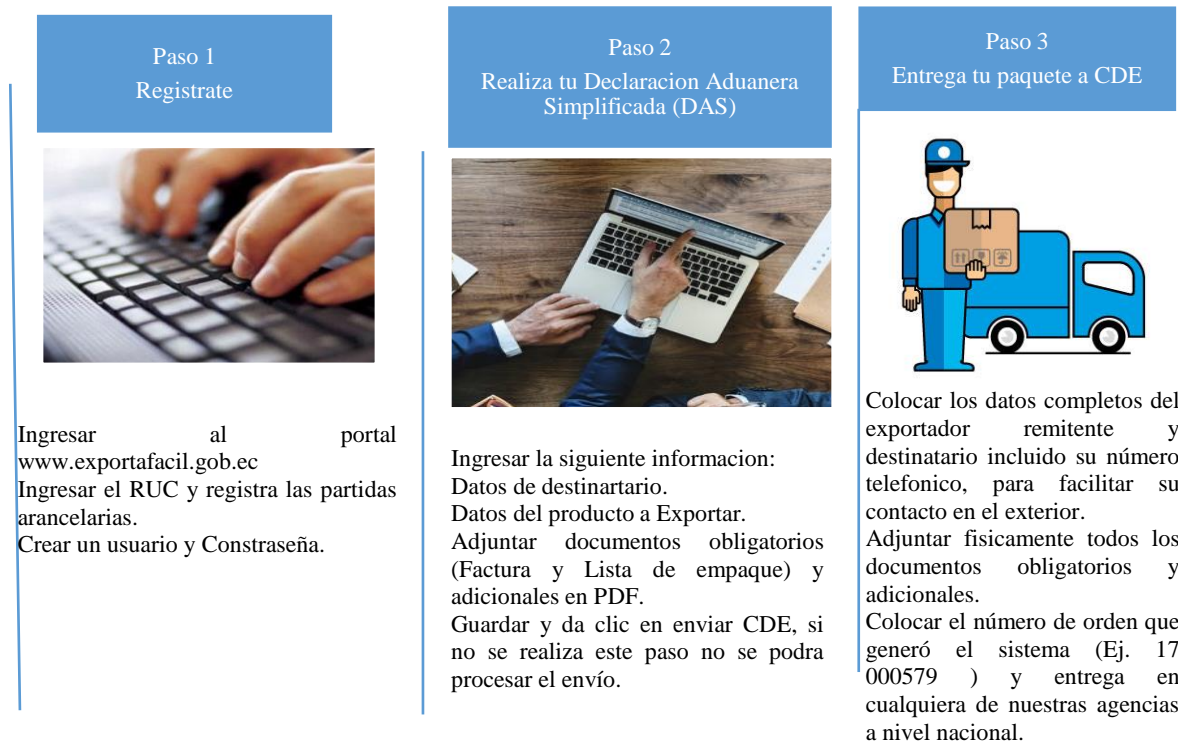


Gráfico 3 Pasos para Exportar por medio de Exporta Fácil.

Fuente: (Ecuador C. d., Exporta Fácil, 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2019)*

El gráfico 3 ilustra los pasos que se deben realizar para exportar, donde primero deberá ingresar al portal, deberá contar con un Registro Único de Contribuyentes que será ingresado y registrado conjuntamente con las sub-partidas arancelarias clasificadas de acuerdo al producto que se exporte.

Allí obtendrá su usuario y contraseña, ingresará los datos relacionados al embarque, datos del destinatario y anexará la factura y lista de empaque en PDF. Es obligación detallar todos los datos del destinatario y del remitente.

PESO PERMITIDO PARA ESPAÑA

Tabla 1 Peso permitido para España en Exporta Fácil.

ORD	CÓDIGO PAÍS	PESO KG
51	ES - ESPAÑA	20 KG

Fuente: (Fácil, Correos del Ecuador, 2019)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2019)

Según la Tabla 1 indica lo que establece el programa Exporta Fácil, el peso permitido para las exportaciones dirigidas a España es de 20 kilogramos brutos por bulto.

MODALIDADES DE ENVÍO EN EXPORTA FÁCIL

Las modalidades para exportar medio de este sistema son dos y el exportador de acuerdo a sus prioridades puede elegir la que crea conveniente:

SERVICIO EXPORTA FÁCIL EMS (Express Mail Service).- Este servicio de correo expreso, es la modalidad más rápida de los servicios postales, consiste en un envío internacional con llegada más rápido al país de destino. Se procesa una guía a la que podrá darle seguimiento y control durante el recorrido y su tarifa es especial.

SERVICIO EXPORTA FÁCIL-CERTIFICADO. - Servicio postal mediante el cual se asigna un código de barras que le permitirá realizar un adecuado rastreo. Con respecto al anterior su entrega demora más días y el trato tanto como en proceso como en tarifa, es estándar. (Ecuador C. d., Exporta Fácil)

La cobertura de este programa alcanza a 192 países y se ampara al convenio UPU (Unión Postal Universal). Además, se debe considerar que una vez que arribe al país de destino se tomarán entre 2 o 3 días hábiles para realizar el proceso de nacionalización, plazo que depende de cada país, así mismo esos tiempos pueden variar cuando se trate de temporada alta.

SEGURO DE ENVÍOS.

El sistema obliga que a partir de los USD \$50,00 valor FOB por envío, se contrate un seguro, garantizando de esta manera su exportación. Este servicio cuenta con indemnización en caso de pérdida, daño o expoliación de acuerdo al valor asegurado, con un deducible del 10%. Si el valor a exportar es menor a US\$ 50,00 por embarque este tipo de Seguro es opcional.

Los porcentajes a cancelar por concepto de primas sobre el valor asegurado son:

- 2% en joyas, cristales y porcelana.
- 1.5% en el resto de productos.

En caso de presentarse reclamos por pérdida o daño, se debe entregar la factura comercial y la declaración de envío para proceder con el proceso de reclamación e indemnización. El seguro se cobrará en cualquier ventanilla de Correos del Ecuador CDE-E.P en el momento que se acerque a concluir con su trámite de exportación. (Ecuador C. d., Exporta Fácil)

EMBALAJE

De acuerdo al portal de Exporta fácil las medidas máximas para el embalaje por caja son: 1.05 m (ancho) x 1.05 m (alto) x 1.05 m (profundidad).

Para el envío de objetos frágiles:

- Escoge el tamaño adecuado de la caja, de manera que no esté muy cargada y tampoco queden espacios vacíos.
- Verifica que los objetos frágiles se encuentren en una caja resistente, con material protector adecuado.

- Revisa que estos envíos cuenten obligatoriamente con la etiqueta "Frágil".

Para el envío de objetos líquidos:

- Asegúrate que los envases se encuentren sellados con plástico y dentro de un contenedor herméticamente cerrado.
- Recuerda que un mal embalaje puede dañar tu paquete.

Para el envío de objetos especiales:

- Utiliza los tubos triangulares para embalar rollos de planos, mapas o proyectos.
- Resguarda los CDs, con plástico burbuja, su propia caja o funda protectora.
- Coloca en envases resistentes los polvos tales como: talco, harina, entre otros.; y, estos a su vez deben embalarse en una caja en buen estado.

Las opciones de embalaje que brinda el servicio de envío de paquetería tienen como función cumplir con la protección del producto hasta su país de destino.

PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES

El sistema prohíbe expresamente la exportación de los siguientes productos:

- Materiales obscenos o inmorales
- Armas de Fuego
- Drogas o Estupefacientes
- Materiales explosivos, inflamables o radiactivos.

2.1.5. FIBRA DE BANANO



Ilustración 2 Fibra de Banano.

Fuente: (Cuenca, 2019)

De acuerdo con lo que muestra la Ilustración 2 la fibra de banano es seleccionada dependiendo de la calidad del material que se vaya a utilizar para la producción de sombreros a base de Fibra de Banano.

Es por eso que existen 3 tipos de fibras que se clasifican de acuerdo a su resistencia:

Fibra dura: Utilizada como base de una cartera y recubrimiento de la misma

Fibra suave: Utilizada para la elaboración de sombreros a base de fibra de banano por su cómodo manejo.

Fibra tipo malla: Utilizada para los acabados que se dan a los diversos productos elaborados por AMA. (Cruz, Diario El Télegrafo , 2017)

Por medio de esta clasificación este tipo de fibra se procede a teñir o a tejer

2.1.5 SOMBREROS DE FIBRA DE BANANO



Ilustración 3 Modelos de sombreros a base de Fibra de Banano

Fuente: (Oro, 2019)

De acuerdo a la Ilustración 3 este tipo de sombreros son tejidos a base de fibra del tallo del banano, mismos que, por su calidad y hermosura han sido usados por reinas de belleza, embajadores de varios países y turistas extranjeros que llegan a la provincia.

De igual manera, la Prefectura de la Provincia de El Oro compra alrededor de 50 sombreros mensualmente como muestra de apoyo y solidaridad para la asociación. Para orgullo de los ecuatorianos, uno de los sombreros hecho por está manos hábiles fue entregado al Papa Francisco cuando llegó de visita al país, las artesanas muestran su orgullo por esta prenda. (Cruz, Diario El Télegrafo , 2017)

De acuerdo al Diario el Telégrafo los sombreros a base de fibra de banano, han sido utilizados para diversas actividades donde han captado la atención de diversos consumidores en el sector turístico. Actividad que da la oportunidad de plazas de trabajo para las amas de casa específicamente que se dedican a este trabajo en la parroquia El Retiro.

2.1.6 ASPECTOS ESENCIALES PREVIO AL PROCESO PRODUCTIVO DE LOS SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO

El Proceso de inicia con la selección del tallo del banano que previamente ya ha sido cosechado, cuyas dimensiones no pueden ser menos a un metro y medio de largo. Si es más largo mejor, luego se hace un desvainado que implica quitarles las capas descompuestas y las secas.

Durante este proceso de saneamiento se logran seleccionar 3 tipos de fibra (dura, suave y malla) que se disecciona en forma de tiras o cintas. Luego se lavan, se secan con el sol y se colocan en el interior de cajas de cartón en ambientes frescos, hasta su utilización posterior.

Los 3 tipos de fibra que se obtienen de los tallos son utilizados en los productos según su resistencia, por ejemplo, la dura sirve para recubrir una cartera o hacer la base para un bolso, la suave es ideal para la elaboración de sombreros por su fácil manejo, y la tipo malla es utilizada para acabados en torno a la decoración de lo que fue creado. Previo a la producción de los sombreros es importante destacar algunos puntos como referencia de cómo serán confeccionados. (Cruz, Diario El Télegrafo , 2017)

2.1.7 PROCESO DE ELABORACIÓN DE UN SOMBRERO A BASE DE FIBRA DE BANANO

- Procesar un tallo de banano que sirve para elaborar dos sombreros. (duración: 1 hora)
- Preparar el material antes de tejer. (duración: 1 hora)
- Realizar el tejido; esto comprende pasar las tiras que, de acuerdo al tamaño del sombrero, pueden ser desde 150 hebras hasta 300 hebras, que una vez cruzadas se duplican. Una vez pasadas todas las tiras se inicia el tejido para hacer la base del sombrero, luego se lo coloca en un molde para darle el cuerpo y finalmente el ala o falda. (duración: 3 horas)
- Una vez terminado el tejido, se pasa una costura y se empareja el tamaño de la falda, se lo coloca el sesgo para mayor seguridad. (duración: 30 minutos)
- Ahormar la base del sombrero, esto se lo realiza colocando el sombrero en un molde de acero inoxidable y luego pasa por una máquina con un sistema de prensa a

vapor (sólo en el caso de los sombreros para hombres) (duración: 5 minutos) Realizar el acabado final; esto es colocar internamente el tafilete con la marca y de requerirlo el cliente se lo coloca el cintillo decorativo en el contorno exterior del sombrero. (duración: 30 minutos). (ORO, 2016)

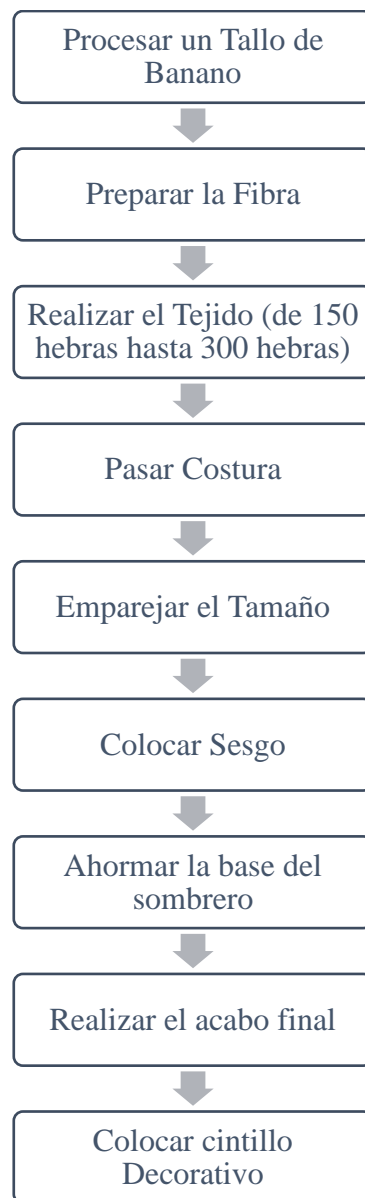


Gráfico 4 Proceso De Elaboración De Un Sombrero

Fuente: (Mendia, Organigrama de AMA, 2019)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2019)

2.1.8 FICHA TÉCNICA DE ESPAÑA.



DATOS GENERALES



Capital Madrid

Moneda EURO (EUR)

Población (Julio 2018)
48,331,076

Tasa de crecimiento poblacional anual (2018)
0.73%

Índice de GINI (2012)
Puesto 93 – 35.9

Tasa de Desempleo (2017)
17.2%

PIB (Billones USD, 2017)
1.31

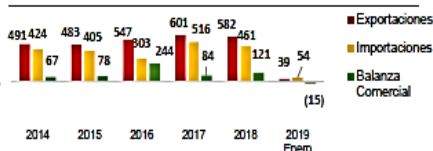
PIB per cápita PPA (USD, 2017)
38,400

Crecimiento del PIB (2017)
3%

Inflación anual (2017)
2%

Tipo de Cambio (EUR por USD 2017) 0.89

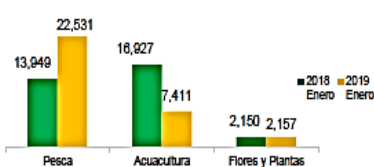
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA (MILLONES USD)



