



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE BISUTERÍA DE TAGUA DESDE
ESMERALDAS HACIA EL MERCADO GEORGIA (EEUU)**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**PROPUESTA PARA EL CRECIAMIENTO DE EXPORTACIONES DE
LA CIUDAD**

AUTOR

LUIS ELPIDIO MURILLO OYARVIDE

ASESOR

ING. FRANCISCO MILA

ESMERALDAS 2015

HOJA DE TRIBUNAL

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR.

Presidente Tribunal de Graduación

Lector 1

Lector 2

Director de la Escuela

Director de Tesis

Fecha: _____

AUTORÍA

Yo, LUIS ELPIDIO MURILLO declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, autentica y personal.

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

Luis Elpidio Murillo Oyarvide

C.I. 0803110584

AGRADECIMIENTO

A Dios por sus bendiciones de cada día, por saber guiar mi camino y mi vida.

A mis padres, que me han impulsado para seguir adelante día tras día, jamás olvidaré sus consejos.

A mi abuela, una mujer incondicional en todo momento, es el pilar más grande de mi vida quien ha sabido guiarme y aconsejarme en todo momento al igual que mi novia quien es la alegría de mi vida.

A todos mis familiares y amigos por su colaboración, a profesores por sus enseñanzas en todo momento.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
1.1. Planteamiento del problema -----	2
1.2 Formulación del problema -----	2
1.3 Delimitación del tema -----	3
1.4 Justificación -----	3
1.5 Objetivos -----	5
1.5.1 General	5
1.5.2 Específico	5
CAPÍTULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1 Antecedentes del estudio -----	6
2.2 Fundamentación legal -----	8
2.3 Bases teóricas científicas -----	10
2.3.1 Antecedentes históricos de la tagua	10
2.3.2 Origen.....	11
2.3.3 Características	11
2.3.4 Distribución geográfica.....	11
2.3.5 Usos de los derivados de la tagua	12
2.3.6 Producción	12
2.3.7 Importancia de bisutería de tagua	13
2.4 Exporta fácil -----	13
2.4.1 ¿En qué consiste?.....	13
2.4.2 Acuerdos comerciales que benefician al sistema.....	13
2.4.3 Modalidades de servicio exporta fácil	14

CAPÍTULO III	16
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
3.1 Construcción metodológica del objeto de investigación.-----	16
3.2 Tipo de Investigación.-----	16
3.3 Recolección de Información-----	17
3.3.1 Información Primaria	17
3.3.2 Información Secundaria	17
3.4 Descripción de la Información Obtenida -----	17
CAPÍTULO IV	18
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	18
4.1. Diagnostico situacional de los artesanos -----	18
4.1.2 Ubicación geográfica.....	18
4.1.3 Comercialización del producto.....	19
4.1.4 Tipo de cliente	20
4.1.5 Experiencia en artesanía.....	21
4.1.6 Personal de trabajo	22
4.1.7 Nivel de educación	23
4.1.8 Herramientas	24
4.1.9 Control.....	25
4.1.10 Créditos bancarios	26
4.1.11 Comercialización internacionalmente	27
4.1.12 Registro de observación asociación de artesanos de tagua	28
4.1.13 Taller de bisutería de tagua ubicado en la Unión de Atacames (Img.1)	30
4.1.14 Entrevista artesano de bisutería de tagua (Img. 2)	31
4.1.15 Análisis de la situación actual	32
4.2 Análisis del mercado del estado de Georgia (EEUU)	35
4.2.1 Antecedentes de Estados Unidos -----	35
4.2.2 Relaciones Internacionales -----	36
4.2.3 Principales sectores de la economía-----	36
4.2.4 Principales ciudades de los Estado Unidos-----	37
4.2.5 Cincuenta estados de los Estados Unidos-----	38

4.2.6 Comercio bilateral (Ecuador - Estados Unidos)	39
4.2.6 Productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Estados Unidos	40
4.2.7 Georgia	43
4.2.8 Estructura económica	43
4.2.10 Política	44
4.2.11 Destinos de exportación de artesanías de tagua	44
4.2.12 Conyers	45
4.3 Parámetros legales, logístico, aduaneros en la exportación de bisutería de tagua.	46
4.3.1 Descripción del programa exporta fácil.	46
4.3.2 Requisitos	46
4.3.3 Adecuación del producto al mercado.	46
4.3.4 Empaque o envase primario	47
4.3.4 Pasos para crear una página web en Facebook	48
4.3.5 Modalidades de exportación (EXPORTA FACIL, 2015).	52
4.3. 6 Exportación de bisutería de tagua mediante el sistema exporta fácil.	53
4.3. 7 Costeo de la bisutería de tagua al exportar mediante por el exporta fácil.	76
4.4 Conclusiones.-	79
4.5 Recomendaciones.	80
PROPUESTA	81
FUENTE DE INFORMACIÓN	83

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación que tiene por tema “Plan de exportación de bisutería de tagua desde esmeraldas hacia el mercado Georgia (EEUU), se realizó con la finalidad de conocer la situación actual del sector del artesano de tagua en la Provincia de Esmeraldas, además que el artesano conozca el proceso y los beneficios que brinda el Exporta Fácil.

Para llevar a cabo este trabajo investigativo se tomó en consideración la metodología de la investigación descriptiva, mediante la cual se logró obtener las variables positivas y negativas de los artesanos de tagua de la provincia de Esmeraldas, determinar qué factores se convierten en barreras para el crecimiento de las microempresas. Además se recolectó datos e información a través de entrevista, ficha de observación y encuestas realizadas a los protagonistas de la investigación.

Según sus antecedentes, como resultado de limitaciones y dificultades de la economía del país y a la vez, como la solución a múltiples factores al desempleo, la pobreza, migración y demás variables negativas que embargaban a la sociedad y causaban desaceleración de la economía.

En Esmeraldas el sector artesanal representa aún una estructura deficiente tanto en su gestión empresarial, como en su organización, a esto se le suma, el poco uso de equipos de computación y sobretodo el difícil acceso a la tecnología e internet, esto proyecta la poca o nula posibilidad de vender sus productos en el mercado internacional. En el mercado interno la comercialización de sus productos es de manera informal.

Para promover al sector de los artesanos de la Provincia de Esmeraldas, se diseñó un plan de exportación utilizando el sistema Exporta Fácil, en donde se incluirá la finalidad de impulsarlo a posicionar sus productos en mercados extranjeros.

ABSTRACT

The present research work whose theme is "Export Plan Tagua jewelery from emeralds to the Georgia (USA) market, was made in order to know the current situation of Tagua artisan sector in the Province of Esmeraldas and describe its current situation, the craftsman also knows the process and benefits provided by the Export Easy.

To carry out this research work took into consideration the methodology of descriptive research, whereby it was possible to obtain the positive and negative variables artisans Tagua in the province of Esmeraldas and determine which factors become barriers to growth of microenterprises. In addition data and data were collected through interview, observation sheet and surveys of research players.

According to his background as a result of limitations and difficulties of the economy and also as the solution to many factors to unemployment, poverty, migration and other negative variables embargoed society and caused economic slowdown.

Esmeraldas in the artisanal sector is a structurally deficient both in business management and organization, to this is added the little use of computer equipment and especially the difficult access to technology and the Internet, this projected little or no possibility of selling their products in the international market. In the domestic market the marketing of their products is informally and your favorite months are when they are on holidays.

To promote the craftsmen of the Province of Esmeraldas sector was designed to create an export plan using the Export Easy system where in order to push it to position their products in foreign markets will be included.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se basa en un análisis en el sector artesanal de la provincia de Esmeraldas de acuerdo a sus características representa a un sector de la economía que de manera significativa ofrece alternativas de ocupación y empleo.

El Ecuador en el actual momento es un país donde la gran parte de sus ingresos provienen de las exportaciones petroleras, las mismas que por el precio del crudo representan montos cuantiosos para el Estado.

Pero esta misma situación puede derrumbarse en el tiempo, ya sea porque se agoten las reservas o porque el precio del petróleo baje. Es aquí que el fomento a las exportaciones no petroleras debería constituir para el país una oportunidad y un beneficio futuro, razón por la cual en actual momento cualquier ingreso no petrolero beneficiaría al país, en vista de la dolarización necesita de divisas para apuntalar la economía. Una rama interesante para emprendedores que busquen una actividad lucrativa y que a la vez contribuya al desarrollo económico del país, es justamente la producción y exportación de artesanías; lamentablemente los artesanos en el Ecuador se hallan muy dispersos y poco organizados, carecen de créditos y de la capacitación necesaria para poder exportar. Es por esto que esta tesis surge como una idea para aprovechar el talento del artesano Esmeraldeño y comercializar sus productos en mercados en el exterior.

Mediante la aplicación de procesos de recolección de información, se pretende cumplir con el primer objetivo de este trabajo de investigación, es decir conocer la situación actual de los artesanos de tagua de la provincia de Esmeraldas, con la finalidad de saber cuáles son las dificultades que influyen en la poca frecuencia de sus exportaciones.

Se incursionara el sistema exporta fácil con la finalidad de promover a los artesanos de la provincia de Esmeraldas y puedan comercializar su producto a mercados internacionales.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El cultivo de tagua en el Ecuador tiene gran importancia por el consumo generalizado de este producto ya que constituye como base fundamental para la economía del país. Por otra parte, en Esmeraldas existen personas que se dedican a la elaboración de bisuterías de tagua, en ciertos casos de bajos recursos económicos, también el artesano tiene poco conocimiento de cómo llegar al consumidor final en el extranjero, otro factor importante, es que no tienen acceso a medios de difusión internacionales (internet, manejo de página web), esto no les permite dar a conocer la variedad de productos elaborados a bases de tagua. De la misma manera, falta apoyo por parte del gobierno para los artesanos de bisutería de tagua, además hay carencia de herramientas de marketing que ayudarían a mejorar la producción y comercialización del producto.

1.2 Formulación del problema

¿Cuál es la situación actual de los artesanos esmeraldeños de bisutería de tagua?

¿En qué beneficia hacer un plan de exportación de bisutería de tagua para los pequeños comerciantes?

¿Cuáles son los parámetros legales, logístico para la exportación de la bisutería de tagua?

¿Dónde que el mercado de Georgia?

1.3 Delimitación del tema

El Campo: Comercio Internacional.

El área: Propuesta para el crecimiento de exportaciones de la ciudad.

Los aspectos: Plan de exportación de bisuterías de tagua desde esmeraldas hacia el estado Georgia (ESTADOS UNIDOS).

Espacio lugar: Esmeraldas, Atacames, Tonsupa.

1.4 Justificación

La tagua fue uno de los primeros productos agrícolas de exportación en el Ecuador en el año 1865 aproximadamente con un cargamento hacia Alemania.

Adicionalmente la artesanía ha representado un papel importante en la actividad económica y contribuye al mejoramiento de las condiciones de vida de los artesanos que en su mayoría son personas de escasos recursos y que buscan un mejor ingreso.

Entre esos artesanos están aquellos que se dedican a la actividad de tagua, a través de sus manos y la imaginación permite incrementar la comercialización de la tagua.

Adicionalmente se pretende desarrollar este estudio de manera que permita demostrar que la actividad artesanal ecuatoriana es un sector con gran potencial.

Por otra parte, elaborar el plan de exportación ayudará como herramienta estratégica que permitirá que el artesano tenga mejor comunicación con el cliente de forma directa.

También en la actualidad la confección de bisutería de tagua está siendo considerada como una actividad rentable, creativa y una oportunidad de negocio, y si se lo aplica como

proyecto será una excelente alternativa para introducirla y comercializarla en los mercados internacionales, en virtud del aprovechamiento de las múltiples ventajas competitivas y comparativas propias de las cualidades de este producto, al ser confeccionado de un material natural muy apreciado a nivel mundial.

Igualmente mejora el conocimiento del artesano sobre técnicas, liderazgo, motivación y microempresa, para poder comercializar su producto por el internet.

1.5 Objetivos

1.5.1 General

Elaborar un plan de exportación de bisutería en tagua, desde Esmeraldas hacia el mercado de Georgia (EEUU), mediante el sistema exporta fácil.

1.5.2 Específico

- Elaborar un diagnóstico de los artesanos de bisutería de tagua en la ciudad de Esmeraldas para conocer la situación actual.
- Analizar el estado Georgia (E.E.U.U.) como mercado destino en la exportación de bisutería de tagua.
- Analizar los parámetros legales, logístico, aduaneros en la exportación de la bisutería de tagua para comercializar al mercado de Georgia.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

2.1.1. Tesis de la Facultad de comercio exterior y negocios internacionales con el tema de tesis: “Derivados de la tagua como aporte al comercio internacional”, (**Villavicencio Rolando y Chavez Johanna, 2006, pág. 90**), dijeron “En el contexto nacional la tagua no tiene apoyo de ningún tipo de organismos Gubernamental y no Gubernamentales”.

El gobierno ecuatoriano debe brindar más apoyo al sector taguero teniendo presente que es un generador de divisas siendo gran importancia para el Ecuador, así mismo las organizaciones No Gubernamentales deben interesarse por la comercialización de este producto.

2.1.2. En la tesis de la Universidad Tecnológica Equinoccial, Facultad Ciencias Económicas y Negocios, Escuela de comercio exterior e integración con el tema de tesis :“Proyecto de prefactibilidad para la producción y exportación de animales de tagua al mercado Italiano”, dijo (**Lema Mayra, 2005, pág. 119**)“ Promocionar el producto mediante la publicación de una página web que brinde mayor publicidad y a su vez adquirir información valiosa para satisfacer las necesidades inmediatas del potencial cliente , en síntesis de mejor manera las estrategias del marketing ”.

Muchos artesanos de bisutería de tagua no cuentan con las herramientas necesarias para elaborar los productos derivados de tagua, debido a que en ciertos casos son de escasos

recursos económicos o no cuentan con una página web que les pueda promocionar y exhibir sus productos.

2.1.3. En la tesis de la Universidad de Guayaquil Facultad de comunicación social carrera de publicidad y mercadotecnia: Creación de una empresa de bisutería artesanal elaboradas en tagua para la ciudad de Guayaquil.

La Tagua es un recurso natural y propio del Ecuador lo cual hace y facilite la disponibilidad de materia prima para la elaboración de bisutería, además las ganas y el potencial de los artesanos, esto determina que el sector artesanal está en crecimiento en el país (**Zamora Jahaira, 2011, pág. 64**).

Estos estudios están reafirmando que el producto de Tagua es muy valiosa para el campo artesanal del Ecuador su elaboración permitirá el ingreso de divisas y el aumento de la comercialización.

2.1.4. Tesis de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, de la facultad de comercio exterior y negocios internacionales con el tema: Comercialización de Bisutería de tagua desde el Ecuador a la Unión Europea, España (**Espinoza Erika y Monserrate Letty, 2009, pág. 64**), dijeron “Implementación de empresas como estas, no solo buscan beneficiárselos, sino que también brindan oportunidades de trabajo y con esto se fomenta el desarrollo de la economía”.

El producto de la Tagua fortalece, dinamiza la economía en un país, de tal manera que el aparato reproductivo del estado ecuatoriano, le corresponde brindar apoyo para la siembra, comercialización y exportación.

2.2 Fundamentación legal

2.2.1 En el registro Oficial Suplemento # 351 del código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones “COPCI (**Asamblea General, 2010, pág. 3**) dijeron art.2 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.

Todo producto sometido a una transformación y le den un valor agregado se lo podrá considerar como una actividad productiva.

2.2.2 En el registro Oficial Suplemento # 351 del código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones “COPCI.

“Art. 4.- Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines: **a.** Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente; **b.** Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria; **c.** Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas; **d.** Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales, **e.** Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores; **l.** Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico ;**o.**-Fomentar y diversificar las exportaciones.” (**Asamblea General, 2010, pág. 3**)

Todo producto sometido a una transformación y para que tenga mayor valor agregado se debe basar en el conocimiento y en la innovación, con el fin de fortalecer la producción nacional, generar fuentes de trabajo y principalmente incentivar a las exportaciones.

2.2.3 En la ley del artesano y el del desarrollo de la actividad artesanal, Ley artesano, reglamento de la ley #29073

“**a) artesano:** Persona natural que se dedica, por cuenta propia o de terceros, a la elaboración de bienes de artesanía (artesano productor), y que desarrolle una o más de las actividades señaladas en el Clasificador Nacional de Líneas Artesanales. Además de producir, el artesano también puede comercializar directamente o a través de terceros, sus productos artesanales. **b) artesanía:** Actividad económica y cultural destinada a la elaboración y producción de bienes, ya sea totalmente a mano o con la ayuda de herramientas manuales, e incluso medios mecánicos, siempre y cuando el valor agregado principal sea compuesto por la mano de obra directa y ésta continúe siendo el componente más importante del producto acabado, pudiendo la naturaleza de los productos estar basada en sus características distintivas, intrínsecas al bien final ya sea en términos del valor histórico, cultural, utilitario o estético, que cumplen una función social reconocida, empleando materias primas originarias de las zonas de origen y que se identifiquen con un lugar de producción. De ser producidos industrialmente estos bienes pierden su condición de artesanía”. (JNDA, 2013, pág. 1)

Toda persona que se dedique a la elaboración de artesanías a mano o con la ayuda de herramientas se la puede como artesano, por otra si estas artesanías son producidas industrialmente pierde su condición de artesanía ya que esta no está siendo elaborada a mano.

2.3 Bases teóricas científicas

2.3.1 Antecedentes históricos de la tagua

La historia de la comercialización de la Tagua es en verdad fascinante. Por otra parte el “marfil vegetal” se fortaleció a finales del siglo XIX como un preciado producto de exportación, muy demandado en Europa y producido por alemanes que migraron al país en el período de entreguerras, en busca de mejores oportunidades.

Posteriormente la poderosa tagua Alemana descubrió en Sudamérica, particularmente Ecuador, una gran fuente de abastecimiento de materia prima, lo que conllevó a la creación de diversas agencias en Manta, Bahía de Caráquez, Machalilla y Esmeraldas. El material se transportaba a bordo de veleros mercantes que navegaban desde Ecuador y atravesaban el estrecho de Magallanes para avanzar hacia las costas africanas y finalmente desembarcar en Hamburgo, adicionalmente el primer cargamento de Tagua partió desde Manabí en el año 1865. A partir de ese momento se convirtió en el producto por excelencia para la fabricación de botones de calidad destinados a las firmas de alta costura.

Extraordinariamente el origen de la Tagua fue un secreto bien guardado por los alemanes por casi 50 años. Así llegó por primera vez don Giovanni Zanchi a la ciudad de Manta en 1914, donde eventualmente creó una empresa para la elaboración de botones de Tagua. Otros eventos que marcaron el fin del monopolio alemán fueron la invención de las embarcaciones propulsadas por hélices y la apertura del canal de Panamá, que abrió las puertas del nuevo continente al mundo.

En Europa el origen de la tagua, era un secreto bien guardado por los alemanes, que incomodaba a los fabricantes italianos, quienes tenían que abastecerse de la materia prima Alemana. Por otra parte para descubrir su origen, la familia Zanchi envió a Giovanni y esta travesía duro muchos años. Adicionalmente se puede resaltar que la historia de la Tagua puede ser poco conocida, pero su relevancia marcó un antes y un después para la provincia de Manabí, Esmeraldas y por supuesto, para el Ecuador.

2.3.2 Origen

En las montañas tropicales y húmedas del Ecuador existe una singular planta llamada Tagua o Marfil Vegetal, de la misma manera semejante por su morfología a las palmas, además botánicamente no es una palmácea sino que, pertenece a la familia de las ciclantáceas, es conocido por su nombre científico: *Phytelephas Aequatorialis*. Etimológicamente *Phytelephas* proviene del griego *Phyton*=planta y *Elephas*= marfil, es decir, planta de marfil o marfil vegetal. **(Botatagua , 2006)**.

2.3.3 Características

Crece en forma silvestre en bosques llamados táguales. La Tagua, Corozo o Marfil Vegetal, es la almendra celulósica compleja de la semilla de *Phytelephas* de color blanco, ebúrnea, dura, pesada, lisa y opaca que adquiere brillo con el pulimento, inodora, insípida; pero no es elástica ni incorruptible como el verdadero marfil.

La planta tarda de 14 a 15 años desde que se la siembra hasta colectar los primeros frutos y no se interrumpe la producción en todos los años y aun siglos. Ofrece 3 cosechas al año aproximadamente. Se calcula que un ejemplar de dos metros de alto no tiene menos de 35 a 40 años de edad. Las ciclantáceas bien desarrolladas producen anualmente de 15 a 16 cabezas. **(Botatagua , 2006)**.

2.3.4 Distribución geográfica

Esta espinosa palma, de apariencia poco estética, sólo crece en las espesas selvas húmedas de Panamá, Colombia, Ecuador y Brasil. Está difundida ampliamente por la Costa del Ecuador, hasta los 1500 metros sobre el nivel del mar, donde sus semillas que dan el “marfil vegetal” o tagua, son comúnmente recolectadas de poblaciones naturales **(Borroso , Arrolfo, 1998)**.

