

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS**



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

ESTUDIO DE CASO

**ANÁLISIS DE LAS FORMAS Y MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES
PARA LA VENTA DE ARTESANÍAS DESDE ESMERALDAS HACIA LA
UNIÓN EUROPEA.**

LINEA DE INVESTIGACIÓN

COMERCIO EXTERIOR - FINANCIAMIENTO Y MEDIOS DE PAGO

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

AUTOR

ÁNGEL MOISÉS PAREDES CHUGCHO

ASESORA

ING. ANDREA DUEÑAS

NOVIEMBRE -2017

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requerimientos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior.

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Freddy Betancourt Aguilar.

Lector 1

Ing. Verónica Aguilar Quiñonez.

Lector 2

MSc. Mario Armas Arias

Director de Escuela

Ing. Andrea Dueñas Mendoza.

Directora de Tesis

Fecha:

AUTORÍA

Yo, **ÁNGEL MOISÉS PAREDES CHUGCHO** declaro que la siguiente investigación que contengan comentarios, contenidos e ideas es de mi exclusiva responsabilidad en el siguiente estudio de caso.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la PUCESE.

ÁNGEL MOISÉS PAREDES CHUGCHO

CI: 080271838-7

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a DIOS, ya que es el único ser Poderoso sobre la tierra y a mi fiel amiga la Virgen de Guadalupe una escuchadora más de mis pensamientos y mi guía, a seguir mi camino que se presentara lleno de obstáculos y salir adelante con la bendición de ella, a mis padres por el apoyo que me dan en el estudio y su amor incondicional, (+) a mi hermana y a mi tía que fue y será como una segunda madre para mí, que me guiara desde cielo con su mirada y su tierno amor que me tenía

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios quien ha guiado mi camino para salir adelante brindándome salud, conocimientos y la fuerza que se necesita para poder llegar al final y obtener una meta ganada.

Agradezco a la Escuela de Comercio Exterior, quien ha optado por dar una enseñanza superior y con una fuente de conocimiento en el trayecto universitario para poder alcanzar mi carrera profesional.

Contenido

1. Resumen.	x
2. Abstract.....	xi
3. CAPITULO I.....	12
3.1 Justificación.....	12
4. CAPITULO II.....	13
4.1 Objetivo General.	13
4.2 Objetivos Específicos.....	13
5. Marco Teórico.....	14
5.1 Marco Conceptual.	14
5.1.1 Artesanías.	14
5.1.1.1 Tipos de artesanías.....	15
5.1.1.2 Materiales para elaborar artesanías.....	18
5.1.2 Exportaciones.	21
5.1.2.1 Declaración de exportadores por medio del sistema Ecuapass.	21
5.1.3 Pro Ecuador.	22
5.2 Marco Legal.	23
5.2.1 COPCI.....	23
5.2.2 Constitución de la República del Ecuador.....	24
5.2.3 Ley de Fomento Artesanal Registro Oficial 446 de 29 Mayo 1986 modificado el 06 de octubre del 2003.....	24
5.2.4 Reglamento general de la ley de defensa del artesano.	25
5.2.5 Ley Orgánica de Desarrollo Artesanal.	26
5.2.6 Estudios Previos.....	27
5.3 Formas de pago establecidas dentro del Ecuador.....	28
5.3.1 Modalidades de pago Internacional.	28
5.3.2 Formas de pago existentes en Ecuador.....	29
5.3.2.1 Orden de pago.....	29

5.3.2.2 Pago anticipado.....	31
5.3.3.3 Cobranzas documentarias	32
5.3.3.4 Carta de crédito.....	33
5.3.3.5 Comercio electrónico.....	34
5.4 Unión Europea y las formas de pago en Ecuador.	36
5.4.1 Definición Unión Europea.....	36
5.4.2 Unión Europea líder mundial del comercio.....	36
5.4.3 Productos de exportación de Ecuador - Unión Europea.....	36
5.4.4 Acuerdos comercial Ecuador - Union Europea.	38
5.4.4.1 Acceso al mercado y trato nacional	38
5.4.4.2 Cláusula de salvaguardia bilateral	38
5.4.5 Artesanías ecuatorianas en la Unión Europea	39
5.4.6 Modalidades de pago Union Europea.....	39
5.4.7 Requisitos y certificados exportación Ecuador – Unión Europea	42
5.4.8 Certificados y sellos del sector artesanal	43
5.4.9 Fito-sanidad	45
6. CAPITULO III.....	46
6.1 Informe del caso	46
6.1.1 Definición del caso	46
6.2 Metodología.....	47
6.2.1 Ubicación de la investigación.....	47
6.2.2 Tipo de investigación.....	47
6.3 Método de investigación	48
6.4 Técnica de investigación	48
6.4.1 Entrevista	48
6.5 Fuentes de información	49
6.5.1 Primaria.....	49

6.5.2 Secundaria.....	49
6.5.3 Terciaria.....	49
6.6 Población y muestra	50
7. Diagnóstico	50
7.1 Análisis de resultados.....	50
8. Conclusiones	55
9. Recomendaciones.....	55
10. CAPITULO IV.....	56
10.1 Propuesta de intervención	56
10.2 Tema.....	56
10.3 Introducción.....	56
10.4 Justificación.....	58
10.5 Beneficio	58
10.6 Objetivo general	59
10.7 Objetivos específicos.....	59
10.8 Contenidos planteados para el desarrollo de la propuesta.....	59
10.8.1. Cuadro de información contenido en el manual básico.....	60
10.8.2 Contenido.....	61
11. Referencias bibliográficas.....	64
12. ANEXOS	71

Índice de Gráficos

Grafico 1: Orden de Pago Documentaria.....	30
Grafico 2: Pago Anticipado.....	31
Grafico 3: Cobranzas Documentarias	32
Grafico 4: Carta de Crédito.....	34
Grafico 5: Comercio Electrónico	35
Grafico 6 Productos de Exportación	37
Grafico 7: Productos Cero arancel.....	37
Grafico 8: Certificados sector artesanal	43
Grafico 9 Balanza Comercial.....	47

Índice de Tablas

Tabla 1 Descripción de tipos de artesanías	16
Tabla 2 Descripción de tipos de artesanías	17
Tabla 3 Descripción de artículos elaborados	19
Tabla 4 Descripción de artículos elaborados	20
Tabla 5: Compra online.....	35
Tabla 6 Tipo de transacciones Unión Europea	40
Tabla 7 Documentos de exportación Unión Europea.	42
Tabla 8: Definición de cada certificado	44
Tabla 9: Personas entrevistadas.	50
Tabla 10 Cuadro información temas planteados.....	60
Tabla 11 Contenidos desarrollados	61

1. Resumen.

El presente trabajo de investigación está basado en el análisis de las formas y medios de pagos utilizados en la venta de artesanías desde Esmeraldas hacia la Unión Europea, con la finalidad de mejorar la movilidad y comodidad del envío de la mercancía que generan ingresos económicos importantes.

El método que se utilizó dentro de esta investigación fue el método descriptivo, ya que está dada en información estadística, donde describe datos específicos. Se utilizó la técnica de investigación que es la entrevista la misma que ayudo a aclarar varias interrogantes, en donde participaron tres autoridades fundamentales.

Se pretende incentivar a los artesanos para que puedan vender sus productos hacia el exterior brindándoles facilidad estratégica y un medio de pago ágil y rápido que permitirá una exportación eficiente de artesanías.

Este proyecto es viable ya que cuenta con un estudio teórico-práctico que muestra la necesidad de las empresas principalmente de artesanías de ampliar sus mercados hacia el exterior para lo cual se requiere de información relevante como las formas y medios de pagos utilizadas en el proceso de exportación.

Siendo esta una fuente necesaria para emprender su negocio con miras a la internacionalización de sus productos. Por lo que resulta necesario el diseño de un manual básico de exportación en el mismo que podra ser desarrollado y posteriormente aplicado para el envío de artesanías a la Unión Europea tal y como se establece en el presente proyecto.

2. Abstract

The present research work is based on the analysis of the forms and means of payments used in the sale of crafts from Esmeraldas to the European Union in order to improve the mobility and convenience of sending goods that generate significant economic income. Among the relevant aspects are the commercialization and the payment method of the products, since they must be sold at an accessible price and facilitate the arrival in international markets, seeking that the traditional Ecuadorian cultures be reflected in the crafts as emblem of the historical legacy of Ecuador.

The method that was used within this investigation was the descriptive method, since it is given in statistical information, where it describes specific data. The investigation technique was used, which is the same interview that helped to clarify several questions, in which three fundamental authorities participated.

This project is viable because it has a theoretical-practical study that shows the need of companies mainly crafts to expand their markets abroad for which relevant information is required as forms and means of payment used in the process of export.

Being this a necessary source to start your business with a view to the internationalization of your products. Therefore, it is necessary to design a basic export manual in the same that could be developed and subsequently applied for the shipment of handicrafts to the European Union as set out in this project.

3. CAPITULO I

3.1 Justificación.

La presente investigación tiene la finalidad de analizar las formas y los medios de pago internacionales para la venta de artesanías desde la ciudad de Esmeraldas hacia la Unión Europea, como también determinar cuáles son los sectores más beneficiados y el impacto que conlleva, cuando este tipo de barreras influyen en las actividades productivas de clase artesanal.

Resulta imprescindible buscar cuáles serán las posibles alternativas que puede ofrecer el Gobierno o las Instituciones financieras privadas, para ayudar a realzar esta rama productiva, o conocer qué tipo de organización se debe formar, para establecer convenios que permitan tener una mayor agilidad en el retorno de las inversiones que realizan los artesanos.

Se define a PRO ECUADOR como “Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país” (Pro Ecuador , s.f.). Este organismo está manejando un sistema más ágil en cuanto a las exportaciones, pero siempre existirán inconvenientes en cuanto a las transacciones o formas de pago con los exportadores, hasta se podría indicar que no existen avances a esta temática, y se ha tratado de buscar soluciones o alternativas viables que permitan apoyar a los artesanos.

Teniendo la necesidad de diseñar un manual para realizar capacitaciones acerca de las formas y medios de pagos que están disponibles para el artesano, las cuales permitirán al artesano escoger la forma más conveniente y a un riesgo menor a la hora de exportar e importar.

4. CAPITULO II

4.1 Objetivo General.

Analizar las formas y medios de pagos internacionales para la venta de artesanías desde Esmeraldas-Ecuador hacia la Unión Europea

4.2 Objetivos Específicos.

- Evaluar las diferentes formas de pago existentes en Ecuador para la exportación y su proceso.
- Examinar las formas de pago aceptadas por la Unión Europea y sus requisitos.
- Diseñar un manual que facilite a los artesanos de Esmeraldas la exportación de sus productos hacia la Unión Europea.

5. Marco Teórico.

5.1 Marco Conceptual.

5.1.1 Artesanías.

Las artesanías tienen un objetivo principal, dar a conocer los diferentes tipos de artesanías y poner en vista de lo demás. Se dice que, es la actividad de transformación que posee una tradición y se realiza con predominio de la energía humana de trabajo y, en algunas ocasiones, con el empleo de herramientas y máquinas simples para producir objetos únicos que cumplen una función utilitaria y/o decorativa. Con esta actividad se obtiene un producto final individualizado (Ministerio de comercio industria y turismo, 2013). Históricamente la artesanía es una de las modalidades de la producción humana durante décadas, con la incursión de las maquinarias industriales muy avanzadas este tipo de artesanía ha quedado o se ha transformado en uno de los fragmentos económicos ya que su rentabilidad es muy bajo.

La UNESCO define artesanía como:

Los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente. (Unesco, 2007).

Hay variedad de manualidades que embellecen nuestra zona ecuatoriana haciendo conocer, a diferentes partes del mundo la mano de obra que se puede optar en nuestra tierra.

Los diferentes tipos de exportaciones de artesanías desde los puntos más diferentes del Ecuador es el comercio exportable, en la cual se han registrado productos de alta calidad y en gran variedad, exponiendo con su concerniente estructura arancelaria, dando a conocer los principales destinos exportables, países competidores con Ecuador, conociendo mercados internacionales, abriendo oportunidades productivas, conociendo las principales ferias internacionales y barreras de acceso a mercados mundiales.