PRODUCTOS EXPORTADOS ECUADOR – ESPAÑA (MILES USD)

DESCRIPCIÓN	2018 ENE	2019 ENE	ARANCEL 2018
Listados en aceite	2,645	7,282	0%
Lomos precocidos de listados	3,066	5,942	0%
Demás camarones, langostinos y demás decapodos congelados nocop	13,204	4,493	0%
Los demás langostinos (género de las familia penaeidae) congelados	1,654	2,215	0%
Rosas frescas cortadas	1,769	1,712	0%

EXPORTACIONES DE ECUADOR A ESPAÑA POR SECTOR MILLONES USD



PRODUCTOS IMPORTADOS ECUADOR – ESPAÑA (MILES USD)

DESCRIPCIÓN	2018 ENE	2019 ENE	ARANCEL 2018
Automotores para vía férrea y tranvías de fuente externa de electricidad	-	8,701	0%
Los demás aparatos elevadores o transportadores, de banda o correa	-	2,272	5%
Demás placas y baldosas, para pavimentación o revestimiento, con coeficiente de absorción de agua máximo a 0.5%	471	1,805	20.4%
Los demás vehículos a diésel, de cilindrada superior a 1,500 cm ³ y máximo a 2,500 cm ³	1,527	1,588	25%
Aparatos de radionavegación	1,482	1,158	0%

COMERCIO REGIONAL ENTRE ESPAÑA VS AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2018 (MILES USD)

IMPORTACIONES	21,668,538	EXPORTACIONES	18,556,631
PAISES			
Brazil	25%	México	29%
México	25%	Brazil	15%
Peru	10%	Chile	10%
PRODUCTOS			
Aceites crudos de petróleo	30%	Aceites ligeros	4%
Minerales de cobre	11%	Automóviles de turismo	2%
Gas natural licuado	4%	Automotores para vías férreas	2%

FLUJO DE IED DE ESPAÑA EN ECUADOR POR SECTORES (MILES USD)

SECTORES	2018	2017	2018
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	11,317	26,989	29,594
Comercio	-730	12,514	1,012
Construcción	740	-905	-40
Electricidad, gas y agua	403	1,698	-3,765
Explotación de minas y canteras	58,116	53,651	84,123
Industria manufacturera	-9,573	-12,768	33,618
Servicios comunales, sociales y personales	-15	443	22
Servicios prestados a las empresas	10,857	-1,070	23,945
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	31,589	-438	5,135
Total general	102,883	88,114	173,643

FLUJO DE IED GREENFIELD ESPAÑA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (MILLONES USD)

PAÍS	2017	2018	2018 Ene-Feb
Brazil	425	948	-
México	1,388	726	393
Colombia	1	502	-
Otros países	577	563	-
TOTAL	2,992	2,739	3,932



COMERCIO POTENCIAL 2018 (MILLONES USD)

- Preparaciones y conservas de atún, listado y bonito
US\$ 449.57
- Camarones y langostinos congelados
US\$ 971.54
- Rosas frescas
US\$ 15.31
- Filetes de atún congelados
US\$ 237.36
- Frutas preparadas o conservadas
US\$ 72.19
- Fibras de abacá
US\$ 33.16

TURISMO



Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE; MINTUR; Trademap; World Factbook; FDI Markets. Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Ilustración 4 Ficha Técnica de España 2019

Fuente: (Ecuador B. c., 2019)

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, la ficha técnica de España refleja sus movimientos monetarios y su crecimiento.

De esta forma esta ficha se lo toma como referencia y análisis de la situación del país elegido como un país atractivo para las exportaciones tanto por sus acuerdos bilaterales, como por la cantidad de migrantes ecuatorianos que debido al factor añoranza, tienden a consumir productos de su país de origen.

1. Aspectos Generales de España. -

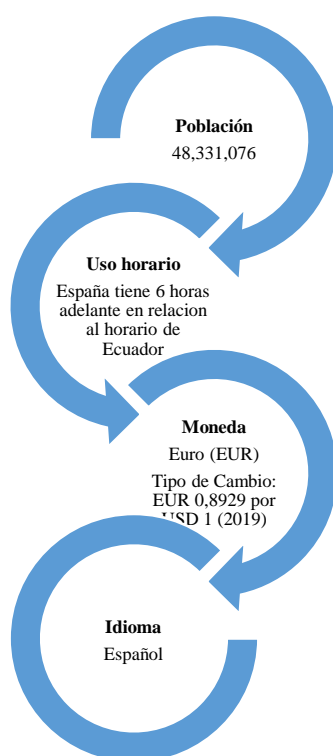


Gráfico 5 Aspectos Generales de España.

Fuente: (Ecuador B. c., 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2019)*

Según el gráfico 5 Los aspectos generales de España se pueden analizar desde el punto de vista con qué tipo de moneda se va a manejar las exportaciones o importaciones y ver el costo beneficio que se obtendrá, así mismo el tipo de uso horario que nos permite analizar de cuánto será el tiempo de recorrido que tendrá la relación comercial.

2. Relación Bilateral con España

La relación comercial bilateral ha aumentado en los actuales años, lo que ha indicado una buena y específica recuperación de la exportación española a este mercado. La entrada en vigor del Acuerdo de Ecuador con la UE, desde el 1 de enero de 2017, de igual forma está aportando a una mayor expansión de los flujos comerciales entre ambos países.

Con este acuerdo se prevé extender los flujos comerciales entre ambas partes y forma un marco jurídico firme para que las inversiones incrementen junto con la transferencia de tecnología e innovación, para de esa manera originar empleo y para animar un desarrollo sostenible, sino porque también se encarga que las partes sean socios equivalentes.

De una manera positiva el Acuerdo favorecerá a unir y tener un aumento entre los lazos de amistad y de cooperación.

Las relaciones políticas entre España y Ecuador son sociables y fluidas. Las proximidades y viajes de autoridades entre uno y otro de las direcciones permanecen, aunque con mayor continuidad por el lado ecuatoriano.

Los principales acuerdos entre ambos países son los siguientes:

- Memorando de Entendimiento entre el Ministerio de Transporte y Obras Públicas del Ecuador y el Ministerio de fomento del Reino de España para la cooperación en materia de transportes e infraestructuras del transporte, del 15 de diciembre de 2017.

- Convenio de colaboración entre ICEX España Exportación e Inversiones y ProEcuador, firmado el 29 de febrero de 2016.

- Convenio de Seguridad Social entre el Reino de España y la República del Ecuador, firmado en diciembre de 2009 y en vigor desde el 1 de enero de 2011.

- Memorándum de Entendimiento entre Ecuador y España en materia pesquera, firmado en febrero de 2008.

- Programa de Canje de Deuda Ecuador-España, firmado en marzo de 2005 por importe de 50 M\$. Los recursos están siendo destinados principalmente a diferentes proyectos de desarrollo de la educación primaria, técnica y superior, rehabilitación de centros de salud (en la zona afectada por el terremoto de 2016). A fecha actual (mayo de 2019) queda un remanente de alrededor de 1.000.000USD.

- Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones de 26 de junio de 1996, en vigor hasta junio de 2022.

- Acuerdo de Cooperación en Materia Turística del 7 de diciembre de 1994, del que se firmó en el año 2001 un Programa Ejecutivo. En noviembre de 2018, se ha firmado un convenio para impulsar un plan de acción dentro del MOU.

- Convenio para evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal en materia de Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio, del 20 de mayo de 1991. (ICEX, s.f.)

3. Principales productos exportados e Importados Ecuador – España

De acuerdo a los productos exportados entre Ecuador hacia España (Miles USD), se destacan 4 productos que existe una variación entre Enero 2018 y Enero 2019 en los cuales, como primer producto tenemos Listados en Aceite ha aumentado un 0.36% según los datos estadísticos entre Enero 2018 (2,645 Miles USD) Y Enero 2019 (7,282 Miles USD). Así mismo Lomos precocidos de listados con una 0.52% con una variación entre Enero-2018 con (3,066 Miles USD) y Enero-2019 con (5,942 Miles USD).

Pero no es ha sido favorable para los demás camarones, Langostinos y demás decapados congelados ncop con una disminución de 2.94% mediante la variación entre enero-2018 con (13,204 Miles USD) y Enero-2019 con (4,493 Miles USD) de igual manera las Rosas frescas cortadas con un 10.03% Enero 2018 (1,769 Miles USD) y Enero-2019 con (1,712 Miles USD) culminado con un aumento del 0.96% de los demás langostinos (género de las familia penaeidae) congelados Enero 2018 (1,654 Miles USD) y Enero-2019 con (2,215 Miles USD).

De acuerdo a los productos importados por la relación comercial entre Ecuador y España el producto con mayor flujo y que ha vuelto a ser requerido por los Importadores Ecuatorianos son los Automotores para vía férrea y tranvías de fuente externa de electricidad teniendo en Enero 2019 (8,701 Miles USD).

Así mismo los demás aparatos elevadores o transportadores, de banda o correa de acuerdo con Enero 2019 (2,272 Miles USD), con un aumento de 0.26% referente a la importación de Demás placas y baldosas, para pavimentación o revestimiento, con coeficiente de absorción de agua máximo a 0.5%.

Seguido por los Demás vehículos a Diesel, de cilindrada superior a 1.500 cm³ y máximo a 2.500 cm³ con un crecimiento de 0.96% en relación entre Enero 2018 (1,527 Miles USD) hasta Enero-2019 con (1,588 Miles USD) y finalizando por los Aparatos de Radionavegación con un alce de 1.28% entre Enero 2018 (1,482 Miles USD) hasta Enero-2019 con (1,158 Miles USD)

4. Balanza Comercial no Petrolera (Millones USD)

Según las Estadísticas analizadas de la Ficha Técnica de España refleja que las Exportaciones han disminuido en uno 39 (Millones USD) y las Importaciones han aumentado con un 54 (Millones USD) favoreciendo el aumento de las oportunidades de progresar a través del comercio.

5. Principales exportaciones desde Ecuador hacia España por sector

Según, las estadísticas de exportaciones de Ecuador a España por Sector Millones USD el sector más favorable es el de Pesca con un engrandecimiento del 0.61% analizando desde Enero 2018 (13,949 Miles USD) hasta Enero-2019 con (22,531 Miles USD) y el sector con menor incremento es el sector de las Flores y Plantas con un 0.99% en relación de Enero 2018 (2,150 Miles USD) hasta Enero-2019 con (2,157 Miles USD).

6. Comercio potencial 2018 (MILLONES USD)

Dentro del comercio Potencial tenemos en primer lugar las Preparaciones y conservas de atún, listado y bonito con USD \$ 449.57, seguido por los camarones y langostinos congelados con USD \$ 971.54, también aquí ingresan lo que son los Filetes de atún congelados con USD \$ 237.36, así mismo las Rosas frescas USD \$ 15.31.

Frutas preparadas o conservadas USD \$ 72.19 Y Fibras de Abacá USD \$ 33.16.

7. Turismo Bilateral

El turismo español hacia Ecuador sigue creciendo en 2019. La cifra de ciudadanos españoles que entraron entre Enero hasta Marzo del 2019 es de 23,725 viajeros españoles.

Aproximadamente ingresaron a Ecuador y los ciudadanos Ecuatorianos que salieron entre Enero Hasta Marzo del 2019 con destino a España es de 22,659 viajeros.

8. Flujos de Inversión Extranjera

El flujo de Inversión extranjera directa, es la distribución de capitales a largo plazo en cierto fragmento potencial en el mundo, para la creación de nuevas plantas industriales, empresas agrícolas y de servicios, con la intención de internacionalizarse.

9. Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta España – Ecuador por sectores.

De acuerdo el flujo de Inversión Extranjera Directa, tenemos que la explotación de minas y canteras se ha aumentado en el Año 2018 con USD \$ 84.123 (Miles USD), Agricultura, Silvicultura, caza y pesca USD \$ 29.594 (Miles USD), Industria Infraestructura USD \$ 33,618 (Miles USD), Servicios prestados a las empresas USD \$ 23,945 (Miles USD), Transporte, Almacenamiento y comunicaciones USD \$ 5,135 (Miles USD), Comercio USD \$ 1,102 (Miles USD).

En el sector de Construcción encontramos un déficit USD – 40 (Miles USD) y a sí mismo en el Sector de Electricidad, gas y agua con USD – 3,765 (Miles USD)

2.1.9 PERFIL LOGÍSTICO DE ESPAÑA

ACCESO FÍSICO DESDE ECUADOR HACIA ESPAÑA

VÍA AÉREA



Ilustración 5 Adolfo Suárez Madrid-Barajas

Fuente: (MADRID-BARAJAS, 2020)

- Aeropuerto de la capital española obtuvo una nueva denominación como lo es Madrid-Barajas por la de Adolfo Suárez Madrid-Barajas en 2014.

- El aeropuerto de Madrid es el primer aeropuerto español por tráfico de pasajeros, carga aérea y número operaciones. Ocupa la 5ª posición en la clasificación de aeropuertos europeos según datos de la Agencia Eurostat, y es el décimo quinto del mundo por tráfico de pasajeros, según las estadísticas de la ACI.
- Dispone de cuatro terminales de pasajeros, una Terminal Ejecutiva, un centro de carga aérea y dos zonas principales de hangares, una en la Antigua Área Industrial, entre la T3 y la T4, y otra en el Área Industrial de La Muñoza. (MADRID-BARAJAS, 2020)

AEROPUERTO DE ALICANTE



Ilustración 6 Aeropuerto de Alicante

Fuente: (ALICANTE, 2020)

El aeropuerto de Alicante sitúa presentemente de una sola pista con orientación 10/28 (101°/279°), de 3.000x45 metros de longitud (9.842x148 pies) en una altura de 43 metros sobre el nivel del mar.

Las instalaciones aeroportuarias refieren desde 2.011 con un nuevo edificio terminal para pasajeros destacado como Nueva Área Terminal (NAT).

Además, aloja dos terminales más (T1 y T2) no operativas, aunque dispuestas si crece la demanda. (ALICANTE, 2020)

VÍA FERROVIARIA

España cuenta con infraestructuras ferroviarias que acceden iniciar, integrar o concluir el transporte ferroviario de mercancías entre la realización de una serie de

operaciones sobre el tren y sobre la mercancía que transporta, como parte de la cadena de suministro a las que se vincula.