2.3.5 Usos de los derivados de la tagua

Entre los beneficios de los derivados del proceso de elaboración de productos de tagua tenemos:

1. **Las raíces:** Tienen usos medicinales por sus propiedades diuréticas.
2. **El tallo:** Se emplea como madera para pisos por su gran resistencia.
3. **El cogollo:** una vez cocido sirve como alimento.
4. **Las hojas:** Son usadas en las cubiertas y techos de casas.
5. **Las espetas** de las flores: Se usan en la confección de escobas.
6. **Las semillas:** Son utilizadas como bebidas en estado tierno, conforme van madurando sirven como alimento, y ya cuando se endurecen se convierten en el marfil vegetal que es el que se emplea en las artesanías y botones (**Villavicencio R y Chavez J , 2006, pág. 24**).

Los beneficios obtenidos de la planta de tagua son múltiples, casi todas sus partes son utilizadas, sin la tala del árbol, actualmente está siendo investigada en el campo farmacéutico y químico.

2.3.6 Producción

La producción total de tagua en el país es de unas 100 mil toneladas aproximadamente, distribuidas de la siguiente manera; 50 mil en Manabí, 30 mil en Esmeraldas y 20 mil en la Cordillera. Alrededor de la tagua en Manabí trabajan cerca de 35 mil personas; en Esmeraldas 10 mil, y unas 5 mil en otras provincias. (**REVISTA EL AGRO, 2013, pág. 1**).

2.3.7 Importancia de bisutería de tagua

La bisutería ecológica se ha convertido en estos tiempos en las favoritas de las damas, un claro ejemplo lo demuestran los desfiles de moda en donde el uso de abalorios de tagua y joyería elaborada a base de ellos son los protagonistas.

2.4 Exporta fácil

Es una instrumento que facilita las exportaciones ecuatorianas; orientada a fomentar la introducción de las micro, pequeñas, medianas empresas (Mipymes) y artesanos en los mercados internacionales, además contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador y beneficiando su economía. (EXPORTA FACIL, 2015).

2.4.1 ¿En qué consiste?

Este plan busca brindar un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal público. También los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del país formando uso de una herramienta Web para iniciar los trámites de exportación y obtener la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna para la posterior entrega de la mercancía al operador postal. (EXPORTA FACIL, 2015).

2.4.2 Acuerdos comerciales que benefician al sistema

Los acuerdos de Ecuador con los diferentes bloques económicos contribuyen con la facilidad de exportación ya que dan preferencias arancelarias a las mercancías originarias de este país, a continuación se detallan los bloques económicos con sus respectivos países a los cuales se puede exportar acogiéndose a los beneficios arancelarios estipulados por cada uno de ellos.

ACUERDOS COMERCIALES	
SGP	Australia, Bielorrusia, Canadá, Federación Rusia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía, Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Latvia, Lituania,

	Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia)
CAN	Bolivia, Colombia, Perú
ALADI	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay Y Venezuela
MERCOSUR	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

Fuente: Exporta fácil
Elaborado por: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

2.4.3 Modalidades de servicio exporta fácil

Producto especial: EMS

Constituye el más rápido de los servicios postales por medios físicos, el cual tiene un trato prioritario, tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, que garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del País y del Mundo hasta su entrega final. Peso: Hasta 30 Kg. cada paquete. (**EXPORTA FACIL, 2015**).

Características:

- No genera reporte de entrega.
- Con acuse de recibo.
- Tracking (Rastreo en la página web).
- Tiene derecho a indemnización.

EMS INTERNACIONAL		
Trayecto	Tiempo mínimo	Tiempo Máximo
América	4	5
Europa	6	7
Resto del Mundo	8	10

Fuente: Correo del Ecuador
Elaborado por: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

Producto básico: Correo certificado

Servicio postal al cual se le asigna un código de barras para su adecuado rastreo; tiene un trato preferencial.

Pequeño Paquete: Servicio certificado en el cual se pueden enviar hasta 2 (dos) Kilos a nivel internacional, el cual puede ser utilizado en el envío de muestras.

Encomienda Postal: Servicio certificado a nivel internacional que depende del peso aceptado por el país.

Características:

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

CERTIFICADO INTERNACIONAL		
Trayectoria	Tiempo Mínimo	Tiempo Máximo
América	7	8
Europa	9	11
Resto del Mundo	12	13

Fuente: exporta fácil
Elaborado por: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

Es un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal público. Los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del país haciendo uso de una herramienta Web para iniciar los trámites de exportación y obtener la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna.

El exportador ingresa al portal de Exporta Fácil e inicia su solicitud de exportación, el exportador llena el formulario del DAS y luego está listo para exportar.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Construcción metodológica del objeto de investigación.

El trabajo fue desarrollado bajo los parámetros exigidos por la Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas, así como también bajo los parámetros proporcionados por el Ing. Francisco Mila Carvajal. Además este proyecto tuvo como finalidad hacer una exportación de bisutería de tagua desde Esmeraldas hacia el estado de Georgia (EEUU).

Para la presente investigación se tomó el Método Deductivo el cual descende de lo más general a lo más particular; en este caso, se empezó por analizar el sector micro-empresarial de los artesanos de la provincia de Esmeraldas, con el fin de conocer conociendo sobre la actualidad de los artesanos de esmeraldas.

También se aplicó el método inductivo al cual permite de la obtención de datos llegar la teoría basándose técnicamente en los objetivos establecidos.

3.2 Tipo de Investigación.

En el presente trabajo se utilizó el tipo de investigación descriptiva, mediante la cual se logró describir las variables positivas y negativas que se dan en el campo micro-empresarial de los artesanos de Esmeraldas, a fin de conocer qué factores se convirtieron en barreras para la expansión de las microempresas y la comercialización nacional e internacional del producto.

Además estas fueron algunas de las variables de mayor relevancia que contribuyeron en la descripción de los problemas planteados y lo más importante que permitieron dar una alternativa de solución factible y de la misma forma facilitaron la redacción de los resultados de la investigación.

Por otra parte para lograrlo también se acudió a la utilización de las técnicas de investigación que más se ajustaron al tema, como son: la ficha de observación y la

encuesta, a los artesanos, y a una persona vinculada a la producción y elaboración del producto.

3.3 Recolección de Información

3.3.1 Información Primaria

La información primaria fue obtenida a través de la siguiente técnica:

Encuesta: Se les realizaron alrededor de 60 encuestas a los artesanos de Tonsupa y Atacames

Ficha de Observación: se la realizó a 1 persona ubicada en la unión de Atacames, con el fin de obtener datos veraces que ayuden al desarrollo de la investigación expuesta.

Entrevista: se la realizó a un artesano de Tonsupa para conocer su situación actual.

3.3.2 Información Secundaria

Se ha recopilado información considerada necesaria y de fácil acceso mediante páginas web de instituciones nacionales e internacionales, reglamentos, códigos, leyes, entre otros, que complementen el desarrollo de la investigación.

3.4 Descripción de la Información Obtenida

A través de la información primaria y secundaria se logró recopilar información acerca de la situación actual de los artesanos de Esmeraldas, adicionalmente el funcionamiento del sistema exportador, requisitos nacionales e internacionales para una correcta comercialización nacional e internacional, procedimientos, leyes, normas, trámites y demás temas afines vinculados al comercio exterior.

La población de los artesanos es de 70 y la muestra con la cual desarrollamos las encuestas fueron de 60 y se refleja la variedad de los datos obtenidos.

CAPÍTULO IV

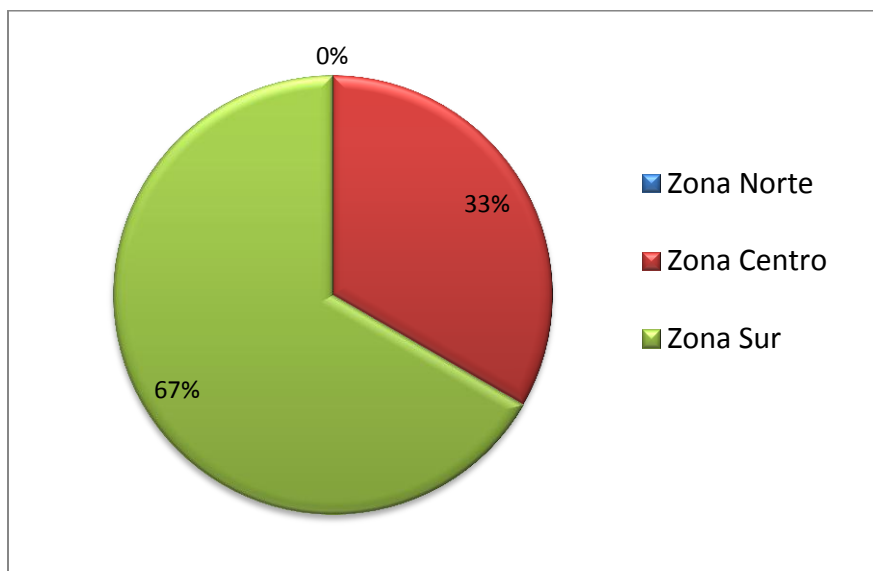
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Diagnostico situacional de los artesanos

4.1.2 Ubicación geográfica

Es muy evidente que la concentración de los artesanos que trabajan en tagua en su mayoría se encuentra ubicada en la zona sur, en donde se encuentran las playas como Tonsupa, Atacames y Súa; sin embargo, en la zona centro de la provincia también se puede encontrar dichas artesanías como nos indica el gráfico 1.

Gráfico 1
Ubicación del artesano

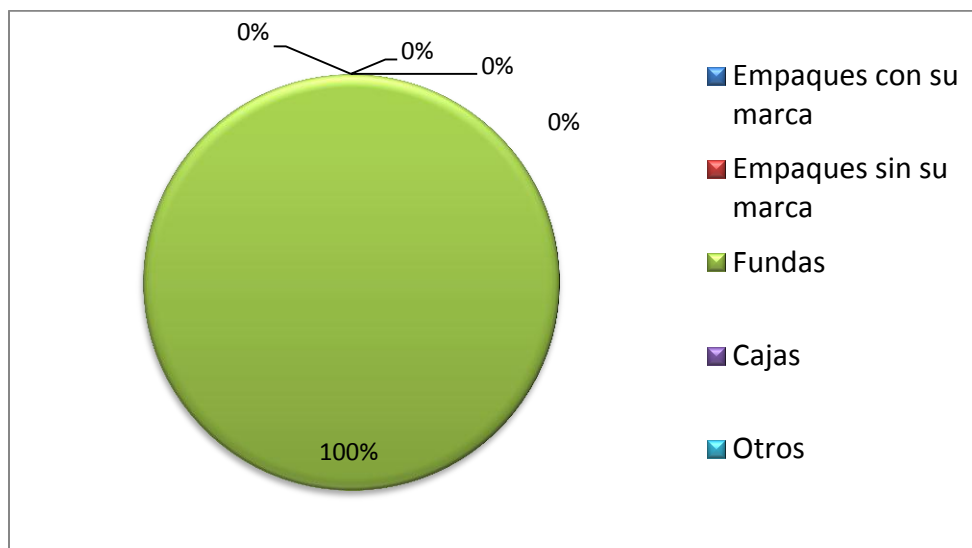


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.3 Comercialización del producto.

Es notorio que los artesanos comercializan sus productos en fundas como se indica el gráfico 2, sin nada que los identifique, por lo que no será fácil el reconocimiento de los productos por los turistas, sin embargo, debería capacitarse a los comerciantes para que trabajen con un instintivo o logo el cual lo identifique y genere un fácil reconocimiento visual de los compradores.

Gráfico 2
Comercialización

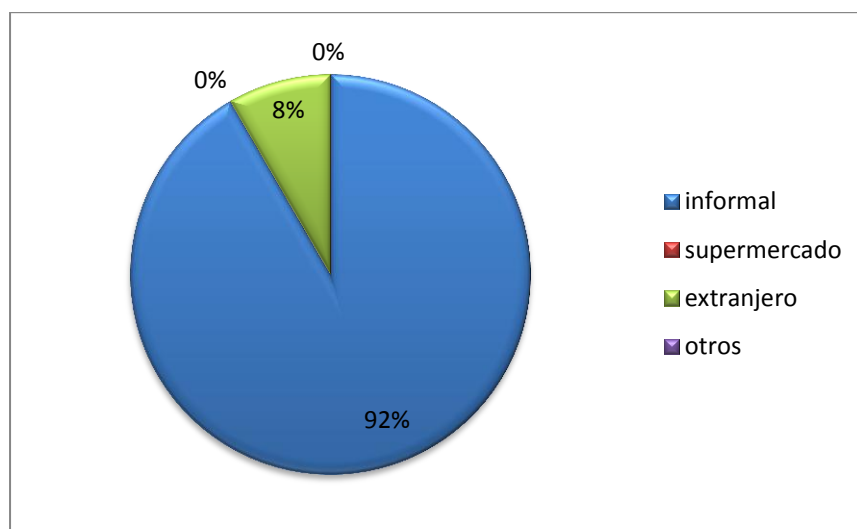


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.4 Tipo de cliente

Como indica en el gráfico 3, que el cliente principal de los artesanos de bisutería tagua es el mercado informal y que en poco porcentaje son el extranjero, por lo tanto, se puede evidenciar que el turista nacional y los comerciantes minoristas son el mercado principal.

Gráfico 3
Tipo de cliente

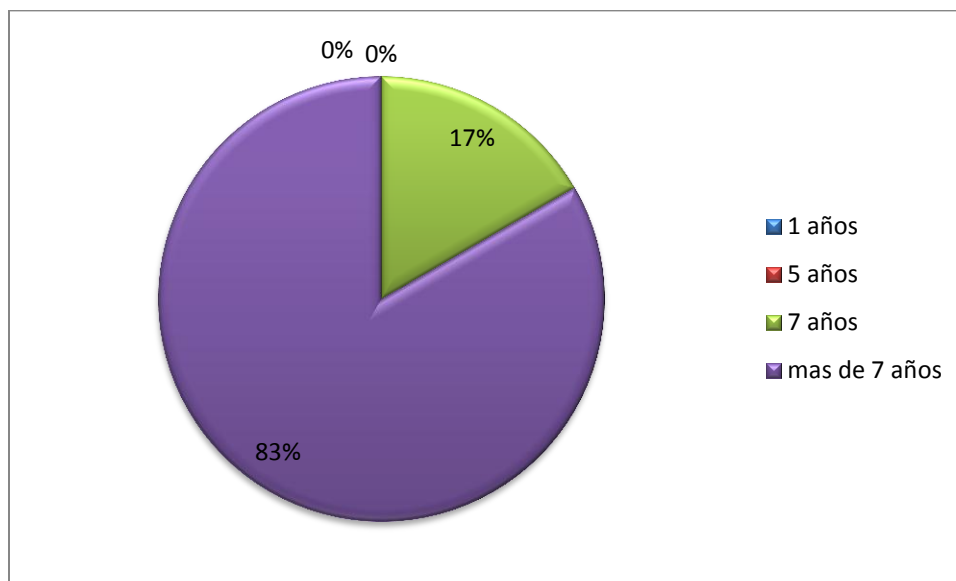


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.5 Experiencia en artesanía

Se puede justificar que los artesanos han desarrollado sus destrezas notablemente ya hace un tiempo considerable, de tal manera que sus productos han aumentado en calidad, es importante resaltar que los artesanos tiene más de 7 años en la elaboración de artesanías en tagua como nos indica el gráfico 4.

Gráfico 4
Experiencia en artesanía

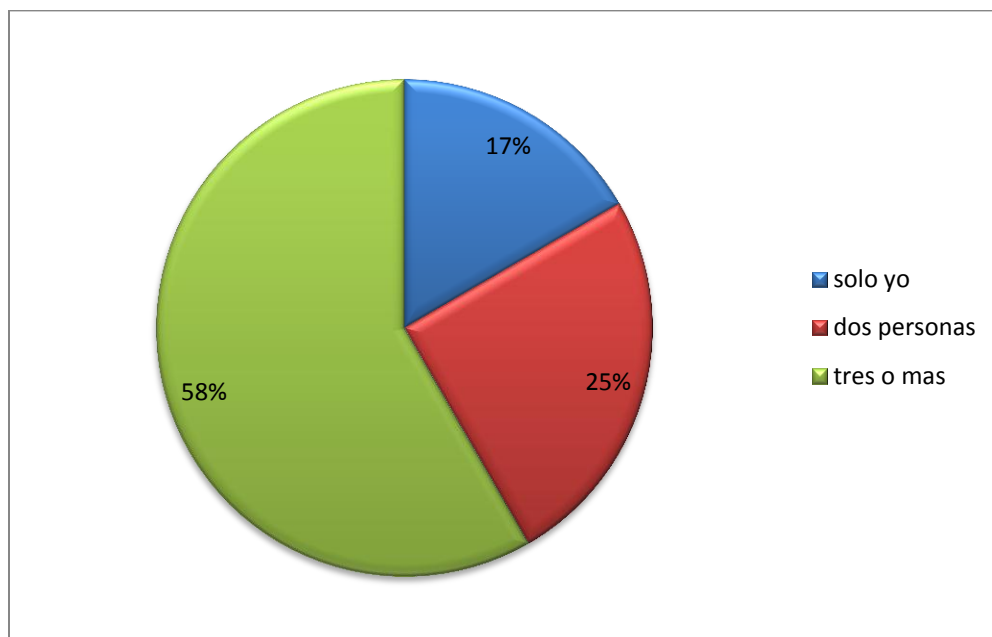


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por autor

4.1.6 Personal de trabajo

Como se expone en la gráfica 5 se denota que en la mayoría de los comercios tienen un personal de tres o más , además en un porcentaje menos trabajan en parejas sin embargo también trabajan individualmente pero en menor referencia.

Gráfico 5
Personal de trabajo

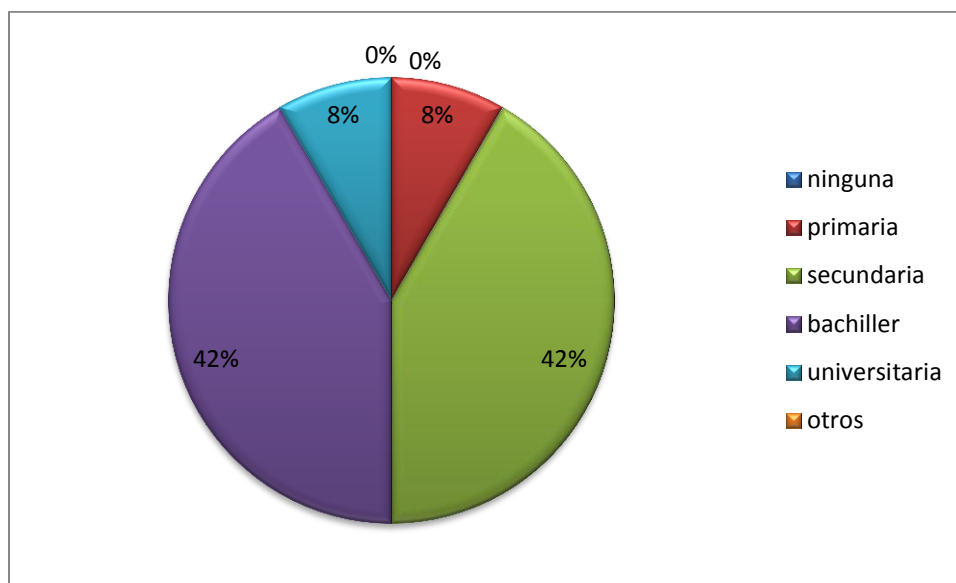


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.7 Nivel de educación

Se puede constatar que en porcentajes igualitarios la mayoría de los propietarios han recibido una educación en la secundaria y son bachilleres. Lo cual les permite mostrar una cultura muy acorde a la actividad que realizan como indica el gráfico 6.

Gráfico 6
Nivel de Educación

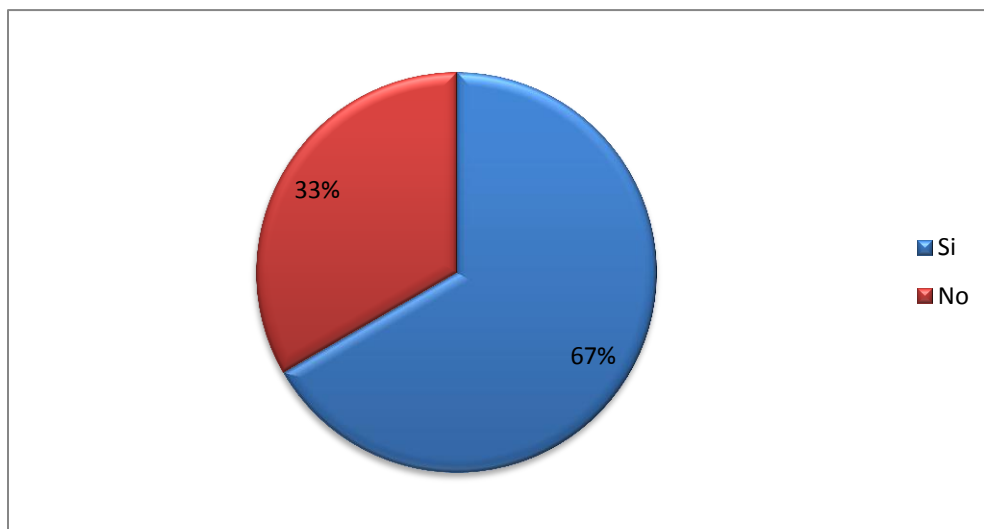


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

4.1.8 Herramientas

Se puede apreciar en el gráfico 7 que la mayoría posee las herramientas necesarias para la elaboración de los productos y en una minoría no posee estos recursos y se ven obligados a comprar muchas veces las artesanías elaboradas lo cual afecta su porcentaje de utilidad en las ventas que realizan.