5.1.1.1 Tipos de artesanías.

Hay gran variedad de artesanías dentro de nuestro territorio ecuatoriano en la cual no se la aprecia y dar una imagen cultural, de manera que se puede encontrar en diferentes partes del Ecuador como son:

Tabla 1 Descripción de tipos de artesanías

Atacames (Esmeraldas)	Joyas de coral negro. Pero como el coral está en peligro de desaparecer, por razones ecológicas, recomendamos no comprar estos productos
Baños (Tungurahua)	Figuras y otras cosas de Tagua, "un marfil vegetal". Además, madera de balsa y cursilería religiosa.
Calderón (Pichincha)	Figuras de masa de pan.
Chone/Flavio Alfaro (Manabí)	Sillas de montar, bridas, bozales para la machete.
Riobamba (Chimborazo)	Figuras de Tagua y Shigras
San Antonio de Ibarra (Imbabura)	Tallas de todos los tamaños
Gonzanamá (Loja)	Textiles de lana.
Guano (Chimborazo)	Alfombras de lana de oveja.
Guayaquil	Coral rojo y negro, cerámica y casitas trópicas hechas a mano.
Saraguro (Loja)	Sombreros de lana, robustecidos con maíz, ponchos, tupos.
Salasaca (Tungurahua)	Alfombras de lana de oveja en estilo tibetano.

(Ecuador, artesanias, s.f).

Tabla 2 Descripción de tipos de artesanías

Otavalo (Imbabura)	Atracción principal es el mercado tradicional, todos los sábados en la Plaza de Ponchos en el centro: Suéteres de lana de llamas, tapices, mantas, chaquetas, ponchos, bolsas, sombreros, hamacas, joyas, juegos de ajedrez, flautas de bambú y miles de otras cosas útiles, así como antigüedades de todo tipo.
Pujilí (Cotopaxi)	Cerámica, máscaras ceremoniales de madera, pintura naïf
Puyo (Pastaza)	Shigras (bolsas reticuladas, hechas de la fibra de la palmera Chambira), hamacas de fibra natural, pájaros coloridos de madera de balsa, cuencos de cerámica y muebles para sentarse.
Quito	En Quito se encuentran las tiendas de artesanía más exclusivas del país. Además: Mercado de pinturas los fines de semana en el parque El elegido, Avenida Patria.
Cuenca	La mayoría de las tiendas de artesanía se encuentran alrededor de la calle Gran Colombia. Joyas de oro, tejedurías, cestería y cerámica, sombreros de paja muy bonitos y también sombreros de fieltro de Gualaceo (borsalinos), hierros de forja y cerámica de Chordeleg y ceniceros de mármol de Sinincay
La Pila (Manabí)	Jarras de cerámica, imitaciones de figuras precolombinas. Montecristi (Manabí): Los sombreros de Panamá más finos de todo el mundo, además hay muebles.
Cota cachi (Imbabura)	Oferta más grande en todo el país de productos de cuero: Chaquetas, chalecos, pantalones, faldas, bolsas, zapatos, monederos, cinturones, sillas de montar, bozales para la machete y vainas.
Tigua (Cotopaxi)	Pintura naïf indígena sobre piel de oveja. Los colores atractivos y vivos, muchas veces representan escenas de la vida diaria de la gente del campo. Algunas pinturas tienen un valor artístico considerable y algunos artistas están bien conocidos por este tipo de pintura.
Zuleta (Imbabura)	Bordados muy bonitos

(Ecuador, artesanías, s.f).

Variación que exalta la calidad de cada ciudad con una artesanía exótica y muy relevante poniendo en alto su imagen de artesanos que hay en el Ecuador.

5.1.1.2 Materiales para elaborar artesanías.

Esmeraldas tierra verde muy contemporánea en su vestimenta y tradiciones; lugar folclórico y llamativo por su artesanía hechas a mano, productos que conquistan al turismo nacional e internacional, por su acabado perfecto y sus detalles al utilizar los diferentes materiales ecuatorianos.

Las zonas litorales tienen gran disponibilidad de materias primas que son procedentes de diferentes zonas. Como se obtiene, Aretes, collares, pulseras, sombreros, cuadros, etc., son solo algunos de los productos que realizan. Además de la concha y el caracol, les sirven las escamas de los pescados robalo, lisa y corvina, que pasan por un previo proceso de lavado para eliminar cualquier mancha. Se emplean para realizar rosas y varios artículos que al final ofrecen un llamativo aspecto (Telegrafo, 2013). En nuestro territorio ecuatoriano como la paja toquilla es un producto elaborado a mano con una calidad alta que ha llegado a diferentes partes del país, la joyería que son elaboradas con conchas marinas, bisuterías entre otros.

El centro interamericano de artesanías y artes populares da a entender lo que posee Ecuador;

Los Andes sitio de asiento de ciudades caracterizadas por su profunda tradición artesanal a las cuales se suman diversas comunidades indígenas y campesinas con una larga y generosa tradición, la sierra ecuatoriana posee una profusión singular en la producción de textiles, alfarería, joyería, tallado en madera, paja toquilla; con procesos productivos que se sustancia en una sobria tradición pero abiertos a las demandas del tiempo nuevo.

Los pueblos asentados en la Amazonía aprovechan con maestría la riqueza de sus materias primas provenientes de la selva y las transforman pacientemente a partir de procesos de innovación que permiten ofertar productos necesarios en la contemporaneidad, es así que el uso de maderas nobles para el tallado o la construcción de objetos con cerámica y la alfarería pintada con la delicadeza del cabello humano se constituyen en elementos de su gran riqueza, (Serrano, 2014).

Tabla 3 Descripción de artículos elaborados



Tagua y afines

- La tagua es una palma de nombre científico *Microcarphas Phitelephas*, que popularmente se conoce como ,corozo, mococho, marfil vegetal, etc. y se encuentra en la zona subtropical de la cordillera andina y en las costas de Manabí y Esmeraldas. La tagua no es un nuevo renglón económico para el país, ha sido utilizada en la manufactura de los botones desde la segunda mitad del Siglo XIX. es decir, 1850, por más de 50 años fue comercializada en Europa y el resto del mundo.



Sombreros de Paja Toquilla o Mocora

- El sombrero de paja toquilla es un producto 100% ecuatoriano, conocido mundialmente como Panamá Hat, dado a que en sus inicios su comercialización se realizó a través del canal de Panamá. Este es mayormente demandado debido a su exquisita confección artesanal pudiendo encontrarse sombreros con tejidos de clase super fino. La finura del sombrero se mide en grados, a mayor finura mayor es el grado, y por ende mayor el valor comercial.



Cerámica, Barro loza y Porcelana

- Ecuador es un pueblo ceramista por excelencia, posee una de las cerámicas más antiguas de América (5000 años A.C), con un desarrollo de esta actividad paralelo al que se registró en las civilizaciones prehispánicas de México y del Perú.
- En la Amazonía ecuatoriana los aborígenes llevan consigo sus tradiciones y costumbres propias de la región, elaboran elementos de cerámica, entre ellas, la mucahua que posee una historia particular y sus dibujos están cargados de simbología que representa a diferentes animales como boas, tortugas y lagartos.

Fuente: (Dirección de inteligencia comercial e inversiones, 2013, págs. 4-7).

Tabla 4 Descripción de artículos elaborados



Joyería y demás manufacturas

- En la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, según las encuestas realizadas por la Universidad Santa Elena, en el proceso de levantamiento de información para elaboración del Mapa de Artesanías, se registraron 250 talleres de orfebrería, lo que la ubica como la segunda provincia con mayor cantidad de producción y en donde se agrupan el 21.68% de talleres dedicados a la elaboración de artesanías en joyas



Artículos de madera, Balsa y Afines

- En la provincia de Imbabura es la que más se destaca. Encontramos en los cantones de Atuntaqui, Otavalo y Cotacachi talleres que se dedican a la elaboración de instrumentos musicales de viento y de percusión; en los cantones de Ibarra y San Antonio talleres que se dedican a la ebanistería, al tallado, a la escultura, así como a la producción de imágenes religiosas, etc.
- En la provincia de Imbabura encontramos 468 talleres que representan el 31.35% de la actividad en madera; en las provincias que las transforman son: Guayas, Esmeraldas y Pastaza elaboración del tallado con un 35.70%.



Artículos de Cestería

- La cestería elaborada con diferentes fibras vegetales ha conseguido una trayectoria importante, por la constancia del artesano en ir mejorando su calidad y poder llegar a ser competitivo con sus productos tanto a nivel nacional como internacional.

Fuente: (Dirección de inteligencia comercial e inversiones, 2013, págs. 7-9)

5.1.2 Exportaciones.

En caso de exportaciones como lo señala dentro del artículo 154 del COPCI (Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones) que;

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. (Asamblea Nacional Constituyente , 2010, pág. 30).

De la misma forma hay diferentes regímenes a los cuales según las actividades y necesidades de las empresas tiene para acogerse.

Es de suma importancia para la economía del país fomentar a la exportación, para mejorar la balanza comercial, demostrar a los países del mundo la variedad de productos que se dan de mejor calidad en nuestra región en comparación a otros países, ya que la ubicación geográfica del Ecuador, es la más idónea para obtener productos de excelente calidad y muchos de ellos productos nativos, autóctonos y exóticos que son muy apetecidos por los otros continentes.

El Ecuador ha participado en algunas ferias que se dan en diferentes países, donde el producto ecuatoriano es presentado al mundo, dando su reseña histórica y todo lo referente a la evolución en las exportaciones de los diferentes productos de exhibición.

5.1.2.1 Declaración de exportadores por medio del sistema Ecuapass.

Toda Exportación e Importación tiene a estar declarada ante la Senae, por ello una declaración aduanera de exportación es un formulario que tiene como carácter de declaración jurada que constituye un único documento aduanero, en la cual que acredita la legitimidad de la mercancía a la hora de una exportación, reexportación o exportación temporal de mercancías.

Se inicia con la tramitación electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación en el sistema Ecuapass, en donde la misma se podrá mandar acompañado con la factura comercial que se encuentre previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que se crea un vínculo y obligaciones al cumplir con Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador por parte del declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite) (Senae, 2012).

5.1.3 Pro Ecuador.

Se define a (Pro Ecuador, s.f) como; “El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.”

5.2 Marco Legal.

5.2.1 COPCI.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se la define:

- El COPCI contempla más de 20 incentivos para la inversión productiva, la cual destine un flujo de recursos a la producción de bienes y servicios, a la ampliación de la capacidad productiva y sea generadora de empleo.
- Se dará igualdad de condiciones y beneficios para la inversión nacional y extranjera.
- Con esta normativa se espera convertir al Ecuador en un país industrial y exportador. (Asamblea Nacional del Ecuador , 2010).

De acuerdo en el artículo 2 de la actividad productiva del Código orgánico de la producción comercio e inversiones (COPCI) establece que la “Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado” (Asamble nacional , 2010, pág. 3). Extrayendo una labor con cambios productivos y exportables a diferentes partes con mano ecuatoriana y dándole un valor agregado para su debida exportación.

Se dice que la misión de una Mipymes dentro del ámbito Mipro (Ministerio de industria y productividad);

Promover el desarrollo sostenible y sustentable de las Micro, Pequeñas, Medianas Empresas (MIPYMES) y Unidades Productivas Artesanales, a través de la generación de políticas públicas y estrategias que incentiven sus emprendimientos, su formalización, sus capacidades productivas, la creación de redes y cadenas productivas, que logren su inserción en los mercados nacionales e internacionales. (Mipro, s.f).

Una exportación se da un régimen aduanero con salida de mercancías definitivas a otros países internacionales como lo dicta en el artículo 154 de regímenes de exportación del COPCI.

5.2.2 Constitución de la República del Ecuador.

En el presente trabajo se da a conocer sobre la manufactura artesanal que se ajusta a una base legal dentro de la normativa, en la cual está certificada por la Asamblea Nacional del Ecuador, considerando en el artículo 283 dentro de la Constitución de la Republica que constituye que;

El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. (Asamblea nacional , 2011, pág. 140).

Da posibilidades donde la persona puede ejercer o proponer actividades sea dentro o fuera del territorio, para así obtener un beneficio económico y rentable ya que es garantizada su producción y respaldada.