Atendiendo a su funcionalidad, podemos diferenciar las siguientes Instalaciones de Servicio:

- Instalaciones de servicio de transporte intermodal
- Instalaciones de servicio de punto de carga de mercancía
- Las estaciones de clasificación y las instalaciones de formación de trenes,

Incluidas las instalaciones para maniobras

- Instalaciones de servicio para el apartado/estacionamiento de material

Ferrovionario

- Instalaciones de servicio de mantenimiento, limpieza, lavado, etc.
- Instalaciones de servicio de aprovisionamiento de combustible

VÍA MARÍTIMA

España cuenta con una infraestructura portuaria de más de 60 puertos, los mismos que se extienden a lo largo de sus costas. España cuenta con los principales puertos de Europa y también a nivel mundial, consolidándose como un país de referencia en el tránsito marítimo internacional,

PUERTO VIGO

Vigo es un puerto situada en el centro geográfico de la Euroregión Atlántica de Galicia-Norte de Portugal, y su Puerto es el principal puerto de Galicia en lo que se refiere al tráfico de mercancía manufacturada de alto valor, desarrollando su área de atribución además de al resto de Galicia, al norte de Portugal y a la Meseta Castellana.

El Puerto de Vigo, como puerto comercial de interés general, es una herramienta fundamental para el progreso de la economía productiva del área y un componente estratégico de la cadena logística para las empresas de su hinterland.

Sobre este principio, se empieza hoy de una manera definitiva la planificación integral del puerto, de cara a endurecer su papel de elemento esencial del proceso económico e industrial de la región en particular y de la comunidad en general.

Tanto por su dimensión como por el incremento de la operatividad actual de los muelles comerciales, con más y mejores líneas de atraque que, a su vez, cuenten con mayores calados, lo que ayudará a la captación de más tráficos que podrán admitir una oportunidad de negocio para los empresarios y, por ende, a la sociedad en general.

En este apartado se desarrollan, alcanzando un criterio geográfico de Oeste a Este, todos los Proyectos que se están ya llevando a cabo en la zona de servicio de Vigo, así como el de la Plataforma Logística Industrial del Puerto, PLISAN, en Salvaterra de Miño - As Neves, considerando que todas ellos contribuirán a su posicionamiento como gran puerto de la fachada atlántica europea. (VIGO, 2019)



Ilustración 7 Puerto Vigo

Fuente: (VIGO, 2019)

PUERTO ALGECIRAS

La Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras (APBA) gestiona los puertos Bahía de Algeciras y Tarifa.

Es un organismo público que depende del Ministerio de Fomento, con personalidad jurídica y patrimonio propios, con plena capacidad de obrar, y se rige por el texto refundido de la Ley de Puertos del Estado y de la Marina Mercante aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre. (Algeciras, 2019)



Ilustración 8 Puerto Algeciras

Fuente: (Algeciras, 2019)

El Plan Estratégico 2020 de los puertos gestionados por la Autoridad Portuaria de la Bahía de Algeciras establece la misión, la visión estratégica y los valores fijados para los próximos años:

PUERTO DE BARCELONA

El puerto de Barcelona es un puerto marítimo español, situado en el noreste de la península ibérica junto al mar mediterráneo, ajustado entre la nueva desembocadura del río Llobregat y el barrio de la Barceloneta en la ciudad de Barcelona. Está tratado por la autoridad portuaria de Barcelona, referente como un puerto de estado.

El Puerto de Barcelona se puede dividir en: el puerto comercial (principalmente carga contenerizada), el puerto ciudadano (cruceiros, ferris, zonas de ocio, el Port Vell), el puerto energético y el puerto logístico. Cada una de estas actividades orienta a un espacio propio y segregado de las otras, con instalaciones y personal especializado.

En cuanto al transporte de personas, es el mayor puerto del mediterráneo en tráfico de cruceiros y el cuarto del mundo solo por detrás de los puertos del Caribe. Gran cantidad de cruceiros que operan por el Mediterráneo tienen como base el Puerto de Barcelona, entre ellos el cruceiro más grande que se maneja actualmente en el Mediterráneo.

El grupo Royal Caribbean anunció que en septiembre de 2014 el oasis of the seas cruceros por el Mediterráneo y, a partir de la temporada de verano de 2015, el Allure the seas of crucero más grande del mundo realizaría también cruceros semanales por el Mediterráneo, ambos teniendo el Puerto de Barcelona como puerto base. (BARCELONA, 2019)



Ilustración 9 Puerto de Barcelona

Fuente: (BARCELONA, 2019)

2.1.10 CULTIVO DE BANANO

El cultivo de banano, constituye la actividad agrícola de mayor importancia para la economía del país. El cultivo de banano genera empleo para más de un millón de familias que dependen de una u otra forma de la industria bananera. La superficie de siembra, mayormente se concentra en tres provincias del litoral, como Guayas, Los Ríos y El Oro (92%) y entre otras 7 provincias (8%). Los rendimientos están relacionados a varios factores entre los que se destacan el nivel de tecnificación, la zona de producción y el tamaño de la explotación.

El cultivo de plátano, representa un importante sostén para la socio-economía y seguridad alimentaria del país. Desde el punto de vista socioeconómico, el plátano genera fuentes estables y transitorias de trabajo, además de proveer permanentemente alimentos ricos en energía a la mayoría de la población campesina. (Agropecuarias, s.f.)

El Ecuador es el mayor productor de banano gracias a las condiciones climáticas con las que cuenta el país, es considerado un producto de exportación importante debido a que constituye una Fuente de generación de empleos para diversas familias dedicadas

al cultivo de este producto. Su mayor producción se concentra en provincias como Guayas, Los Ríos y El Oro. El plátano se encuentra posicionado en el Mercado internacional por su calidad, textura y sus beneficios nutricionales. Las ventajas del Ecuador frente a otros países es poseer un suelo y clima apropiado en la que ha impulsado a que países tengan la necesidad de adquirir nuestro producto ecuatoriano.

2.1.11 COMERCIO EXTERIOR Y SUS TEORÍAS

DEFINICIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Según Alfonso J. Ballesteros Román del libro Comercio exterior (2a edición): TEORIA Y PRACTICA define al Comercio Exterior como “*El Comercio Exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales*” (Román, 2015). El comercio exterior significa la compra y venta de bienes o servicio entre uno o varios países para de esta manera satisfacer las necesidades del mercado de manera externa como interna aumentando y fortaleciendo así la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de determinados productos; sujetas a varias normativas especiales (Acuerdos, Tratados, Convenios y Normas Internacionales)

TEORÍAS DEL COMERCIO EXTERIOR

VENTAJA ABSOLUTA.

Según Adam Smith del libro Teoría de la Ventaja Absoluta y la Ventaja Comparativa “*demonstró que todos ganaban si cada país se especializaba en aquello en lo que tuviera ventaja absoluta, es decir, aquello en lo que produjese mayor cantidad que el resto de países con los mismos recursos*”. (Muñoz, 2019)

Según la teoría de la ventaja absoluta consiste en especializar a los países en los bienes o servicios que más exportan y con las ganancias de esta venta compran otros bienes producidos por otros países.

De esta forma se llega a la conclusión de la habilidad dentro del comercio internacional mejorará la productividad entre los países.

VENTAJA COMPARATIVA.

Según N. Gregory Mankiw del libro Principios de Economía Sexta Edición señala como ventaja comparativa como la “*Habilidad para producir un bien con un costo de oportunidad más bajo que otro productor.*” (Mankiw, 2012)

Según la teoría de la ventaja comparativa es uno de los elementos básicos del comercio internacional. En la que consiste en que Cada país en materia se dedicara en aquello en lo que sea más eficaz. Y a su vez, importará la parte de productos en los que son más ineficaces en términos de producción.

MODELO DE SINGER-PREBISH:

De acuerdo a este modelo, el comercio exterior genera una relación real de intercambio entre los países desarrollados y no desarrollados que es perjudicial para estos últimos.

En efecto, los precios de los insumos o materias primas en los que se suelen especializarse los países más pobres tienden a la baja mientras que los productos más elaborados, propios de los países desarrollados, tienden al alza. Los autores recomiendan a los países no desarrollados a potenciar su producción local y reducir el comercio exterior. (Roldán, 2018)

De acuerdo el Modelo de Singer – Prebish hace referencia a la tendencia, en el lapso de largo plazo, en la cual hace referencia a la disminución de los métodos de intercambio que hacen una contribución a los países más poderosos e industrializados y en deterioro de los países más débiles y productores de materias primas.

MODELO HECKSCHER-OHLIN

La propuesta de este modelo es que los países enfocarán su producción a los bienes que son más intensivos en el factor de producción que es más abundante en el país. Así, por ejemplo, si un país cuenta con una abundante mano de obra, entonces tenderá a producir bienes intensivos en mano de obra. Mientras que importará bienes intensivos en capital. (Roldán, 2018)

Según el Modelo Heckscher – Ohlin, da a conocer cómo funcionan los flujos que interviene en el comercio internacional, dando como resultado el hecho de que existen varios países con diferentes dotaciones dentro de los factores: así existen países con abundancia en relación al capital y otros con abundancia en relación al trabajo.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

2.2.1 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria implica asignar un código dentro del arancel nacional que identifique plenamente a un producto, para de esta manera facilitar el desarrollo comercial internacional.

Para efectuar correctamente esta clasificación es importante conocer ciertos “tips” que servirán para la identificación de la sub-partida arancelaria:

1. Dedicarle el tiempo necesario para este proceso, depende de la complejidad de elaboración del producto, se encontrarán casos en que será necesario varias horas en definir la partida arancelaria.
2. Es importante conocer a cabalidad el producto, por lo que es necesario lo siguiente:
 - a. *Identificación del producto.* - Las personas conocen los productos a importar/exportar por su descripción comercial, por lo que ante Aduana es necesario identificar al máximo el producto, para lo cual se puede hacer uso del nombre genérico u otros datos que caractericen nuestra mercadería.

Codificación – Ejemplo subpartida: 02.01.30.90.00

DIGITOS DE CADA PARTIDA

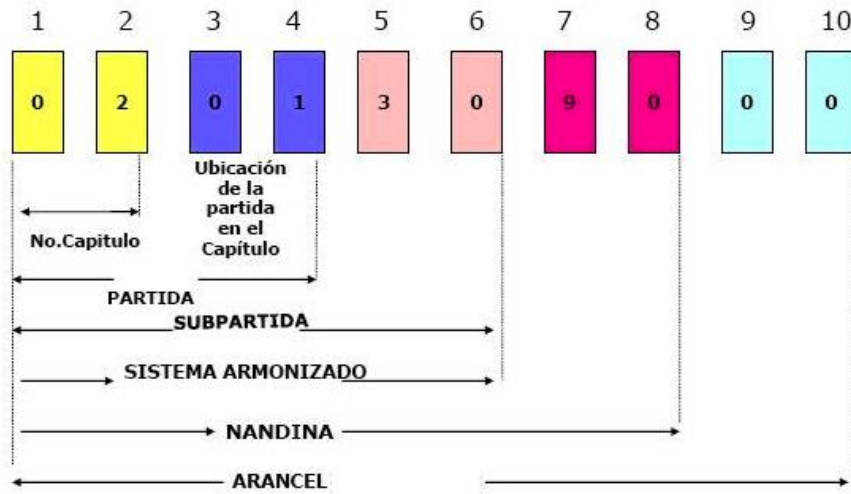


Ilustración 10: Codificación

Fuente y elaboración: (ECOMEX, 2017)

b. *Leer la documentación técnica:* Herramientas necesarias para esto son los catálogos o folletos que describen su composición; el Internet, pues ahora la mayoría de empresas usan este canal para dar a conocer sus productos; Análisis químicos de composición para su respectivo análisis e identificación; El uso al que está destinado el producto porque proporciona una guía clave para su ubicación dentro de los capítulos del arancel.

c. *El Sistema Armonizado (S.A.) de Designación y Codificación de Mercancías.* - Su nomenclatura la conforman seis dígitos, para bienes transportables que satisface simultáneamente las necesidades de las autoridades aduaneras. Este sistema permite: Facilitar el Comercio Internacional; servir de base para los aranceles de aduanas; Sobre ella se determinan Normas de Origen; Determina el Control de cuotas e impuestos Aduaneros; Permite manejar estadísticas de comercio exterior. A lo largo del tiempo el Sistema Armonizado ha sufrido varias enmiendas a fin de identificar cada producto de forma precisa y adecuada, La última enmienda existente es la VI ENMIENDA, disponible desde enero de 2017.

Tabla 2 Clasificación Arancelaria

Sección:	XII	Calzado, sombreros y demás tocados. Paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello
Capítulo:	65	Sombreros, damas tocados, y sus partes.
Partida:	6504	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos
SubPartida:	6504.00.00.19	- - Los demás
Tarifa Arancelaria		30% Ad Valorem para importación 0% Ad Valorem para exportación

Fuente: (SENAE, 2019)

Elaborado por Bajaña & Romero (2019)

De acuerdo a la Tabla 2 detalla la clasificación arancelaria del Sombrero A Base de Fibra de banano realizada de acuerdo a la Resolución-No. -020-2017, aplicando las REGLAS GENERALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA COMÚN – NANDINA (Página 17) (Exterior, 2017), Regla 1 que indica “ *Los títulos de las Secciones, de los Capítulos o de los Subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas* ” estableciéndose así la Sección XII que se refiere a Calzado, sombreros y demás tocados. Paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello y el Capítulo 65 que trata sobre Sombreros, demás tocados, y sus partes.

Según las notas explicativas de la partida 65.04 SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, TRENZADOS O FABRICADOS POR UNION DE TIRAS DE CUALQUIER MATERIA, INCLUSO GUARNECIDOS.

Esta partida comprende esencialmente los sombreros y otros artículos de sombrerería ejecutados mediante cascos de la partida 65.02, después de las operaciones habituales de ahormado, acabado y guarnecido.

El ahormado da al casco la forma del sombrero. Consiste esencialmente, en el caso normal, en formar la copa dándole la forma oval de la cabeza y haciendo la abertura del contorno de la cabeza y al mismo tiempo, formando el ala del sombrero marcando definitivamente la línea de separación entre la copa y el ala. Esta operación se realiza por prensado o planchado en una horma, generalmente después de aprestar los cascos con gelatina, goma u otras sustancias.

El conformado consiste en dar al ala del sombrero el perfil deseado (ala bajada por delante y levantada por detrás, ala levantada en todo el contorno, etc.).

Los cascos ahormados, y eventualmente con el ala formada, no deben confundirse con los cascos que no han sido todavía ahormados y sin guarnecer, que se clasifican en la partida 65.02, incluso si son susceptibles de utilizarse así (en la playa, en el campo, etc.) como tocados.