Gráfico 7
Herramientas en la confección de artesanías

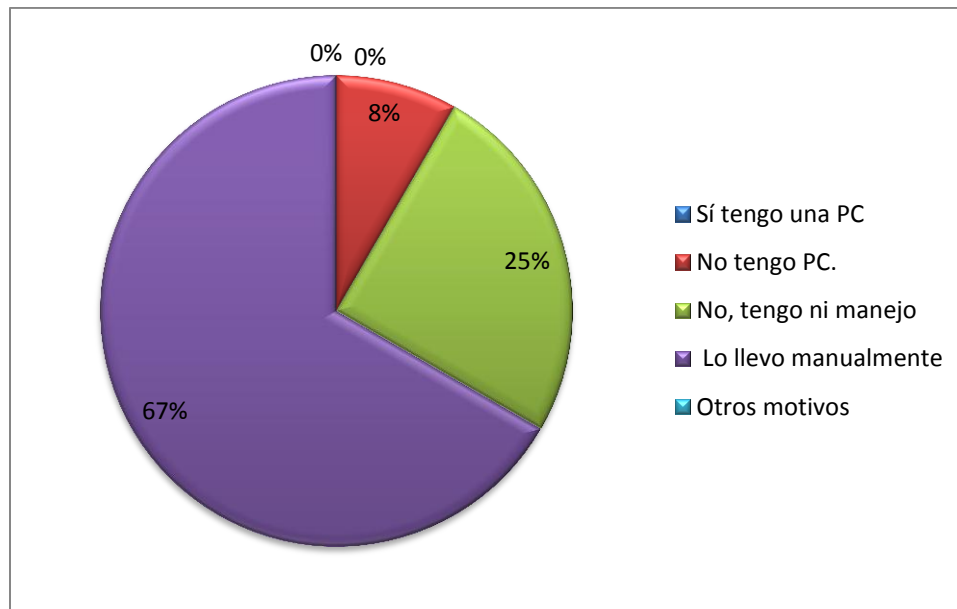


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.9 Control

Como se representa en el gráfico 8 la mayoría de los artesanos lleva el control de la mercadería manualmente, ya que no ven la necesidad de implementar un sistema de control para sus comercios, como también un porcentaje expreso que no poseen PC y muchos de ellos tampoco saben usarla.

Gráfico 8
Control de la microempresa

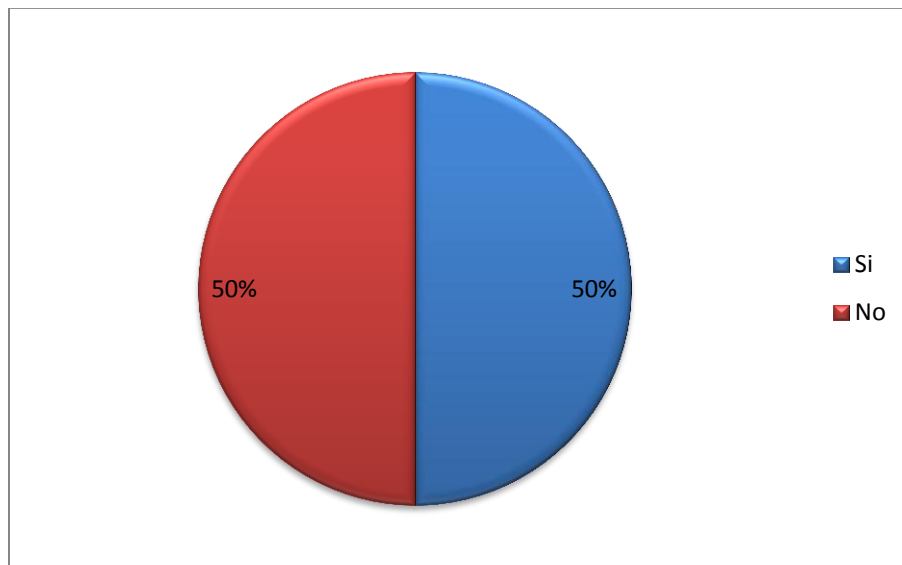


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.10 Créditos bancarios

Como nos indica el gráfico 9 se denota que tanto la mitad de los artesanos para sacar a flote su negocio han realizado créditos bancarios o con cooperativas de distintas instituciones. Por otro lado algunos de ellos han iniciado con capital propio y no tienen deudas con este tipo de instituciones financieras.

Gráfico 9
Créditos bancarios

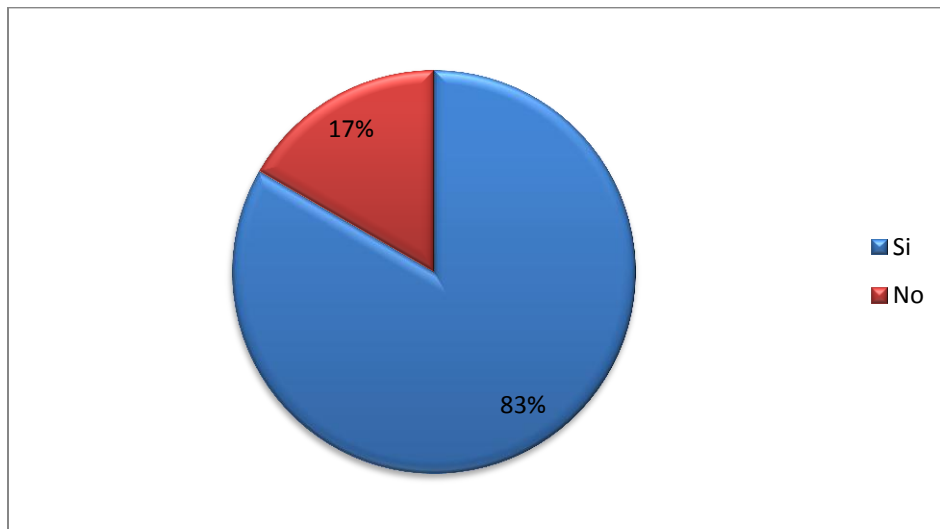


Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.11 Comercialización internacionalmente

La mayoría de los artesanos se muestran interesados en ampliar el mercado, pero que por falta de conocimientos de cómo expandirse a mercados internacionales no lo han hecho, como también algunos manifestaran que no se sienten interesados y prefieren el comercio nacional. Es importante resaltar como indica el gráfico 10 los artesanos de la provincia de esmeraldas si desea comercializar su producto al extranjero

Gráfico 10
Comercialización Internacionalmente



Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.12 Registro de observación asociación de artesanos de tagua en Atacames y Tonsupa

LOCALIDAD: Tonsupa – Esmeraldas	N° 1
COMUNIDAD: Parroquia Esmeraldas	INVESTIGADOR: Luis Murillo Oyarvide
	FECHA: 10- Marzo -14
TÍTULO: Análisis y Observación de la Asociación de Artesanos de Tagua en Atacames y Tonsupa	
CONTENIDO:	
<p>1.- Procedencia: La materia prima que utilizan para elaborar las artesanías proviene de los alrededores, o es traída de Manabí y Montecristi .También realizan la compra y venta de productos como tejidos, ropa de playa, anillos, pulseras, aretes y collares de acero que provienen de otros lugares fuera del cantón.</p> <p>2.- Calidad de productos: Las artesanías presentan un buen acabado, detalle, color y forma.</p> <p>3.-Volumen de productos y ventas: Las artesanías son elaboradas a diario y las ventas aumentan durante temporada alta.</p> <p>4.- Persona que elabora: Las personas que se dedican a la elaboración de artesanías en su gran mayoría están asociados o cooperados. También hay personas que trabajan individualmente.</p> <p>5.-Precio: El ingreso a las plazoletas no tiene precio , sin embargo las artesanías varían los precios desde \$1.00 hasta \$80.00</p>	

USOS: (SIMBOLISMO)		ESTADO DE CONSERVACION DEL ATRACTIVO	
Para los artesanos un ingreso económico , para los visitantes las artesanías significan adornos para el cuerpo o casa	Alterado	<input checked="" type="checkbox"/>	No alterado
	Conservado	<input type="checkbox"/>	
	En proceso de deterioro	<input checked="" type="checkbox"/>	
Observación: los horarios de las plazoleas varían de acuerdo a la temporada o los feriados	Causas : Presencia de artículos que no son artesanales y vienen de otros lugares		
ESTADO DE CONSERVACION DEL ENTORNO			
Alterado	<input checked="" type="checkbox"/>		
Deteriorado	<input type="checkbox"/>		
No alterado	<input type="checkbox"/>		
En proceso de deterioro	<input checked="" type="checkbox"/>		
Causas: creciente oferta de personas que se dedican a realizar tatuajes y pircimng			
INFRAESTRUCTURA BASICA			
AGUA	Potable	<input checked="" type="checkbox"/>	Tratada
			Otros
ENERGIA ELECTRICA			
Sistema Interconectado	<input checked="" type="checkbox"/>		
Generador	<input type="checkbox"/>		
Otros	<input type="checkbox"/>		

Fuente: Artesanos en tagua de la provincia de Esmeraldas
Elaborado por el autor

4.1.13 Taller de bisutería de tagua ubicado en la Unión de Atacames (Img.1)



Imagen 1

Se pudo visitar un taller de bisutería propiedad del señor Osvaldo Arce Chasing, el cual mantiene su establecimiento aproximadamente 2 años hasta la actualidad.

En el lugar cuenta con cuatro trabajadores que se dedican a la elaboración de los artesanías y donde han desarrollado destrezas de forma empírica y con su creatividad.

El taller no tiene definida ningún tipo de áreas, como tampoco cuenta con una buena infraestructura, de igual forma no hay una seguridad para el personal y la higiene y aseo es mínimo. La atención al cliente es muy buena al igual que el desempeño laboral, pues el personal que labora está debidamente capacitado y no cuenta con personas que posean

capacidades especiales. No posee estrategias de protección del medio ambiente. La venta de sus productos de la fuente de ingreso y sustento para mantener a las familias del personal.

Laboran de día de lunes a viernes en horarios de 9 am a 4pm.

El taller cuenta con agua potable y energía eléctrica mediante un sistema interconectado.

4.1.14 Entrevista artesano de bisutería de tagua (Img. 2)



Elaborar las piezas es muy complicado, pero es algo que amo y me apasiona; además que vivir de ello siempre ha sido para mí un sueño porque soy artista y ganar dinero por hacer lo que más me gusta es una bendición', comentó (ANGULO, 2014), artesano de los artesanos de playa de Atacames (Imagen 2).

Dijo que comercializa sus obras en las veredas cerca de las plazoletas que están en las playas de Atacames.

Para Rosa Angulo, dedicarse a la artesanía ha sido muy difícil, ha tenido que emprender en otros negocios para poder obtener el dinero que necesita para mantener a su familia, además de que siempre tuvo resistencia por parte de sus padres cuando quiso empezar a trabajar en el sector.

Expreso que el sector artesanal de Atacames depende de las temporadas altas para obtener sus ganancias más altas, pues en las épocas bajas hay días en los que ni siquiera logran vender un solo objeto, indicó que cada artesano vende cerca de 200 dólares diarios en temporadas altas y unos \$ 30 en las bajas.

4.1.15 Análisis de la situación actual de los artesanos de bisutería de tagua de la provincia de Esmeraldas.

Las encuestas aplicadas a los artesanos de bisutería de tagua ubicados en la zona sur de la ciudad como son en Tonsupa y Atacames, determinaron en sus resultados que existen falencias en la producción artesanal que realizaron. La mayoría de ellos no tiene un conocimiento claro sobre cómo aplicar estrategias que ayuden a mejorar su producción y que les permite dar a conocer sus productos al mercado internacional.

El principal ingreso para los artesanos se debe al turismo y por la venta de sus productos; la mayoría de ellos pertenecen a asociaciones o cooperativas. Trabajan en horarios de 9am a 4pm y temporada o feriado extienden las horas laborales.

La infraestructura de los pequeños locales de artesanías se encuentra un poco deteriorada, se observó en algunos de ellos y su atractivo se basa en la decoración colorida y vistosa que atrae a los clientes.

Los talleres tienen definidas sus áreas, pero no hay una seguridad para el personal, la higiene y aseo es mínimo. Atención al cliente muy buena al igual que el desempeño laboral.

No posee estrategias de protección del medio ambiente; como también comercializan sus productos en fundas, sin nada que los identifique, por lo que no será fácil el reconocimiento de los productos por los turistas extranjeros y nacionales.

Los microempresarios en su mayoría han recibido una educación en la secundaria y son bachilleres; y para financiar sus negocios han realizado créditos bancarios o con cooperativas de distintas instituciones; como también el autofinanciamiento con capital propio.

Mediante la observación se constató que muchos no cuentan con las herramientas adecuadas para la elaboración de sus productos, como también no poseen un marketing

adecuado a sus necesidades, por tal motivo es difícil dar a conocer lo que ofrecen y sea reconocido notablemente.

El sistema de exportación fácil, facilita que los microempresarios puedan exportar sus productos al mercado internacional de forma simplificada, ágil y económico, con acceso de cualquier parte del país.

Podemos constatar que la materia prima que utilizan para elaborar las artesanías proviene de los alrededores del sector o traída de Manabí y Montecristi.

Muchos de los comerciantes ofrecen otro tipo de productos, que los obtienen de proveedores de otros lugares fuera del cantón.

Las artesanías que ofrecen tienen un buen acabado y se lo califica con una buena calidad del producto.

La oferta de productos aumenta durante la temporada alta de turistas que visitan los distintos balnearios.

La mayoría de las personas que elaboran y comercializan las artesanías de tagua en su mayoría pertenecen a asociaciones o cooperativas.

Los precios de los productos varían dependiendo del tamaño y acabo final del producto que ofrecen.

El principal ingreso para los artesanos es por los turistas y la venta de sus productos.

Los horarios pueden variar de acuerdo a la temporada o feriado. La infraestructura de los pequeños locales de artesanías se encuentra un poco deteriorada, que se pudo observar en algunos de ellos y su atractivo se basa en la decoración colorida y vistosa que atrae a los clientes.

También cuentan con agua potable y energía eléctrica de sistema interconectado.

Se pudo visitar un taller de bisutería propiedad del señor Osvaldo Arce Chasing, el cual mantiene su establecimiento aproximadamente ya 2 años hasta la actualidad.

En el lugar cuenta con cuatro trabajadores que se dedican a la elaboración de los artesanías y donde han desarrollado destrezas de forma empírica y con su creatividad.

El taller no tiene definida ningún tipo de áreas, como tampoco cuenta con una buena infraestructura, de igual forma no hay una seguridad para el personal y la higiene y aseo es mínimo. La atención al cliente es muy buena al igual que el desempeño laboral, pues el personal que labora está debidamente capacitado y no cuenta con personas que posean capacidades especiales.

No posee estrategias de protección del medio ambiente. La venta de sus productos de la fuente de ingreso y sustento para mantener a las familias del personal.

Laboran de día de lunes a viernes en horarios de 9 am a 4pm.

El taller cuenta con agua potable y energía eléctrica mediante un sistema interconectado.

En la entrevista que se le realizó a la señora Rosa Angulo, nos supo indicar , que elaborar las piezas es muy complicado, pero es algo que amo y me apasiona; además que vivir de ello siempre ha sido para mí un sueño porque soy artista y ganar dinero por hacer lo que más me gusta es una bendición

Dijo que comercializa sus obras en las veredas cerca de las plazoletas que están en las playas de Atacames.

Para Angulo, dedicarse a la artesanía ha sido muy difícil, ha tenido que emprender en otros negocios para poder obtener el dinero que necesita para mantener a su familia, además de que siempre tuvo resistencia por parte de sus padres cuando quiso empezar a trabajar en el sector.

4.2 Análisis del mercado del estado de Georgia (EEUU)

4.2.1 Antecedentes de Estados Unidos

Población	318, 892,103 habitantes (est. Julio 2014).
Etnias	Blancos: 79.96%. Afroamericanos: 12.85%. Asiáticos: 4.43%. Indios Americanos y Nativos de Alaska: 0.97%. Nativos Hawaianos y de otras Islas del Pacifico: 0.18%.
Tasa de crecimiento de la población	0.77% (estimado 2014)
Moneda oficial	Dólar estadounidense.
Lengua oficial	El idioma oficial es el inglés

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por el autor

Como indica el (**PROECUADOR, 2014**) en su guía comercial de Estados Unidos del 2014 resalta que es el cuarto país más grande del mundo en extensión, contando con una superficie de 9, 631,418 km² por eso su población es inmensa y tiene varias razas y religiones .Además la superficie continental de los Estados Unidos limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico.

Por otra parte posee una población 318, 892,103 habitantes (est. Julio 2014)

Además su clasificación Etnias está dividida en: blancos: 79.96%, afroamericanos: 12.85%, asiáticos: 4.43%, indios americanos y nativos de Alaska: 0.97%, nativos Hawaianos y de otras Islas del Pacifico: 0.18%.

Es evidente que su tasa de crecimiento de la población: 0.77% (estimado 2014), adicionalmente su moneda oficial es el dólar estadounidense y de la misma manera su idioma oficial es el inglés

4.2.2 Relaciones Internacionales

Los Estados Unidos están presentes en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. El país es además sede de un gran número de estas organizaciones entre las que cabe destacar las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de los Estados Americanos (OEA) (**PROECUADOR, 2014, pág. 5**).

4.2.3 Principales sectores de la economía

La agricultura es un importante sector para la economía de los Estados Unidos, caracterizado por la tecnología avanzada en los cultivos y subsidios agrícolas. Los principales productos de este sector son el trigo, maíz, otros granos, frutas, vegetales, algodón; carne de vaca, cerdo, aves de corral, productos lácteos; productos de bosque; pescados. El PIB agropecuario representó en el 2013 el 1.1% del PIB total de los Estados Unidos. (**PROECUADOR, 2014**).

Además los principales sectores de la economía son La agricultura es un importante sector para la economía de los Estados Unidos, caracterizado por la tecnología avanzada en los cultivos y subsidios agrícolas

Adicionalmente Estados Unidos tiene una economía mixta capitalista, que es alimentada por abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada, y una alta productividad.

4.2.4 Principales ciudades de los Estado Unidos

PRINCIPALES CIUDADES DE ESTADOS UNIDOS	
Ciudades	Población
Ciudad de Nueva York, Nueva York	8,244,910
Los Ángeles, California	3,819,702
Chicago, Illinois	2,707,120
Houston, Texas	2,145,146
Philadelphia, Pensilvania	1,536,471
Phoenix, Arizona	1,469,471
San Antonio, Texas	1,359,758
San Diego, California	1,326,179
Dallas, Texas	1,223,229
San José, California	967,487

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por el autor

La que tiene mayor número de habitantes es la ciudad de Nueva de York con una población 8, 244,910 millones de habitantes .Además está situado en la costa Este de Estados Unidos de Norteamérica, bañada por el Océano Atlántico en el que desemboca el río Hudson que atraviesa todo el estado. Limita al Oeste con New Jersey, al Noroeste con Connecticut y al Sureste con Long Island.

4.2.5 Cincuenta estados de los Estados Unidos

Estados Unidos de América	
Capital	Washington
50 ESTADOS 1 DISTRITO	Alabama, Alaska, Arizona, Arkansas, California, Colorado, Connecticut, Delaware, Distrito de Columbia, Florida, GEORGIA , Hawaii, Idaho, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Kentucky, Luisiana, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Montana, Nebraska, Nevada, New Hampshire, New Jersey, New México, New York, North Carolina, North Dakota, Ohio, Oklahoma, Oregon, Pennsylvania, Rhode Island, South Carolina, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Virginia, Washington, West Virginia, Wisconsin, Wyoming.

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por el autor

Adicionalmente los Estados Unidos de América están formados por 50 estados. Por eso existen 50 estrellas en la bandera de los EE.UU. Los primeros estados fundados se conocían como colonias. Estas colonias son: Connecticut, Nueva Hampshire, Nueva York, Jersey Nueva, Massachusetts, Pensilvania, Delaware, Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Rhode Island, y Maryland.

Los últimos dos estados que se incorporaron a la unión y formaron los estados números 49 y 50 son Hawái y Alaska.

La mayoría de los otros estados fueron creados a partir de territorios obtenidos a través de la guerra o la compra por parte del gobierno.

Por otra parte el estado que vamos a resaltar es Georgia donde daremos a conocer sus antecedentes en la compra de bisutería de tagua.