5.2.3 Ley de Fomento Artesanal Registro Oficial 446 de 29 Mayo 1986 modificado el 06 de octubre del 2003.

La ley del fomento artesanal registrado por el Ministerio de Industrias y Productividad, obtienen conjuntamente mediante diferentes talleres, incentivar a los artesanos que instituyan dentro de la matriz productiva. Dentro de la ley establecida se encuentra artículos favorables para el artesano.

La ley que defiende al artesano es una norma jurídica que se encuentra en plena vigencia en Ecuador, donde ampara al artesano haciendo valer sus derechos y sus beneficios por sí mismo, o a través de organizaciones artesanales que estén legalmente constituidas, como lo estipula el artículo 4 del registro oficial (Asamblea nacional, 2003, págs. 1-4) dicta; “artesanos individualmente considerados, las asociaciones, cooperativas, gremios

y uniones de artesanos que tuvieran talleres independientes del establecimiento o almacén en el que se expenden sus productos, serán considerados como una sola unidad para gozar de los beneficios que se otorgan en esta Ley”.

Los artesanos que se encuentren calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, tiene hacerse acreedor de beneficios contemplados por la Ley Artesanal, Reglamentos entre otros, que gozaran dentro lo estipulado en artículo 9 del registro oficial del literal 3 que dice serán “exonerados totalmente de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía”. Y el literal 11 del mismo artículo establecido dicta que (Asamblea nacional, 2003, págs. 1-4). “Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones”.

El artesano será beneficiado para su exportación el producto fuera de territorio ecuatoriano, cumpliendo los requisitos como lo establece dentro de la Asamblea Nacional del Ecuador y del reglamento.

5.2.4 Reglamento general de la ley de defensa del artesano.

Este reglamento tiene por objetivo la aplicación de leyes en defensa del artesano, dando una regulación y un funcionamiento en dignidad de las normas establecidas, otorgando beneficios legales hacia la mano artesanal. Dentro del artículo 2 da a conocer (Rivera, 1998) que la actividad artesanal; “Es la practicada manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios con auxilio de máquinas de equipos o herramientas, es decir que predomina la actividad manual sobre la mecanizada”.

Art. 3.- Artesano.- Es el trabajador manual maestro de taller o artesano autónomo que debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, desarrolla su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas una cantidad no superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria, (Rivera, 1998).

Artículos que fomentan al artesano, a desarrollar su actividad manual o mecánica, teniendo un respaldo por la constitución.

5.2.5 Ley Orgánica de Desarrollo Artesanal.

Dentro de la ley orgánica en el capítulo I generalidades obtenemos el artículo 2 que establece un objeto principal hacia la labor artesanal y el derecho que se estipula dentro de la constitución, (Asamblea nacional del Ecuador , 2016) artículo 2 dice; “la presente ley ampara a las personas que se dedican a la producción de bienes y servicios artesanales así como su comercialización de estos bienes y servicios, y regula el acceso a los beneficios que reconozca el Estado ecuatoriano para el desarrollo del sector artesanal”.

En el artículo 5 son derechos que le otorgan al artesano a gozar y que están reconocidas por la constitución dicen

Artículo 5.- Derechos: Son derechos de las y los artesanos, sin perjuicio de los demás que estén reconocidos en la constitución, instrumentos internacionales de derechos humanos debidamente ratificados por Ecuador y otros cuerpos legales, los siguientes:

- a) Ejercer su arte y oficio en producción de bienes y servicios mediante el reconocimiento de la calificación, como maestros de taller a través de los centros de formación artesanal, o por las modalidades de práctica profesional, propios derechos y convalidación, (Asamblea nacional del Ecuador , 2016).

Son artículos que respaldan al artesano en su labor diaria por la constitución tienen derecho y deberes para su comercialización de bienes y servicios elaborados, y facilitar su venta internacional con lo que estima dentro de la ley.

5.2.6 Estudios Previos.

Dentro de las investigaciones que se han realizado sobre artesanías, se ha podido establecer que no existe suficiente información, que analice el factor de medios de pagos, sin embargo, se ha podido observar, la existencia de estudios sobre la comercialización de artesanías, donde definen posibles mercados internos y externos. Actualmente existe información que explica el pago electrónico en nuevos mercados, y que dan la pauta sobre nuevas expectativas para mejorar los mercados de exportación artesanal, a través de nuevas herramientas electrónicas que permiten acortar el tiempo de la inversión.

En un artículo económico que emite el diario El telégrafo, indica que en el año 2014 las transacciones por internet movieron \$ 540 millones de dólares, y menos del 20% del total de empresas realizaron comercio electrónico, aquí podemos observar que el sector de artesanías, solamente el 12,4% del total de empresas en este sector utilizaron medios de pago electrónicos, indica el Ministro que el Estado trabaja para eliminar los factores que limitan el desarrollo de esta modalidad de negocios. Expresa que unas 5.200 empresas, entre medianas y pequeñas, además de artesanos, reciben capacitación constante de acceso a la tecnología. La intención del evento efectuado el pasado jueves 06 de Agosto del 2016, fue presentar estrategias que desarrollen el comercio electrónico en el país y para ello se reunieron los actores involucrados del sector privado y público, así como la sociedad civil y la academia. Al final se cumplió un panel sobre medios de pago electrónico, en el que participaron delegados de empresas que proveen este servicio como: Kushki Pagos Ecuador, Payphone S.A, Paymentsoft y el Banco Central del Ecuador (BCE). (Diario El Telégrafo, 2016)

“El siglo XXI es el de la tecnología y toda empresa, no importa lo que haga, debe ser parte de ella, de lo contrario no podrá sobrevivir”, sugirió Juan Carlos Díaz-Granados, director ejecutivo de la Cámara de Comercio de Guayaquil, entidad organizadora por segunda ocasión del ‘Cyber Monday’ en Ecuador, uno de los eventos de compras en línea más conocido del mundo. Díaz-Granados llegó a esa conclusión luego de verificar cuánto dinero generó el año pasado el e-commerce en Ecuador: \$ 600 millones, pero de los cuales apenas el 6% quedó entre las compañías locales. El problema que tenemos en Ecuador es relacionado a la oferta, opinó Leonardo Ottati, experto de desarrollo de software. “Mucha gente dice que no hay tanto que comprar en línea en el país y en cierta forma tienen razón”, dijo. Viviana González, clienta frecuente en internet, expresó que nunca ha hecho

transacciones con tiendas locales, sin embargo el tema del 'Cyber Monday' ha llamado su atención al punto que considera participar. "Lo que falta para lograr una cultura de compras online en Ecuador, además de variedad, sería mayor promoción, un buen servicio de soporte al cliente y total seguridad en el pago". (Camara de Comercio Guayaquil - Inec, 2016)

Este análisis permite profundizar, en que la tecnología no está siendo usada correctamente, o tal vez se podría mencionar, que la capacitación está llegando a ciertos niveles de empresas, lo que no favorece a las Pymes, que es un mercado potencial.

Montesdeoca (2012), explica en el capítulo 4 de la tesis, sobre la forma de pago de un proyecto de exportación con fibra del tallo de banano, e indica que para la exportación de este producto, ocupará la forma de Carta de Crédito, clasifica los tres tipos de carta, cuales son los beneficios, los requisitos y explica las partes que intervienen en la transacción de carta de crédito. (Montesdeoca, 2012).

5.3 Formas de pago establecidas dentro del Ecuador.

5.3.1 Modalidades de pago Internacional.

Existe una gran variedad en diferentes formas de pagos internacionales que implica entre el importador (comprador) y el exportador (vendedor) y un intermediario una agencia bancaria, los métodos más efectuados entre una transacción se la realiza por medio de documentos pactados entre las dos partes.

El medio de pago internacional es obtener un equilibrio de seguridad de cobranza de la mercancía exportada y dando un beneficio al importador obteniendo su producto, este medio de pago salta en un rol elemental, no por ser la forma como se ejecuta la transacción, sino porque se da principio al financiamiento.

Dentro de una exportación e importacion por lo general debe haber un contacto mutuo entre las partes involucradas o un conocimiento mutuo, existen diferentes formas de pago como de pago de precio, contra la entrega simultánea de mercadería, ya que indagan una mayor seguridad en el tráfico comercial. En sí de esta forma el exportador debe negociar de una manera muy estratégico la venta de sus productos y ver los contratos de venta

siempre y cuando habiendo un grado de ingenuidad o de confianza que genere el importador.

Las modalidades de pago más comunes son; orden pago, cobranza, carta de crédito, pago anticipado a consignación, comercio electrónico.

A continuación se procederá a explicar acerca de las diferentes formas de pago que pueden ser importantes dentro de una negociación internacional entre las dos partes (Importador/Exportador).

5.3.2 Formas de pago existentes en Ecuador

La forma de pago en Ecuador tiene una gran evolución técnica y corporativa dentro del sistema bancario, que influyen positivamente en la economía de nuestro país, detallando en si las diferentes formas que son más comunes;

5.3.2.1 Orden de pago

Esta modalidad de pago es barata y ágil, ya que el importador y el exportador tienen a realizar relaciones comerciales mutua, y se dice que. “Esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y el exportador. Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país” (Comex, Asesoramiento, s.f).

Sujetos que intervienen en la orden de pago son

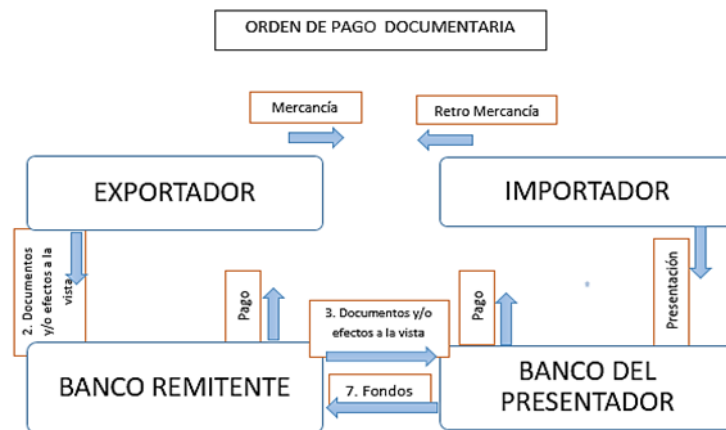
- Exportador
- Importador
- Banco

El exportador envía documentos de embarque de una manera directa al importador para que se pueda hacer de la mercancía y luego que haya aceptado la mercadería enviar el pago de la forma que hayan pactado en el contrato de la compra venta internacional.

El comprador deberá acercarse a un banco con los documentos pertinentes en donde pidiera la cobertura y la remesa de la moneda extranjera al vendedor de la mercadería

La remesa se conforma mediante una orden de pago o también puede ser mediante un cheque girado por el banco vendedor de la moneda extranjera hacia uno de sus corresponsables en el exterior, siempre y cuando el banco haya convenido mediante una orden de pago en la cual no habrá ninguna interposición mayor entre las entidades bancarias, ya que el remitente envía los documentos directamente a su comprador y el pago es transferido por una transferencia bancaria directamente enviada.

Grafico 1: Orden de Pago Documentaria



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Por el Autor

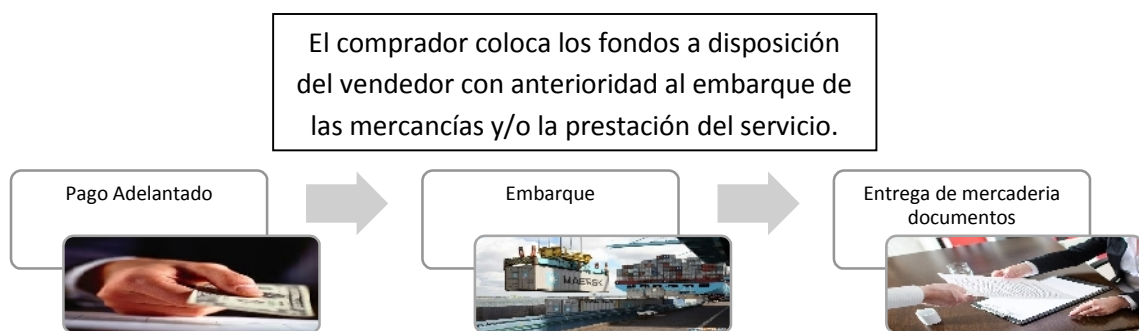
5.3.2.2 Pago anticipado

Es una negociación entre vendedor y comprador internacional, son pagos que deben cubrir para así ser embarcada la mercadería y enviada a su punto de destino, esto significa que:

El pago anticipado es un sistema que permite al vendedor recibir el pago de la mercancía antes a que esta llegue a manos del comprador, por lo tanto el fabricante podrá cubrir los gastos que se le presenten al despachar la mercancía. Este sistema no es muy conveniente cuando se va a comenzar una relación comercial con cierta empresa, puesto que representa un alto riesgo para el comprador, por eso se recomienda que se adopte esta modalidad solo en casos muy específicos. (Universidad ICESI, 2008).