Párrafo 5 “Después del ahormado y, llegado el caso, el formado de las alas, los sombreros pueden someterse a las operaciones de acabado (recubrimiento con un barniz, etc.), o guarnecerse (con un forro o una badana), una cinta exterior, un barboquejo, accesorios ornamentales tales como flores, frutos o follajes artificiales, alfileres, plumas, etc.)”. Es por eso que se confirma la partida Arancelaria 6504

Además de los artículos descritos anteriormente, esta partida comprende:

1) Los sombreros y otros artículos de sombrerería, de formas muy diversas, confeccionados por las sombrereras, partiendo de los cascos de la partida 65.02, pero sin ahormar ni formar el ala.

2) Los sombreros y otros artículos de sombrerería obtenidos directamente por unión de tiras de cualquier materia (excepto los cascos de la partida 65.02 unidos en espiral que puedan utilizarse, así como sombreros).

3) Los cascos de la partida 65.02 simplemente ahormados o con el ala formada, pero sin guarnecer, así como los cascos sin ahormar ni formar el ala, pero guarnecidos (con una cinta, un cordón, etc.).

Continuando la aplicación de la Regla 6 de clasificación arancelaria la cual cita *“La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartida, así como, mutatis mutandis, por las Reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario”*.

Se establece la subpartida 6504.00.0019 --- Los demás con un Ad-Valorem tarifa 0 % para exportaciones.

2.2.2 COMPETENCIA

Se refiere a la existencia de empresas o personas que realizan la oferta y venta de un producto en un mercado determinado, donde también existen personas o empresas, consumidores o demandantes, las cuales, de acuerdo a sus preferencias y necesidades, les compran dichos productos a los oferentes. En algunos casos se presenta con distinta intensidad y en diferentes niveles, que hacen que aparezca un sistema de clasificación diferente. Esta clasificación depende también de la cantidad de control que sobre los precios puedan tener tanto oferentes como consumidores, de la variedad de los bienes que se encuentran en el mercado y de la facilidad con la que nuevos oferentes entran al mercado.

La importancia de la Competencia reside en es necesaria para regular el mercado. Sin dicha competencia, seguramente aparecerían intervenciones no deseadas, por ejemplo, las del gobierno. En otras palabras, la competencia de mercado es imprescindible para conseguir una situación de libre mercado. Esto asegura que el precio de los bienes no está acordado por unos pocos. Todo lo contrario, la coexistencia de competencia dentro de un mismo mercado hace que los vendedores y consumidores regulen el precio de dichos bienes, esto recibe en economía el nombre de la ley de la oferta y la demanda.

Para el sombrero a base de fibra de banano, la competencia en un mismo producto ecuatoriano como son los sombreros de Paja toquilla confeccionados de las hojas

trenzadas de las palmeras, posesionada durante muchos años como marca representativa de los ecuatorianos.

2.2.3 ASOCIACIÓN

Asociación es la acción y efecto de asociar o asociarse (unir una persona a otra para que colabore en algún trabajo, juntar una cosa con otra para un mismo fin, establecer una relación entre cosas o personas).

Una asociación, por lo tanto, es el conjunto de los asociados para un mismo fin. Este conjunto puede formar una persona jurídica. (Gardey, 2014)

2.2.4 INCOTERM 2020

Los Incoterm 2020 *“Tiene como finalidad delimitar los derechos y obligaciones de las partes que suscriben un contrato de compraventa internacional en lo que concierne a las condiciones de entrega de la mercancía objeto de la transacción”* (LOGISTICS, 2020)

Son considerados como términos de comercio internacional, detallan las condiciones de entrega y de transferencia de responsabilidades del vendedor al comprador de dicho producto o servicio, determinando así los riesgos y costos de la cadena logística como también del seguro.

Términos establecidos mediante un contrato de compraventa, lo cual ayudara a facilitar los procesos de transferencia comerciales.

2.2.5 CLASIFICACIÓN DE LOS INCOTERM 2020

Dentro de la actualización de los Incoterm 2020 su calificación será mediante todo tipo de transporte y para transporte marítimo entrando en vigor desde el 1 de Enero 2020.

Clasificación mediante todo tipo de transporte tenemos:

En Fábrica o **Ex Works** es cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus propios locales, pero no tiene ninguna obligación de cargar la mercancía en el vehículo que venga a recoger la mercancía, ni tampoco despachará la

mercancía para la exportación. El Incoterm **EXW** significa la mínima obligación para el vendedor.

FCA-Free Carrier. - “**Franco Porteador**” es cuando el vendedor entrega la mercancía al porteador (el responsable de realizar el porte) o a otra persona designada por el comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar acordado. Se recomienda especificar con todo detalle el punto del lugar de entrega acordado, ya que el riesgo se transmite al comprador en ese punto.

CPT Carrier Paid To. - “**Transporte Pagado Hasta**” es cuando el vendedor entrega la mercancía al porteador (el responsable de realizar el porte) o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado. Con esta regla, el vendedor debe contratar y asumir los costes del transporte para llevar la mercancía hasta el lugar acordado.

CIP - Carrier and Insurance Paid To. - “**Transporte y Seguro Pagados Hasta**” es cuando el vendedor entrega la mercancía al porteador (el responsable de realizar el porte) u otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado y que el vendedor contrata y pago los costes del transporte para llevar la mercancía hasta el lugar acordado. El vendedor también contrata un seguro de transporte con la menor cobertura contra el riesgo del comprador de pérdida / daño causados por la mercancía durante el transporte.

DAP - Delivered at Place. - “**Entregada en Lugar**” es cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del vendedor en el medio de transporte de llegada ya preparada para la descarga en el lugar de destino acordado. El vendedor corre con todos los riesgos de llevar la mercancía hasta el lugar acordado. Se recomienda especificar con todo detalle el lugar de destino acordado, ya que los riesgos hasta dicho punto los asume el vendedor.

DPU - Delivered at Place Unloaded. - “**Entregado en el lugar descargado**” es cuando el exportador se encarga de embalar y transportar la mercancía hasta el terminal de salida para la exportación hasta el país de destino, en importación se debe de realizar un aviso cuando las mercancías estén en el lugar convenido. Mientas las obligaciones para el importador apoya al exportador con documentos e información, recibiendo la mercancía en el lugar convenido para realizar los trámites aduaneros.

DDP - Delivered Duty Paid. - “**Entregada Derechos Pagados**” es cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del vendedor, ya despachada para la importación en los medios de transporte de llegada y preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.

El vendedor corre con todos los riesgos de llevar la mercancía hasta el lugar acordado y debe despachar la mercancía tanto para la importación como para la exportación, así como realizar todos los trámites aduaneros relacionados.

Clasificación para transporte marítimo:

FAS - Free Alongside Ship. - “**Franco al Costado del Buque**” es cuando el vendedor coloca la mercancía al costado del buque acordado por el comprador (por ejemplo, en el muelle), en el puerto de embarque acordado. El riesgo se transmite cuando la mercancía está al costado del buque y el comprador asume con todos los costes a partir de ese momento.

FOB - Free On Board- “**Franco a Bordo**” es cuando el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque acordado por el comprador en el puerto de embarque acordado. El riesgo se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque y el comprador asume con todos los costes a partir de ese momento. Se recomienda especificar con todo detalle el punto de carga en el puerto de embarque acordado, ya que los riesgos y costes hasta dicho punto los asume el vendedor. (Logistics, 2019)

CFR - Cost and Freight. - “**Coste y Flete**” es cuando el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque. El riesgo se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque y el vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino acordado.

Cuando la mercancía se agrupa o consolida en contenedores, el vendedor la proporciona al porteador en una terminal de contenedores. A partir de ese momento, el vendedor pierde el control de la mercancía, que experimenta varios movimientos para ser agrupada en un contenedor.

CIF - Cost, Insurance and Freight. - “**Coste, Seguro y Flete**” es cuando el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque. El riesgo se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque y el vendedor debe contratar y pagar los costes y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino acordado. Se contrata un seguro con la menor cobertura.

2.2.6 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

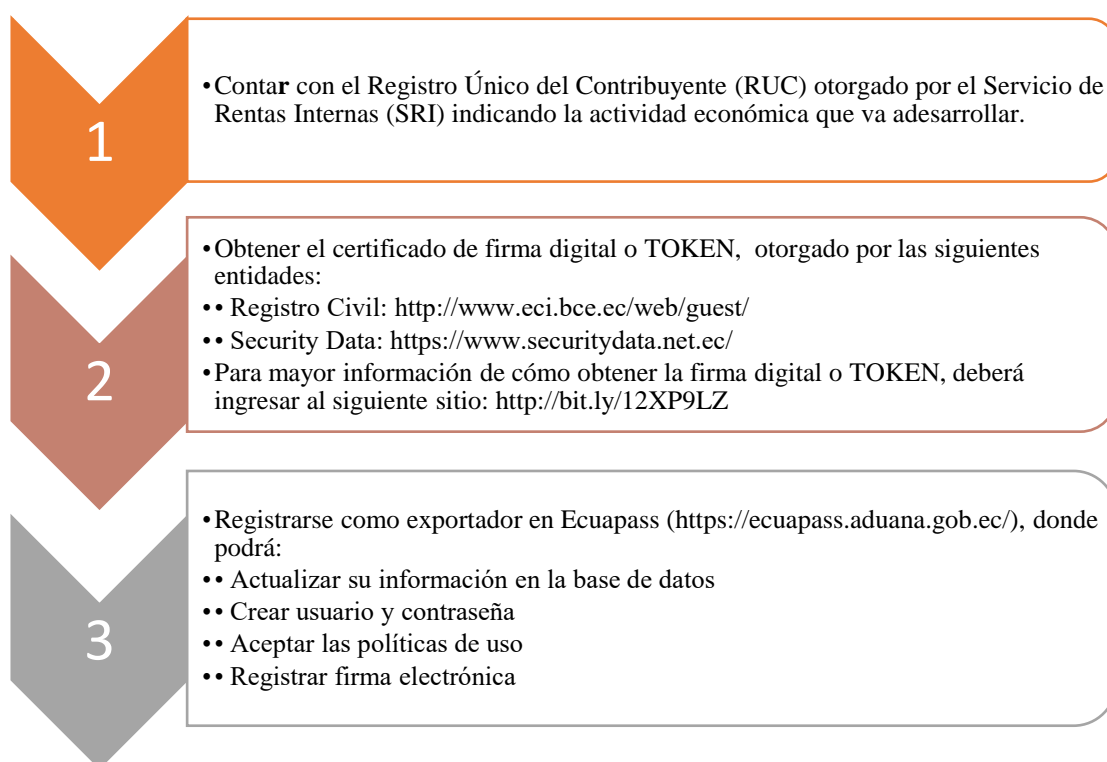


Gráfico 6 Requisitos para ser Exportador

Fuente: (Proecuador, 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2019)*

Según el gráfico 6 indica los requisitos a cumplir por el exportador para comenzar su actividad comercial, iniciando con la obtención del RUC donde conste la actividad económica que va a desarrollar, para luego obtener la firma digital en el Registro Civil o Security Data y como punto final registrar todos los datos como Exportador en el Portal de Ecuapass.

2.2.7 FORMAS DE PAGO MÁS COMUNES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

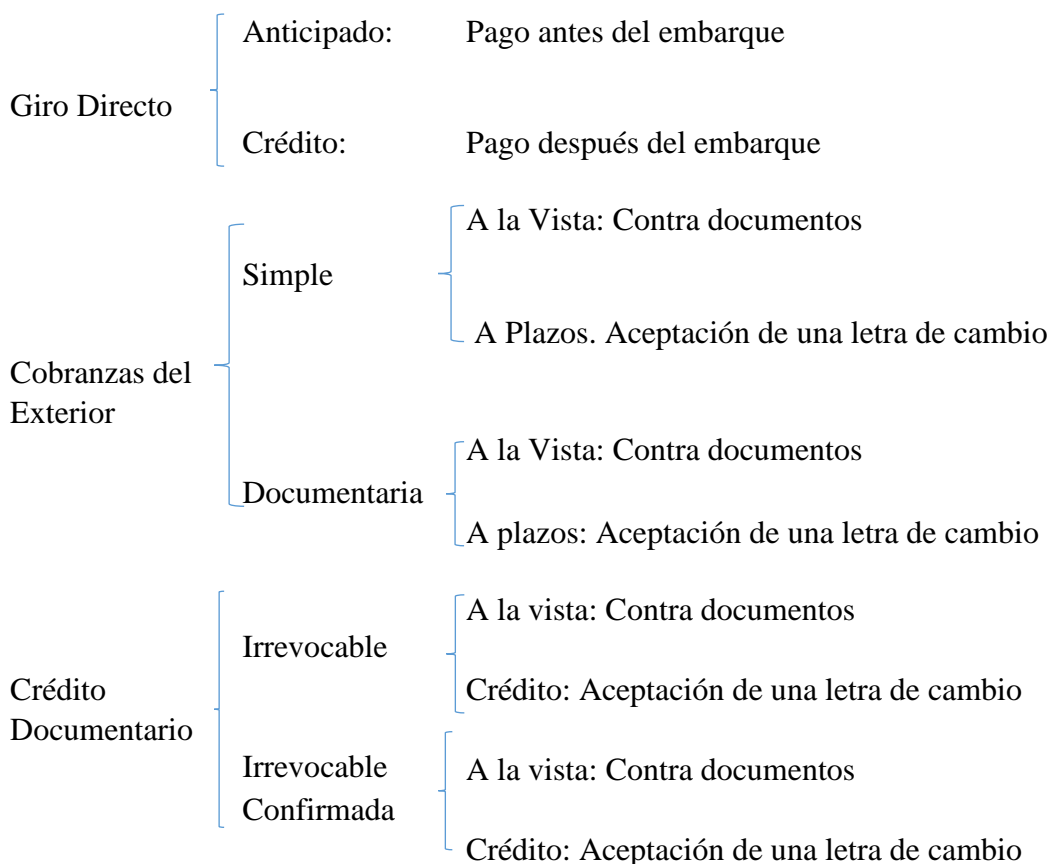


Ilustración 11 Formas de pago más comunes en el Comercio Internacional .

Fuente: (Icontainers, 2019)

Una de las grandes interrogantes al momento de realizar una negociación internacional, es la relacionada con el pago de los bienes. La elección correcta depende en gran parte del grado de confianza entre comprador y vendedor, del tamaño y la frecuencia de las operaciones, de las normas legales existentes en los países involucrados en la transacción, de los costos bancarios generados por la utilización de dichos

2.2.8 LOGÍSTICA INTERNACIONAL

La logística es un elemento crucial de la competitividad y el rendimiento económico, cuyas estrategias son implementadas por las empresas significan un creciente incremento de las exportaciones. Para que estas estrategias puedan tener éxito, un

componente clave es un marco logístico eficaz y eficiente que aborde todo el espectro (fase anterior, intermedia y posterior) de la cadena de valor y de producción.