4.2.6 Comercio bilateral (Ecuador - Estados Unidos)

Principales productos no petroleros exportados por Ecuador hacia Estados Unidos en el 2013	
Que destacaron	<ul style="list-style-type: none">• Banano• Camarón• Rosas• Cacao• oro en bruto• El atún

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por el autor

Los altibajos y las tensiones han caracterizado la relación entre Ecuador y Estados Unidos durante el actual gobierno, pero, pese a los roces la realidad parece que los vínculos son fuertes y su necesidad es para ambos.

Además Ecuador recuperó en 2013 su nivel histórico de crecimiento comercial con Estados Unidos y mejoró un 17% el comercio que cerró en unos 18.000 millones de dólares comerciados entre ambos países, las exportaciones de Ecuador a Estados Unidos cifraron en el año pasado 11.141 millones de dólares, lo que implica una recuperación en el mercado del país norteamericano, pues en 2012 las exportaciones se habían contraído a 9.336 millones de dólares, desde los 9.500 millones vendidos en 2011.

Los acontecimientos políticos y de compleja coyuntura que marcaron el relacionamiento bilateral no han sido obstáculo para mantener un comercio bilateral saludable

Los productos no petroleros exportados en el 2013, que se destacaron fueron Banano, Camarón, Rosas, Cacao, oro en bruto y el atún. Como nos indica los datos del PROECUADOR, Ecuador posee un saldo comercial positivo.

Es importante resaltar que los productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Estados Unidos son los que tiene la partida 9602.00 donde refiere a materiales vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas.

El importador de Estados Unidos de América aplica la siguiente tarifa 0% avaloren 0% a las importaciones con la subpartida 9602.00, procedentes del Ecuador.

Los acuerdos comerciales se hacen válidos una vez presentado el Certificado de Origen que confirme la producción ecuatoriana del producto en mención.

4.2.6 Productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Estados Unidos

PRODUCTOS POTENCIALES PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS (Miles USD)	
SUBPARTIDA	DESCRIPCION
0811.90	otras frutas congeladas
1604.13	Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos.
1803.20	Pasta de cacao, desgrasada total o parcialmente.
2007.99	las demás compotas, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutas
3203.00	materias colorantes de origen vegetal o animal
4411.14	tableros de fibra de madera u otras materias
6502.00	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de bandas (Sombreros de paja toquilla o mocora).
0302.32	Atunes de aleta amarilla, frescos o refrigerados, excluido hígados.
0304.91	Filetes y demás pescados congelados.
0511.91	Los demás productos de pescados o de crustáceos, moluscos u otros.

0603.11	Rosas.
0603.12	Claveles.
0603.14	Crisantemos.
0603.90	Flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados.
0804.50	Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
0813.40	Los demás frutos secos.
0901.11	Café sin tostar, sin descafeinar.
1008.90	Los demás cereales.
1207.99	Las demás semillas incluso quebrantados.
1211.90	las demás plantas, partes de plantas
1513.29	Los demás aceites de palmiste o de babasu, y sus fracciones.
1604.20	Las demás preparaciones y conservas de pescados.
1801.00	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.
1805.00	cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo
2005.51	Alubias desvainadas, preparadas o conservadas, excepto en vinagre, sin.
2008.91	Palmitos, preparados o conservados o con alcohol.
2008.99	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar.
2101.11	Extractos, esencias y concentrados a base de café.
2103.90	Las demás preparaciones para salsas y salas preparadas.
2301.20	Harina, polvo y pellets, de pescado o de crustáceos, moluscos.
2401.10	Tabaco sin desvenar o desnervar.
3824.90	Las demás preparaciones aglutinantes para moldes.
3915.90	Desechos, recortes y desperdicios, de los demás plásticos.
3920.20	Placas, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de propileo.
3923.21	Sacos, bolsas y cucuruchos de polímeros de etileno.
3923.30	Bombonas, botellas, frascos y artículos similares.
3923.50	Tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre.
3924.10	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa.
4418.20	Puertas y sus marcos y umbrales.
4421.90	Las demás manufacturas de madera.

4819.20	Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón sin ondular.
5402.33	Hilados texturados: de poliéster.
5801.36	Tejidos de chenilla, de fibras sintéticas o artificiales.

6110.30	Suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares.
6115.21	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás.
6301.40	Mantas de fibras sintéticas. (Excepto las eléctricas).
6403.99	Demás calzados con suela de caucho, de plástico o de cuero natural.
6501.00	Cascos sin forma ni acabado, platos (discos) y bandas (cilindros).
6504.00	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas.
7204.21	Desperdicios y desechos de fundición de acero inoxidable.
7321.11	Aparatos de cocción y calentaplatos.
7326.90	Las demás manufacturas de hierro o acero.
7602.00	Aluminio, desechos y desperdicios.
7604.21	Perfiles huecos de aleaciones de aluminio.
7614.90	los demás cables, trenzas y similares, de aluminio, sin aislar
9026.20	Instrumentos y aparatos para la medida o control de la presión.
9026.80	Los demás instrumentos y aparatos para la medida o control caudal.
9403.50	Muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios.
9602.00	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas.

Fuente: Pro Ecuador
Elaborado por el autor

De toda las subpartidas con potencial de exportación a los Estados Unidos resalto la 9602.00 donde refiere a materiales vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas.

4.2.7 Georgia

El estado de Georgia forma parte de los Estados Unidos y se sitúa en el sudoeste del país. Según el censo de 2010, el estado de Georgia tiene 9.687.653 habitantes. En base a este número de habitantes, ocupa el puesto número #9 de los 50 estados de Estados Unidos

Georgia presenta una densidad de población moderada, con 64 habitantes por Km², está en el puesto 78 en cuanto a densidad se refiere, el lema del estado es WIS-DON, JUSTICE, AND MODERATION (Sabiduría, justicia y moderación. además en la actualidad Georgia es una de las regiones de EEUU que registra crecimiento dentro del país. (GEORGIA GOV, 2015)

Por otra parte su capital es Atlante, el Idioma oficial inglés y el segundo español, esta subdividido por 159 condados, se convirtió en estado el 2 de enero 1788 y fue fundada el 12 de febrero de 1733.

4.2.8 Estructura económica

Datos comparativos de Georgia y Estados Unidos		
	Georgia	EEUU
PIB 2011 (Billones)	418.9	14.981
PIB per capital 2011	37270	42070

Fuente: Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos
Elaborado por el autor

Según la estimación publicadas por la Oficina de Análisis Económico **de los Estados Unidos en febrero** el producto interno bruto de Estados Unidos en el 2011 fue de 14.981 billones de dólares un 3.9% superior al 2010.

En cuanto a Georgia fue de 418.943 millones de dólares en 2011, lo que lo convierte undécimo Estado por PIB de Estados Unidos, esta cifra implica, un aumento de 3.9% respecto a los 403.230 millones de dólares de PIB, en 2010.

4.2.10 Política

La actual Constitución de Georgia fue adoptada en 1982. Constituciones más antiguas fueron adoptadas en 1777, 1789, 1799, 1861, 1865, 1868, 1877, 1945, 1976, fueron creadas diez constituciones, más que cualquier otro estado estadounidense. El Poder Legislativo de Georgia está constituido por el Senado y por la Cámara de los Representantes. El Senado posee un total de 56 miembros, mientras que la Cámara de los Representantes posee un total de 180 miembros. Georgia está dividida en 56 distritos senatoriales y 180 distritos representativos **(ECUREP, 2015)**

Enmiendas de la constitución son propuestas por el Poder Legislativo de Georgia, y para ser aprobadas, necesitan por lo menos la aprobación del 51% del Senado y de la Cámara de los Representantes del estado, en dos votaciones sucesivas, y posteriormente por el 51% o más de la población electoral de Georgia, en un referéndum. Además ser propuestas e introducidas por convenciones constitucionales, que necesitan recibir al menos la aprobación del 67% de los votos de ambas cámaras del Poder Legislativo y el 51% de los electores del estado en un referéndum.

4.2.11 Destinos de exportación de artesanías de tagua desde Ecuador hacia Estados

Unidos.

ESTADOS NORTEAMERICANOS	%
CALIFORNIA	20
LOS ANGELES	15,5

NEW YORK	30.5
FLORIDA	16
GEORGIA	16

Fuente: Cámara de Comercio del Ecuador
Elaborado por el autor

Según los **datos de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Americana** el índice porcentual de los principales estados son California 20%, los Ángeles 15.5% New York 16%, Florida 16% y Georgia 16%

Estos porcentajes revelan que Georgia ocupa entre los cincuenta estados el tercer lugar en cuanto a destino de exportaciones de artesanías de tagua provenientes de Ecuador, este porcentaje es alentador y permite evidenciar la realidad y futuro de la comercialización de este producto. Por otra parte Georgia se presenta como atractivo mercado para comercializar este producto, adicionalmente se puede aseverar que este porcentaje permite evidenciar el grado de aceptación que tiene la bisutería de tagua.

4.2.12 Conyers



Mediante las redes sociales nos contactamos con la señora Dinora Mariana Mina Cabrera esmeraldeña de corazón en la actualidad se la cono como Dinora Henry porque debe

llevar el nombre de su esposo nos indicó mediante chat que la ciudad de Conyers tiene una población de 10689 habitantes , además que su alcalde actual es el señor Randal Mills .

Por otra parte nos indicó que en la actualidad las mujeres son las más emprendedoras iniciando pequeñas microempresas.

4.3 Parámetros legales, logístico, aduaneros en la exportación de bisutería de tagua.

4.3.1 Descripción del programa exporta fácil.

Programa del Gobierno Nacional para facilitar las exportaciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), actores de la economía popular y solidaria y Artesanos del país, mediante un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del Operador Público Correos del Ecuador y con los beneficios de los diferentes programas y servicios de las entidades participantes. (**Ministerio de Industria y Productividad , 2015**).

4.3.2 Requisitos

- Tener RUC
- Registrarse en el portal www.exportafacil.gob.ec con su RUC
- Llenar la Declaración Aduanera Simplificada DAS
- Factura
- Lista de empaque en cada caja
- Dependiendo de la mercadería se obtendrá los permisos o documentos de acompañamiento que se requieran para la desaduanización en el país de destino. (**EXPORTA FACIL, 2015**)

4.3.3 Adecuación del producto al mercado.

Para manejar una adecuada adecuación del producto se ha tomado en cuenta los siguientes parámetros, enfocados en lo que queremos proyectar como empresa de nuestro producto hacia el exterior:

Según **(Pau Klein, 2015)** define que la marca “es un nombre, término o símbolo, diseño o combinación de ellos, que identifica los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores y los diferencia formalmente de los competidores, protegiendo legalmente la identificación de la organización”.

Según **(Pau Klein, 2015)** define logotipo. “se compone de logo (palabra) y tipo (letra). Por tanto se refiere a un grupo de letras, cifras, abreviaturas, terminaciones, fundidas en un solo bloque, con el fin de facilitar la composición tipográfica”.

4.3.4 Empaque o envase primario

Es todo aquel que contiene al producto en su presentación individual o básica dispuesto para la venta de primera mano. El empaque debe contener datos fundamentales en los que se incluyen el nombre del producto, marca, peso, variedad, productor y país de origen. **(Martinez Jorge, 2006)**

Siguiendo estos parámetros y con ayuda de una persona especializada en diseño gráfico y con las ideas que se le plantó se creó el logo como nos indica la imagen 3.

Imagen 3



4.3.4 Pasos para crear una página web en Facebook

Para que el producto sea conocido a nivel nacional e internacional es importante utilizar las redes sociales, una de las sitios web importante en la actualidad donde las personas se comunican a diario es el Facebook.

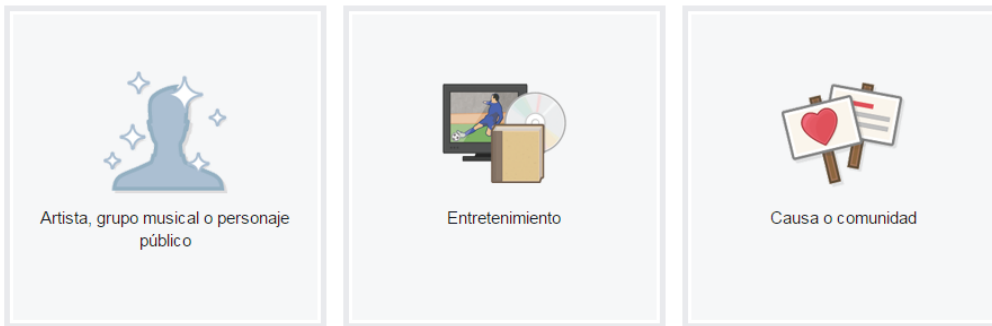
A continuación se detallara los paso para crear una página web en el Facebook.

A) Dar clic en la parte de arriba donde sale una fecha, automáticamente sale una venta donde sale varias opciones y debe escoger la opción crear una página.

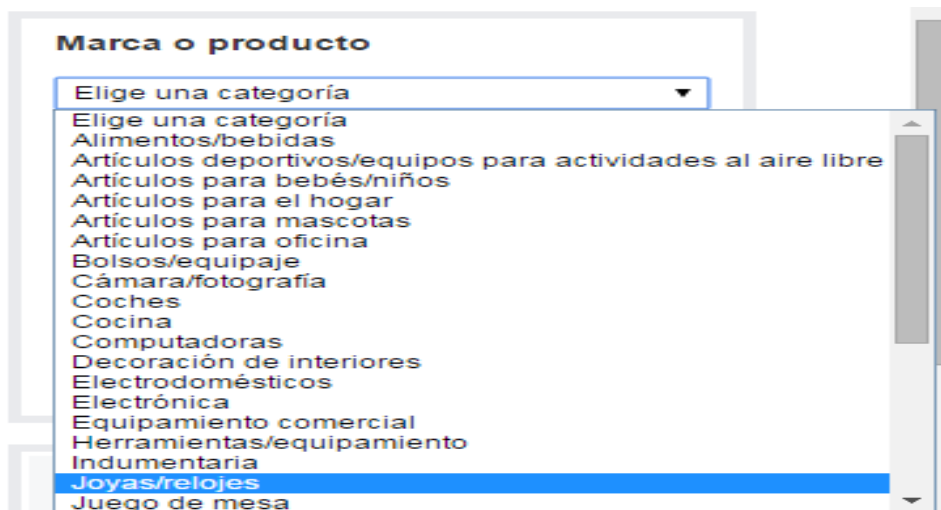


Automáticamente sale otra opciones como se desea crear la página dentro de estas opciones salen como nos indica las imágenes.





B) Dar clic en la opción MARCA O PRODUCTO, automáticamente sale una venta donde indica elija la categoría es decir en que se base el producto.



C) Escribir el nombre como se va llamar el producto de su pagina , en este caso se llamara BITAGUA , luego dar clic en la parte donde dice empezar.



Aparece una venta donde salen varias opciones: 1 Información, 2 foto de perfil, 3 agregar a favoritos, 4 publico preferido de la página.

Configurar Bitagua*****

1 Información >> 2 Foto del perfil >> 3 Agregar a favoritos >> 4 Público preferido de la página

Sugerencia: agrega una descripción y un sitio web para mejorar el posicionamiento de tu página en la búsqueda. Los campos marcados con un asterisco (*) son obligatorios.

Agrega algunas frases para contar a los demás de qué trata tu página y para que aparezca en los resultados de búsqueda adecuados. Puedes agregar otros detalles más adelante en la configuración de la página.

155

*Di a los demás de qué trata tu página...

Sitio web (por ejemplo, enlace de Twitter)

Elige una dirección web de Facebook única para que a otras personas les sea fácil encontrar tu página. Después de configurarla, solo se puede cambiar una vez.

http://www.facebook.com/ Ingresar una dirección para tu página...

D) Dar clic en la 1 y comenzar las opciones que solicita la página en este caso descripción de la página.

1 Información >> 2 Foto del perfil >> 3 Agregar a favoritos >> 4 Público preferido de la página

Sugerencia: agrega una descripción y un sitio web para mejorar el posicionamiento de tu página en la búsqueda. Los campos marcados con un asterisco (*) son obligatorios.

Agrega algunas frases para contar a los demás de qué trata tu página y para que aparezca en los resultados de búsqueda adecuados. Puedes agregar otros detalles más adelante en la configuración de la página.

99

VENTA AL POR MAYOR Y AL POR MENOR DE BISUTERÍA DE TAGUA

Sitio web (por ejemplo, enlace de Twitter)

Elige una dirección web de Facebook única para que a otras personas les sea fácil encontrar tu página. Después de configurarla, solo se puede cambiar una vez.

http://www.facebook.com/ Ingresar una dirección para tu página...



E) Dar clic en la opción número 2 donde dice foto de perfil , luego aparece dos opciones como la foto se encuentra guardada en la computadora ,damos clic en la opción subir desde la computadora y automáticamente aparece la imagen.



The screenshot shows a web interface titled "Configurar Bitagua". At the top, there is a progress bar with four steps: "1 Información", "2 Foto del perfil", "3 Agregar a favoritos", and "4 Público preferido de la página". Step 2 is currently active. Below the progress bar, there is a placeholder for a profile picture showing the Bitagua logo with the tagline "Esmeraldas al mundo". To the right of the placeholder are two buttons: "Subir desde la computadora" and "Importar desde un sitio web". At the bottom right of the interface is a "Siguiente" button.

F) Dar clic en la 3 esta opción le indicara si la página se la puede encontrar con el nombre que anteriormente se introdujo.



The screenshot shows the same "Configurar Bitagua" interface, but now step 3 "Agregar a favoritos" is active. On the left side, there is a list of favorite categories: "Noticias", "Mensajes", and "Eventos". A small number "2" is next to the "Eventos" category. To the right of this list, there is a text instruction: "Agrega tu página a la sección de favoritos para tener acceso de manera fácil y en cualquier momento." Below this text is a search input field containing the text "Bitagua" and a green "Agregar a favoritos" button. At the bottom right of the interface is an "Omitir" button.

G) La opción 4 donde indica la opción público preferido en este caso se escojo todo para que la página se vista por todos los usuarios que utilizan la red social Facebook. Luego de haber llenado todo estos campos.

H) Dar clic en la opción guardar. Automáticamente nos lleva a la página creada en este caso la página BITAGUA, donde se podrá visualizar todo lo ingresado, dentro de la página aparecen opciones como compartir la página, una de las opciones más importare es **INVITAR AMIGO** donde se debe invitar lo más que se pueda para nuestro producto sea conocido en el ECUADOR y a nivel internacional para que se reconocido y a su vez tener muchos proveedores.



4.3.5 Modalidades de exportación (EXPORTA FACIL, 2015)

EMS EXPRESS.-Constituye el más rápido de los servicios postales por medios físicos, el cual tiene un trato prioritario.

Tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, se garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del país y del mundo hasta su entrega final.

Peso: Hasta 30 Kg. de peso

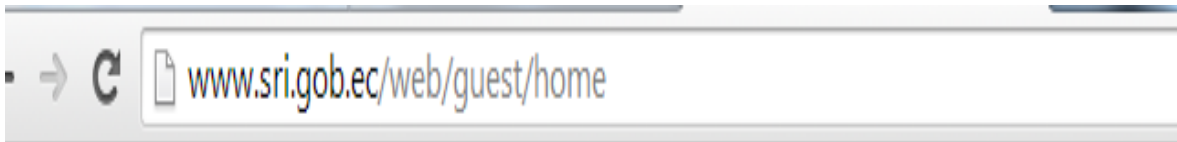
SERVICIO CERTIFICADO.- servicio certificado en el cual se pueden enviar hasta 2 (dos) Kilos a nivel internacional, puede ser utilizado en el envío de muestras.

4.3.6 Exportación de bisutería de tagua mediante el sistema exporta fácil.

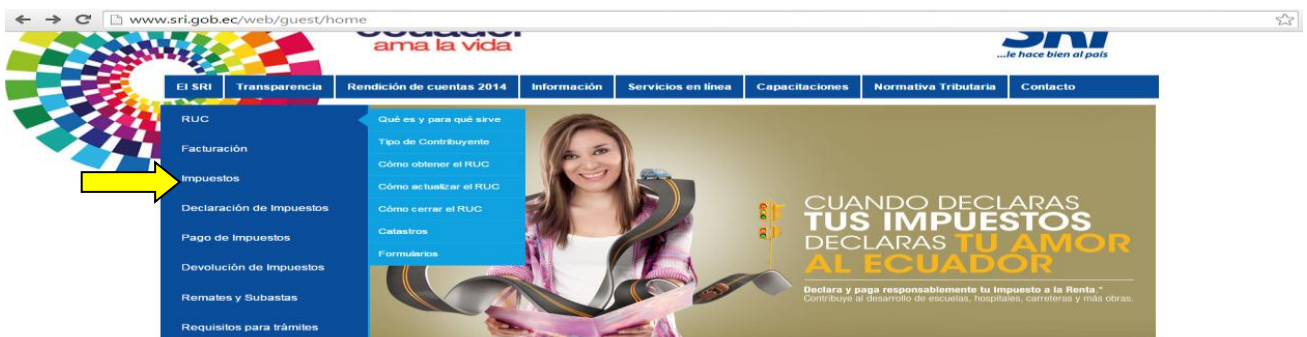
Para hacer una correcta exportación mediante el sistema exporta fácil se debe seguir los siguientes pasos:

1.- Obtener RUC

Se ingresa a la página oficial del Servicio de Rentas Internas (www.sri.gov.ec) para conocer todos los requisitos que se debe seguir para obtener el RUC.