Esta modalidad de pago no es muy recomendable ni muy confiada para realizar compra e importar mercancía internacional desde otro punto hacia nuestro punto de destino, sin haber conocido al vendedor extranjero o llevar a cabo un documento que respalde por medio de una agencia bancaria.

Grafico 2: Pago Anticipado



Elaborado: Por el Autor

5.3.3.3 Cobranzas documentarias

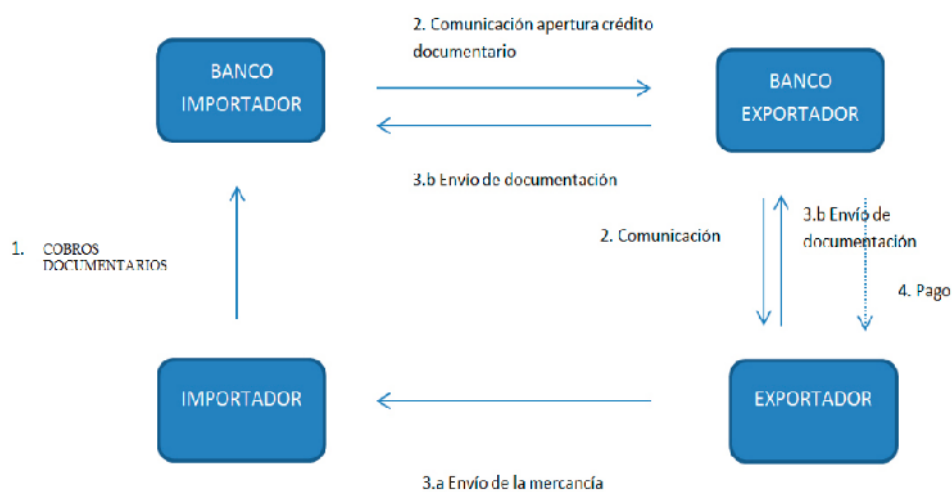
Dentro de estos documentos donde intervienen

- Exportador
- Importador
- Banco

Las cobranzas documentarias son documentos respaldos que el exportador e importador tienen para realizar el cobro debido. (Proecuador, Formas de pago , 2016) Comenta que. “Cuando el exportador tiene cierto grado de confianza con el importador y sabe que sí le cancelará el valor de su embarque, por lo cual el que corre con el mayor riesgo es el vendedor”. Dentro de este pago pueden intervenir bancos como intermediarios para efectuar el pago internacional y facilitar la documentación entre las dos partes.

Respecto de esta forma de pago, es preciso señalar que ésta se basa en la mutua confianza que existe entre importador y exportador. Por consiguiente, es factible mencionar que en algunos casos los exportadores cuentan con agentes o representantes en el país de destino de las mercancías. Generalmente, en las instrucciones de cobranza, y de haberlo, se señalará el nombre de dicho representante, el que no interviene en el proceso de cobranza (a menos que así se señale expresamente en la carta de instrucciones).

Grafico 3: Cobranzas Documentarias



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Por el Autor

5.3.3.4 Carta de crédito

La carta de crédito o crédito documentario puede definirse como:

Todo convenio, cualquiera sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco (banco emisor), obrando a petición y en conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), o a su propio nombre, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden, o a aceptar y pagar letras de cambio (giros) libradas por el beneficiario; o autoriza a otro banco para que efectúe tales pagos o para que acepte y pague tales letras de cambio; o autoriza a otro banco para que negocie contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones. (Exportaciones, s.f).

Esta forma de pago señala que las normas y reglas que se dan en una carta de crédito indican la necesidad de detallar una fecha vencimiento y dar un lugar para la presentación de documentos para su pago, en donde si no se indica tal fecha, el banco impugnará los documentos que se le presente a la fecha de embarque y también debe señalar el plazo que debe embarcar las mercancías.

Esta forma de pago se utiliza cuando el exportador desea recibir el pago de los productos en cuestión tan pronto como éstos hayan sido despachados. Para ello, el importador (ordenante) debe tomar una carta de crédito por intermedio de un banco (banco emisor, que recibe el encargo del ordenante para emitir la carta de crédito) antes del embarque de la mercadería. De esta forma el importador solicitará al banco en cuestión que ponga a disposición del exportador, a través de un banco corresponsal en el país del exportador (banco avisador o notificador), el valor de la mercadería. Si el banco notificador confirma la carta de crédito al exportador, le garantiza que pagará su importe de cumplirse las condiciones impuestas y, en tal caso, pasa a llamarse “banco confirmador” (Exportaciones, s.f).

Este medio otorga la seguridad de envío de mercancías que serán pagadas y que cumplirán con las condiciones preliminarmente establecidas, las condiciones que se establecen dentro de la carta de crédito deben ser cumplidas al pie de la letra y con una minuciosidad a fin de afirmar el proceso de pago de la operación de exportación.

Grafico 4: Carta de Crédito



Elaborado: Por el autor

5.3.3.5 Comercio electrónico

Uno de los principales pagos internacionales también conocidos como e-commerce (escrito en inglés), Se dice, que es un concepto que está revolucionando la percepción de los escenarios en los que se desarrollan las iniciativas empresariales y los mercados financieros (Melgarejo, s.f, pág. 2). Demuestra la compra y venta de bienes/servicios o mercancías a través del internet y entre otras redes informáticas, utilizando este medio como una forma de pago vía electrónica.

Como dice en el Ministerio de Telecomunicaciones y de la sociedad de la información hay un crecimiento en este medio de pago:

La cantidad de comercio electrónico ha crecido en gran manera debido a Internet. Una gran variedad de comercio se realiza de esta manera, estimulando la creación y utilización de innovaciones como la transferencia de fondos electrónica, la administración de cadenas de suministro, el marketing en Internet, el procesamiento de transacciones en línea (OLTP), el intercambio electrónico de datos (EDI), los sistemas de administración del inventario y los sistemas automatizados de recolección de datos. (Ministerio de telecomunicaciones y de la sociedad, , 2015)

La forma más rápida y fácil de comprar y vender se lo realiza por este medio electrónico que en dos pasos hace la negociación sea nacional e internacional.

La evolución de las órdenes de compra por internet no ha sido muy beneficiosas, a la hora de una compra y ha tenido su desventaja en diferentes puntos como las artesanías, los servicios de software informáticos, calzados/confecciones, productos alimenticios

procesados, transportes entre otros, los porcentajes obtenidos son de ministerio de telecomunicaciones que han obtenido durante el trayecto del año 2015.

Tabla 5: Compra online

	Artesanías	Software	Calzados	Alimentos procesados	Transporte
Si	12.4%	27.7%	21.2%	7.9%	14.4%
No	87.6%	72.3%	78.8%	92.1%	86.6%

Fuente: Mintel (Ministerio telecomunicaciones).

En la actualidad la utilización de este medio de pago no ha tenido un porcentaje elevado en estos diferentes tipos de productos.

Grafico 5: Comercio Electrónico



Elaborado: Por el autor

5.4 Unión Europea y las formas de pago en Ecuador.

5.4.1 Definición Unión Europea

Países que estén dentro de la unión europea tendrá beneficios satisfactorios y favorables, ya que habrá un cero por ciento de pago de tributos, libre acceso a mercados internacionales. (Unión Europea, s.f.) Como dice que. “La Unión Europea es una asociación económica y política única en su género y compuesta por 28 países europeos que abarcan juntos gran parte del continente”. Favoreciendo la economía de cada país.

5.4.2 Unión Europea líder mundial del comercio

La Unión Europea es uno de los principales en negociaciones a nivel mundial obteniendo un mercado eficiente.

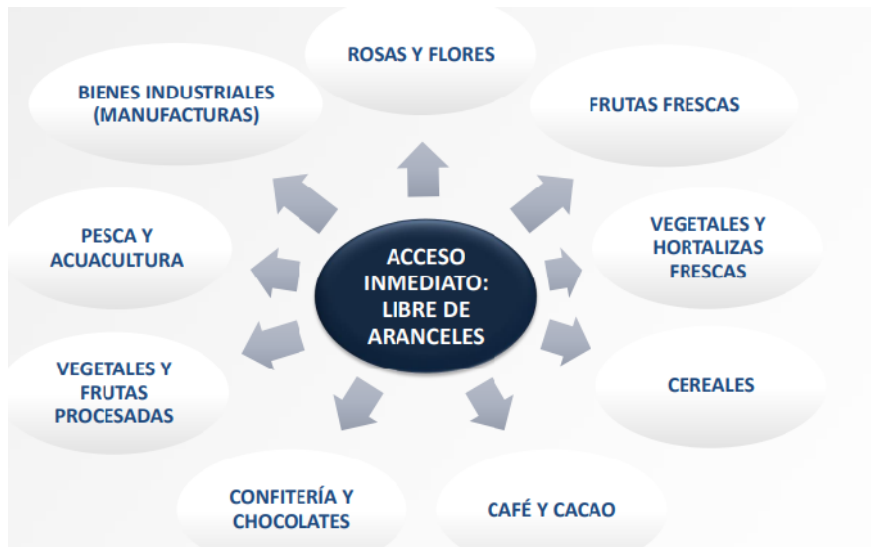
La UE es la **primera exportadora mundial** de productos manufacturados y servicios. También es el mayor mercado de importación para más de 100 países.

Pero además, la UE es el mayor mercado único del mundo. Este **sistema simplificado** resulta muy beneficioso para los consumidores e inversores tanto europeos como internacionales: tienen un espacio en el que las personas, los bienes, los servicios y los capitales circulan libremente. (Union Europea, 2016)

5.4.3 Productos de exportación de Ecuador - Unión Europea

La firma acordada con la Unión Europea se podrá sustentar para la economía del Ecuador en los años siguientes. El porcentaje avaluado de los productos que presiden en las principales mercancías nacionales con tarifa 0% con destino al mercado Europeo, son los siguientes donde tienen acceso directo:

Grafico 6 Productos de Exportación



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

Productos que entran al Mercado Europeo con 0% de tasas arancelarias en los ACM (Acuerdos Multipartes) (Ministerio comercio exterior, 2016) se define. “El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos”.

Grafico 7: Productos Cero arancel

	SIN PREFERENCIAS	CON PREFERENCIAS STAND STILL (VENCE 31/12/2016)
CAMARÓN	12%	3,6%
CONFITES	24%	10%
CHOCOLATES	23%	14%
GALLETERÍA	33%	24%
MERMELADAS	38%	3%
ATÚN	24%	0%
FLORES Y ROSAS	12%	0%
ESENCIAS DE CAFÉ	9%	0%
BRÓCOLI	14%	0%
MANUFACTURAS PLÁSTICAS	6,5%	0%
TEXTILES	12%	0%

CON EL ACUERDO TODOS ESTOS PRODUCTOS, Y LA MAYOR PARTE DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL ECUADOR, INGRESARÁN A LA UE CON **0% DE ARANCEL**

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior.

5.4.4 Acuerdos comercial Ecuador - Union Europea.

La Unión Europea tiene a la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos. Su objetivo principal es optimizar las oportunidades comerciales y así obtener un éxito en el comercio internacional.

Por otra parte, Ecuador espera que el acuerdo con la UE le permita incrementar la transferencia de tecnología y las inversiones y establecimiento de empresas europeas que contribuyan al objetivo del Gobierno de Rafael Correa de llevar a cabo el cambio de matriz productiva, y que el país pueda exportar no sólo recursos naturales sino también productos manufacturados y con mayor valor añadido. (El Comercio, s.f.)