Un marco logístico incluye la infraestructura física necesaria para transportar los productos de manera eficaz, los servicios y procesos asociados necesarios para el transporte y la comercialización de los productos eficazmente.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo, en América latina y el Caribe, *“Los costos logísticos oscilan entre el 18% y el 35% del valor del producto (e incluso más en el caso de las pequeñas y medianas empresas -PyMES- de cerca del 45 %)”*. (Guasch, 2011) . Si bien en los últimos años la mayoría de los países han entendido la importancia de la logística y han adoptado medidas para mejorar este aspecto de sus mercados, la región sigue rezagada en el desarrollo de un marco logístico eficaz.

2.2.9 FERIAS INTERNACIONALES.

Son una importante herramienta para la promoción de los productos en los mercados internacionales, e inclusive el comienzo para la investigación e innovación de mercados. De esta manera se obtiene una especial notabilidad para los exportadores, ya que facilitan los contactos con representantes de otros países y mercados y es la zona donde se sitúan en camino la totalidad de las primeras negociaciones internacionales.

2.2.10 DIAGRAMA DE PROCESO (O.T.I.D.A)

Según Agustín Reyes Ponce indica *“O.T.I.D.A significa por sus siglas Operación, Transporte, Inspección, Demora y Almacenamiento”* (Ponce, 2004) estas siglas ayudan a representar en una gráfica la descripción de cada actividad en secuencia de un proceso, mostrando así el tiempo que se le dedica ya sea a un trabajo o una actividad en un tiempo determinado.

2.3 MARCO LEGAL

Constitución de la República del Ecuador:

Art. 147.- Son atribuciones y deberes de la Presidenta o Presidente de la República, además de los que determine la ley:

10.- Definir la política exterior, suscribir y ratificar los tratados internacionales, renombrar y remover a embajadores y jefes de misión.

Art. 417.- Los tratados internacionales ratificados por el Ecuador se sujetarán a lo establecido en la Constitución. En el caso de los tratados y otros instrumentos internacionales de derechos humanos se aplicarán los principios pro ser humano, de no restricción de derechos, de aplicabilidad directa y de cláusula abierta establecidos en la Constitución.

Art. 418.- A la Presidenta o Presidente de la República le corresponde suscribir o ratificar los tratados y otros instrumentos internacionales.

La Presidenta o Presidente de la República informará de manera inmediata a la Asamblea Nacional de todos los tratados que suscriba, con indicación precisa de su carácter y contenido. Un tratado sólo podrá ser ratificado, para su posterior canje o depósito, diez días después de que la Asamblea haya sido notificada sobre el mismo.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI):
Publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 351 el 29 de diciembre del 2010.
Libro V: De la competitividad sistémica y de la facilitación aduanera. Título I: Del Fomento y Promoción de los Sectores Estratégicos claves para la Infraestructura Productiva.

Normas Fundamentales

Art. 71.- Institucionalidad. - El organismo que aprobará las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, será un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia, que se denominará Comité de Comercio Exterior (COMEX), y que estará compuesto por titulares o delegados de las siguientes instituciones:

- a. El Ministerio rector de la política de comercio exterior;
- b. El Ministerio rector de la política agrícola;
- c. El Ministerio rector de la política industrial;

- d. El Ministerio a cargo de coordinar el desarrollo productivo;
- e. El Ministerio a cargo de coordinar la política económica;
- f. El Ministerio a cargo de las finanzas públicas;
- g. El Organismo Nacional de Planificación;
- h. El Ministerio a cargo de coordinar los sectores estratégicos;
- i. El Servicio de Rentas Internas;
- j. La autoridad aduanera nacional; y,
- k. Las demás instituciones que determine el Presidente de la República mediante decreto ejecutivo.

Art. 72.- Competencias. - Son deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial, las siguientes:

- c. Crear, modificar o suprimir las tarifas arancelarias;
- d. Revisar las tasas no arancelarias, distintas a las aduaneras, vinculadas a los procesos de comercio exterior;
- e. Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano;
- f. Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros

Art. 103.- Ámbito de aplicación. - El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.

En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas.

Art. 104.- Principios Fundamentales. - A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:

a. Facilitación al Comercio Exterior. - Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.

b. Control Aduanero. - En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.

c. Cooperación e intercambio de información. - Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.

d. Buena fe. - Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.

e. Publicidad. - Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.

f. Aplicación de buenas prácticas internacionales. - Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Art. 85.- Certificación de Origen. - Corresponderá a la unidad gubernamental que se designe en el reglamento a este Código, regular y administrar la certificación de origen de las mercancías nacionales. La administración de la certificación podrá efectuarse de manera directa o a través de entidades habilitadas para el efecto, públicas o privadas; y la autoridad competente podrá actuar de oficio o a petición de parte interesada, nacional o extranjera, en la investigación de dudas sobre el origen de un producto exportado desde Ecuador.

Art. 144.- Control Aduanero. - El control aduanero se aplicará al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte hacia y desde el territorio nacional, inclusive la mercadería que entre y salga de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico, por cualquier motivo.

Art. 154.- Exportación definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

**Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del código orgánico de la producción, comercio e inversiones (decreto no. 758).
Capítulo VIII Regímenes Aduaneros Sección II Regímenes De Exportación
Subsección III Exportación Definitiva.**

Art. 64.- Declarante. - La Declaración Aduanera es única y personal, consecuentemente, será transmitida o presentada por el importador, exportador o pasajero, por sí mismo, o a través de un Agente de Aduanas.

En los casos de tráfico postal y mensajería acelerada o Courier, el declarante podrá ser el operador público, o los operadores privados debidamente autorizados para operar bajo estos regímenes. En las exportaciones la Declaración Aduanera podrá ser transmitida o presentada por un Agente de Carga de Exportación autorizado para el efecto.

Art. 66.- Plazos para la presentación de la declaración. - En el caso de las importaciones, la Declaración Aduanera podrá ser presentada física o electrónicamente en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo.

Para el ingreso a Zona Primaria, toda mercancía a exportarse debe contar con su declaración aduanera de exportación.

Art. 78.- Modalidades de Aforo. - Para el despacho de las mercancías que requieran Declaración Aduanera, se deberá utilizar cualquiera de las siguientes modalidades de aforo: automático, electrónico, documental o físico (intrusivo o no intrusivo). La selección de la modalidad de aforo se realizará de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Art. 158.- Exportación Definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.

La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas.

Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías por motivos de logística no pudiera cumplirse el plazo fijado en el inciso anterior, las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo por una sola vez previo conocimiento de causa, que no será superior al periodo originalmente otorgado, sin perjuicio de las sanciones administrativas a que hubiere lugar.

Sólo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera. El ingreso a la Zona Primaria Aduanera de las mercancías destinadas a la exportación será realizado de acuerdo a los procedimientos que para el efecto dicte la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

CAPÍTULO III

3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se resalta los tipos de investigación y herramientas a emplearse en la presente investigación como medio de obtención de datos que concluyen con el problema planteado, de esta manera se pueda ofrecer información veraz.

Para la ejecución del Análisis planteado se comenzará a trabajar con los tipos de investigación Descriptivo– exploratorio, semejantes que se ajustan a las necesidades que conlleva para alcanzar la información necesaria.

Descriptivo

La investigación Descriptiva se basa en describir la información que se recolecta sea de índole cualitativo y cuantitativo, tiene como objeto plantear los datos recolectados en forma numérica y estadísticos. (Roberto Hernandez Sampiere, 2014)

En el presente trabajo, la investigación descriptiva interviene para conocer el estado en que se encuentra la asociación obteniendo información sobre los procesos actuales de AMA con la recolección de información a través de entrevistas dirigidas a quienes conforman AMA

Exploratorio

Según Dr. Roberto Hernandez Sampieri indica que se basan en investigaciones que cuentan con poca información relacionadas al tema en cuestión, es decir que no hay profundidad de información, por lo que se requiere indagar para ofrecer más perspectivas de este. (Roberto Hernandez Sampiere, 2014)

El tipo de investigación proporciona información en base a una realidad, se usa cuando el tema planteado es poco estudiado. Posteriormente, contribuyen para Analizar la información necesaria, tomando en cuenta las características de los tipos mismo que van acorde a la situación del Análisis planteado. De esta manera se usan de apoyo para la ejecución del mismo.

La investigación exploratoria en el presente trabajo busca recolectar nueva información para analizar los costos logísticos, que incurren en el precio de venta de los sombreros.

3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

El enfoque a utilizar en el presente Análisis de investigación de acuerdo Hernández Sampieri será el Cuantitativo y Cualitativo.

Enfoque cuantitativo

Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (Hernandez Sampieri, 2006)

Este enfoque permite que la investigación cuente con datos numéricos que demuestren más credibilidad y sea específico al momento de dar a conocer ciertos parámetros que forman parte de la investigación.

Enfoque cualitativo

Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. (Hernandez Sampieri, 2006)

Este enfoque tiene como objeto proporcionar datos comenzando desde la interpretación del investigador, propio que por no ser tan específico no deja de ser importante y proporcionar datos que aporten al Análisis.

3.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas de investigación a aplicar en el presente Análisis con la finalidad de recolectar la información son:

Entrevista: Aplicando una breve entrevista a la población de estudio basado en un cuestionario de preguntas cortas y opciones como respuestas para una recolección de información precisa.

3.3.1. ANTECEDENTES DE LA ENTREVISTA:

ENTREVISTA N. 1: La Lic. Lorgia Cuenca comenta sobre AMA y detalla la intervención del programa exporta fácil en sus procesos y el apoyo respaldado bajo este programa.

AMA indica que para ser uso del programa fue incitada por los estudiantes de UTMATCH (Universidad Técnica de Machala) que efectúan los procesos de exportación como pensum de estudios. No obstante, encontraron mayor apertura para realizar sus exportaciones por este medio.

El objetivo de AMA es mejorar los ingresos de sus asociados, y no ser explotadas laboralmente. AMA actualmente está constituida por 32 mujeres tuvo su inicio en Octubre de 2008.

La información proporcionada por la Lic. Lorgia Cuenca revela que los sombreros para exportación tienen un valor aproximado de \$ 25, 00 tomar en cuenta que sin el margen de utilidad del 30%.

La Lic. Lorgia Cuenca afirma que se manejan con precios que contemplan el valor del flete internacional (CPT) e indica el procedimiento implementado para realizar el proceso de exportación mediante el programa exporta fácil.

ENTREVISTA N. 2: La Señora Felicia Mendía, Presidenta de la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales del ORO, nos proporcionó información de gran importancia para nuestro análisis. Como lo es el tiempo que se lleva realizar un Sombrero con un estimado de tiempo entre 6 a 8 Horas, el tipo de fibra para la elaboración de los sombreros es de tipo suave por su flexibilidad, mensualmente producen 200 sombreros, en relación a las ferias han asistido a nacionales e Internaciones como fue de gran impacto la Feria Internacionales realizada por Pro Ecuador en New York que hizo que esta asociación obtenga nuevos compradores en el aérea exterior, el tiempo de uso de uno de estos sombreros es de 4 a 5 años así como también destaco las medidas de calidad que implementan en la producción de dicho producto para el cliente se sienta satisfecho. En el anexo 2 se encuentra detalla la entrevista completa.

ENTREVISTA N.ª 3: Por medio de la Señora Felicia Mendía pudimos obtener el correo del cliente que ellos tienen en España para tener acceso y realizarle la entrevista vía correo al Ing. Andree Beelmann Gerente General de “SOMBREROSHOP” dando a conocer de dónde conocieron los sombreros a base de fibra de Banano por medio de las Ferias Internacionales, consideran que el precio de venta de estos sombreros son más bajos que el de paja Toquilla, las tallas más solicitadas son S, M y L así mismo comenta

en la entrevista que a sus clientes les agrada el toque pintoresco en los diseños dando un realce a la belleza de la Mujer y del Hombre.

Observación de Campo. - La observación de campo es el medio principal de la observación descriptiva; se ejecuta en los lugares donde suceden los hechos o fenómenos investigados.

Ficha de observación.- forma parte de la metodología, permitiendo obtener información para poder realizar la descripción de las actividades y de los procesos para poder llenar los diagramas de flujo de procesos.

FICHA DE OBSERVACIÓN APLICADA A LA ASOCIACIÓN DE MUJERES AGRO - ARTESANALES DEL ORO – PRODUCTOR

Tabla 3 Ficha De Observación Aplicada A La asociación De Mujeres Agro- Artesanales del ORO - Productor

ASPECTOS ESPECIFICOS	VALORACIÓN DE CATEGORÍAS											
	CONDICIÓN		BAJO			MEDIO			ALTO		MUY ALTO	
	SI	NO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Área De Producción Equipada	X											X
Maquinarias Apropriadas Para Su Procesamiento	X								X			
Clasificación Adecuada De Las Fibras De Banano	X											X
Habilidad En Su Proceso De Elaboración De Sombreros	X									X		
Empaque Adaptado Para Su Conservación	X											X
Correcta Manipulación Del Producto Para Su Almacenamiento	X											X

Fuente: (Mendia, Ficha de Observación aplicada a la Asociación De Mujeres Agro- Artesanales del ORO - Productor, 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2019)*

De acuerdo a la Tabla 3 durante la visita realizada a la Asociación de Mujeres Agro - Artesanales AMA parroquia el retiro Cantón Machala provincia de El Oro, se pudo constatar que el lugar de producción se encuentra totalmente equipado, cuentan con maquinarias apropiadas para la elaboración de sombreros a base de fibra de banano.

Se pudo observar que las mujeres que intervienen en el proceso de elaboración cuentan con la capacidad y habilidad para elaborar el producto mencionado anteriormente.








Se evidenció el empaque utilizado para la conservación y envío del producto al exterior. Es decir, se constató que el producto es ajustado en base al empaque para que no se manibre.

No obstante, el producto es almacenado de forma adecuada en cajas previo a su envío al exterior.

DIAGRAMA DE FLUJOS DE PROCESOS (OTIDA)

OBTENCIÓN DE FIBRA DE BANANO

Tabla 4 Diagrama de Flujo de procesos (OTIDA)

Origen inicio del proceso	
Operación	
Transporte	
Inspección	
Demanda	
Almacenamiento	
Combinada	

Fuente: (Ponce, 2004)

Elaborado por: **Bajaña & Romero (2019)**

De acuerdo al Diagrama de flujo de procesos (OTIDA) la tabla 4 indica el significado de cada símbolo que interviene en este tipo de Ficha de observación

Tabla 5 Diagrama de Flujos de Procesos (OTIDA) - Obtencion de Fibra de Banano.