Para conocer los requisitos que se debe cumplir se debe hacer clic en la opción que dice RUC y automáticamente sale como obtener ruc.



También se puede visitar las oficinas del SRI que quedan **UBICADAS EN LA CALLE MEJÍA ENTRE OLMEDO Y SUCRE.**

Como los artesanos de la provincia de Esmeraldas son personas naturales, ellos deberán acercarse a las oficinas de en el SRI y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía, además una copia de una papeleta de un servicio básicos actualizado (agua, luz, teléfono).

Cedula de Identidad



Factura original de panilla de teléfono

CONCEPTO		UNIDADES	VALOR	TARIFA	CONCEPTO	UNIDADES	VALOR	TARIFA
LLAMADA NAC AUTOMÁTICA ONNE				1.28	TOTAL A PAGAR 0.00			
NUMERO RESERVADO				1.44				
PENSIÓN BÁSICA				0.73				
SERVICIOS SUPLEMENTARIOS				1.56				
DESCUENTO MINUTOS LIBRES				10.36				
CONSUMO LOCAL								
SUBTOTAL				19.43				
I.C.E. (15%)				0.00				
IMPUESTO VALOR AGREGADO (12%)				2.23				
DEVOLUCIÓN ICE TERCERA EDAD				0.00				
DEVOLUCIÓN IVA TERCERA EDAD				0.00				
TOTAL FACTURA				20.70				
INTERÉS POR MORA				0.00				
INTERÉS FINANCIAMIENTO				0.00				
VALOR NOTAS				0.00				
VALORES EN RECLAMO				0.00				
PAGOS				20.70				

ESTADO DE CUENTA
CONTRIBUYENTE ESPECIAL
Resolución No. 1398

ESTADO DE CUENTA
PERSONA DE INTERÉS: FEBRERO 2019
ESTADO: 000028721
TIPO DE SERVIDOR: TELEFONIA
SERVICIO: RESIDENCIAL
NÚMERO: 62713588
PERIODO DE VIGENCIA: 04 - ABRIL - 2016

REFERENCIA LEY Y CÓDIGO No.: 001-001-000370662
SECTOR SERVIDOR: 0
PERIODO DE FACTURACIÓN: 03/03/2018
VALOR RECLAMO: 0
VALOR PAGADO: \$ 20.73

PARA ATENCIÓN DE RECLAMOS NO RESUELTOS POR LA OPERADORA LLAME GRATIS A LA LÍNEA 1100-667-667

Luego de presentar los requisitos para obtener el ruc , el funcionario que trabaja en el SRI le preguntara para que necesita el ruc y que tiempo va tener activo su ruc, por otra parte le indicara en que fechas debe declarar todo los meses , para saber en qué fecha se debe declarar se verifica con el octavo dígito .

Después de estas indicaciones le entregan en físico su documento, de la misma manera al correo personal le llegara un mensaje con su número de ruc y así mismo si desea cambiar su clave del ruc.

Como este documento se puede acercar a imprentas habilitadas por el SRI para poder sacar las facturas.

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES

NUMERO RUC: 0803110584001

APELLIDOS Y NOMBRES: MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: **NUMERO:**

FEC. NACIMIENTO: 24/01/1990 **FEC. ACTUALIZACIÓN:**

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/04/2015 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

FEC. INSCRIPCIÓN: 01/04/2015 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR DE ARTESANIAS DE TAGUA

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: ESMERALDAS Cantón: ESMERALDAS Parroquia: 5 DE AGOSTO Calle: PIEDRAHITA Número: 713 Intersección: GUSTAVO BECERRA Referencia: CALLE SEIS DE DICIEMBRE DIAGONAL A RADIO DE UNION Teléfono: 062719588 Email: luisamurye@hotmail.com Celular: 0981306020

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1

JURISDICCIÓN: ZONA 11 ESMERALDAS **CERRADOS:** 0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: *Luis Murillo Oyarvide*

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

01 ABR 2015

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verídicos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ellos se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: DEBC021013 Lugar de emisión: ESMERALDAS/MEJIA NO. 3-15 Fecha y hora: 01/04/2015 16:28:58

Página 1 de 2

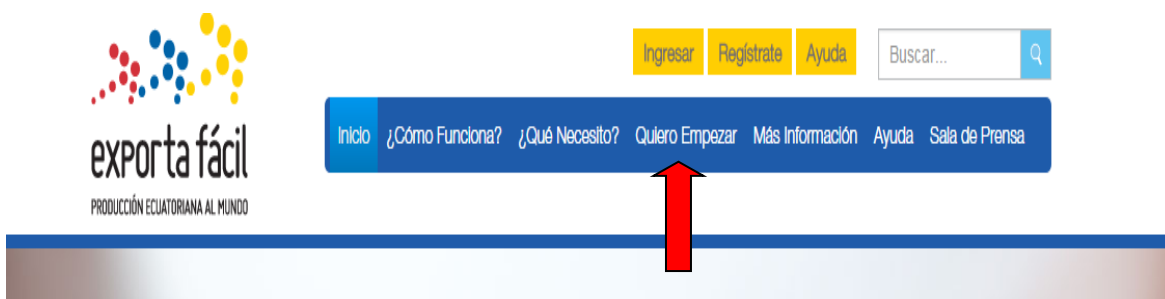
www.SRI.gob.ec

2.- Registro como Exportador en el sistema exporta fácil

Se ingresa a la página web www.exportafacil.gob.ec una vez adentro podrá visualizar la siguiente ventana en donde además encontrar toda la información acerca de temas relacionados, requisitos, tramites, servicios que ofrece el sistema, podrá también comunicarse con funcionarios del sistema para realizar cualquier tipo de pregunta o inquietud.



3.- Dar clic en la opción **QUIERO EMPEZAR**, que es cuarto botón de la siguiente barra



4.-En la siguiente ventana dar clic en la opción **REGISTRARSE**, botón amarillo.



5.- Llenar datos de la empresa

Luego se visualizará la siguiente ventana en donde deberá registrar todos los campos que encuentre ahí, es necesario recalcar que si no se ingresa correctamente el RUC no podrá continuar registrando los datos, además cuando se ingrese el RUC le aparecerá una ventana que le dice espere unos segundos hasta que la información cargue, solo de clic en ACEPTAR y automáticamente se llenaran la mayoría de los campos, complete los que no se hayan llenado y continúe.

LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA

exporta fácil

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

MIPRO

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

Los campos marcados con (*) son obligatorios

* RUC 0803110584001 Ingrese solo Numeros como tiene en su RUC

* RAZON SOCIAL MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL

* DIRECCION PIEDRAHITA 713 GUSTAVO BECERRA

* PROVINCIA ESMERALDAS

* CIUDAD/POBLACION ESMERALDAS

* CORREO ELECTRONICO luismury-e@hotmail.com Ingrese una direccion mail valida

TELEFONO 062713588

Si usted desea actualizar los datos que constan en los campos no editables, debe actualizar la información de su RUC en el SRI, este sistema carga automáticamente esos datos.

Continuar

Continuar

6.-Llenar los datos donde dice Subpartida Arancelaria

El buscador le indica si conoce la partida o también puede colocar una palabra clave en este caso sería TAGUA o la partida 7117, damos clic en la parte donde dice buscar y automáticamente la subpartida relacionada aparece, y registrar con un clic la subpartida que correspondiente. y además con clic en la parte donde dice continuar.

7.- Registrar los datos del usuario

Escribir el nombre cómo quiere tener su usuario y su además colocar su clave personal, debe ingresarla dos veces para confirmar y después dar clic en la parte donde dice continuar.

Luego sale otra pantalla donde le indica todo los datos que hasta el momento ha ingresado y además puede modificar los datos del exportador, nombre del usuario o clave si usted cree conveniente. Cierre la ventana que está abierta y vuelve a la parte de inicio del exporta fácil.

[Login del Sistema](#)

FORMULARIO DE REGISTRO PARA USUARIO EXPORTAFACIL

NUMERO DE REGISTRO MIPRO: 00006507

DATOS DE LA EMPRESA

RUC 0803110584001

RAZON SOCIAL MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL

DIRECCION PIEDRAHITA 713 GUSTAVO BECERRA CALLE SEIS DE
DICIEMBRE DIAGONAL A RADIO DE UNION

PROVINCIA ESMERALDAS

CIUDAD/POBLACION ESMERALDAS

CORREO ELECTRONICO luismury-e@hotmail.com

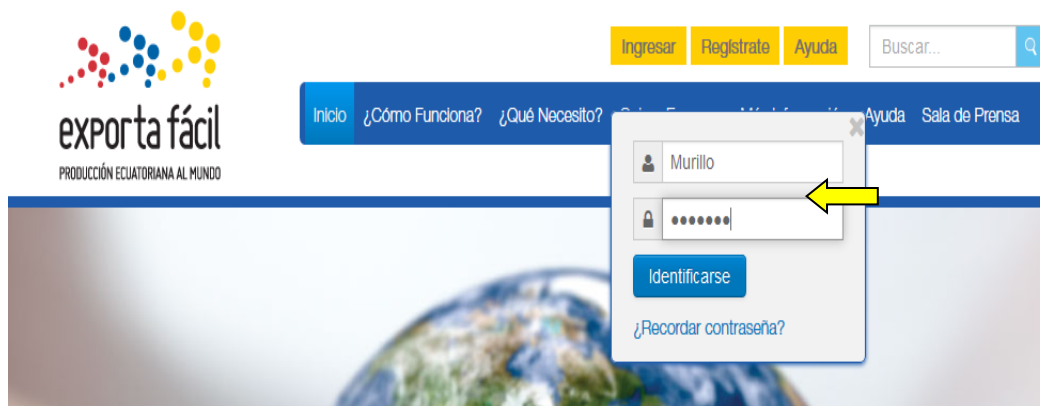
ARANCELES REGISTRADOS

7117.90.00.00	- Las demás	DESBLOQUEADO
---------------	-------------	--------------

DATOS DE USUARIO

8.-Dar clic en ingresar

Ingresar con su usuario y su clave correspondiente y dar clic en la parte donde dice identificarse



Dar clic en la parte donde dice quiero emperezar, luego automáticamente sale en la pantalla opciones donde se puede editar la partida arancelaria antes colocada. Por otra parte sino registro un cambio, ubíquese en la siguiente opción donde dice declaración aduanera simplificada (DAS) y hacer clic, el sistema le pedirá por motivos de seguridad volver a ingresa su nombre de usuario y clave.

La Declaración Aduanera Simplificada o DAS, es un documento en donde se detallaran datos de la carga (cantidad, costo, peso), del importador y el exportador (nombre, dirección, teléfonos).



Luego aparece otra pantalla, dentro de esta ventana tendra dos opciones :**PROCESOS** y **CONSULTAS**; la primera contiene la Solicitud de DAS – Exporta Fácil, esta es la opcion que deberá tomar para proceder al llenado de la DAS.



Bienvenido:

Aquí Ud. podrá:

- .. Llenar, imprimir y enviar una solicitud DAS
- .. Realizar consultas de solicitudes de DAS y declaraciones

9. Dar clic en la opción solicitar DAS

Proceda a llenar los campos que le solicita la siguiente ventana; para un mayor entendimiento se explicará la descripción de cada campo solicitado y los campos automáticamente se llenan dando clic en la opción que dice guardar :

9.1.-Llenar datos del remitente:

Nombre Remitente/Exportador: se llena automáticamente, porque esta información está asociado con el RUC.

Dirección: También se llena automáticamente.

Persona de Contacto: Debe registrar el número teléfono de la persona que realiza la tramitación.

Telefonos /Fax: Registre ambos números si los tiene.

Celular: Ingresar el número celular que utilice actualmente.

Ciudad: En este caso registre "Esmeraldas"

Código Postal: Registre el código correcto

Email: Coloque el email que maneje constantemente, cree uno si no lo tiene.

Pais de Procedencia: Coloque el país “Ecuador”

Fecha de Embarque: Ingresar la fecha correcta cuando se embarque la carga

Ciudad de Embarque: Ingrese la palabra “Esmeraldas”

Puerto de Embarque: Ingresar el puerto correcto donde se embarque la carga

Declaración Aduanera Simplificada Exporta Fácil
Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23

DAS No.:

1. ADUANA / RÉGIMEN

No. Orden: Código Aduana: Régimen: Fecha Presentación:

2. EXPORTADOR / REMITENTE

Nombre Remitente / Exportador: <input type="text" value="MURILLO OYARVIDE LUIS"/> Dirección: <input type="text" value="PIEDRAHITA 713
GUSTAVO BECERRA
CALLE SEIS DE
DICIEMBRE DIAGONAL
A RADIO DE UNION"/>	Persona de Contacto: <input type="text" value="LUIS MURILLO"/> * Tel / Fax: <input type="text" value="593 - 6271358"/> Celular: <input type="text" value="593 - 81326020"/> RUC: <input type="text" value="0803110584001"/> Ciudad: <input type="text" value="ESMERALDAS"/> Código Postal: <input type="text"/>	Email: <input type="text" value="luismurye@hotmail.com"/> País Procedencia: <input type="text" value="ECUADOR"/> Fecha de Embarque: <input type="text"/> * Ciudad Embarque: <input type="text" value="ESMERALDAS"/> Puerto Embarque: <input type="text" value="Puerto Quito"/>
---	--	---

9.2.-Llenar datos del destinatario

Destinatario: Nombres completos del comprador extranjero , en este caso es Dinora Henry

Dirección: Ubicación de las calles principales y secundarias ,en este caso es 1469 SAINT GOERGE PL CONYERS , GA

Persona de Contacto: Nombre de la persona con la que pacto la negociación o persona asignada para recibir la carga.

Teléfonos / Fax: Números actuales del comprador, para contactarse en caso de cualquier percance

Celular: Número de celular que actualmente utiliza , este campo si es obligatorio

Email: Cuenta de email actual si tiene , pero no es obligatorio

País de destino: País donde llegará la carga

Código Postal: Consultarlo con el comprador

Ciudad de Destino: Ciudad donde llegará la carga

3. DESTINATARIO

* Destinatario:	DINORA HENRY	* Persona de Contacto:	DINORA HENRY	* País Destino:	ESTADOS UNIDOS
	1469 SAINT GEORGE PL	* Tel / Fax:	0981326020	Código Postal:	30012
* Dirección:	CONYERS, GA	Celular:	77027285138	* Ciudad Destino:	CONYERS
		Email:			

9.3.-Determinación de la Base Imponible

FOB (usd): Ingrese el valor total de la carga en dólares

Peso Bruto (kg): Anote el peso real de la carga a enviar en Kilogramos

Total Bultos: El número de cajas que va a enviar

Tipo de Servicio: Dos opciones Certificado Exporta Fácil y EMS Exporta Fácil escoja una de ellas.

Valor Total Flete sin IVA: Coloque el valor consultado en el Cotizador de envío.

4. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE


FOB: USD.	29.5	Peso Bruto (Kg):	0.97 <small>* Peso estimado</small>	* Total Bultos:	1	* Tipo de Servicio:	Certificado Exporta	Valor Total Flete sin IVA:	23.44 <small>* Valor Estimado</small>	Cotizar
-----------	------	------------------	--	-----------------	---	---------------------	---------------------	----------------------------	--	----------------

9.4.-Detalles de la opción cotizar

Cotizar Envios

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

País de Destino:	ESTADOS UNIDOS	* ✓
Tipo de Servicio:	Seleccione Servicio Seleccione Servicio Certificado Exporta Facil EMS Exporta Facil	* ✓
Peso en Kg.:		

 **Cotizar**

Ya seleccionado el país de destino que es los Estados Unidos, luego escoja el tipo de servicio:

Certificado Exporta Fácil.- (menos costoso) servicio rápido ,el cual tiene un trato prioritario, tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, que garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del País y del Mundo hasta su entrega final.

EMS Exporta Fácil.- (más costoso) tiene un trato preferencial, pequeño paquete.- servicio certificado en el cual se pueden enviar hasta 2 (dos) Kilos a nivel internacional, el cual puede ser utilizado en el envío de muestras.

Por último coloque el peso total de su mercancía, dar clic en cotizar y automáticamente le aparece la siguiente ventana indicándole el valor estimado a pagar por el envío incluido el IVA.

Inicio ▶ Cotizador


Cotizar Envíos

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: ESTADOS UNIDOS * ✓

Tipo de Servicio: Certificado Exporta Facil * ✓

Peso en Kg.:



Resultados

Pais de Destino: ESTADOS UNIDOS


Tipo de Servicio: Certificado Exporta Facil

Peso en Kg.: 0.97

Subtotal: 23,44

IVA: 2,81

Total *: 26,25

 Cerrar

(*) Valor mostrado es solamente un estimado

9.5.-Detalle de la Mercancías / Series

Serie: Corresponde el número de productos que va a registrar

Subpartida Arancelaria: esta ya fue seleccionada anteriormente.

Tipo de Unidades Físicas: Colocar el tipo de unidad que consta en el arancel de aduanas al momento de la clasificación arancelaria.

Régimen Precedente: Registre como régimen precedente “Internacional”

Total Unidades Comerciales: Coloque el total de unidades que registro en la factura comercial.

Total Peso (Kg): Coloque el peso real de la carga en Kilogramos.

Valor FOB Unitario: Es el valor de cada producto que va a exportar

Total Flete: Valor que debe pagar por el servicio de transporte

De clic en el botón agregar cuando desee incorporar más productos y llene los campos que le solicita: Cantidad de Unidad Comercial, Peso (kg), FOB, Flete.

	Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
		<input type="text" value="39"/>	<input type="text" value="0.97"/>	USD. <input type="text" value="29.5"/>	USD. <input type="text" value="23.44"/>

5. DETALLES DE LAS MERCANCIAS / SERIES

Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades Físicas	Régimen Precedente	Cantidad Bultos	Total Unidades Comerciales	Total Peso (Kg)	Valor FOB unitario	Total Flete
<input type="checkbox"/>	7117.19.00.00	-- Las demás		Internacional				USD. 0.0	USD. 0.0
					Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0
<input checked="" type="checkbox"/>	7117.90.00.00	- Las demás		Internacional	1	0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0
					Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0

7117.90.00.00 LAS DEMAS BISUTERIAS.- Trata de artesanías de tagua, como te dice en la descripción "las demás bisuterías" eso encierra todo, cadenas, pulseras, aretes que estén hechas con otros tipo de materiales (TAGUA).

La otra partida que tienes registrada en el exporta fácil es **7117.19.00.00 BISUTERIA DE LOS DEMAS METALES COMUNES.-** esta solo sería en el caso de que exportaras bisutería en un material de metal, pero lo tuyo es TAGUA, entonces no es la correcta.

EN CONCLUSION: la partida correcta para tu exportación es 7117.90.00.00, registra esa cuando llenes el DAS.

9.6.-Documento de acompañamiento

Son aquellos que deben acompañar la exportación, como es el caso de la factura comercial, documento obligatorio para proceder con la operación internacional.

En este caso no son obligatorios para la exportación de bisutería de tagua

6. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

	Tipo Doc. Acompañante	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento
- Las demás				
Obligatorio	FACTURA COMERCIAL	S 002-001-0000210	TOCUGUA	04/04/2015
Opcional	CERTIFICADO DE ORIGEN			

9.9.-Requerimientos de Operaciones

En esta parte de la solicitud el funcionario de la recepción física de la carga en Correos del Ecuador deberá registrar su nombre y firma.

9. REQUERIMIENTOS DE OPERACIONES	
RESPONSABLE DE RECEPCION FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR	
Firma: _____	Nombre: _____

9.10 Exportador / Representante Legal

Automáticamente aparece un mensaje donde indica “La información contenida en la presente declaración es exacta, da entender, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna”.

Fecha: Registre la fecha de la solicitud

Firma Exportador: Registre su firma

10. EXPORTADOR / REPRESENTANTE DE LA EMPRESA	
La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido	
Fecha: _____	Firma Exportador: _____

En la parte final de la solicitud se encuentran cuatro botones que se especificarán a continuación:

GUARDAR.-Se debe presionar cuando haya terminado de registrar los campos anteriores

ENVIAR.-Por el momento no tome en cuenta este botón, **NO DE CLIC EN ESTE BOTÓN**, en caso de hacerlo se borrarán todos sus datos y deberá volver a registrar todo nuevamente y dar clic en el botón Guardar.

IMPRIMIR VACIO.-Cuando desee tener el formato físicamente.

LIMPIAR DATOS.-Para que los campos estén vacíos y poder llenar la solicitud.