5.4.4.1 Acceso al mercado y trato nacional

Productos nacionales enviados hacia la Union Europea con libre porcentaje de tasas arancelarias se dice que;

La negociación entre el Ecuador y la Unión Europea tiene como uno de sus objetivos ampliar y lograr la consolidación de las preferencias arancelarias contenidas en el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), en un acuerdo jurídicamente vinculante; también, un acceso real de las mercancías ecuatorianas por medio de la reducción y eliminación de los aranceles; la identificación y eliminación de las restricciones no arancelarias; y, la implementación de normas de origen acordes con la estructura productiva del país. (Mentor Villagomez, s.f, pág. 18)

5.4.4.2 Cláusula de salvaguardia bilateral

Llevan a evaluar un producto sin tener la necesidad de realizar una consulta como lo dicta que;

En efecto, una parte podrá aplicar una medida de salvaguardia bilateral con carácter provisional, sin necesidad de realizar consultas previas a su aplicación y, consecuentemente, proceder a suspender la reducción de la tasa de derecho de aduana sobre el producto en cuestión prevista en el Acuerdo (Mentor Villagomez, s.f, pág. 23).

5.4.5 Artesanías ecuatorianas en la Unión Europea

Dentro del mercado europeo hay una gran variedad de productos que potencializarían a comercializar las artesanías ecuatorianas. La Unión Europea es uno de los mercados con mayor potencial económico en el mundo y uno de los principales inversionista extranjero en todos los mercados internacionales. Principales productos que se enmarcan dentro de la Unión Europea (Santiago León, 2016) son. “El banano, camarón, atún, también las artesanías, que representan el 30% de nuestras exportaciones. Recordemos que el año pasado a la UE exportamos más de USD 2 500 millones. Es un mercado sumamente importante para el Ecuador”.

5.4.6 Modalidades de pago Union Europea

Cuando se tiene un acuerdo de exportación con clientes de la Unión Europea, la entrega y formas de pago se deben establecer con anterioridad como un acuerdo entre el comprador y vendedor.

El exportador será quien necesite reducir el riesgo de incumplimiento de pago, por lo que querrá que este sea dado por adelantado, sin embargo, hay que tomar en cuenta que los importadores también solo estarán dispuestos a pagar si es que los bienes llegan al puerto de destino; así es que las PYMES tienen la necesidad de búsqueda de nuevos recursos para beneficiar a su flujo de caja; y evitar que se den pérdidas por pagos impuntuales o no pago por parte del importador; es así que las condiciones de entrega y formas de pago “deberán definirse antes de firmar un contrato. Es aconsejable asesorarse en su banco con un ejecutivo experimentado, quien podrá despejar todas sus dudas y preguntas sobre pagos y financiamiento, y también puede garantizar que se incluyan las condiciones apropiadas en el contrato”. (Banco Interamericano Desarrollo, 2010).

Es así que, existen diversas formas de pago, entre las que se pueden seleccionar la que se encuentre de acuerdo a las necesidades de ambas partes, pero siempre es necesario que estas dispongan de un grado de confianza tanto por parte del exportador como del importador.

Tabla 6 Tipo de transacciones Unión Europea

Tipo de transacción	Detalle	Nivel de riesgo (exportador)	Nivel de riesgo (importador)
Pago Anticipado	El importador paga el valor total al exportador, antes de recibir los bienes.	Nivel de Riesgo: BAJO	Nivel de Riesgo: ALTO
Cuenta Abierta o Crédito al importador	El exportador envía una factura, con los bienes, al importador, el importador tiene que pagar dentro de un plazo determinado (30 días).	Nivel de Riesgo: ALTO	Nivel de Riesgo: BAJO
Consignación	Simula a una cuenta abierta sin embargo, el importador sólo puede pagar por los productos que han sido vendidos.	Nivel de Riesgo: ALTO	Nivel de Riesgo: BAJO
Documentos contra pago	Los exportadores pueden instruir a un banco a retener los documentos de propiedad de los bienes, hasta que el importador haya pagado en su totalidad.	Nivel de Riesgo: ALTO	Nivel de Riesgo: BAJO

Carta de Crédito documentaria	En este caso el importador utiliza la carta de crédito que tiene garantía del banco importador, y en base a ello se hace efectivo el pago cuando el banco haya confirmado que se han cumplido todas las condiciones de pago.	Nivel de Riesgo: MEDIO	Nivel de Riesgo: MEDIO
Cobranza documentaria	El importador tiene que demostrar su capacidad de pago, se puede utilizar una letra de la vista, o letra de cambio, el importador está obligado a pagar dentro del límite establecido cuando la letra ha sido firmada.	Nivel de Riesgo: BAJO	Nivel de Riesgo: BAJO

Fuente: (Banco Interamericano Desarrollo, 2010, págs. 56-58).

5.4.7 Requisitos y certificados exportación Ecuador – Unión Europea

La documentación que se requiere para el envío de mercancía hacia la Unión Europea y que pase por aduana, necesita que la persona que represente al exportador en la UE, debe enseñar una Declaración Aduanera, y que los documentos deben ser acompañada por dicha declaración.

Tabla 7 Documentos de exportación Unión Europea.

Certificado de origen de formato A	<ul style="list-style-type: none">•Este certificado funciona como la prueba de origen para solicitar una tarifa preferencial.
Documentos de transporte	<ul style="list-style-type: none">•Para el transporte marítimo, se debe presentar un Conocimiento de Embarque.•Por tren, una Factura Férrea; vía aérea, una Factura Aérea; y por vía terrestre, una Factura Terrestre.•Cuando se utilicen varios medios de transporte, se podrá presentar un Conocimiento de Embarque FIATA
Factura Comercial	<ul style="list-style-type: none">•Esta factura debe incluir todos los detalles de la transacción entre el exportador y el importador, y es similar a una factura de venta
Lista de Empaque	<ul style="list-style-type: none">•No existe un formato estandarizado; sin embargo, el empresario siempre debe acompañar la factura y la documentación de transporte con una lista del contenido
Declaración del Valor Aduanero	<ul style="list-style-type: none">•Esta información debe presentarse para bienes cuyo valor exceda los 10,000 Euros y para ello se deberá utilizar el Formato DV 1

(Banco Interamericano Desarrollo, 2010, págs. 100-103)

5.4.8 Certificados y sellos del sector artesanal

Son certificados en las cuales el comprador exige para que su mercancía sea viable para el ingreso a su país.

Gráfico 8: Certificados sector artesanal

Nombre del Certificado	C.A.F.E. (Coffee an Farmer Equity) Practices - Starbucks	Comercio Justo - Fair Trade FLO	Ethical Trade Initiative - ETI	Forest Stewardship Council - FSC	Global G.A.P	HACCP	JAS - Organic Certification	KOSHER	Marine Stewardship Council MSC	Naturland	OHSAS (Occupational Health an Safety Zone)	RAS (Red de Agricultura Sostenible) - Rain Forest Alliance	USDA - Organic Certification	UTZ Certified Good Inside
Sector Alimentos Agrícolas		X	X		X	X	X	X		X	X		X	
Sector Alimentos Procesados		X	X			X	X	X		X	X			
Sector Artesanías		X	X			X					X			
Sector Automotriz			X			X					X			
Sector Banano		X	X		X	X	X	X		X	X		X	
Sector Cacao		X	X		X	X	X	X		X	X		X	

Fuente: Pro Ecuador

Tabla 8: Definición de cada certificado

Fair trade	Ethical trade initiative	HACCP	OHSAS
<p>Es un sello de garantía que funciona como distintivo positivo ofreciendo al consumidor seguridad acerca de los valores éticos del producto. Los productos que llevan el sello FAIRTRADE han sido producidos en condiciones de trabajo dignas y comprados a un precio justo que apoya el desarrollo sostenible de la organización productora. (Pro Ecuador, 2013)</p>	<p>La ETI garantiza que las empresas se responsabilicen de las fuentes éticas de sus productos, por lo que se centran en los trabajadores que producen o cultivan todo tipo de productos de consumo desde ropa hasta flores en todo el mundo. (Ethical Trading Initiative (ETI), s.f.)</p>	<p>Es una herramienta para identificar peligros y establecer sistemas de control enfocados en la prevención, en vez de concentrarse en el análisis del producto final. Cualquier sistema HACCP bien elaborado debe ser capaz de acomodar cambios como sustitución de equipamiento, evolución tecnológica en el proceso, etc. (HACCP, 2016)</p>	<p>La certificación OHSAS 18001:2007 es la evaluación del sistema de gestión de la salud y seguridad laboral, que tiene el mayor reconocimiento a nivel mundial. Fue desarrollada por un conjunto de importantes organizaciones internacionales de certificación en la cual incorporan una estrategia empresarial que se fundamenta en los distintos riesgos que existen para enfrentar una legislación cambiante y proteger el capital humano. (Pro Ecuador , 2013)</p>

5.4.9 Fito-sanidad

Los requisitos sanitarios establecidos por la Unión Europea;

Si quiere exportar vegetales o productos vegetales (incluidas frutas, verduras y productos de madera) a la UE, tendrá que asegurarse de que sus productos cumplen la normativa de la UE relativa a la Fito sanidad.

Tenga en cuenta que los requisitos fitosanitarios también se aplican a la madera empleada para empaquetar y embalar alimentos y productos no alimenticios. Por tanto, aunque su objetivo principal sea exportar. (European Commission, 2017)

Se debe cumplir con este requisito para que se pueda ingresar mercadería hacia la Unión Europea.

6. CAPITULO III

6.1 Informe del caso

6.1.1 Definición del caso

Uno de los primeros sistemas de producción del hombre, ha sido la artesanía, utilizando las materias primas del medio, para desarrollar un sinnúmero de artículos que van identificando los lugares y sitios geográficos de las diferentes zonas de cada provincia, entre los materiales podemos citar: “madera, barro, totora, paja toquilla, tagua, coco, bejuco, lana, caña guadua, balsa, cerámica, y otros más, pero de estos productos, pocos han sido aprovechados para su exportación, y entre los que más se envían al exterior tenemos: los telares otavaleños, los sombreros de paja toquilla, la tagua semielaborada y otros en menor escala” (Juan Pablo Serrano, 2015).

“Las artesanías ecuatorianas se caracterizan por su heterogeneidad, la tradición y al entorno geográfico en la cual se desarrollan. Se diferencian específicamente por el tipo de material empleado en la confección y la autenticidad del diseño creado por las manos del artesano”. (Ministerio de Comercio Exterior, s.f). Actualmente los procesos se van disminuyendo y la tecnología ha acortado la relación comprador – vendedor siendo que los tiempos de entrega, recepción y pago sean más cortos.

La gran variedad de productos artesanales que tiene el Ecuador, cuenta con diferentes tipos de calidad, diseños, colores y materias primas; pero los artesanos no se arriesgan a exportar por la dificultad en los procesos de pago y tramitología, el problema es que no cuentan con los suficientes recursos como para alargar o extender su inversión, y otra es que el estado no ofrece la respectiva capacitación en cada sitio geográfico, en temas de cómo buscar mercados en el exterior para estos productos, y otra, la manera de cómo mejorar los procesos de negociación. Esto lo podemos demostrar a través de la balanza comercial de estos productos ya que ha sido negativo a excepción del año 2014, según un cuadro comparativo que arroja el Banco Central del Ecuador de los años 2013, 2014, 2015.

Grafico 9 Balanza Comercial



Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

6.2 Metodología

6.2.1 Ubicación de la investigación

La presente investigación se llevó a cabo dentro de la ciudad de Esmeraldas por medio de entrevistas realizadas a diferentes autoridades Pro Ecuador, Senae, Banco Internacional entre otros dentro de la localidad, llevando una investigación de los artesanos para la previa exportación y medio de pago más factible.

6.2.2 Tipo de investigación

Se utilizó el tipo de investigación descriptiva ya que está dada en información estadísticas, donde describe los datos, y da a conocer situaciones sobresalientes a través de una descripción correcta, ya que se concurre a metodologías específicas para así conseguir una búsqueda de variables relacionadas; como puede ser en este caso sobre el análisis de la forma y medios de pagos internacionales existentes para la venta de artesanías de pequeñas y medianas empresas exportadoras por Pro Ecuador dar la mayor facilidad de exportar sus productos con un avalúo de pago beneficioso para ello.