Descripción de actividades								TIEMPO TOTAL
Inicio	•							
Recolección de Tallos		•	•					1 hora
Corte de tallos		•						30 min
Tajar el tallo		•						1 hora y 30 min
Desvainado							•	30 min
Clasificación de fibras				•				2 horas
Lavado de fibras		•						40 min
Secado de fibras		•			•			48 horas
Colocar en cajas						•		3 horas
TIEMPO TOTAL								56 horas y 30 min

Fuente: (Mendia, Diagrama de Flujos de Procesos (OTIDA) - Obtencion de Fibra de Banano., 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2019)*

De acuerdo Diagrama de Flujos de Procesos (OTIDA) - Obtención de Fibra de Banano de la Tabla 5 da inicio con la recolección, corte, tajado y desvainado del tallo.








Después se procede a la clasificación de la fibra a lavado y el secado.

Finalmente, esto se coloca en cajas.

DIAGRAMA DE FLUJOS DE PROCESOS (OTIDA)

ELABORACIÓN

Tabla 6 Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Elaboración de sombreros a base de fibra de banana

DIAGRAMA – OTIDA								
Descripción de actividades								TIEMPO
Inicio	•							
Tejido del Sombrero							•	5 horas
Acabado							•	1 hora
Colocación interna del tafilete		•						30 min
Ahormar el sombrero		•						1 hora
Decoración						•		30 min
Tiempo Total								8 horas

Fuente: (Mendia, Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Elaboración de sombreros a base de fibra de banana , 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2019)*

Según el diagrama de flujos de procesos (OTIDA) Tabla 6 el proceso de elaboración inicia con el tejido de la base del sombrero, finalmente el tejido termina en el ala del sombrero, el acabado se lo realiza con una máquina industrial alrededor del ala, adicionalmente a esto se coloca al sombrero el tafilete con su respectiva etiqueta.








Se utiliza una máquina a vapor para ahormar el sombrero y así darle forma al mismo.

Por último, se realiza el acabado final que es la decoración de la parte externa del sombrero en la cual se requiere una cinta a base de esta misma fibra y depende de la decoración de la Tejedora.

DIAGRAMA DE FLUJOS DE PROCESOS (OTIDA)

TINTURADO

Tabla 7 Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Tinturado.

DIAGRAMA – OTIDA								
Descripción de actividades								TIEMPO
Inicio	•							
Selección De Fibra							•	3 horas
Selección De Tinte							•	1 hora
Tinturado De Fibra		•						8 horas
Secado De Fibra		•						24 horas
Guardar En Cajas						•		1 hora
Tiempo Total								37 horas

Fuente: (Mendia, Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Tinturado., 2019)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2019)

Según el diagrama de flujos de procesos (OTIDA) – Tinturado en la tabla 7 de acuerdo al proceso de tinturado se realiza la selección de la fibra y el tinte del cual se vaya

a utilizar para la parte decorativa del sombrero. Luego se procede a secar la fibra y finalmente guardar en cajas.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población será la Asociación de mujeres Agro – Artesanales AMA y su muestra será el 100% de su población.

CAPÍTULO IV

INFORME FINAL Y/O PROPUESTA

4.1 TEMA

COSTOS LOGÍSTICOS DE LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO Y SU INCIDENCIA EN EL PRECIO DE VENTA.

4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar los costos logísticos que intervienen en la exportación de sombreros a base de fibra de banano y su incidencia en el precio de venta.

4.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Recopilar la información sobre los costos logísticos que intervienen en la exportación de sombreros a base de fibra de banano en AMA.
2. Interpretar el proceso logístico que utiliza AMA para la exportación de sombreros a base de fibra de banano.
3. Determinar los costos logísticos incurridos en el proceso de exportación de sombreros a base de fibra de banano hacia España y su incidencia en el precio de venta.

4.4 ESQUEMA Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA

4.4.1 ESQUEMA DE LA PROPUESTA

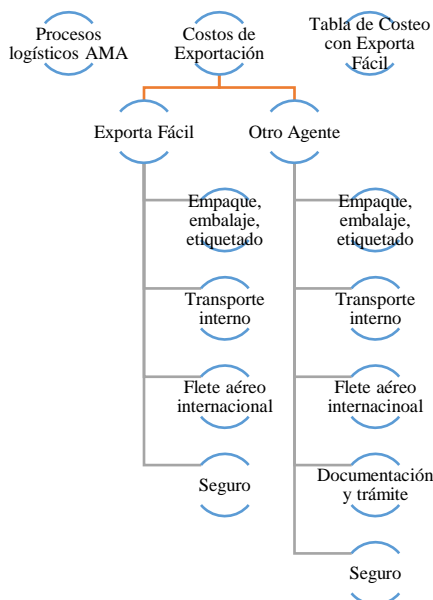


Gráfico 7 Esquema de la Propuesta

Fuente: (Domenica Bajaña, 2020)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

De acuerdo al gráfico 8 se proporciona el esquema utilizado en la Propuesta para el análisis en la que se caracteriza el proceso logístico que utiliza AMA, los costos de exportación haciendo así una comparación de precios entre los servicios que brinda EXPORTA FÁCIL y OTRO AGENTE.

4.4.2 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

El desempeño logístico es un factor determinante para la competitividad de una empresa o incluso un país en el mercado internacional. De este desempeño dependen las políticas que se tomen, produciendo un impacto económico positivo, puesto que se recibirán divisas. De esta manera es posible comprobar que una reducción en los costos logísticos trae consigo un beneficio importante tanto para quienes exportan materia prima como para quienes exportan bienes elaborados, entre ellos, AMA.

Tabla 8 Clasificación arancelaria en Ecuador.

SubPartida arancelaria	Descripción	Ad Valorem
6504.00.00.19	-- los demás	0%

Fuente: (SENAE A. d., 2020)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

Existen aspectos importantes en la tabla 8 que deben resaltarse en la presente propuesta. El primero es el beneficio de tarifa 0% Ad Valorem para las exportaciones de sombreros provenientes del Ecuador, gracias a las Preferencias Arancelarias.

Tabla 9 Clasificación arancelaria en Unión Europea.

Lista aranceles UE NC2007	Producto	TASA BASE	CATEGORÌA
65	Capítulo 65 Sombreros, demás tocados y sus partes	EXENTO	0%
6504000000	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, incluso guarnecidos	DE ARANCEL	

Fuente: (TARIC, 2020) Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

De igual manera, se describe en la tabla 9 el Arancel Integrado de la Unión Europea, el cual es una base de datos multilingüe que integra las medidas relacionadas al arancel aduanero de la Unión Europea.

Uno de los aspectos a resaltar son los costos logísticos que deben considerarse en la exportación de sombreros de fibra de banano de AMA.

Entre ellos, se incluye la unitarización, la cual, como parte de las operaciones de distribución, es el proceso de ordenar y acondicionar correctamente la mercancía en unidades de carga para su transporte. Esto significa que se realiza la agrupación de uno o más ítems en unidades superiores de carga, las cuales deben conservar toda su integridad sin el menor daño durante el tiempo que dure su traslado.

Costos directos

- Empaque, embalaje y etiquetado
- Documentación
- Almacenaje en los puertos de origen – destino
- Manipuleo
- Transporte aéreo.

Costos Indirectos

- Administrativos
- De Capital

4.4.2.1 LOS PROCESOS LOGÍSTICOS DE AMA

La cadena de suministros, también conocida como cadena de abastecimiento, es definida como un conjunto de actividades o conjunto de operaciones mediante las cuales se lleva a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad.

En otras palabras, involucra todas las fases de producción, desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto.

Su objetivo será siempre “satisfacer de la mejor manera posible las necesidades de un usuario o cliente final” (Arcia, 2018).

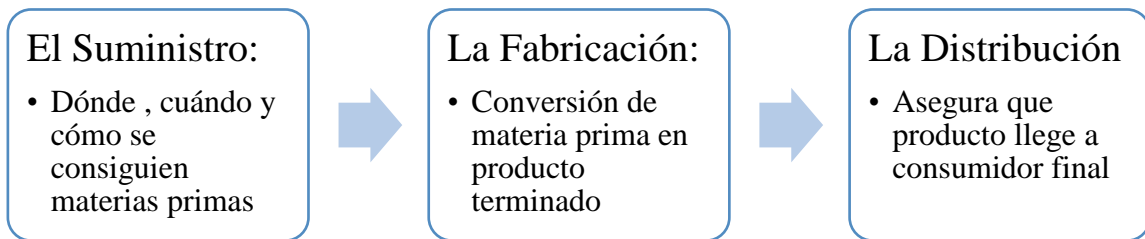


Gráfico 8 La cadena de suministros.

Fuente: (Belmares, 2018)

Elaborado por: Bajaan & Romero (2020)

4.4.2.2 ESTRUCTURA DE COSTOS

a) Costos del seguro obligatorio

- El seguro ofrece una indemnización mínima por pérdida de mercadería, daño o expoliación, acorde con el valor con el que se ha asegurado el producto, el cual parte de USD 50,00.

- Porcentaje de prima es del 1,5%.

- El deducible es del 10%. Esto quiere decir que, en caso de pérdida, el cliente asume el 10% del valor del producto.

- Es posible realizar el cálculo del seguro de exportación desde la página web de Exporta Fácil. A continuación, un ejemplo:

Valor FOB: USD 2.000

Prima del seguro: 1,5%.

Valor por seguro: USD 30.

Según los requerimientos de Exporta Fácil, los productos para exportación con un valor FOB superior a los USD 50, deben contratar un seguro obligatorio. El valor de este seguro obligatorio se cancelará en Caja de Correos del Ecuador, al momento en que se concluya el trámite.

El seguro garantiza una indemnización por pérdida de mercadería en base al valor asegurado, y la aseguradora se encargará de gestionar dicho trámite.

Tabla 10 Seguro General Obligatorio de Exporta Fácil

VALOR FOB DECLARADO	VALOR A PAGAR POR SEGURO	DEDUCIBLE
\$50 a \$5.000	1,50%	10,0%
50	0,75	5,00
100	1,50	10,00
500	7,50	50,00
2.000	30,00	200,00
4.000	60,00	400,00
5.000	75,00	500,00

Fuente. (Fácil, Correos del Ecuador, 2019)

Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

De acuerdo, a la Tabla 10 se detalla los valores a pagar y el deducible del seguro obligatorio, dependiendo del valor declarado.

b) Costos de embalaje de paquetes

La Asociación Latinoamericana de Integración-Aladi (2019), define al embalaje como “el acondicionamiento de la mercadería para proteger las características y la calidad de los productos que contiene, durante su manipuleo y transporte internacional” (p. 1).

De acuerdo con información proporcionada por Exporta Fácil (2019), la exportación puede contener uno o varios paquetes, que, en el caso de España, será de hasta 20 kilogramos cada uno, de acuerdo a lo permitido por dicho país. El tamaño de los paquetes también es específico, y no deberá ser superior a 3 mts., considerando alto, ancho y profundidad. La partida arancelaria declarada debe ser única para el producto especificado, por lo que cada paquete no podrá incluir diferentes productos de partidas distintas.

A continuación, se detallan las medidas del paquete permitido, de acuerdo con lo indicado por Exporta Fácil (2019):

- Servicio Postal. - Se cotiza por peso bruto, siendo las medidas máximas para el embalaje: 1,05 m (ancho) x 1,05 m (alto) x 1,05 m (profundidad).
- Servicio Exporta Fácil Prime. - Se cotizará por peso volumétrico, siendo el máximo del peso volumétrico 30 kilos, por restricciones de la normativa del servicio.

Se sugiere comprobar en el formulario de exportación si existe restricción con las medidas del paquete.

A continuación, se describe el costo referencial de cajas para el embalaje de mercadería de Correos del Ecuador, en caso de que el exportador requiera adquirirlas:

Pequeñas: 25x25x15 = USD 1,68

Medianas: 40x30x20 = USD 2,24

Grande: 45x70x52 = USD 5,40

Para la exportación de sombreros de fibra de banano, AMA indica que se utilizan cajas de un tamaño adecuado, y que permita la unitarización. No se utilizan pallets debido al bajo volumen de cajas. Las cajas seleccionadas para los sombreros, cumpliendo con las normativas ISO 3394, miden 40cm (largo) x 40cm (ancho) x 30 cm (alto). Cada caja llena con el producto tiene un peso de 6kg, y en cada una ingresan 12 sombreros. Esto significa que en cada envío el valor es de \$ 6,72 por lo que sería 3 cajas con 36 sombreros.

c) Costo del Transporte

En cuando a los costos del transporte, se deben considerar dos tipos de fletes:

Flete interno, desde la zona de producción o acondicionamiento al puerto de embarque. Normalmente éste se realizará en camión. El costo variable de transporte o flete interno hasta el lugar de embarque de sombreros de fibra de banano se ubica en la categoría de transporte terrestre, a un costo de \$24,40 el flete. Cotizado por medio de la Empresa Carlogan S.A. desde El retiro hacia Machala.

Flete aéreo internacional, hacia el lugar de destino, el cual sería de aproximadamente \$587 por cada envío a España. Cotizado en línea por UPS (UPS, 2019)

De acuerdo a la cotización realizada a la empresa de transporte Aéreo DHL EXPRESS el valor del flete internacional con respecto a las dimensiones de las cajas (40cmx40cmx30cm) sería aproximadamente de \$705,15 valores proporcionado por medio del ejecutivo de cuenta de DHL Gabriela Endo.

En cuanto la opción de realizar la exportación por vía marítima por cuestiones de costos es imposible debido a que existe una tarifa mínima que supera al valor cotizado

de DHL o Courier, los gastos locales son superiores al transporte por lo tanto encarecería demasiado el producto y se perdería competencia.

El riesgo de pérdida es alto por lo que se considera que no es conveniente en cuanto a logística ya que de acuerdo a datos suministrados por la consolidadora de carga ASROWD en la que indican que no es factible realizar la exportación por medio de una consolidación debido a diversos puntos tales como la cantidad mínima de cajas, volumen y riesgo al tener que hacer consolidación en puertos de transferencia como Panamá o Callao.

d) Otros Costos de Exportación

Entre los otros costos de exportación se encuentran los gastos correspondientes a los documentos que se requieren para el traslado del producto, que incluye facturas, documentos de embarque que dependen del medio o medios de transporte a utilizar; formularios para declaraciones de exportación, de importación y de cambios; permisos o licencias y certificados fitosanitarios de origen y de cantidad y calidad, entre otros.