Luego seguir todos los pasos nos quedara como indica la imagen

7/4/2015 CDE - EXPORTAFACIL

Gobierno Nacional de la República del Ecuador

Usuario: | Institucion: CORREOS ECUADOR

PROCESOS CONSULTAS

Declaración Aduanera Simplificada Exporta Fácil
Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23

DAS No.:

1. ADUANA / RÉGIMEN

No. Orden: 15-001155 Código Aduana: 055 Régimen: 95 Fecha Presentación: 07/04/2015

2. EXPORTADOR / REMITENTE

Nombre Remitente / Exportador: MURILLO OYARVIDE LI
 Dirección: PIEDRAHITA 713 GUSTAVO RECERA CALLE SEIS DE DICIEMBRE DIAGONAL A RADIO DE UNION

Persona de Contacto: LUIS MURILLO
 * Tel / Fax: 593 - 8271358
 Celular: 593 - 81326020
 RUC: 0803110684001
 Ciudad: ESMERALDAS
 Código Postal:

Email: luismury-e@hotmail.com
 País Procedencia: ECUADOR
 Fecha de Embarque:
 * Ciudad Embarque: ESMERALDAS
 Puerto Embarque: Puerto Quito

3. DESTINATARIO

* Destinatario: DINORA HENRY
 Dirección: 1469 SAINT GEORGE PL CONYERS, GA

* Persona de Contacto: DINORA HENRY
 * Tel / Fax: 0981326020
 Celular: 77027285138
 Email:

* País Destino: ESTADOS UNIDOS
 Código Postal: 30012
 * Ciudad Destino: CONYERS

4. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

FOB: USD. 29.5 Peso Bruto (Kg): 0.97 * Peso estimado * Total Bultos: 1 * Tipo de Servicio: Certificado Ex * Valor Total Flete sin IVA: 23.44 * Valor Estimado

5. DETALLES DE LAS MERCANCIAS / SERIES

Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades Físicas	Régimen Procedente	Cantidad Bultos	Total Unidades Comerciales	Total Peso (Kg)	Valor FOB unitario	
1	7117.90.00.00	- Las demás		Internacional	1	39	0.97	USD. 29.5	
						Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB
						39	0.97	USD. 29.5	

6. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Tipo Doc. Acompañante	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento
- Las demás			
Obligatorio	FACTURA COMERCIAL S 002-001-0000210	TOCOGUA	04/04/2015
Opcional	CERTIFICADO DE ORIGEN		

Es necesario presentar todos los documentos obligatorios en ventanilla de Correos del Ecuador

7. INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA

* Devolver Abandonar

8. ¿DESEA ASEGURAR SU MERCANCIA?

SI Valor del Seguro: 0.0
 No * Valor estimado

9. REQUERIMIENTOS DE OPERACIONES

RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR

Firma: _____ Nombre: _____

10. EXPORTADOR / REPRESENTANTE DE LA EMPRESA

La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación inter
 Fecha: _____ Firma Exportador: _____

Regresar

<http://exportafacil.correosdeecuador.com.ec/exportafacil-internet/pages/formulario/formularioSolicitud.jsf>

1/2

10.-Entrega del producto en correos del Ecuador para su envío.

Es importa resaltar que al momento de llevar el producto a las oficinas de correos del Ecuador se debe ser obligatorio llevar una copia de la cedula de identidad a color, una copia a color de la factura y la declaración aduanera del envío de la exportación de bisutería de tagua.

Copia de cedula de identidad



Copia de la factura original

TOCOGUA
AYALA AYALA LUIS ALFREDO

RUC: 1002447603001
Autorización EDO: 11584831989

FACTURA
DOCUMENTO CATEGORIZADO NO: 0000210

Mantel: Pasado 2 2
Dirección: Las Alcañas
Tel: 062 903-341
Ciudad: Esmeraldas

S 002-001-

Cliente: Luis murillo
Fecha: 04-04-2015
Categoría: Joyas

CANT	DETALLE	P UNIT	P VENTA
6	celulares		18,00
8	pulseras		4,50
10	aretes		3,50
15	anillos		3,50

Subtotal: 29,50
IVA 0%
IVA 12%
TOTAL: 29,50

Coelia Sotelo
Luis Murillo Cliente

Documento impreso de la declaración original

7/4/2015 CDE - EXPORTAFACIL

Gobierno Nacional de la República del Ecuador

PROCESOS CONSULTAS

Declaración Aduanera Simplificada Exporta Fácil
Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23

DAS No.:

A. ADUANA / RESUMEN

No. Orden: 15-001155 Código Aduana: 055 Régimen: 95 Fecha Presentación: 07/04/2015

B. EXPORTADOR / REMITENTE

Nombre Remitente / Exportador: MURILLO DYARVIDE LI
 RIERACHTA 713 GUSTAVO RECEBA CALLES 355 DE DICIEMBRE OTAGUALA A RADIO DE UNION
 Dirección: MURILLO DYARVIDE LI
 Persona de Contacto: LUIS MURILLO
 Tel / Fax: 993 - 9271358
 Celular: 993 - 9128820
 RUC: 09011056401
 Ciudad: ESMERALDAS
 Código Postal:
 Email: luismuy-e@hotmail.com
 País Procedencia: ECUADOR
 Fecha de Embarque:
 Ciudad Embarque: ESMERALDAS
 Puerto Embarque: Puerto Quito

C. DESTINATARIO

Destinatario: DINORA HENRY
 1469 SAINT GEORGE PL CONYERS, GA
 Dirección: DINORA HENRY
 Tel / Fax: 0981326200
 Celular: 77327285138
 Email:
 País Destino: ESTADOS UNIDOS
 Código Postal: 30012
 Ciudad Destino: CONYERS

D. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

FOB: USD. 29.5 Peso Bruto (Kg): 0.97 * Peso neto: Total Bultos: 1 * Tipo de Servicio: Certificado E. Valor Total Paga al FV: 23.44 * Valor Ganado:

E. DETALLE DE LAS MERCANCIAS / Bienes

Bandeja	Cantidad	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades Fiscales	Régimen Procedente	Cantidad Bultos	Total Unidades Comerciales	Total Peso (kg)	Valor FOB (unidades)
1	7117.808.00	- Las demás	Internacional		39	39	0.97	USD. 29.5
					39	39	0.97	USD. 29.5

F. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

Tipo Doc. Acompañante	Nombre	Extensión Extensión	Fecha Documento
- Las demás	FACTURA COMERCIAL	0 002-001-0000210	04/04/2015
Opcional	CERTIFICADO DE ORIGEN		

Es necesario presentar todos los documentos obligatorios en ventanilla de Caricla del Ecuador

G. INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA

Devolver Abandonar Dejar a Asegurar su Mercadería

Valor del Seguro: 0.0 * Valor estimado

H. RESPONSABLES DE OPERACIONES

RESPONSABLE DE RECEPCIÓN FISCAL - COMERCIO DEL ECUADOR

Firma: _____ Nombre: _____

I. EXPORTADOR - REPRESENTANTE DE LA EMPRESA

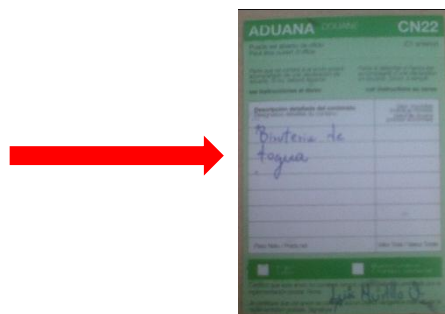
La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen algún peligro y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación en la Fecha: _____ Firma Exportador: _____

Regresar

<http://exportafacil.correosdeecuador.com.ec/exportafacil-internet/pages/formulario/formularioSolicitud.jsf> 1/2

11.-Proceso de embalaje en correos del Ecuador

Llenar el CN22, en este documento se debe escribir que se va enviar en este caso se escribe es descripción bisutería de tagua y a su vez colocar su firma. por otra parte se debe resaltar que este documento se pegar en la parte de afuera del embalaje



Stiker de correos del Ecuador, estos se pegara en la parte de exterior del embalaje



Después de haber realizado todo los procesos correctamente el embalaje quedara como indica las imágenes.






Comprobantes luego del envío

BIRT Report Viewer http://172.17.1.111:8080/reportes/output?numeroComprobante=002...

FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE ENVÍOS ASEGURADOS



Fecha: 21/05/2015 Ciudad: ESMERALDAS No: 15

No: MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO con cédula de ciudadanía No: 0803110584

manifiesto mi voluntad de asegurar el o los envíos que a continuación detallo:

Detalle de Contenido							
#	Artículo	Cant.	Peso Total(Kg)	Marca	Modelo	Número Serie	Valor Declarado (\$)
1	Las demás	1	0,92				29,50
Total Declarado							29,50

Acepto los términos y condiciones del seguro opcional otorgado por CIDE E.P. En caso de no haber tomado el seguro, los envíos que no estén asegurados Correos del Ecuador, se exime de cualquier responsabilidad por la pérdida o daños de los envíos y se sujetarán a las normas establecidas por la UPL (Unión Postal Universal) y/o ANP (Agencia Nacional Postal).

Luis Murillo D.

Firma del Cliente

Información de Factura

Num. Factura	002-004-000018015
Valor Factura	26,25
Agencia	Agencia Esmeraldas
Cajero	Gabriela Molina

EMPRESA PUBLICA CORREOS DEL
ECUADOR CDE EP

MAT: JAPON N38-153 Y
AV. NACIONES UNIDAS
AGENCIA ESMERALDAS
Av. Colón 1811 y 10 de Agosto
- ESMERALDAS

1788042820001
CONTRIBUYENTE ESPECIAL
Resolución Nro.586/08/11/2004

FACTURA 21/05/2015
09:28:00
002-004-000018015

Cliente: LUIS ELPIDIO MURILLO
OYARVIDE
Id: 0803110584
Cajero: Gabriela Molina

Envio Prod. Cant \$Unit \$Total Des	
RR30675510DEC	ESTADOS UNIDOS
EFCERIZ2PP501-1000	
Peso gr: 20.00	1 23.44 23.44 0.00
V. Decl: 29.50	Seg. 0.00 % V. Seg: 0.00
Base Imponible:	23.4375
Descuento:	0.0000
Multas:	0.0000
Tarifa 0 %	0.0000
Tarifa 12 %	2.8125
Iva: 12 %	2.8125
Total \$	26.25
Forma de Pago:	EFFECTIVO
Medio de Pago:	MONEDA
Autorización:	1116581809
Fecha Autorización:	23/03/2015
Válido Hasta:	16/03/2016
Total de Items:	1

Formulario de Declaración de Envíos:
002-004-000018015-791664

Toda correspondencia entregada a
EMPRESA PUBLICA CORREOS DEL
ECUADOR CDE EP, para su envío
queda asegurado en los siguientes
rangos: de 1 a 2.000 gr., se
indemnizará US \$ 20, 00; y, de
2.001 gr. hasta 30.000 gr., se
indemnizará US \$ 40, 00 por
pérdida, explotación o daño, la
reclamación se la podrá realizar
dentro de los 15 días calendario
siguientes a la emisión de la
presente factura. Si el remitente
desea asegurar su mercadería a
transportar por un valor superior
o diferente, deberá declarar su
contenido y valor. Este seguro
solo aplica para los servicios
postales EMS, Certificado y
Ordinaria Plus a nivel local y/o
nacional, para envíos
internacionales se indemnizará de
acuerdo a lo establecido por la UPU


) Cliente

Original (blanco): Cliente
Copia (rosado): Emisor

GRACIAS POR PREFERIR LOS
SERVICIOS DE
EMPRESA PUBLICA CORREOS

12.- Forma de cobro

Con la finalidad de llevar a cabo una efectiva y cordial negociación. Se proponen dos formas de pago apropiadas para este tipo de operación: el Giro Directo y la Transferencia Bancaria.

13.-Rastreo o Tracking

Tanto el Importador como el Exportador tendrán el beneficio de rastrear el producto, es decir que mediante el Código del Envío el comprador y vendedor pueden darle seguimiento a su mercancía durante los días que dure el viaje, de esta manera el importador tendrá la seguridad de recibir la mercancía y el exportador por su parte tendrá la certeza de que sus productos habrían llegado a su destino final.

A continuación se muestran los pasos a seguir para ejecutar el Rastreo.

Ingrese a la página del sistema exporta fácil y de clic en la opción TRACKING.



Aparece otra ventana donde indica ingrese el código de ítem que desea consultar, haga clic en Buscar.

Luego le aparece otra ventana donde podrá conocer todos los detalles del envío de su mercancía, en qué lugar y oficina se encuentra, las fechas, el país y más.

4.3. 7 Costeo de la bisutería de tagua al exportar mediante por el exporta fácil.

COSTEO UNITARIO	
Producto	Collar 45 grs

Producto	Modo de compra	valor unitario	Unidades a utilizar	Total
Tagua	Sacas	30,00	0,0010	0,03
Hilo	Cono	4,50	0,0200	0,09
Broches	Unidad	0,05	1,0000	0,05
Pintura	Polvo	1,60	0,0050	0,01
Costo por carga	Kilo	30,00	0,0450	1,35
COSTO DE PRODUCCION				1,53

Elaborado por: Luis Murillo Oyarvide

Productos	Cantidad mensual	Costo unitario	Venta unitaria	Costo total	Venta total	Margen de contribución
Collares	150	1,53	20,00	229,50	3.000,00	2.770,50
Pulseras	120	0,32	5,00	38,40	600,00	561,60
Anillos	120	0,15	0,50	18,00	60,00	42,00
Aretes	120	0,35	1,50	42,00	180,00	138,00
				327,9	3840	3512,1

Elaborado por: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Costos fijos	Diario		Total
Sueldos	354	1	354
Décimo tercero	29,5	1	29,5
Décimo cuarto	29,5	1	29,5
Aporte Patronal	43,011	1	43,011
Luz	20	1	20
Agua	5	1	5
Arriendo	40	1	40
Permisos	15	1	15
Pasajes y Fletes	30	1	30
Refrigerio	25	1	25
Útiles de Aseo	10		0
Útiles de Oficina	5		0
		\$	591,011

Elaborado por: Luis Murillo Oyarvide

Ventas	3.840,00
Materia prima	327,90
Margen de contrib	3.512,10
- Gastos adm.	591,01
Utilidad negocio	2.921,09

Elaborado por: Luis Murillo Oyarvide

Mediante la exportación por el sistema exporta fácil podemos resaltar que el artesano de la provincia de Esmeraldas tendrá mensualmente por la venta de aretes, collares, pulsera una **utilidad neta de \$2921,09**.

En el 2014 gracias al programa Exporta Fácil ingresaron unos 627. 000 dólares, dando un saldo positivo para la balanza comercial del país, este programa que impulso el Gobierno cuyo objetivo es facilitar las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas (Mipymes), gracias a este sistema, productos ecuatorianos se han entregado en los cinco continentes de manera ágil, eficiente y económica.

En tres años de existencia Exporta Fácil, los microempresarios ecuatorianos han logrado posicionar sus productos en más de 100 países. Hasta ahora se contabilizan más de 40.000 exportaciones con un valor superior a los 4 millones de dólares. Ecuador, después de Brasil, es el país con mayor número de exportaciones (de pequeños empresarios) superando a naciones como Perú, Colombia y Chile.

Entre los productos con mayor demanda en el exterior están: artículos de cuero, sombreros de paja toquilla, artesanías de tagua y de otros materiales. Los principales países de destino de la exportación son Estados Unidos, Canadá, Australia y España.

4.4 Conclusiones.-

- En Esmeraldas en el sector artesanal se ubica en la zona sur representa aún una estructura deficiente tanto en su gestión empresarial, como en su organización, a esto se le suma el poco uso de equipos de computación y sobretodo el difícil acceso a la tecnología e internet, esto proyecta la poca o nula posibilidad de vender sus productos en el mercado internacional, en el mercado interno la comercialización de sus productos es de manera informal.
- El estado de Georgia forma parte de los Estados Unidos y se sitúa en el sudoeste del país según los datos de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Americana revelan que con un 16% ocupa tercer lugar en cuanto a destino de exportaciones de artesanías de tagua provenientes de Ecuador, este porcentaje es alentador y permite evidenciar la realidad y futuro de la comercialización de este producto por otra parte se presenta como atractivo mercado para comercializar este producto.
- La bisutería de tagua bajo los parámetros del arancel se clasifica en la subpartida 9602.00 donde refiere a materiales vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas para la exportación ,mediante el sistema exporta fácil no es obligatorio tener el certificado de origen solo es necesario tener un ruc activo , mediante .

4.5 Recomendaciones.-

- Se debe fomentar la participación de la escuela de comercio exterior de la Pucese con los artesanos en capacitar con temas vinculados administración y de comercio exterior , con el fin de mejorar el conocimiento de los artesanos.
- Se sugiere que PRO ECUADOR capacite a los artesanos de la provincia de Esmeraldas, para que puedan comercializar su producto a mercados internacionales y a su vez, se establezcan ferias empresariales para fortalecer el comercio artesanal.
- Diseñar un manual de exportación de tagua para ser propuesto a las autoridades la provincia de Esmeraldas para que sea socializado entre los artesanos, con el fin que comiencen a comercializar su producto a mercados internacionales.

PROPUESTA

Título.- Manual de exportación de bisutería de tagua por el sistema exporta fácil

Objetivos

Objetivo general.-

- Elaborar un manual de exportación con el fin que el artesano pueda comercializar su producto a mercados internacionales.

Objetivo específico.-

- Identificar los procesos que se utiliza para poder enviar por el exporta fácil.
- Diseñar un instrumento de informativo para la exportación de bisutería de tagua vía exporta fácil

Justificación

El presente Manual tiene como propósito conocer la situación actual de los artesanos de bisutería de tagua de la provincia de Esmeraldas.

Además está dirigido a microempresarios de la Provincia de Esmeraldas que elaboran artesanías en tagua que deseen comercializar sus productos en mercados internacionales. A través de este manual el microempresario tendrá la oportunidad de conocer los procedimientos a seguir para realizar una exportación vía aérea utilizando una herramienta gubernamental ágil, simplificada y a bajo costo denominada Exporta Fácil.

El Exporta Fácil es un sistema que contribuye con el sector micro-empresarial del País, el cual ofrece la posibilidad de vender sus productos al exterior sin trámites y procesos engorrosos.

Adicionalmente brindar un análisis de mercado donde el artesano conozca que si puede incursionar su producto en mercados internaciones tales como en el estado Georgia (EEUU).

Análisis de impactos

Impacto social- económico

Mediante el manual de exportación de bisutería de tagua por el sistema exporta fácil el artesano tendrá una herramienta importante que mejorara sus ingresos económicos y a su vez, es positivo ya que la oferta de un producto de calidad en el mercado local, nacional incrementará la economía del microempresario, el cual tendrá la opción de invertir en nuevos equipos y ampliar su negocio, por ende habrá más fuentes de empleo en la provincia.

Impacto ambiental

El proyecto tiene un impacto ambiental equitativo puesto que todo el proceso de producción, desde la explotación de la tagua no genera daño, así mismo, durante el procesamiento de la tagua el impacto ambiental es igualmente neutro en vista que no se registra ningún tipo de contaminación que afecte al entorno.

FUENTE DE INFORMACIÓN

Lema Mayra. (2005). UNIVERSIDAD TECNOLGICA EQUINOCCIAL - Repositorio UTE. Recuperado el 10 de Diciembre de 2013, de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7258/1/26911_1.pdf

Villavicencio Rolando y Chavez Johanna. (2006). Tesis-Ingeniero Comercio Exterior. Recuperado el 10 de Diciembre de 2013, de <http://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/26000/532/1/T-ULEAM-09-0027.pdf>

Camara de Comercio de Guayaquil en su Informe de Exportaciones de Ecuador. (2011).

CAMARA DE COMERCIO GUAYAQUIL, Informe de las Exportaciones de Ecuador. (2011).

ANGULO, R. (19 de NOVIEMBRE de 2014). Situacion del artesano. (L. MURILLO, Entrevistador)

ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR. (2014). Capítulo 96 Manufacturas Diversas. Recuperado el 10 de MARZO de 2014, de <http://comercioexterior.com.ec/qs/node/48>

Asamblea General. (2010). codigo organico de la produccion, comercio e inversiones, copci. Recuperado el 8 de Enero de 2014, de http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf

BANCO CENTRAL DE ECUADOR. (2012). BANCO CENTRAL DE ECUADOR.

Banco Central del Ecuador. (2013). Banco Central del Ecuador.

Borroso , Arrolfo. (1998). Informativo Ibeomericano de la OEL . La Tagua. Recuperado el 7 de Marzo de 2014, de <http://www.oei.org.co/sii/entrega4/index.html>

Botatagua . (2006). Origen de la Tagua.

Codigo Organico de la Producción Comercio e Inversiones. (29 de Octubre de 2009).

CORREOS DEL ECUADOR - CIUDAD DE ESMERALDAS. (2012).

Correos del Ecuador. (2012).

ECUREP. (6 de FEBRERO de 2015). Obtenido de http://www.ecured.cu/index.php/Georgia_%28Estados_Unidos%29

Espinoza Erika y Monserrate Letty. (2009). Bisuteria de tagua Tesis - Repositorio Digital Universidad Laica. Recuperado el 10 de Diciembre de 2013, de <http://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/26000/509/1/T-ULEAM-09-0004.pdf>

ESTADISTICAS DEL SISTEMA EXPORTA FACIL. (2012).