6.3 Método de investigación

El método a ser utilizado en esta investigación es cualitativa ya que se obtiene conocer datos específicos y reales dentro de la investigación. En la investigación de (Juan Herrera, 2008) describe que; “Según lo que dice Lincoln y Denzin (1994:576), la investigación cualitativa es un campo interdisciplinar, transdisciplinar y en muchas ocasiones contra disciplinar. Atraviesa las humanidades, las ciencias sociales y las físicas. La investigación cualitativa es muchas cosas al mismo tiempo” (p. 576). Se realiza un procedimiento de acuerdo al tema planteado para la obtención e información ya que conlleva a condiciones que se muestren en la actualidad.

6.4 Técnica de investigación

En el presente trabajo se utilizó una técnica de investigación que fue la entrevista; con este modo podremos obtener información que se registrará y se obtendrá fichas fundamentales para proyectar bases necesarias y proporcionar un estudio considerando sobre la investigación realizada.

6.4.1 Entrevista

Se realizó la entrevista con el objetivo principal de obtener información veraz para el tema a desarrollar, ya que con opiniones diversas nos permitió obtener un enfoque distinto y claro de los artesanos exportadores, objetivos, y ventajas para los sectores más relevantes.

6.5 Fuentes de información

Dentro de la fuente de información se da a conocer o identificar la búsqueda y obtener acceso a los diferentes conocimientos que se dan en la presente investigación y obtenemos tres formas investigar.

6.5.1 Primaria

En las fuentes primarias se incluye información por medio del uso de instrumentos investigativos, para el presente caso es una entrevista a diferentes actores que estén implicados dentro del caso y estén relacionados con ello, para lograr una eficacia información y veraz actualización de la fuente.

6.5.2 Secundaria

Dentro de la fuente secundaria se incluye la ley para un análisis previo de las referencias y las diferentes bibliografías referentes a las formas y medios de pago para la exportación.

6.5.3 Terciaria

Esta fuente terciaria incluye la información de páginas web que sirven como base para incluir información actualizada sobre las formas y medios de pago disponibles, siendo un complemento de las fuentes de información anteriores.

6.6 Población y muestra

Para el presente estudio de caso a desarrollar se entrevistó a tres personas identificadas, ya que en esta investigación no es necesario aplicar formula alguna de muestreo, actualmente constan con estudios precedentes.

Tabla 9: Personas entrevistadas.

Gerente de Aduana de Esmeraldas	Gerente Banco Internacional	Mipro
Ing. Nelson Yépez	MSc. Christian Mora	Ministerio de Industria y Productividad

7. Diagnóstico

7.1 Análisis de resultados

En el presente documento se realizó un estudio de las formas y medios de pagos internacionales para los artesanos en la provincia de Esmeraldas, ver su agilidad al momento de enviar sus mercancías y recibir su pago, Se entrevistó a dos funcionarios importantes dentro de la provincia de Esmeraldas.

Al Ing. Nelson Yépez Gerente de Aduana del Ecuador zona de Esmeraldas, al igual que el Gerente del Banco Internacional MSc. Christian Mora, cabe enfatizar que la metodología que se utilizó para la realización de la entrevista ha sido muy eficaz y se obtuvo un resultado veraz para la elaboración del presente estudio de caso.

El Ing. Nelson Yépez Gerente de Aduanas del distrito de Esmeraldas, da a conocer sus puntos principales dentro de un proceso de exportación, en la cual para una exportación de mercancía se debe conocer las normativas y los reglamentos dentro del territorio ecuatoriano, que establecen a la hora de un despacho de mercadería.

Todo exportador obtiene capacitaciones antes del despacho de mercancía, organismo como Pro Ecuador que tienen la ruta del exportador donde dan preparaciones a pequeños exportadores y medianos en el proceso de exportación incluyendo artesanos, personas naturales entre otros, dando el tiempo adecuado para que sea más fácil y no obtengan ningún inconveniente en la salida de mercadería. Teniendo en cuenta diferentes factores como ventajas del mercado, en la cual puede exportar a empresas relacionadas como sucursales de diferentes mercados o clientes independientes.

En una declaración aduanera ha ocurrido algunos inconvenientes de forma general, abarca diferentes tipos de salidas de mercancías, pero dentro de un problema aduanero hay una normativa que establece en el COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones), en la cual puede realizar un documento sustitutivo como lo establece en el artículo, 145 control Posterior;

Este artículo establece que en una declaración sustitutiva es validada y aprobada automáticamente persistentemente cuando no se haya empezado el paso de control posterior. Según lo que establece el artículo 145 del COPCI, este artículo no tendrá validez en asunto de que sea sujeto pasivo medite transacciones a su favor, pero se puede tramitar reclamos administrativos por valores o abundancias en pago no deseado.

Las declaraciones dependen de los tratados que haya con diferentes países que dan un beneficio comercial en sí, “para que exista un tratado beneficioso entre países desarrollados y no desarrollados debe haber un mecanismo internacional que sirva de mediador y se asegure que no se establezca una dominación por parte de la economía desarrollada o dominante; sino que por el contrario el acuerdo sea beneficioso para ambas partes e impulse el desarrollo conjunto de estos países estimulando su producción y competitividad”. (Apolo, 2013).

Un tratado comercial multipartes, donde Ecuador firmó un acuerdo comercial con la Unión Europea, tiende a brindar un beneficio comercial. Teniendo un convenio permitiendo que el 99,7% de la oferta exportable del país entre con cero aranceles al bloque. De no haberse firmado el convenio, el país habría tenido que pagar USD 400 millones al año en aranceles (Mónica Orozco y AFP, 2016).

En el trayecto comercial con la Unión Europea, Centroamérica, entre otros, teniendo en cuenta que por esta ruta comercial los exportadores tienen a pagar menos en declaraciones

aduaneras e impuestos establecidos para la salida de mercadería ya que existe una unión comercial entre dos países. Adquiriendo los certificados de origen siempre y cuando lo ameriten con un tratado diferencial entre los países comerciales.

Obteniendo una revisión mercantil por medio de una aforo documental, físico intrusivo, físico no intrusivo por medio de (rayos X), o aforo automático.

Como se puede observar en la página web de Aduana del Ecuador se encuentra los pasos que conlleven, a un exportador a cómo obtener los registros para el proceso de exportación.

Dentro de la legislación constitucional, se puede ver el artículo 306 que estima sobre la salida de exportaciones del sector artesanal; donde promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal, dando a conocer que el estado proporciona el desarrollo de aquellas productores.

La salida de mercancía desde territorio ecuatoriano hacia territorio extranjero tiene obligación de emitir factura comercial, donde la factura es un documento personal que el vendedor de una mercadería amplía a asistencia de su comprador; donde debe pactar normas y los usos internacionales por lo que es un documento de gran importancia para el cumplimiento de tramites de una exportación e importación donde está relacionado la comercialización internacional.

Dentro de este documento pauta los valores de transacciones que es una base fundamental para el procesamiento de datos arancelarios hacia el país de destino, es un documento de soporte y actúa principalmente en una transmisión de la DAE (Declaración Aduanera Exportación).

La factura comercial tiene gran importancia para un despacho aduanero que utilizan los agentes aduaneros, para la clasificación de mercadería que pueden evaluar correctamente las tributaciones y los derechos arancelarios.

El gerente del Banco Internacional MSc. Christian Mora pudo recalcar y dar un análisis global enfatizando sobre la actividad del comercio internacional que involucra a

diferentes necesidades de generar pagos y cobranzas a distancias entre partes situadas en diferentes países.

La entrevista realizada al gerente del Banco Internacional, dio a conocer sobre las transacciones que se pueden dar dentro del banco, son muy cuidadosos a la hora de realizar un pago internacional sea empresas o personas naturales.

El tema de importaciones y exportaciones de transacciones que se dan aquí en Esmeraldas no son mucho, el banco que realiza actividades comerciales con otros proveedores como intermediario de negociaciones es el banco internacional, al igual que también podría ser el banco del pacífico, banco del pichincha, banco bolivariano y produbanco. Son instituciones donde manejan el área de comercio exterior.

Las transacciones que más se dan en Esmeraldas como exportadores son las transferencias del extranjero, donde el exportador recibe su dinero de diferentes partes como España, Venezuela, Colombia entre otros. Las transacciones que realizan siempre el cliente deben tener respaldo, del dinero que envía o recibe por la mercadería que despacha al exterior.

Para poder ejercer su actividad como exportador o como importador debe obtener su RUC y presentarse al banco, en donde el banco calificara al cliente para ver si está apto de estar dentro de la banca de comercio exterior en donde tiene que pasar por ciertos filtros.

Si el exportador comienza a realizar una transacción bancaria, sin antes dar aviso, el banco tiende analizar al cliente para ver si es sujeto de recibir transacciones extranjeras por el hecho de mal uso de dinero como puede ser el lavado de dólares, es un tema muy cuidadoso que realiza el banco.

La persona que ejerce su actividad es factible presentarse al banco, para que así teniendo en cuenta el banco vea la actividad que va a ejercer y la identidad financiera hace una pequeña investigación hacia el exportador, para verificar si son sujetos para el comercio exterior, y si no cumplen las normativas que estipula la identidad financiera como es tiempo, experiencia (mínima de 6 meses a 1 año), giro, movimiento de cuentas.

Las negociaciones que más se dan en un banco son las carta de crédito, para realizar transacciones, el banco lo que hace es recibir la documentación la carta de crédito que es avalada que tiene un sistema de seguridad que el banco lo comprueba, para que en función del cliente este seguro de que la transacción fue realizada con éxito.

Si el importador tiene alguna desconfianza del exportador tiene obligación de pedir al banco la documentación requerida, la carta de crédito para este cliente es igual que realizar un crédito bancario siempre y cuando tenga la capacidad de realizar dicho crédito y este documento es un respaldo por un intermediario bancario, el costo de comisión que se da en la carta de crédito es de un 6% promedio en todos los bancos, teniendo un monto elevado para poder ejercer dicho documento.

8. Conclusiones

- De acuerdo a la evaluación realizada de las diferentes formas de pago existente en Ecuador, podemos concluir que los artesanos pueden exportar sus mercancías, sin ningún inconveniente hacia la Unión Europea salvaguardando su economía comercial.
- De acuerdo a la forma de pago que se da con la Unión Europea tienen a realizar transacciones de diferentes tipos, así mismo viendo el nivel de riesgo que puede darse al importador como al exportador.
- Mediante la propuesta de un manual básico, se plantea la forma más efectiva y más segura para que el artesano puede vender y realizar la negociación en el mercado internacional, teniendo en cuenta conocimientos básicos para el ingreso de su mercancía hacia la Unión Europea.

9. Recomendaciones

- Mediante el manual básico, dar capacitaciones que ayudará considerablemente al artesano a establecer una venta, que tengan en cuenta cuales son los riesgos más comunes a la hora de contactar con el proveedor importador y quedar mediante un acuerdo cual es la forma y el medio de pago más conveniente.
- Se hace indispensable potencializar las capacidades a las labores de los artesanos con artículos propios del país, que permiten conocer su cultura y creatividad, de un pueblo ancestral.
- Es necesario dar la oportunidad a los artesanos de contar con información adecuada sobre el proceso de exportación y mucho más se hace necesario enfocarse en informarles sobre las formas y medios de pago disponibles para acceder a mercados internacionales, y mucho más si se trata de la Unión Europea, ya que es un gran mercado que puede ser potencializado gracias a la exportación y con ello se contribuirá mejorará el desarrollo económico y social del país.

10. CAPITULO IV

10.1 Propuesta de intervención

Los artesanos deben tener en cuenta que los medios de pago son muy útiles al momento de realizar una negociación internacional se debe concretar la negociación, tener en cuenta la forma de pago que se debe realizar al exportar artesanías al mercado europeo.

A continuación se puntualiza una opción para los artesanos que consigue dar una solución para que exporten sus mercancías sin el temor de perder su producto en el mercado europeo.