Tabla 11 Otros Costos de Exportación – Cotización por Grupo Lanata

DESCRIPCIÓN	COSTO
Derechos de agente de aduanas o tránsito Expedidor	USD 90,00
Documentos de exportación	USD 15,00

Fuente: Cotización por Grupo Lanata 2020

Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

Según la Tabla 11 estos valores se omiten bajo el sistema Exporta Fácil, ya que no existe agente de aduanas, y la documentación para la exportación la llena el cliente en línea.

Tabla 12 Otros Costos de Exportación – Cotización por Dhl Express

DESCRIPCIÓN	COSTO
Derechos de agente de aduanas o tránsito Expedidor	USD 151,20

Fuente: Cotización por Dhl Express 2020

Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

De acuerdo a la tabla 12 cotización suministrada por la empresa de transporte aéreo DHL EXPRESS en la que da a conocer el servicio de agente de aduana por un valor aproximadamente de \$ 135 + IVA que incluye en su totalidad el rubro otros costos de exportación.

4.4.2.3 COMPARACIÓN DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

A continuación, se detallan los costos incurridos por AMA bajo el servicio de Exporta Fácil, en comparación con empresas de transporte aéreo UPS y DHL EXPRESS desde su embalaje y traslado en Machala hacia su destino en España:

Tabla 13 Costos de Exportación

	EXPORTA FÁCIL	UPS	DHL
1. Costos de Producción	\$ 1.800	\$ 1.800	\$ 1.800
2. Gastos de administración y comercialización			
2.1. Departamento de exportación (gastos operativos)	\$ 360	\$ 360	\$ 360
3. Gastos Ex Fábrica (EX WORKS)			
3.1. Coste de empaques y embalajes-etiquetado	\$ 33,60	\$ 33,60	\$ 33,60
4. Gastos de exportación			
4.1. Transportación interna	\$ 122	\$ 122	\$ 122
4.2 Honorarios de Agente de Aduana		\$ 525	\$ 756
SUBTOTAL	\$ 2.315,60	\$ 2.840,60	\$ 3.071,60
5. UTILIDAD 30% =	\$ 694,68	\$ 852,18	\$ 921,48
6. PRECIO FCA			
6.1. Precio FCA Total (sumatoria del rubro 1 al 5)	\$ 3.010,28	\$ 3.692,78	\$ 3.993,08
6.2. Precio FCA por unidad	\$ 16,72	\$ 20,52	\$ 22,18
SUBTOTAL	\$ 3.010,28	\$ 3.692,78	\$ 3.993,08
7. PRECIO CPT			
7.1 Gastos de transporte	\$ 1.356,65	\$ 2.935,00	\$ 3.525,75
7.2 Precio CPT	\$ 4.366,93	\$ 6.627,78	\$ 7.518,83
7.3 Precio CPT por unidad	\$ 25,00	\$ 36,82	\$ 41,77

Fuente: Costos directos de exportación

Elaborado por: Bajaña & Romero (2020)

Según la tabla 13 se puede observar que al utilizar el servicio de Exporta Fácil, el exportador no requiere pago específico por documentación y trámites aduaneros. El valor que Exporta Fácil cotiza incluye:

- Recepción de paquete en ventanilla
- Transmisión de la exportación a Ecuapass SENA (Aduanas)
- Concluye el expendio (peso y precio)
- Envía paquetes al centro de clasificación
- Encaminamiento al destino.

Los costos de exportación indicados en la estructura de costos, asumen un valor FOB de \$3010,28 por cada envío de 18 kilos a España. De acuerdo con la información proporcionada por AMA, se producen 200 sombreros al mes. Asumiendo que se destina casi su totalidad al mercado externo, se realizarían 5 envíos a España de 18 kilos cada uno, en un mes calendario; es decir, cada envío significaría un total de 36 sombreros empacados en 3 cajas de 12 sombreros cada una, con un peso de 6 kilos por caja.

De acuerdo a las cotizaciones realizadas a las diferentes empresas aéreas UPS y DHL EXPRESS los costos de exportación superan el valor del servicio brindado por *exporta fácil*, es decir, que los costos directos de exportación se elevarían quitándole competitividad a la asociación.

La tabla de costeo del sombrero de fibra de banano elaborado por AMA, considera un costo de producción de \$10 por sombrero, de acuerdo a datos suministrados por la Asociación. Por lo tanto, la secuencia de costos dependiendo de cada etapa sería la siguiente:

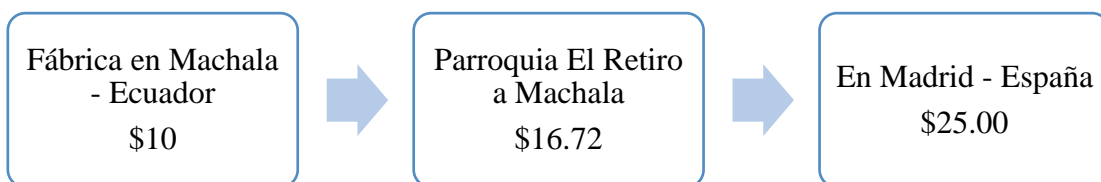


Gráfico 9 *Tabla de costeo con servicio Exporta Fácil*

Fuente: (Fácil, Correos del Ecuador, 2019)

Elaborado por: *Bajaña & Romero (2020)*

4.5 RESULTADO/ BENEFICIO

- La aplicación de las herramientas de investigación permitió identificar la percepción de los representantes de AMA respecto a los procesos logísticos de la exportación de sombreros de fibra de banano.
- Fue posible auscultar las razones por las cuales la Asociación decidió acogerse al programa Exporta Fácil, y los procedimientos que siguieron para cumplir con los requerimientos de dicho programa.
- Al identificar y describir los costos logísticos de la exportación de sombreros de fibra de banano realizada por AMA, se pueden elaborar conclusiones y tomar acciones para disminuir los costos que afectan la competitividad de la Asociación.
- Mediante la observación de campo se pudo percibir y valorar el desempeño de aspectos relacionados al área de producción, maquinaria, procesos de elaboración, despacho y almacenamiento del producto de AMA.
- A través de esta investigación pudo identificar las causas mediante las cuales la Asociación pierde competitividad en el mercado de destino, determinando que existen costos excesivos en los procesos logísticos, en particular en el área de transporte y documentación requerida para el traslado del producto.

CONCLUSIONES

Los procesos realizados en el presente estudio permitieron elaborar las siguientes conclusiones:

- La exportación de sombreros de fibra de banano por parte de AMA, constituye un emprendimiento que busca el bienestar de los actores de este negocio, como lo son las mujeres agricultoras y artesanas de dicha provincia.
- Las mujeres agricultoras y artesanas de la Parroquia El Retiro Cantón Machala Provincia de El Oro, tienen la oportunidad de incursionar en el mercado internacional con éxito relativo, adquiriendo experiencia y estableciendo un nivel de empoderamiento justo y eficaz.
- La demanda de sombreros de fibra de banano se encuentra en franco crecimiento, y se debe aprovechar la oportunidad en el mercado Español que se presenta para que la Asociación tome posición de una porción de este mercado.
- Los costos del transporte interno, el cual se lleva a cabo de manera terrestre, en camión, son altos, y corren el peligro de convertirse en un factor variable, lo cual dependerá de las políticas que se den en el entorno económico, y que tienen que ver con el alza de combustibles.
- Los costos del transporte internacional es un factor que considera todos los aspectos a ser cuantificados de acuerdo con las características de cada uno de los medios de transporte que se usarán para realizar el transporte de la carga. Entre los factores están la infraestructura, las rutas terminales, los centros de transferencia, la legislación, los fletes, los recargos, los descuentos, los servicios disponibles, la estiba, etc., lo cual varía dependiendo del destino. Por tanto, es difícil cuantificar su valor.
- Se ha podido ratificar la conveniencia de utilizar el servicio de Exporta Fácil, debido a que constituye un servicio de envío rápido y económico. El exportador se evita el pago de varios rubros que de otra manera se generarían con un agente aduanero común. El ahorro, no solo se remite al dinero sino también al tiempo,

puesto que el ingreso de la información en línea permite que el trámite se realice en corto tiempo.

- Se ha podido determinar que no es factible realizar la exportación del producto por vía marítima por medio de una consolidadora de carga debido al riesgo inherente en cuanto a logística, consolidación en puertos de transferencia y por la cantidad mínima de cajas a exportar.

RECOMENDACIONES

- El proceso logístico de AMA debe considerar la eficiencia como premisa, a fin de que los costos se justifiquen y la competitividad no se vea afectada.
- Es necesario mejorar las condiciones de las negociaciones internacionales, estableciendo términos de negociación, formas de pago, cantidad y precio exportable adecuado, en condiciones favorables para la Asociación.
- Se debe de mantener el control de los costos logísticos para que la asociación pueda tener ingresos rentables.
- Es necesario que los miembros de la Asociación realicen una gestión eficaz de mercadeo para equiparar el aumento de costos logísticos que podrían verse incrementado en el futuro, dependiendo de cómo evolucione el panorama económico nacional.
- El mercado español debe considerarse como la puerta de entrada a la Unión Europea, por lo que es recomendable incrementar el mercado en los otros países o comercializarlo de manera directa con puntos de venta dentro España.
- Debido a que, en el mercado de España, el precio de venta de los sombreros es ostensiblemente más alto, es necesario que AMA realice inversiones en destino.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agropecuarias, I. N. (s.f.). *Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias*. Obtenido de <http://www.iniap.gob.ec/pruebav3/banano-platano-y-otras-musaceas/>
- Aladi. (11 de 2019). *Envase embalaje y marcado*. Obtenido de <http://www2.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/8f70fad97989e41a03256e600050e57d/74371b17c4eddc5803256e40004ead46?OpenDocument>
- Algeciras, P. (2019). Obtenido de <https://www.apba.es/presentacion>
- ALICANTE, A. D. (2020). *AEROPUERTO DE ALICANTE*. Obtenido de <https://www.aeropuertoalicante-elche.com/>
- Arcia, M. (17 de 07 de 2018). *Entrepreneur*. Obtenido de Cadena de suministro, qué es y cómo funciona: <https://www.entrepreneur.com/article/316908>
- BARCELONA, P. D. (2019). Obtenido de <https://logisticaportuariacbn.wordpress.com/puerto-de-barcelona/>
- Belmares, N. Z. (2018). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/cadena-suministro/>
- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, C. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- Cruz, F. (21 de Enero de 2017). *Diario El Télegrafo* . Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional/1/con-el-tallo-del-banano-ahora-se-hacen-sombreros>
- Cruz, F. (Mayo de 2017). *El telegrafo*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional/1/con-el-tallo-del-banano-ahora-se-hacen-sombreros>
- Cuenca, L. L. (2019). Tipos de Fibra. (M. R. Domenica Bajaña, Entrevistador)
- Días, D. C. (25 de Junio de 2019). *Diario Cinco Días*. Obtenido de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/25/economia/1561460003_694349.html
- Domenica Bajaña, M. R. (2020). Esquema de la Propuesta.
- ECOMEX. (2017). Obtenido de <https://www.e-comex.com/correcta-clasificacion-arancelaria/>
- Ecuador, B. c. (17 de Julio de 2019). *Pro Ecuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-espana/>
- Ecuador, C. d. (s.f.). Obtenido de <https://www.correosdeecuador.gob.ec/exporta-facil/>

- Ecuador, C. d. (2019). *Exporta Fácil*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=108
- Ecuador, C. d. (2019). *Exporta Fácil*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=111
- Ecuador, C. d. (s.f.). *Exporta Fácil*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=110
- Ecuador, C. d. (s.f.). *Exporta Fácil*. Obtenido de <http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?Itemid=108>
- Ecuador, C. d. (s.f.). *Exporta Fácil*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=15&Itemid=117
- Ecuador, C. d. (s.f.). *Exporta Fácil*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=13&Itemid=115
- Ecuador, C. d. (s.f.). *Exporta Fácil*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=14&Itemid=116
- Ecuador, P. (2017). *Perfil Logístico de España*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-espana-2017/>
- Espinoza, C. (2 de Julio de 2017). *Ama Artesanías con Fibra de Banano*. Obtenido de <http://amartesaniadesfibradebanano.blogspot.com/p/quienes-somos.html>
- Exporta Fácil. (11 de 2019). *Embalaje*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=15&Itemid=168
- Exterior, R. d. (2017). *Impoex - Logística y Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.impoex.ec/images/easyblog_articles/57/Resolucin-No.-020-2017.pdf
- Fácil, E. (s.f.). Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=6&Itemid=110

- Fácil, E. (2019). *Correos del Ecuador*. Obtenido de http://www.exportafacil.gob.ec/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=112
- Gardey, J. P. (2014). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/asociacion/>
- Guasch, J. L. (2011). *La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe*. Obtenido de https://competecaribbean.org/wp-content/uploads/2013/06/JL_Guasch_final_Logistics-as-a-Driver-for-Competitiveness-spanish.pdf
- Guayaquil, A. (25 de Enero de 2012). *Presentación de expositores de la Charla Exportafacil y nuevos servicios de Correos del Ecuador*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/amchamguayaquil/exporta-facil-correos-del-ecuador>
- Hernandez Sampieri. (2006). *metodologia de la investigacion*. Obtenido de 4ta edicion.
- ICEX. (s.f.). *Gobierno de España* . Obtenido de <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/relaciones-bilaterales/index.html?idPais=EC#9>
- Icontainers. (2019). *Icontainers*. Obtenido de http://www.ccea.org.uy/ccea_nws04/docs/trabajo.tecnico.esmite.12.pdf
- Inpadesa. (s.f.). Obtenido de <http://www.inpadesa.com.ec/fibra-de-banano/>
- Legiscomex. (Agosto de 2019). *LEGIS EDITORES S.A.* Obtenido de <https://www.legiscomex.com/Documentos/abccomercio-ventaja-comparativa>
- Logistics, D. G. (2019). *DSV Global Transport Logistics*. Obtenido de <https://www.es.dsv.com/About-DSV/informacion-transporte-logistica/tipos-incoterms-2010>
- LOGISTICS, G. T. (2020). *DSV*. Obtenido de <https://www.es.dsv.com/About-DSV/informacion-transporte-logistica/tipos-de-incoterms-2020>
- Macro, E. D. (Junio de 2018). *Datos Macro*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/espana>
- MADRID-BARAJAS, A. (2020). Obtenido de <https://www.aeropuertomadrid-barajas.com/>
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía*. Cengage Learning Editores.
- Mendia, F. (2019). Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Elaboración de sombreros a base de fibra de banano . (M. R. Domenica Bajaña, Entrevistador)