EXPORTA FACIL. (2015). Recuperado el 7 de Mayo de 2015, de www.exportafacil.gob.ec

EXPORTA FACIL. (2015). Recuperado el 8 de MAYO de 2015, de <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/modalidades-de-exportacion>

GEORGIA GOV. (6 de FEBRERO de 2015). Obtenido de <http://georgia.gov/about-georgia>

Goergia. (2012). Recuperado el 10 de marzo de 2014, de <http://www.georgia-global.org/es/travel/informacion-general/>

GUIA 50 QUARTERS. (1999-2008). Recuperado el 9 de FEBRERO de 2014, de <http://www.numisma.org/>

HISTORI.COM. (2015). HISOTORIA DE GEORGIA. Recuperado el 9 de ABRIL de 2015, de <http://www.history.com/topics/us-states/georgia>

HISTORIA DE LA TAGUA. (2013). Recuperado el 7 de MARZO de 2014, de <http://www.ecuadorianhands.com/blog-es/2013/06/la-tagua-y-su-origen-secreto/>

importancia de la tagua. (2012). Recuperado el 7 de febrero de 2014, de <http://www.ecuadorianhands.com/blog-es/2012/05/la-tagua-una-palma-que-se-convierte-en-joya/>

JNDA. (2013). REGLAMENTO DE LA LEY N° 29073 - LEY DEL ARTESANO. Recuperado el 5 de Enero de 2014, de

http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/Proyecto_REGLAMENTO_Ley29073_2.pdf

Martinez Jorge. (18 de Abril de 2006). Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/clases-de-empaque-y-su-papel-en-la-comercializacion-de-productos/>

Ministerio de Industria y Productividad . (2015). Recuperado el 7 de Mayo de 2015, de <http://www.industrias.gob.ec/exporta-facil/>

Notas explicativas. (s.f.). ARANCEL DE IMPORTACIONES DEL ECUADOR. Recuperado el 12 de MARZO de 2014, de <http://comercioexterior.com.ec/qs/node/48>

ORGANIZACION PARA ESTUDIOS TROPICALES. (2000). Recuperado el 7 de MARZO de 2014, de <http://www.ots.duke.edu>

Pau Klein. (2015). Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de <http://www.pauklein.com/ques-marca/>

Plan Nacional del Buen Vivir. (2009-2014). Plan Nacional del Buen Vivir.

PROECUADOR. (5 de Diciembre de 2012). Recuperado el 9 de Febrero de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/bisuteria-de-tagua-estados-unidos/>

PROECUADOR. (2014). Recuperado el 9 de febrero de 2015, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-estados-unidos-2014/>

PROECUADOR. (6 de Febrero de 2015). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-comercial-de-estados-unidos-2014/>

REVISTA EL AGRO. (15 de 2 de 2013). Tagua. Recuperado el 8 de marzo de 2014, de <http://www.revistaelagro.com/2013/02/15/tagua-el-marfil-vegetal/>

Universidad Tecnológica Equinoccial. (2010). Antecedentes del Sector Microempresarial. Quito.

USAID. (2009). INNOVACION PRODUCTIVA EN EL ECUADOR (PRIMERA ed.).
QUITO: MARCELA CORREA, SANTIAGO SEDACA.

Villavicencio R y Chavez J . (2006). Recuperado el 7 de MARZO de 2014, de
<http://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/26000/532/1/T-ULEAM-09-0027.pdf>

Zamora Jahaira. (2011). TESIS - Repositorio Digital Universidad de Guayaquil.
Recuperado el 10 de Diciembre de 2013, de
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:g-0MnhLGR7UJ:repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1376/1/TESIS%2520-%2520Jahaira%2520Zamora%2520Demera.pdf+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=ec>

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

REVISTA BITAGUA



*Esmeraldas
al mundo*



Tagua

Es una palma de nombre científico *Microcarphas Phithephas*, 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, y por más de 50 años fue comercializada en Europa y el resto del mundo exclusivamente por la famosa, Casa Tagua Alemana, que tenía locales en los puertos de la costa ecuatoriana: Manglar Alto, Puerto López, Puerto Cayo, Manta, Bahía de Caráquez, Cojimíes, Muisne y Borbón.

En el Ecuador existen varias provincias que se dedican a la creación de diseños decorativos y utilitarios en el arte de transformar la tagua en artesanías.

La mayor cantidad de talleres artesanales se localizan en las provincias de clima subtropical, estando su fortaleza productiva y competitiva en las provincias del Guayas, Manabí y Esmeraldas, con una capacidad de 348 talleres que representa el 73.74% del entorno de talleres de artesanías en tagua. Otras provincias de la región costa son: Los Ríos y El Oro con un porcentaje de 4.24% de talleres de tagua. El 22.02% restante pertenecen a las provincias que se encuentran en la región Interandina o Sierra, zona centro, que gozan de clima subtropical, como Bolívar, Chimborazo, Cotopaxi y Loja, así como también en la región Insular o Galápagos.

Históricamente el principal importador mundial de artesanías es Estados Unidos y los países de Europa, pero actualmente existe una oportunidad en otras regiones como lo son Países de Medio Oriente, Australia y Países de Asia.

Análisis de la situación actual de los artesanos de bisutería de tagua de la provincia de Esmeraldas

Las encuestas aplicadas a los artesanos de bisutería de tagua ubicados en la zona sur de la ciudad como son en Tonsupa y Atacames, determinaron en sus resultados que existen falencias en la producción artesanal que realizaron. La mayoría de ella no tiene un conocimiento claro sobre cómo aplicar estrategias que ayuden a mejorar su producción y que les permite dar a conocer sus productos al mercado internacional.

El principal ingreso para los artesanos se debe al turismo y por la venta de sus productos; la mayoría de ellos pertenecen a asociaciones o cooperativas. Trabajan en horarios de 9am a 4pm y temporada o feriado extienden las horas laborales.

La infraestructura de los pequeños locales de artesanías se encuentra un poco deteriorada, se observó en algunos de ellos y su atractivo se basa en la decoración colorida y vistosa que atrae a los clientes. Los talleres tienen definidas sus áreas, pero no hay una seguridad para el personal, la higiene y aseo es mínimo. Atención al cliente muy buena al igual que el desempeño laboral.

No posee estrategias de protección del medio ambiente; como también comercializan sus productos en fundas, sin nada que los identifique, por lo que no será fácil el reconocimiento de los productos por los turistas extranjeros y nacionales.

Los microempresarios en su mayoría han recibido una educación en la secundaria y son bachilleres; y para financiar sus negocios han realizado créditos bancarios o con cooperativas de distintas instituciones; como también el autofinanciamiento con capital propio. Mediante la observación se constató que muchos no cuentan con las herramientas adecuadas para la elaboración de sus productos, como también no poseen un marketing adecuado a sus necesidades, por tal motivo es difícil dar a conocer lo que ofrecen y sea reconocido notablemente. El sistema de exportación es fácil, facilita que los microempresarios puedan exportar sus productos al mercado internacional de forma simplificada, ágil y económico, con acceso de cualquier parte del país.

Podemos constatar que la materia prima que utilizan para elaborar las artesanías proviene de los alrededores del sector o traída de Manabí y Montecristi.

Muchos de los comerciantes ofrecen otro tipo de productos, que los obtienen de proveedores de otros lugares fuera del cantón.

Las artesanías que ofrecen tienen un buen acabado y se lo califica con una buena calidad del producto.

La oferta de productos aumenta durante la temporada alta de turistas que visitan los distintos balnearios.

La mayoría de las personas que elaboran y comercializan las artesanías de tagua en su mayoría pertenecen a asociaciones o cooperativas. Los precios de los productos varían dependiendo del tamaño y acabado final del producto que ofrecen. El principal ingreso para los artesanos es por los turistas y la venta de sus productos. Los horarios pueden variar de

acuerdo a la temporada o feriado. La infraestructura de los pequeños locales de artesanías se encuentra un poco deteriorada,

que se pudo observar en algunos de ellos y su atractivo se basa en la decoración colorida y vistosa que atrae a los clientes. También cuentan con agua potable y energía eléctrica de sistema interconectado. Se pudo visitar un taller de bisutería propiedad del señor Osvaldo Arce Chasing, el cual mantiene su establecimiento aproximadamente ya 2 años hasta la actualidad. En el lugar cuenta con cuatro trabajadores que se dedican a la elaboración de los artesanías y donde han desarrollado destrezas de forma empírica y con su creatividad. El taller no tiene definido ningún tipo de áreas, como tampoco cuenta con una buena infraestructura, de igual forma no hay una seguridad para el personal y la higiene y aseo es mínimo. La atención al cliente es muy buena al igual que el desempeño laboral, pues el personal que labora está debidamente capacitado y no cuenta con personas que posean capacidades especiales. No posee estrategias de protección del medio ambiente. La venta de sus productos de la fuente de ingreso y sustento para mantener a las familias del personal.

Laboran de día de lunes a viernes en horarios de 9 am a 4pm. El taller cuenta con agua potable y energía eléctrica mediante un sistema interconectado.



AMO LO QUE HAGO

Elaborar las piezas es muy complicado, pero es algo que amo y me apasiona; además que vivir de ello siempre ha sido para mí un sueño porque soy artista y ganar dinero por hacer lo que más me gusta es una bendición', comentó (ANGULO, 2014), artesano de los artesanos de playa de Atacames. Dijo que comercializa sus obras en las veredas cerca de las plazoletas que están en las playas de Atacames.

Para Rosa Angulo, dedicarse a la artesanía ha sido muy difícil, ha tenido que emprender en otros negocios para poder obtener el dinero que necesita para mantener a su familia, además de que siempre tuvo resistencia por parte de sus padres cuando quiso empezar a trabajar en el sector. Tenía 26 años y ya elaboraba pulseras y collares, por ello empecé a recibir mis primeras ganancias, se fortalece la oferta artesanal para los turistas que llegan en las temporadas altas a las playas esmeraldeñas.

“Por ello, el sector artesanal de Atacames depende de las temporadas altas para obtener sus ganancias más altas, pues en las épocas bajas hay días en los que ni siquiera logran vender un solo objeto. La dirigente esmeraldeña indicó que cada artesano vende cerca de 200 dólares diarios en temporadas altas y unos \$ 30 en las bajas.



ANALISIS DEL MERCADO DEL ESTADO DE GEORGIA (EEUU)

Como nos indica el PRO ECUADOR en su guía comercial de Estados Unidos del 2014 resalta que es el cuarto país más grande del mundo en extensión, contando con una superficie de 9, 631,418 km² por eso su población es inmensa y tiene varias razas y religiones. Además la superficie continental de los Estados Unidos limita al norte con Canadá, al sur con México, al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico.

Por otra parte posee una población 318, 892,103 habitantes (est. Julio 2014)

Además su clasificación Etnias está dividida en: blancos: 79.96%, afroamericanos: 12.85%, asiáticos: 4.43%, indios americanos y nativos de Alaska: 0.97%, nativos Hawaianos y de otras Islas del Pacífico: 0.18%.

Es evidente que su tasa de crecimiento de la población: 0.77% (estimado 2014), adicionalmente su moneda oficial es el dólar estadounidense y de la misma manera su idioma oficial es el inglés

Los Estados Unidos están presentes en prácticamente todas las organizaciones internacionales de carácter multilateral. El país es además sede de un gran número de estas organizaciones entre las que cabe destacar las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Organización de los Estados Americanos (OEA)

Además los principales sectores de la economía son La agricultura es un importante sector para la economía de los Estados Unidos, caracterizado por la tecnología avanzada en los cultivos y subsidios agrícolas. Los principales productos de este sector son el trigo, maíz, otros granos, frutas, vegetales, algodón; carne de vaca, cerdo, aves de corral, productos lácteos; productos de bosque; pescados.

Adicionalmente Estados Unidos tiene una economía mixta capitalista, que es alimentada por abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada, y una alta productividad.

50 estados de EEUU

Adicionalmente Estados Unidos tiene una economía mixta capitalista, que es alimentada por abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada, y una alta productividad. Estados Unidos de América están formados por 50 estados. Por eso existen 50 estrellas en la bandera de los EE.UU. Los primeros estados fundados se conocían como colonias.

Estas colonias son: Connecticut, Nueva Hampshire, Nueva York, Jersey Nueva, Massachusetts, Pensilvania, Delaware, Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Rhode Island, y Maryland.

Los últimos dos estados que se incorporaron a la unión y formaron los estados números 49 y 50 son Hawái y Alaska.

La mayoría de los otros estados fueron creados



PRINCIPALES CIUDADES

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por el autor: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

La que tiene mayor número de habitantes es la ciudad de Nueva York con una población de 8,244,910 millones de habitantes. Además está situado en la costa Este de Estados Unidos de Norteamérica, bañada por el Océano Atlántico en el que desemboca el río Hudson que atraviesa todo el estado. Limita al Oeste con New Jersey, al Noroeste con Connecticut y al Sureste con Long Island.

a partir de territorios obtenidos a través de la guerra o la compra por parte del gobierno.

Por otra parte el estado que vamos a resaltar es Georgia donde daremos a conocer sus antecedentes en la compra de bisutería de tagua.

Comercio bilateral (Ecuador - Estados Unidos)

Los altibajos y las tensiones han caracterizado la relación entre Ecuador y Estados Unidos durante el actual gobierno, pero, pese a los roces la realidad parece que los vínculos son fuertes y su necesidad es para ambos.

Ecuador recuperó en 2013 su nivel histórico de

crecimiento comercial con Estados Unidos y mejoró un 17% el comercio que cerró en unos 18.000 millones de dólares comerciados entre ambos países.

Las exportaciones de Ecuador a Estados Unidos cifraron en el año pasado 11.141 millones de dólares, lo que implica una recuperación en el mercado del país norteamericano, pues en 2012 las exportaciones se habían contraído a 9.336 millones de dólares, desde los 9.500 millones vendidos en 2011.

Los acontecimientos políticos y de compleja coyuntura que marcaron el relacionamiento bilateral no han sido obstáculo para mantener un comercio bilateral saludable

Los productos no petroleros exportados en el 2013, que se destacaron fueron Banano, Camarón, Rosas, Cacao, oro en bruto y el atún. Como nos indica los datos del PROECUADOR, Ecuador posee un saldo comercial positivo.

Antecedentes del estado Georgia

El estado de Georgia forma parte de los Estados Unidos y se sitúa en el sudoeste del país. Según el censo de 2010, el estado de Georgia tiene 9.687.653 habitantes. En base a este número de habitantes, ocupa el puesto número #9 de los 50 estados de Estados Unidos

Georgia presenta una densidad de población moderada, con 64 habitantes por Km², está en el puesto 78 en cuanto a densidad se refiere, el lema del estado es WIS-DON, JUSTICE, AND MODERATION (Sabiduría, justicia y moderación. además en la actualidad Georgia es una de las regiones de EEUU que registra crecimiento dentro del país.(GEORGIA GOV, 2015)

Su capital Atlante, el Idioma oficial ingles y el segundo español, esta subdividido por 159 condados, se convirtió en estado el 2 de enero 1788 y fue fundada el 12 de febrero de 1733. Su la población es raza blanca 31%, el 9,1% de la población son latinos o hispanos, 3.4% de la población es origen asiáticos ,6.7 % restante lo conforman personas de otras razas.

Además su Religión se divide en Cristianismo – 85% Protestantismo – 76% Iglesias bautistas – 39% Metodismo – 12% Presbiterianismo – 3% El estado de Georgia es hogar de varias grandes y prósperas ciudades. Según el censo de 2000 de Estados Unidos, las cinco ciudades más grandes son, en orden: Atlanta, Augusta, Columbus, Savannah y Atenas. Todas ellas cuentan con un negocio de turismo sustentable y todas fueron fundadas hace algún tiempo, los lugareños valoran su historia.

Según la estimación publicadas por Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos en febrero el producto interno bruto de Estados Unidos en el 2011 fue de 14.981 billones de dólares un 3.9% superior al 2010.

Datos comparativos de Georgia y Estados Unidos

	Georgia	EEUU
PIB 2011 (Billones)	418.9	14.981
PIB per capital 2011	37270	42070

Fuente: Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos
Elaborado por: Luis Elpidio Murillo Oyarvide

En cuanto a Georgia fue de 418.943 millones de dólares en 2011, lo que lo convierte undécimo Estado por PIB de Estados Unidos, esta cifra implica, un aumento de 3.9% respecto a los 403.230 millones de dólares de PIB, en 2010.

Política

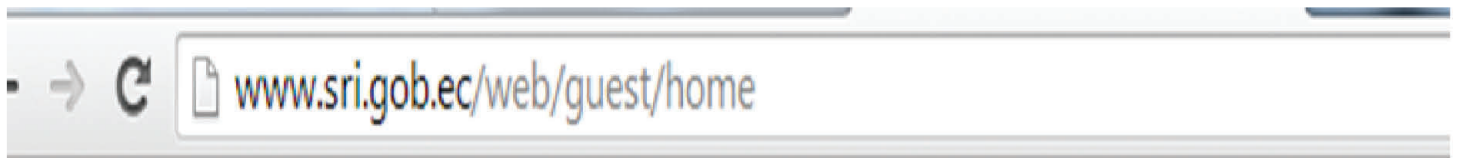
La actual Constitución de Georgia fue adoptada en 1982. Constituciones más antiguas fueron adoptadas en 1777, 1789, 1799, 1861, 1865, 1868, 1877, 1945, 1976, fueron creadas diez constituciones, más que cualquier otro estado estadounidense. El Poder Legislativo de Georgia está constituido por el Senado y por la Cámara de los Representantes. El Senado posee un total de 56 miembros, mientras que la Cámara de los Representantes posee un total de 180 miembros. Georgia está dividida en 56 distritos senatoriales y 180 distritos representativos. Los electores de cada distrito eligen un senador/representante, que representará ese distrito en el Senado/Cámara de los Representantes. El término del mandato de los senadores y de los representantes es de dos años. No hay límite en el número de mandatos que una persona dada pueda ejercer. Georgia está dividido en 159 condados más que cualquier otro estado estadounidense con excepción de Texas. (ECUREP, 2015).

Enmiendas de la constitución son propuestas

PROCESO POR EXPORTA FÁCIL

1.- Obtener RUC

Se ingresa a la página oficial del Servicio de Rentas Internas (www.sri.gob.ec) para conocer todos los requisitos que se debe seguir para obtener el RUC.



Para conocer los requisitos que se debe cumplir se debe hacer clic en la opción que dice RUC y automáticamente sale como obtener ruc.

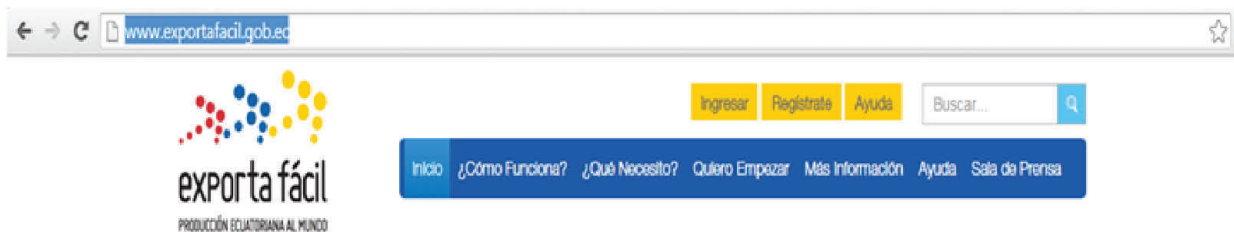


También se puede visitar las oficinas del SRI que quedan UBICADAS EN LA CALLE MEJÍA ENTRE OLMEDO Y SUCRE.

Como los artesanos de la provincia de Esmeraldas son personas naturales, ellos deberán acercarse a las oficinas de en el SRI y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía, además el certificado de votación original del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones. Si el artesano es Extranjeros deberá presentar copia del pasaporte original, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

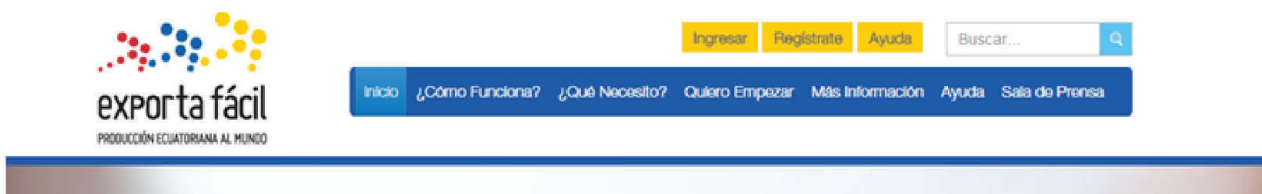
2.- Registro como Exportador en el sistema exporta fácil.