10.2 Tema

Diseño de un manual básico que facilite el uso de las formas y medios de pago hacia la Unión Europea desde la provincia de Esmeraldas.

10.3 Introducción

Es necesario mencionar que el acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea entro en vigor el 1 de enero del 2017, donde favorecerá a los exportadores a crecer en inversiones ya que Ecuador se suscribió al protocolo de adhesión al Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea, dentro de este acuerdo libera el pago de aranceles, entra con un 0% los productos industriales ecuatorianos, también favorecerá al desarrollo de la economía Ecuatoriana al tener acceso al mercado europea con un poder adquisitivo libre de aranceles; según la página comercio UE (2016) dice que “La Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo con el 16.5% de las importaciones y exportaciones mundiales. El libre comercio entre sus países miembros es uno de los principios en los que se basa. Además, la UE está comprometida con la liberalización del

comercio mundial”. Esto quiere decir que, es uno de los acuerdos más alcanzados en negociaciones internacionales teniendo a 28 países como miembros;

Las exportaciones del sector petrolero del Ecuador alcanzan un 60 % del total; por este lado Estados Unidos es el principal socio comercial del país; mientras que la Unión Europea capta el 30% de las exportaciones no petroleras del Ecuador. Actualmente 1500 empresas ecuatorianas exportan de forma directa al mercado europeo, de estas el 60% son mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas). Esta relación genera unas 300 mil plazas de empleo directo y 500 mil indirectos, ligados, por ejemplo, a provisión de empaques, servicios y logística. Si el Ecuador perdía este acceso preferencial con la Unión Europea las exportaciones tradicionales hubiesen caído a causa de aranceles muy altos. (Daniela Cueva, 2014)

Un beneficio grande para Ecuador al procrear el acuerdo comercial y optar con un pago de 0% en la entrada de mercancías hacia la Union Europea así mismo generando un empleo directo.

Es necesario mencionar que la artesanía influye esencialmente en obras y trabajos elaborados manualmente, con una intervención mínima de uso mecánico, los artesanos perennemente implementa objetos decorativos a sus productos para ser enviados a los mercados internacionales teniendo una acogida eficaz.

Otra particularidad se encuentra en el mercado europeo, pues en los últimos años se ha detectado que este es un buen punto para comercializar artículos no tradicionales, especialmente elaboradas en manos de artesanos; pues según el MINEC (2009) detalla “el ingreso por persona es de \$29587 y el consumo de productos artesanales incluidos, los de la industria alimentaria y bebidas, así como artículos o vestimenta originarios de otros pueblos constituyen el 27% del total de consumo”; esto quiere decir que, es un porcentaje bastante elevado, sobre el consumo de todos los bienes y servicios, pues además es un mercado que le atrae los productos innovadores, aquellos que son provenientes de América Latina, pues tanto en alimentos como vestimenta y artículos para el hogar consideran que son atractivos y exóticos, pues la idea es salir de lo común.

En esta instancia, se puede prever que el mercado europeo, brinda nuevas oportunidades para introducir productos exóticos y sobre todo elaborados por artesanos; razón por la que las empresas requieren entre otras cosas, conocer acerca de las formas y medios de pago

disponibles para exportadores hacia la Unión Europea; garantizando que las transacciones sean realizadas de manera eficiente permitiendo, abaratar costos e incluir ingresos que contribuirán tanto para beneficio económico nacional como de sus empresas.

10.4 Justificación

La propuesta actual consiste en diseñar un manual básico sobre las formas y medios de pago dirigido a los artesanos de la Ciudad de Esmeraldas con fines de exportación hacia la Unión Europea; es de gran relevancia social y económica, ya que permitirá aclarar todas las dudas que tienen los artesanos respecto a los medios y formas de pago disponibles para lograr el proceso de exportación a la Unión Europea, pues existen diversas formas de pago que pueden ser aplicadas por los artesanos, por lo que se requiere darles a conocer sobre los diferentes tipos, características y momentos en los que puede aplicar una u otra forma de pago específica garantizando una transacción óptima, sin olvidar la confiabilidad que debe haber tanto por parte del distribuidor como por parte de la empresa de destino a la que se encamina un determinado bien o servicio.

Esta propuesta obtendrá a nuevos compradores, busca a que los artesanos tengan un crecimiento en el mercado europeo, una oportunidad para integrar su producción y asociarla con las propias necesidades de dichos mercados; a su vez este diseño facilita la amplitud de información sobre la existencia de varios tipos de formas de pago que se adapten a sus necesidades y a la de sus clientes a los que se destina la mercadería.

10.5 Beneficio

El diseño de un manual básico acerca de las formas y medios de pago, tiende a una capacitación a los artesanos en negociaciones internacionales, dando a conocer ideas planteadas para una seguridad eficaz y tener estrategias donde les permite aumentar la exportación de venta hacia la Unión Europea.

- Ligereza en busca de una negociación
- Negociación entre ambas partes (exportador e importador).

- Financiamiento y medio de pago
- Documentacion

10.6 Objetivo general

Proporcionar la información básica acerca de las formas y medios de pago a los artesanos de la provincia de Esmeraldas para la exportación de sus productos a la Unión Europea.

10.7 Objetivos específicos

- Informar a los artesanos acerca de las formas y medios de pago al momento de la exportación de sus productos.
- Analizar las ventajas y desventajas de los medios de pago que pueden ser utilizados para la exportación de artesanías a la Unión Europea.
- Capacitar a los artesanos sobre la información contenida en el manual básico, sobre la operatividad de los medios y las formas de pago para la exportación de artesanías hacia la Unión Europea.

10.8 Contenidos planteados para el desarrollo de la propuesta

- ✓ Diagrama de modalidad de pago (gráfico).
- ✓ Condiciones de entrega.
- ✓ Clasificación incoterms.
- ✓ Modalidades de pago y financiamiento.
- ✓ Reducción de riesgos.

10.8.1. Cuadro de información contenido en el manual básico.

Tabla 10 Cuadro información temas planteados

ASPECTOS A TRATAR	DETALLE CAPACITACIÓN ARTESANAL	LUGAR	DURACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Diagrama modalidad de pago 	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos legislativo para exportar • Financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Pro Ecuador • Mipro 	17 días (2 horas diarias)
<ul style="list-style-type: none"> • Modalidades de pago y financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdos comerciales • Entrega de mercancía • Tipo de financiamiento <ul style="list-style-type: none"> - Definiciones de cada tipo - Riesgos de ambas partes 	<ul style="list-style-type: none"> • Pro Ecuador • Mipro • Senae 	14 días (3 horas diarias)
<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de riesgos 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de moneda • Documentacion • Seguros 	<ul style="list-style-type: none"> • Pro Ecuador • Senae 	9 días (2 horas diarias)
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones de entrega 	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato • Formas de pago • Aseguramiento de mercancías 	<ul style="list-style-type: none"> • Pro Ecuador • Mipro • Senae 	14 días (2 horas diarias)
<ul style="list-style-type: none"> • Incoterms (Clasificación) 	<ul style="list-style-type: none"> • Modalidades de transporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Pro Ecuador • Senae 	7 días (2 horas diarias)

Elaborado: Ángel Paredes

10.8.2 Contenido

A continuación se explica los contenidos de cada apartado que formaran parte de las capacitaciones, con temáticas que se trataran de mucha importancia a los artesanos que puedan conocer los trámites aduaneros, financiamientos de pago, acuerdos comerciales entre distintos países, para que puedan exportar su mercancías hacia la Unión Europea sin ningún inconveniente.

Tabla 11 Contenidos desarrollados

Contenido	Desarrollo de los contenidos a las capacitaciones
Contenido 1.- Se desarrollan cuáles son los financiamientos que pueden existir dentro de una compra venta de mercancías, los requisitos que se deben tener en cuenta para que no hubiera ningún inconveniente y los acuerdos financieros entre distintos países dentro de la Unión Europea.	<p>1. Diagrama de modalidad de pago</p> <p>Organigrama que da a entender como el exportador tendrá que negociar estratégicamente la modalidad de pago de sus productos que vaya realizar, teniendo en cuenta los requisitos y los financiamientos que acuerden entre las dos partes</p> <p>Dentro de este diagrama que se va a presentar esta:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Financiamiento▪ Requisito legislativo para exportar▪ Acuerdos financieros entre comprador e importador

<p>Contenido 2.- Desarrollo de la temática de los tipos de mercancías que pueden exportar, los acuerdos comerciales que tiene la Unión Europea, riesgos que deben tener en cuenta a la hora de una exportación.</p>	<p>2. Modalidades de pago y financiamiento</p> <p>Cuando se tiene un acuerdo de exportación con clientes de la Unión Europea, la entrega y formas de pago se deben establecer con anterioridad como un acuerdo entre el comprador y vendedor.</p> <p>Dentro del financiamiento estará:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acuerdos Comerciales ▪ Entrega de mercancías ▪ Tipo de financiamiento <ul style="list-style-type: none"> - Definiciones de cada tipo - Riesgos de ambas partes
<p>Contenido 3.- Reducción de riesgos a tratarse dentro de las capacitaciones para que los artesanos, no opten por el miedo a la exportación, así mismo el cambio de moneda que deben conocer.</p>	<p>3. Reducción de riesgos</p> <p>Dentro de la reducción de riesgos, se pueden dar situaciones de no retiro de los bienes en el momento de arribo por parte del importador, puede darse además cambio en los precios e incluso se corre el riesgo de salir perdiendo por variaciones y fluctuaciones monetarias.</p> <p>Puntos a efectuar:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cambio de moneda ▪ Documentacion ▪ Seguros
<p>Contenido 4.- Es necesario conocer las condiciones de entrega que llegan acordar entre las dos partes tanto importador como exportador, los contratos para realizar los financiamientos entre otros.</p>	<p>4. Condiciones de entrega</p> <p>Es necesario saber que los contratos dependen de condiciones de entrega también para escoger una determinada forma de pago, por lo que es necesario saber si es el distribuidor o el receptor de la mercadería quien asume los costos de transporte y seguros; por lo que estos derechos y responsabilidades, están establecidos por la Cámara de Comercio Internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrato ▪ Forma de pago ▪ Aseguramiento de mercancías

11. Referencias bibliográficas

- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (Octubre de 2014). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Obtenido de Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria: <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Econom%C3%ADa%20Popular%20y%20Solidaria.pdf/0fb9b64e-fecf-485e-ba73-63df33aa9e6f>
- Apolo, N. (23 de Febrero de 2013). *Tratados de Libre Comercio en Latinoamérica*. Obtenido de Tratados de Libre Comercio en Latinoamérica: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14competitividad/107-tratados-de-libre-comercio-en-latinoamerica>
- Asamblea nacional . (29 de 12 de 2010). *Copci* . Obtenido de Copci : https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf
- Asamblea nacional . (2011). *Sistema económico y política económica*. Obtenido de Sistema económico y política económica: http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Asamblea nacional. (06 de 10 de 2003). *Ley de fomento artesanal*. Obtenido de Ley de fomento artesanal: <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente . (29 de 12 de 2010). *Regímenes de exportación*. Obtenido de Regímenes de exportación: https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf
- Asamblea Nacional del Ecuador . (29 de 12 de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de Ministerio Cordinador de Produccion, Empleo y Competitividad: <http://www.produccion.gob.ec/codigo-organico-de-la-produccion-comercio-e-inversiones/>
- Asamblea nacional del ecuador . (2016). *Proyecto de ley organica de desarrollo artesanal* . Pichincha: Ing. Soledad Buendia Herdoiza .