- Mendia, F. (2019). Diagrama de Flujos de Procesos (OTIDA) - Obtencion de Fibra de Banano. (M. R. Domenica Bajaña, Entrevistador)
- Mendia, F. (2019). Diagrama de flujos de Procesos (OTIDA) – Tinturado. (M. R. Domenica Bajaña, Entrevistador)
- Mendia, F. (2019). Ficha de Observación aplicada a la Asociación De Mujeres Agro-Artesanales del ORO - Productor. (M. R. Domenica Bajaña, Entrevistador)
- Mendia, F. (2019). Organigrama de AMA. (M. R. Domenica Bajaña, Entrevistador)
- Muñoz, M. d. (2019). Teoria de la Ventaja Absoluta y la Ventaja Comparativa. En M. d. Muñoz, *Economía* (pág. 265). Editex.
- ORO, A. d.-A. (4 de Julio de 2016). *Asociacion de Mujeres Agor- Artesanales de la Provincia del ORO*. Obtenido de <http://amartesaniassdefibradebanano.blogspot.com/>
- Oro, A. d.-A. (2019). *AMA ARTESANIAS ECUATORIANAS*. Obtenido de <https://dalia1991avila.wixsite.com/watch-shop-es>
- Ponce, A. R. (2004). *Administración de empresas: teoría y práctica*. EDITORIAL LUMISA S.A.
- PROEcuador. (2016). Recuperado el 19 de 01 de 2018, de <https://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-logistica-internacional-2/>
- Proecuador. (2019). *Gobierno de la Republica del Ecuador*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf>
- Roberto Hernandez Sampiere. (2014). En *Metodología de la investigación*.
- Roldán, P. N. (31 de Octubre de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>
- Román, A. J. (2015). *Comercio exterior (2a edicion): TEORIA Y PRACTICA*. España: EDITUM.
- SENAE. (15 de Agosto de 2019). *Ecuapass*. Obtenido de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>
- SENAE, A. d. (2020). *Ecuapass*. Obtenido de https://ecuapass.aduana.gob.ec/ipt_server/ipt_flex/ipt_new.jsp?versionPki#

Simple, E. (s.f.). Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/exportacion>

TARIC. (2020). *WiseTech Global Group* . Obtenido de <https://www.taric.es/?s=arancel>

UPS. (2019). *United Parcel Service of America*. Obtenido de https://wwwapps.ups.com/ctc/request?loc=es_EC

VIGO, P. (2019). Obtenido de https://www.apvigo.es/es/paginas/planificacion_portuaria



CARRERA COMERCIO EXTERIOR

ANEXOS

ANEXO 1 Entrevista N° 1

Fecha: 21 de Septiembre 2019

Entrevistado: LCDA. Lorgia Cuenca

Cargo: Administradora de la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de el ORO

PREGUNTAS

1.- ¿Cómo interviene en sus procesos de Exportación el sistema de Exporta Fácil?

El programa de Exporta Fácil interviene de una manera ágil para fomentar las exportaciones en base a nuestros pedidos a gran escala apoyando a la Internacionalización y comercialización de los sombreros a base de fibra de banano.

2.- ¿De qué manera ustedes como Asociación se emergen en el Programa de Exporta Fácil?

Para hacer uso del sistema de Exporta Fácil fuimos incitados por los estudiantes de la UTMACH que efectúan el proceso de exportación como una actividad de su pensum de estudios.

3.- ¿Cuál fue el principal beneficio al utilizar el programa Exporta fácil en la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales del Oro?

- Mayor apertura en el envío de los productos.

4.- ¿Cuál fue su Objetivo al constituir la Asociación AMA?

Desde que decidimos organizarnos como Asociación el objetivo fue para mejorar nuestros ingresos y no ser explotadas laboralmente en el tema artesanal.

5.- ¿Cuál es la historia, fecha de constitución, cuantas personas actualmente conforman la Asociación?

- Nuestra historia arranca con una capacitación y de allí surge la idea de integrarnos e iniciar los trámites para obtener personería jurídica como Asociación de mujeres Agro- Artesanales Del Oro

- La fecha de Constitución es en Octubre del 2008

- Actualmente somos 20 mujeres

6.- ¿Cuánto es el valor de un sombrero a base de fibra de banano para exportación sin antes implementarle su margen de Utilidad?

El valor de nuestro sombrero más económico es de US \$ 25.00

7.- ¿Cuánto es el Margen de Utilidad?

Por producto que se vende se deja 30% para la Asociación.

8.- ¿Cuánto es el costo del Valor del Flete?

El costo es de \$ 271,33

9.- ¿Cómo es el proceso que ustedes utilizan para realizar una exportación por medio de Exporta Fácil?

- Creamos un usuario en la página de Exporta Fácil en donde registramos RUC e ingresamos las partidas arancelarias.

- El servicio Postal realiza una DAS (Declaración Aduanera Simplificada) y el Servicio Prime realiza el formulario de exportación, donde detallan datos del destinatario, producto y se adjunta factura comercial y packing list.

- Luego se entrega el paquete a CDE en el cual coloca los datos del exportador para facilitar el contacto en el exterior, se adjunta los documentos físicos y se coloca el número que orden que género el sistema para su respectivo monitoreo.

10.- ¿El proceso de elaboración de un sombrero a base de fibra de banano es el mismo para la venta extranjera?

Un sombrero para venta nacional o para exportación tiene el mismo procedimiento y normas de calidad.



CARRERA COMERCIO EXTERIOR

ANEXO 2 Entrevista N° 2

Fecha: 21 de Septiembre 2019

Entrevistado: Felicia Mendía

Cargo: Presidenta de la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de el ORO

PREGUNTAS

1.- ¿De Dónde extraen la materia prima para elaborar los Sombreros?

La materia prima se extrae por una parte de Amigos dueños de Bananeras cercanas o Familiares en varias ocasiones nos ayudan con el transporte en otro tenemos que nosotros sobrellevar ese gasto en la Asociación.

2.- ¿Cuántas horas se lleva elaborar un sombrero a base de fibra de banano?

Entre 6 a 8 Horas todo depende del modelo del sombrero.

3.- ¿En que están inspirados sus diseños?

Nuestros diseños están inspirados en la belleza de la mujer Ecuatoriana.

4.- Mensualmente ¿cuántos sombreros producen para exportación?

200 sombreros

5.- ¿Qué tipo de fibra es la más flexible para la decoración de los sombreros?

La mejor Fibra es la de tipo suave que se Utilizada para la elaboración de sombreros a base de fibra de banano por su cómodo manejo

6.- ¿Han asistido a Ferias Internacionales y Nacionales?

Internacionalmente hemos asistido en el Bianual New York Now 2018, reconocido por organizar el mejor espacio para el impulso de productos de este tipo de industria en la costa este de EEUU Pro Ecuador New York así mismo nacionalmente como es el Festival de artesanías de América. CIDAP, Macrorrueda de Negocios Ecuador/Business Matchmaking, Feria de Loja, Feria de Proyectos de Inversión,

organizada por el Consorcio de Gobiernos Autónomos Provinciales del Ecuador (CONGOPE), Asociación de Municipalidades Ecuatorianas (AME), Consejo Nacional de Gobiernos Parroquiales Rurales del Ecuador (CONAGOPARE); con el objetivo de financiar proyectos de infraestructuras ambientales, perfeccionamiento productivo de nuestras parroquias y cantones del país.

7.- ¿Cuántos sombreros se exportan mensualmente a España por medio del programa de Exporta Fácil?

Actualmente Exportamos alrededor de 200 Sombreros

8.- ¿Qué tipo de embalaje se utiliza para la exportación de los sombreros?

Cajas de Cartón que tienen las siguientes medidas 40x40x30 cm

9.- ¿Cuál es el tiempo de uso de un sombrero a base de fibra de banano?

El tiempo de uso de este tipo de sombrero pueden duran desde 4 hasta 5 años

10.- ¿Cuánto es el costo por envío a través de Exporta Fácil?

El costo es de \$ 262,30



CARRERA COMERCIO EXTERIOR

ANEXO 3 Entrevista N° 3

Fecha: 8 de Octubre del 2019

Entrevistado: Ing. Andree Beelmann

Cargo: Gerente General de “SOMBREROSHOP”

PREGUNTAS:

1.- ¿De qué manera ustedes conocieron este producto de Ecuador?

Nuestra empresa conoció este producto por medio de Ferias Internacionales que realiza Pro Ecuador con el fin de promover este tipo de Industrias como lo es el Área Textil.

2.- ¿Cuál es el costo de venta de este tipo de Sombreros en España?

El costo de venta al público es de 60,00 EUROS en España.

3.- ¿Porque no considero la compra de sombreros de Paja Toquilla y prefirió los sombreros a base de fibra de banano?

Consideramos la compra de sombrero a base de fibra de Banano por el precio de venta y por sus diseños.

4.- ¿Qué es lo que más le agrada de los sombreros a base de fibra de banano?



Lo que más nos agrada es ese toque pintoresco en sus diseños, algo innovador y que de esa manera se refleja la belleza de la Mujer o del hombre. Adicionalmente son sombreros que pueden ser amoldables a la persona, aparte que si por accidente el sombrero se dobla existen tipos de maneras de recuperar su forma original lo que es al contrario del sombrero de paja toquilla, además, el tiempo de durabilidad es mayor.

5.- ¿Cuáles son las tallas de sombreros de preferencia para sus clientes?

De acuerdo a nuestra demanda las tallas que periódicamente son solicitadas son talla S, M y L

ANEXO 4 Entrevista Vía Correo

ENTREVISTA Recibidos

 **Andre Beelmann** <sombreshosp@gmail.com>
para mí, mromeror 

Estimadas.

Buenas Noches

Adjunto Respuestas a lo solicitado.

PREGUNTAS:

1.- ¿De qué manera ustedes conocieron este producto de Ecuador?

Nuestra empresa conoció este producto por medio de Ferias Internacionales que realiza Pro Ecuador con el fin de promover este tipo de Industrias como lo es en el Área Textil.

2.- ¿Cuál es el costo de venta de este tipo de Sombreros en España?

El costo de venta al público es de 60,00 EUROS en España.

3.- ¿Porque no considero la compra de sombreros de Paja Toquilla y prefirió los sombreros a base de fibra de banano?

Consideramos la compra de sombreros a base de fibra de Banano por el precio de venta y por sus diseños.

4.- ¿Qué es lo que más le agrada de los sombreros a base de fibra de banano?

Lo que más nos agrada es ese toque pintoresco en sus diseños, algo innovador y que de esa manera se refleja la belleza de la Mujer o del hombre. Adicionalmente son sombreros que pueden ser amoldables a la persona, aparte que si por accidente el sombrero se dobla existen tipos de maneras de recuperar su forma original lo que es al contrario del sombrero de paja toquilla, además, el tiempo de durabilidad es mayor.

5.- ¿Cuáles son las tallas de sombreros de preferencia para sus clientes?

De acuerdo a nuestra demanda las tallas que periódicamente son solicitadas son talla S, M y L..

Reciban un cordial saludo,

Ing. Andre Beelmann
Gerente General "SOMBRESHOP"
Tel. 951 20 43 20

ANEXO 5 Cotización por servicios de Agente de Aduana por Grupo Lanata.

WWWGRUPLANATA.COM



Guayaquil, 10 de Noviembre 2019

Srta.

Domenica Bajaña

Ciudad.

De mis consideraciones:

Adjunto el detalle de la cotización solicitada.

COTIZACIÓN

ITEMS	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO FINAL
1	Derechos de agente de aduanas o tránsito Expedidor	1	\$ 90,00 (incluido Iva)
2	Documentos de exportación	1	\$ 15,00 (incluido Iva)

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Saludos cordiales,

Atentamente,

Ing. Francis Abarca
Comexlan S.A.



Guayaquil: Av. Miguel H. Alcivar Mz. 906 Edif. Torres Del Norte "A" Piso 6 Ofic. 607 - 608 P.O. 04 - 268153
Quito: Av. Republica del Salvador n3560 y Portugal, Edificio Vltra. 3er piso, of. 306 Telf: 02-3826343
Tulcan: Julio Rosero sin y 24 de mayo barrio Pallmar Carehi. Telf: 06-2250212

info@busata.com.ec



ANEXO 6 Cotización Flete Interno por Cargolan S.A



WWW.GRUPOLANATA.COM

Guayaquil, 14 de Noviembre 2019

Srta.

Domenica Bajaña

Ciudad.

De mis consideraciones:

Adjunto el detalle de la cotización solicitada.

COTIZACIÓN

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO FINAL
1	Transporte Interno (Ruta Parroquia El Retiro - Cantón Machala)	5	\$ 122,00

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente.

Saludos cordiales,


Atentamente,

Ing. Robert Alvarado
Cargolan S.A.



Ay Miguel N. Alvarado N° 506, Edificio Torres Del Norte "A" 5to Piso Oficina 606
info@lanata.com.ec PSJ Central: 04-2807155 - Callcenter: 04-9850135



ANEXO 7 Cotización por Dhl Express



Guayaquil, Marzo 12 de 2020

Señores
Ciudad.-

De mis consideraciones,

Doy a conocer proforma de costos de exportación
De acuerdo a los datos proporcionados se detalla lo siguiente:

	DIMENSIONES		COMBUSTIBLE	SEGURO	TOTAL POR ENVIO
			7,5	13	
3 CAJAS	40CMX40CMX30CM	643.86	48.29	13	705.15

Agradecemos de antemano la atención a la presente.

Para la generación de la DAE requerimos de la imagen de la guía, la factura aprobada por el SRI y el comprobante de pago. El costo de la DAE es 135 +IVA y la elaboración demora 24 horas laborales.

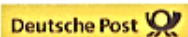
CUENTAS CORRIENTES DE DHL EXPRESS (ECUADOR) S.A. Rue Nacional: 1790546667001

BANCO PICHINCHA:	3064073304
BANCO DEL PACIFICO:	5231655
CITIBANK :	103106079

Atentamente,

DEL INTERNACIONAL S. A.

Lcda. Gabriela Endo
Ejecutiva de cuentas
DHL EXPRESS (ECUADOR) S.A.
ECUADOR.



ANEXO 8 Visita Técnica en Machala para realizar el Diagrama de Proceso (OTIDA)

MODELOS DE SOMBREROS A BASE DE FIBRA DE BANANO





SELECCIÓN DE FIBRAS PARA LA ELABOR



TIPOS DE MOLDES Y TALLA XS, S, M, L PARA AHORMAR EL SOMBRERO



HORMADORA DE SOMBREROS