Se ingresa a la página web www.exportafacil.gob.ec una vez adentro podrá visualizar la siguiente ventana en donde además encontrar toda la información acerca de temas relacionados, requisitos,

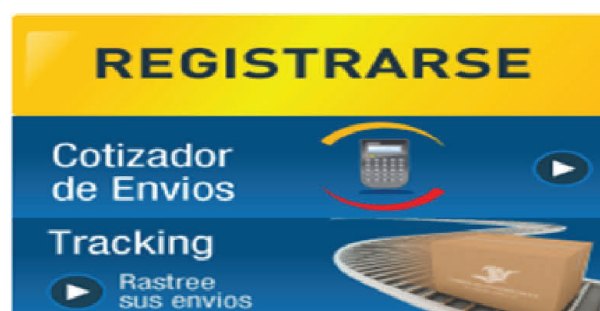


tramites, servicios que ofrece el sistema, podrá también comunicarse con funcionarios del sistema para realizar cualquier tipo de pregunta o inquietud.

3.- Dar clic en la opción QUIERO EMPEZAR, que es cuarto botón de la siguiente barra



4.-En la siguiente ventana dar clic en la opción REGISTRARSE, botón amarillo.



5.- Llenar datos de la empresa

Luego se visualizará la siguiente ventana en donde deberá registrar todos los campos que encuentre ahí, es necesario recalcar que si no se ingresa correctamente el RUC no podrá continuar registrando los datos, además cuando se ingrese el RUC le aparecerá una ventana que le dice espere unos segundos hasta que la información cargue, solo de clic en ACEPTAR y automáticamente se llenaran la mayoría de los campos, complete los que no se hayan llenado y continúe.

The screenshot shows a web browser window with the URL `aplicaciones.mipro.gob.ec/exportafacil/formulario/registro/DatosEmpresa.php`. The page features logos for 'LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA', 'exporta fácil', and 'MIPRO'. A progress bar indicates the current step is '1) Datos Empresa'. The form contains the following fields and values:

Field	Value	Notes
* RUC	0803110584001	Ingrese solo números como tiene en su RUC.
* RAZON SOCIAL	MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO	
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL		
* DIRECCION	PIEDRAHITA 713 GUSTAVO BECERRA	
* PROVINCIA	ESMERALDAS	
* CIUDAD / POBLACION	ESMERALDAS	
* CORREO ELECTRONICO	luismuty-e@hotmail.com	Ingrese una direccion mail valida
TELEFONO	062713586	

Below the form, a red message states: *Si usted desea actualizar los datos que constan en los campos no editables, debe actualizar la información de su RUC en el SRI, este sistema carga automáticamente esos datos.* At the bottom right, there are two buttons: 'Continuar' (highlighted in blue) and 'Continuar' (white).

6-Llenar los datos donde dice Subpartida Arancelaria

El buscador le indica si conoce la partida o también puede colocar una palabra clave en este caso sería TAGUA, damos clic en la parte donde dice buscar y automáticamente la subpartida relacionada aparece, y registrar con un clic la subpartida que correspondiente. y además con clic en la parte donde dice continuar



1) Datos Empresa

2) SubPartidas Arancelarias

3) Ingrese Usuario

Productos del Proveedor

IMPORTANTE:

Seleccione las partidas arancelarias de su producto a exportar. Por favor asegurese de seleccionar su Partida arancelaria con 10 dígitos.

Buscar en el Clasificador

Digite los primeros 4 números de la Subpartida o una descripción de la partida. Ej: bananas

7117

Buscar

Se encontraron 3 categorías arancelarias para su búsqueda

<input type="checkbox"/>	7117.11.00.00 --- Gemelos y pasadores similares-DESBLOQUEADO
<input type="checkbox"/>	7117.19.00.00 --- Las demás-DESBLOQUEADO
<input type="checkbox"/>	7117.90.00.00 -- Las demás-DESBLOQUEADO

Agregar Arancel

Partida
Arancelaria

Descripcion

Observacion

Continuar

7.- Registrar los datos del usuario

Escribir el nombre de cómo quiere tener su usuario y su además colocar su clave personal, debe ingresarla dos veces para confirmar y después dar clic en la parte donde dice continuar.

The screenshot shows a web browser window with the URL `aplicaciones.mipro.gob.ec/exportafacil/FormularioOrigen/registroUsuario.php#`. The page features logos for 'LA REVOLUCION CIUDADANA ESTA EN MARCHA', 'exporta fácil', and 'MIPRO'. A progress bar indicates the current step is '3) Ingreso Usuario'. The form includes the following fields and labels:

- RUC: 0803110584001
- Usuario: MURILLO
- Contraseña: [masked]
- Confirmar Contraseña: [masked]

Instructions for password creation: 'Hasta 15 Caracteres, sin espacios en blanco ni caracteres especiales como: (! * ?)'. A 'Continuar' button is located at the bottom right of the form area.

Luego sale otra pantalla donde le indica todo los datos que hasta el momento ha ingresado y además puede modificar los datos del exportador, nombre del usuario o clave si usted cree conveniente. Cierre la ventana que está abierta y vuelve a la parte de inicio del exporta fácil

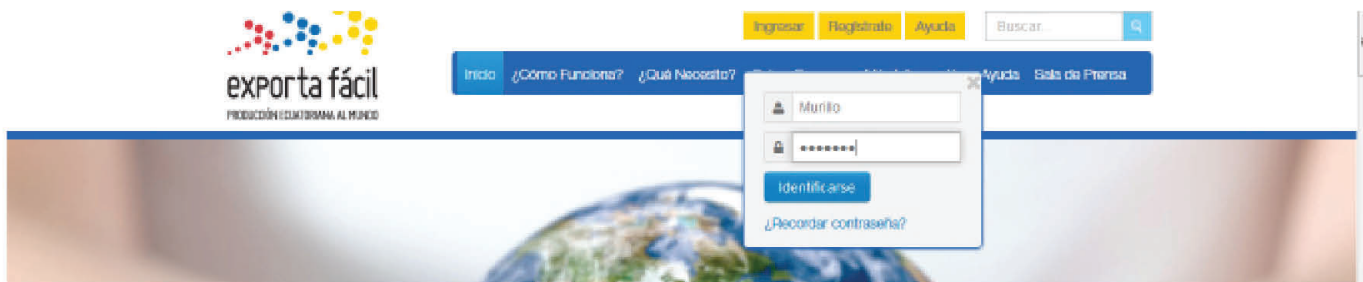
The screenshot shows the 'Formulario de Registro para Usuario Exportafácil' page. It displays the following information:

- Numero de Registro MIPRO: 0008507
- RUC: 0803110584001
- Razon Social: MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO
- Nombre del Representante Legal: MURILLO OYARVIDE LUIS ELPIDIO
- Dirección: PIEDRAHITA 713 GUSTAVO BEGERRA CALLE SEIS DE DICIEMBRE DIAGONAL A RADIO DE UNION
- Provincia: ESMERALDAS
- Ciudad/Población: ESMERALDAS
- Correo Electrónico: luismury-e@hotmail.com

At the bottom, it shows 'Ahoros Registrados' as '7:17:04.0033' and 'Desbloqueado'.

8.-Dar clic en ingresar

Ingresar con su usuario y su clave correspondiente y dar clic en la parte donde dice identificarse



9.- Dar clic en la parte donde dice quiero empezar

Luego automáticamente sale en la pantalla opciones donde se puede editar la partida arancelaria antes colocada. Por otra parte sino registro un cambio, ubíquese en la siguiente opción donde dice Declaración aduanera simplificada (DAS) y hacer clic, el sistema le pedirá por motivos de seguridad volver a ingresar su nombre de usuario y clave.

La Declaración Aduanera Simplificada o DAS, es un documento en donde se detallaran datos de la carga (cantidad, costo, peso), del importador y el exportador (nombre, dirección, teléfonos)



Aparece otra pantalla, dentro de esta ventana tendrá dos opciones :PROCESOS y CONSULTAS; la primera contiene la Solicitud de DAS – Exporta Fácil, esta es la opción que deberá tomar para proceder al llenado de la DAS.



Dar clic en la opción solicitar DAS

Proceda a llenar los campos que le solicita la siguiente ventana; para un mayor entendimiento se explicará la descripción de cada campo solicitado y los campos automáticamente se llenan dando clic en la opción que dice guardar :

10.-LLENAR DAS

A) Llenar datos del remitente:

Nombre Remitente/Exportador: Este campo se llena automáticamente, porque vincula la información registrado con su RUC.

Dirección: Sucede lo mismo que el campo anterior.

Persona de Contacto: Debe registrar el número teléfono de la persona que realiza la tramitación.

Telefonos /Fax: Registre ambos números si los tiene.

Celular: De preferencia registre el número de celular que utilice siempre.

RUC: Este campo se llena automáticamente, al igual que los dos primeros

Ciudad: En este caso registre "Esmeraldas"

Código Postal: Puede consultar su código postal en la página web: www.codigopostalecuador.com

Email: Coloque el email que maneje constantemente, cree uno si no lo tiene.

País de Procedencia: Coloque el país "Ecuador"

Fecha de Embarque: Registre la fecha exacta cuando se embarque la carga

Ciudad de Embarque: Coloque la ciudad "Esmeraldas"

Puerto de Embarque: Registren el puerto donde se embarque la carga

CDE - EXPORTAFÁCIL - Mozilla Firefox
portalfacil.comosdeecuador.com.ec/exportafacil-internal/pages/formularios/formularioSolicitud.jf

Declaración Aduanera Simplificada Exporta Fácil
Guía Postal; CP-72, EM-1, CN-22, CN-23

DAS No.:

1. ADUANA / RÉGIMEN

No. Orden: Código Aduana: 055 Régimen: 95 Fecha Presentación:

2. EXPORTADOR / REMITENTE

Nombre Remitente / Exportador: MURILLO GYARVIDE LUIS

Dirección: PIPERAHITA 713 GUSTAVO BOCERRA CALLE 5K15 DE DISEMBRE DIAGONAL A RADIO DE UNION

Persona de Contacto: LUIS MURILLO

* Tel / Fax: 593 - 6271358

Celular: 593 - 81326020

RUC: 0803110584001

Ciudad: ESMERALDAS

Código Postal:

Email: luismurya@hotmail.com

País Procedencia: ECUADOR

Fecha de Embarque:

* Ciudad Embarque: ESMERALDAS

Puerto Embarque: Puerto Quito

B) Llenar datos del destinatario

Destinatario: Nombres completos del comprador extranjero

Dirección: Ubicación de las calles principales y secundarias

Persona de Contacto: Nombre de la persona con la que pacto la negociación o persona asignada para recibir la carga.

Teléfonos / Fax: Números actuales del comprador, para contactarse en caso de cualquier percance

Celular: Número de celulares que lleven consigo contantemente

Email: Cuenta de email actual

País de destino: País donde llegará la carga

Código Postal: Consultarlo con el comprador

Ciudad de Destino: Ciudad donde llegará la carga

3. DESTINATARIO

* Destinatario:	<input type="text" value="Dinora Mariana Mina Hen"/>	* Persona de Contacto:	<input type="text" value="Dinora Henry"/>	* País Destino:	<input type="text" value="ESTADOS UNIDOS"/>
* Dirección:	<input type="text" value="1469 SAINT GEORGE PL
CONYERS, SA"/>	* Tel / Fax:	<input type="text" value="7708644047"/>	Código Postal:	<input type="text" value="30012"/>
		Celular:	<input type="text" value="7707285138"/>	* Ciudad Destino:	<input type="text" value="CONYERS"/>
		Email:	<input type="text"/>		

C) Determinación de la Base Imponible

FOB (usd): Coloque el valor total de la carga en dólares

Peso Bruto (kg): Registre el peso real de la carga a enviar en Kilogramos

Total Bultos: El número de cajas que va a enviar

Tipo de Servicio: Escoja entre Certificado Exporta Fácil y EMS Exporta Fácil.

Valor Total Flete sin IVA: Coloque el valor consultado en el Cotizador de envío.

4. DETERMINACIÓN DE LA BASE IMPONIBLE

FOB: USD:	<input type="text" value="29.5"/>	Peso Bruto (Kg):	<input type="text" value="0.97"/>	* Total Bultos:	<input type="text" value="1"/>	* Tipo de Servicio:	<input type="text" value="Certificado Exporta"/>	Valor Total Flete sin IVA:	<input type="text" value="23.44"/>	<input type="button" value="Cotizar"/>
			* Peso estimado						* Valor Estimado	

Detalles de la opción cotizar

Cotizar Envíos


Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: ESTADOS UNIDOS * ✓

Tipo de Servicio: Seleccione Servicio * ✓

Peso en Kg.:

Seleccione Servicio
Certificado Exporta Facil
EMS Exporta Facil

 Cotizar

Ya seleccionado el país de destino que es los Estados Unidos, luego escoja el tipo de servicio: Certificado Exporta Fácil.- (menos costoso) servicio rápido ,el cual tiene un trato prioritario, tras la asignación de un código de barras que se encuentra en la guía del envío, que garantiza su rastreo y seguimiento en cualquier lugar del País y del Mundo hasta su entrega final. EMS Exporta Fácil.- (más costoso) tiene un trato preferencial, pequeño paquete.- servicio certificado en el cual se pueden enviar hasta 2 (dos) Kilos a nivel internacional, el cual puede ser utilizado en el envío de muestras.

Por último coloque el peso total de su mercancía ,dar clic en cotizar y automáticamente le aparece la siguiente ventana indicándole el valor estimado a pagar por el envío incluido el IVA.


Cotizar Envíos

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: ESTADOS UNIDOS * ✓


Tipo de Servicio: Certificado Exporta Facil * ✓

Peso en Kg.:

 Cotizar

Resultados

Pais de Destino: ESTADOS UNIDOS
Tipo de Servicio: Certificado Exporta Facil
Peso en Kg.: 1.0
Subtotal: 23,44
IVA: 2,81
Total *: 26,25

 Cerrar

(*) Valor mostrado es solamente un estimado

D) Detalle de la Mercancías / Series

Serie: Es el número de productos que va a registrar, por ejemplo si ingresara otro tipo de producto se crearía la serie 2, y así sucesivamente.

Subpartida Arancelaria: esta ya fue seleccionada anteriormente

Tipo de Unidades Físicas: Colocar el tipo de unidad que consta en el arancel de aduanas al momento de la clasificación arancelaria.

Régimen Precedente: Registre como régimen precedente "Internacional"

Total Unidades Comerciales: Coloque el total de unidades que registro en la factura comercial.

Total Peso (Kg): Coloque el peso real de la carga en Kilogramos.

Valor FOB Unitario: Es el valor de cada producto que va a exportar

Total Flete: Valor que debe pagar por el servicio de transporte

De clic en el botón agregar cuando desee incorporar más productos y llene los campos que le solicita: Cantidad de Unidad Comercial, Peso (kg), FOB, Flete.

Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
	0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0

5. DETALLES DE LAS MERCANCIAS / SERIES

Serie	Subpartida arancelaria	Descripción de Mercancías	Tipo de Unidades Físicas	Régimen Precedente	Cantidad Bultos	Total Unidades Comerciales	Total Peso (Kg)	Valor FOB unitario	Total Flete
<input type="checkbox"/>	1	7117.19.00.00	-- Las demás	Internacional				USD.	USD. 0.0
					Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0
<input checked="" type="checkbox"/>	1	7117.90.00.00	- Las demás	Internacional	1	0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0
					Agregar	Cantidad Unidad Comercial	Peso (Kg)	FOB	Flete
						0	0.0	USD. 0.0	USD. 0.0

7117.90.00.00 LAS DEMAS BISUTERIAS.- trate de artesanías de tagua, como te dice en la descripción "las demás bisuterías" eso encierra todo, cadenas, pulseras, aretes que estén hechas con otros tipo de materiales (TAGUA).

La otra partida que tienes registrada en el exporta fácil es 7117.19.00.00 BISUTERIA DE LOS DEMAS METALES COMUNES.- esta solo seria en el caso de que exportaras bisutería en un material de metal, pero lo tuyo es TAGUA, entonces no es la correcta.

EN CONCLUSION: la partida correcta para tu exportación es 7117.90.00.00, registra esa cuando llenes el DAS.

E) Documento de Acompañamiento

Son aquellos que deben acompañar la exportación, como es el caso de la factura comercial, documento obligatorio para proceder con la operación internacional.

En este caso no son obligatorios para la exportación de bisutería de tagua

6. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO			
Tipo Doc. Acompañante	Número	Entidad Emisora	Fecha Documento
Es necesario presentar todos los documentos obligatorios en ventanilla de Correos del Ecuador			

F) Instrucciones del Exportador en caso de no efectuarse la entrega

Elija la instrucción que usted autoriza en caso de que su carga no pueda entregar a al comprador, la más recomendable es DEVOLVER, con esta opción su carga regresara a su poder.

7. INSTRUCCIONES DEL EXPORTADOR EN CASO DE NO EFECTUARSE LA ENTREGA	
<input checked="" type="radio"/>	Devolver
<input type="radio"/>	Abandonar

G) ¿Desea asegurar su mercancía?

El sistema le da la opción de asegurar su carga, para esto debe tener en cuenta lo siguiente: Todos los productos exportados cuyo valor FOB superen los \$ 50, están obligados a contratar un seguro obligatorio, el mismo que se lo cobrará en caja cuando se acerque a concluir su exportación en Correos del Ecuador. Este seguro le da derecho a una indemnización por pérdida y por valor asegurado.

8. ¿DESEA ASEGURAR SU MERCANCÍA?	
<input type="radio"/> Si	Valor del Seguro: <input type="text" value="0.0"/>
<input checked="" type="radio"/> No	* Valor estimado

G) Requerimientos de Operaciones

En esta parte de la solicitud el funcionario de la recepción física de la carga en Correos del Ecuador deberá registrar su nombre y firma.

9. REQUERIMIENTOS DE OPERACIONES
RESPONSABLE DE RECEPCION FÍSICA - CORREOS DEL ECUADOR
Firma: _____ Nombre: _____

H) Exportador / Representante Legal

Automáticamente aparece un mensaje donde indica “La información contenida en la presente declaración es exacta, da entender, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido por las normas de la Unión Postal Universal ni por la legislación interna”.

10. EXPORTADOR / REPRESENTANTE DE LA EMPRESA
La información contenida en la presente declaración es exacta, es decir, que las mercancías declaradas no constituyen objeto peligroso y/o prohibido
Fecha: _____ Firma Exportador: _____

Fecha: Registre la fecha de la solicitud

Firma Exportador: Registre su firma

11) Entrega del producto

En la parte final de la solicitud se encuentran cuatro botones que se especificarán a continuación: GUARDAR.-Se debe presionar cuando haya terminado de registrar los campos anteriores ENVIAR.-Por el momento no tome en cuenta este botón, NO DE CLIC EN ESTE BOTÓN, en caso de hacerlo se borrarán todos sus datos y deberá volver a registrar todo nuevamente y dar clic en el botón Guardar.

IMPRIMIR VACIO.-Cuando desee tener el formato físicamente.

LIMPIAR DATOS.-Para que los campos estén vacíos y poder llenar la solicitud.

NOTA: EL DOCUMENTO IMPRESO DEBE DE SER ENTREGADO EN CORREOS DEL ECUADOR CON LA MERCADERÍA PARA ESTA SER REVISADA ANTES DEL ENVÍO.

ADEMÁS DEBE DE PRESENTAR COPIA DE CÉDULA Y FACTURA ORIGINAL A COLOR.

12) Forma de Cobro

Otro factor importante que se debe considerar y llegar a un acuerdo entre el exportador y el importador es la forma de pago, con la finalidad de llevar a cabo una efectiva y cordial negociación. Se proponen dos formas de pago apropiadas para este tipo de operación: el Giro Directo y la Transferencia Bancaria.

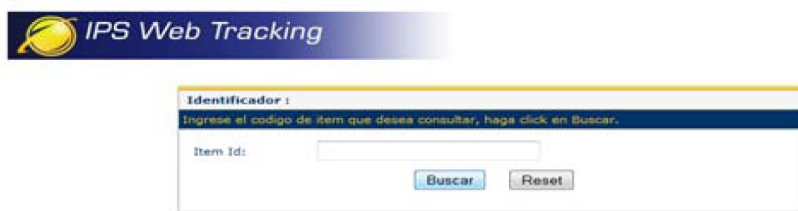
13.-Rastreo o Tracking

Tanto el Importador como el Exportador tendrán el beneficio de rastrear el producto, es decir que mediante el Código del Envío el comprador y vendedor pueden darle seguimiento a su mercancía durante los días que dure el viaje, de esta manera el importador tendrá la seguridad de recibir la mercancía y el exportador por su parte tendrá la certeza de que sus productos habrían llegado a su destino final.

A continuación se muestran los pasos a seguir para ejecutar el Rastreo. Ingrese a la página del sistema exporta fácil y de clic en la opción TRACKING.



Aparece otra ventana donde indica ingrese el código de ítem que desea consultar, haga clic en Buscar.

A screenshot of a web interface. At the top, there is a blue header with a yellow magnifying glass icon and the text "IPS Web Tracking". Below the header, there is a white box with a blue border. Inside the box, the text "Identificador:" is followed by a blue bar containing the instruction "Ingrese el código de ítem que desea consultar, haga click en Buscar.". Below this, there is a label "Item Id:" followed by a text input field. At the bottom of the box, there are two buttons: "Buscar" (highlighted in blue) and "Reset".

Luego le aparece otra ventana donde podrá conocer todos los detalles del envío de su mercancía, en qué lugar y oficina se encuentra, las fechas, el país y más.