- Aulestia, D. (s.f de s.f de s.f). *Ministro de comercio exterior resalta que mercado europeo es un espacio para las Pymes*. Obtenido de Ministro de comercio exterior resalta que mercado europeo es un espacio para las Pymes: <http://www.comercioexterior.gob.ec/ministro-de-comercio-exterior-resalta-que-mercado-europeo-es-un-espacio-para-las-pymes/#>
- Banco Central del Ecuador. (s.f de s.f de s.f). *Riesgo Pais (EMBI Ecuador)*. Obtenido de Riesgo Pais (EMBI Ecuador): https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- Banco Interamericano Desarrollo. (03 de 2010). *Como exportar a la Unión Europea*. Obtenido de <http://web.minec.gob.sv/cajadeherramientasue/images/stories/buttons/btn7/guia-como-exportar-a-la-ue.pdf>
- Camara de Comercio Guayaquil - Inec. (2016). El comercio electrónico en el Ecuador. *Diario El Telégrafo*. Obtenido de : <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/solo-6-de-las-divisas-de-ventas-por-internet-se-queda-en-el-pais>
- Codigo Organico de la Produccion, C. e. (29 de Diciembre de 2010). *Art 145 Control Posterior* . Obtenido de Art 145 Control Posterior : http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf
- Comex, Asesoramiento. (s.f de s.f de s.f). *Orden de pago o transferencia*. Obtenido de Medios de pago internacional utilizados con mayor frecuencia: <https://asesoramientocomex.wordpress.com/medios-de-pago/>
- Constitucional, Legislación. (s.f de s.f de s.f). *Politica Comercial*. Obtenido de Politica Comercial: http://www.derecho-ambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html
- Daniela Cueva. (05 de 11 de 2014). *Acuerdo comercial: Ecuador-Unión Europea*. Obtenido de PUCE: <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/14-competitividad/198-acuerdo-comercial-ecuador-union-europea>
- Diario El Telégrafo. (06 de Agosto de 2016). Evolución de las órdenes de compra por internet en Ecuador. *Economía*. Obtenido de

file:///E:/Tesis%20de%20Angel%20Comex/Menos%20del%2020%25%20de%20empresas%20realiza%20comercio%20electr%C3%B3nico.htm

Dirección de inteligencia comercial e inversiones. (s.f de s.f de 2013). *análisis del sector artesanías*. Obtenido de Procuador: http://www.procuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_ARTESANIAS.pdf

Ecuador, artesanías. (s.f de s.f de s.f). *Artesanías ecuador*. Obtenido de Artesanías ecuador: http://www.chimborazo.net/artesanias_riobamba.htm

El Comercio. (s.f.). *Acuerdo Comercial*. Obtenido de Acuerdo Comercial: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-tendra-ue-acuerdo-comercial.html>

Ethical Trading Initiative (ETI). (s.f.). *Ethical Trading Initiative (ETI)*. Obtenido de https://www.tuv-sud-atisae.es/tsa/servicios/certificacion-de-sistemas-de-gestion-y-rsc/ethical-trading-initiative-eti#tab_1479911495357522700391

European Commission. (30 de 06 de 2017). *Requisitos sanitarios y fitosanitarios*. Obtenido de http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_RequisitosSanitariosYFitosanitarios.html&docType=main&languageId=ES

Exportaciones. (s.f de s.f de s.f). *Formas de pago en las operaciones exportadoras*. Obtenido de Operacion de exportaciones: http://www.bci.cl/empresarios/herramientasgestion/pymecapitulo66_act.html

EXPORTACIONES. (S.F de S.F de S.F). *FORMAS DE PAGO EN LAS OPERACIONES EXPORTADORAS*. Obtenido de OPERACION DE EXPORTACIONES: http://www.bci.cl/empresarios/herramientasgestion/pymecapitulo66_act.html

HACCP. (08 de 08 de 2016). *Control Sanitario - HACCP*. Obtenido de Control Sanitario - HACCP: http://www.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=10913%3A2015-sistema-haccp-siete-principios&catid=7678%3Ahaccp&Itemid=41452&lang=es

- Hidalgo, P. S. (04 de 2011). *Las pymes en Ecuador*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/4628/1/T-ESPEL-0823.pdf>
- International Travel of Commerce. (2013). *International Travel of Commerce*. Obtenido de International Travel of Commerce: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>
- Juan Herrera. (1 de 05 de 2008). *Investigacion cualitativa*. Obtenido de <https://juanherrera.files.wordpress.com/2008/05/investigacion-cualitativa.pdf>
- Juan Pablo Serrano. (2015). *LAS ESENCIAS DE LA TIERRA*. Obtenido de LAS ESENCIAS DE LA TIERRA: <http://catalogovirtual.cidap.gob.ec/>
- Lagla, A. (23 de 05 de 2011). *Pymes y artesanos podrán exportar a través del correo*. Obtenido de Pymes y artesanos podrán exportar a través del correo: http://ecuador.ahk.de/fileadmin/ahk_ecuador/news_bilder/Clipping/2011/Mayo_2011/23-26_Mayo/Las_Pymes_y_artesanos_podran_exportar_a_traves_del_correo.pdf
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (octubre de 2014). *Artesano*. Obtenido de Artesano: <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Econom%C3%ADa%20Popular%20y%20Solidaria.pdf/0fb9b64e-fecf-485e-ba73-63df33aa9e6f>
- Melgarejo, P. N. (s.f de s.f de s.f). *Definicion del comercio electronico* . Obtenido de Nociones generales sobre el comercio : http://www.derecho.usmp.edu.pe/cedetec/articulos/el_comercio_electronico.pdf
- Mentor Villagomez. (s.f de s.f de s.f). *Acceso mercado y trato nacional*. Obtenido de <https://afese.com/img/revistas/revista56/acuecuue.pdf>
- Ministerio comercio exterior. (11 de 11 de 2016). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Obtenido de Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea: <http://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f de s.f de s.f). *PRO ECUADOR* . Obtenido de PRO ECUADOR : <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/handcrafts/>

Ministerio de comercio industria y turismo. (s.f de s.f de 2013). *Artesanías y el derecho del autor*. Obtenido de Artesanías de colombia: <http://www.artesaniasdecolombia.com.co/propiedadintelectual/artesania-derecho-autor.pdf>

Ministerio de telecomunicaciones y de la sociedad, . (19 de 05 de 2015). *Comercio Electrónico en Ecuador*. Obtenido de Comercio Electrónico en Ecuador: <http://www.observatoriotic.mintel.gob.ec/comercio-electronico-en-ecuador/>

Ministerio del Comercio Exterior. (10 de 02 de 2016). *Exportar en menos tiempo y a menor costo*. Obtenido de Exportar en menos tiempo y a menor costo: <http://www.comercioexterior.gob.ec/exportar-en-menos-tiempo-y-a-menor-costo-es-el-objetivo-de-los-protocolos-logisticos-para-la-exportacion-cuya-aplicacion-impulsa-el-ministerio-de-comercio-exterior/>

Mipro. (s.f de s.f de s.f). *Subsecretaría MIPYMES Y Artesanías*. Obtenido de Subsecretaría MIPYMES Y Artesanías: <http://www.industrias.gob.ec/subsecretaria-mipymes-y-artesantias/>

Mónica Orozco y AFP. (20 de 12 de 2016). *Tratado comercila con la Union Europea*. Obtenido de Tratado comercila con la Union Europea: <http://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-ratifico-acuerdo-comercial-unioneeuropea.html>

Montesdeoca, K. Z. (2012). *Diseño de un Plan de Exportación de Artesanías Elaboradas con la Fibra del Tallo Dirigido a la Asociación de Mujeres Agro-Artesanales de la Provincia de El Oro*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.

Muñoz, L. A. (17 de 05 de 2016). *Pymes y artesanías*. Obtenido de Mipro: <http://www.industrias.gob.ec/b107-subsecretaria-de-mipymes-y-artesantias-fortalecera-procesos-de-desarrollo-productivo/>

- Orlandi, P. (s.f de s.f de s.f). *Las pymes y su rol en el comercio internacional*. Obtenido de Centro de estudios para el desarrollo exportador CEDEX: http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf
- Pro Ecuador . (04 de 2013). *Guia de certificados interncaionales* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/04/GuiaCertificacionesweblow.pdf>
- Pro Ecuador . (s.f.). *Definición* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- Pro Ecuador. (2010). *Clasificacion de incoterms*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/10/Selecci%C3%B3n-del-Medio-de-Transporte.pdf>
- Pro Ecuador. (04 de 03 de 2013). *Fair trade* . Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/fair-trade/>
- Pro ecuador. (s.f de s.f de s.f). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- Proecuador. (26 de 07 de 2012). *Capacitacion sobre el sistema ecuapass*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/07/26/exportadores-se-capacitaran-sobre-sistema-ecuapass/>
- Proecuador. (s.f de s.f de 2016). *Formas de pago* . Obtenido de Formas de pago : <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-tipos-de-cobros-en-negociaciones-se-pueden-usar/>
- Rivera. (26 de 01 de 1998). *Reglamento general de la ley de defensa del artesano* . Obtenido de Reglamento general de la ley de defensa del artesano: http://www.unesco.org/culture/natlaws/media/pdf/ecuador/ecuador_decreto_1061_B_26_01_1998_spa_orof.pdf
- Santiago León. (19 de 03 de 2016). *La Unión Europea es un mercado sumamente importante para el país*. Obtenido de La Unión Europea es un mercado sumamente importante para el país: <http://www.revistalideres.ec/lideres/union-europea-mercado-sumamente-importante.html>

- Senae. (12 de 2012). *Proceso de exportacion*. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Serrano. (s.f de s.f de 2014). *Esencias de la tierra*. Obtenido de Catalogo de artesanias de ecuador: <http://catalogovirtual.cidap.gob.ec/>
- Servicios de Rentas Internas. (s.f de s.f de s.f). *Pymes*. Obtenido de Pymes: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Super User. (04 de 04 de 2013). *Artesanias*. Obtenido de Artesanias: <http://gadmesmeraldas.gob.ec/site/index.php/turismo-cat/51-artesantias>
- Telegrafo. (26 de 08 de 2013). *Del mar se obtiene el material para las mejores artesanías*. Obtenido de Del mar se obtiene el material para las mejores artesanías: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional-sur/1/del-mar-se-obtiene-el-material-para-las-mejores-artesantias>
- TELEGRAFO. (16 de 08 de 2015). *Tagua, coco y las semillas son básicas para crear artesanías*. Obtenido de Tagua, coco y las semillas son básicas para crear artesanías: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/regional-norte/1/tagua-coco-y-las-semillas-son-basicas-para-crear-artesantias>
- Unesco. (24 de 10 de 2007). *Construir la confianza - La artesanía, elemento del desarrollo*. Obtenido de Artesania y diseño : http://portal.unesco.org/culture/es/ev.php-URL_ID=35418&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html
- Union Europea. (2016). *Lider mundial del comercio* . Obtenido de Lider mundial del comercio : https://europa.eu/european-union/topics/trade_es
- Unión Europea. (s.f.). *Unión Europea*. Obtenido de Unión Europea: https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es
- Universidad ICESI. (5 de 09 de 2008). *Medios de pago internacional*. Obtenido de Articulos sobre comercio exterior: <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/09/05/23/>

12. ANEXOS



LA SIGUIENTE ENTREVISTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADO POR ANGEL PAREDES ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENTREVISTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE

Agradecemos de antemano su colaboración.

1. ¿Qué tiempo realiza para ejercer una exportación?
2. ¿Cuáles son las formas de pago más utilizables para una exportación?
3. ¿Qué tipo de artesanías exportan?
4. ¿Cuál es la materia prima que utilizan al elaborar las artesanías?
5. ¿Qué tipo de herramientas utiliza para una exportación?
6. ¿Qué sistema utilizan al exportar?
7. ¿Cuál fue la balanza comercial a la hora de exportar artesanías?



LA SIGUIENTE ENTREVISTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADO POR ANGEL PAREDES ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENTREVISTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE

Agradecemos de antemano su colaboración.

1. ¿Qué es una Carta de Crédito en beneficio al artesano?
2. ¿Cuáles son las transacciones que realizan la Unión Europea con Ecuador?
3. ¿Qué recomendaciones podría dar a los artesanos para mejorar la seguridad comercial del envío?
4. ¿Cuáles son los requerimientos para exportar desde Ecuador hacia la Union Europea?



LA SIGUIENTE ENTREVISTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADO POR ANGEL PAREDES ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENTREVISTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE

Agradecemos de antemano su colaboración.

1. Los exportadores tiene a obtener toda la información documentaria.
2. A la hora de una declaración aduanera ha tenido algún inconveniente.
3. Todo exportador declara sus impuestos o hay excepciones a la hora de exportar.
4. Mediante que artículo del código orgánico establecen la exportación de artesanías.
5. Toda exportación deben emitir factura comercial.

