



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

**TESIS PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO
EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

TEMA:

**PLAN PARA LA CREACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE COMERCIO
EXTERIOR EN LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS DE SAN
ANTONIO DE IBARRA**

AUTORA:

VANESSA CRISTINA NAVARRO VILLARRUEL

DIRECTOR:

MSc. MAURICIO MONGE ALVEAR

QUITO – ECUADOR

JULIO 2016

DECLARACIÓN JURAMENTADA DEL AUTOR

Yo, Vanessa Cristina Navarro Villarruel con C.I. 1002367926, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

Quito, D.M. 29 de Abril de 2016.

Señor MBA.
Nelson Cerda Prado.
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y NEGOCIOS
Presente.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, me permito informar que la Tesis, de tema: **PLAN PARA LA CREACION DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA ASOCIACION INTERPERSONAL DE ARTESANOS DE SAN ANTONIO DE IBARRA**, elaborada por la estudiante **NAVARRO VILLARRUEL VANESSA CRISTINA**, egresada de la carrera de Comercio Exterior, Integración y Aduanas, ha llegado a término, cumpliendo a cabalidad con los parámetros y estructuras definidos para la elaboración de la misma como son: Planteamiento, Formulación del problema, Justificación e importancia, Objetivos, Marco referencial, Hipótesis, Conclusiones, Recomendaciones, Bibliografía, Redacción y Ortografía.

Por su gentil atención, quedo de usted agradecido.

Atentamente,

MSc. Mauricio Roberto Monge Alvear
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

Con el esfuerzo de mi mente, corazón y espíritu, plasme este trabajo de investigación, misma que dedico con gratitud a mis padres: Bismark y Ximena, quienes nunca dejaron que las situaciones me venzan, así como también a mis abuelitos: Nibo y Gema, que son mis segundos padres.

AGRADECIMIENTO

Para mi esposo Luis, el agradecimiento imperecedero, por estar siempre atento con su ayuda necesaria en mis constantes estudios; a mi hija Ana Paula por sacrificar el tiempo en familia y comprenderme, y venero la iluminación de la Santísima Virgen del Quinche y el poder del Divino Niño Jesús.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA



FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

PROYECTO DE TITULACIÓN

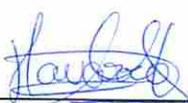
DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002367926
APELLIDO Y NOMBRES:	Navarro Villarruel Vanessa Cristina
DIRECCIÓN:	Consuelo Benavides S5-324 y Camino a Ollacoto
EMAIL:	crisnav23@yahoo.com
TELÉFONO FIJO:	022603-855
TELÉFONO MOVIL:	0987618946

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Plan para la creación de un Departamento de Comercio Exterior en la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra
AUTOR O AUTORES:	Vanessa Cristina Navarro Villarruel
FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	20-07-2016
DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	MSc. Mauricio Roberto Monge Alvear
PROGRAMA	PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas
RESUMEN: Mínimo 250 palabras	La presente investigación describe en forma sintetizada la estructura para la creación de un Departamento de Comercio Exterior en la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra, en la cual sus directivos carecen de un conocimiento amplio sobre la comercialización hacia el exterior de las artesanías elaboradas por sus integrantes. Para poder lograr todo esto se realizó un diagnóstico situacional que permitió entender de mejor manera las estructuras socioeconómicas de la Asociación

	<p>y sus artesanos independientes de la parroquia de San Antonio de Ibarra; es precisamente en donde se delimitó el problema de investigación. Posteriormente, y con una visión más cercana se planteó un marco teórico que sustenta los aspectos más relevantes del estudio, además permitió establecer las bases necesarias de la investigación. Por otro lado, con el fin de recabar información de los integrantes de la Asociación y artesanos de la parroquia, objeto de análisis, se elaboraron instrumentos de investigación que facilitaron el proceso, asimismo se aplicó los métodos: inductivo, deductivo, de análisis y de síntesis, los que permitieron discernir, interpretar y procesar los datos. Finalmente se dejan sentadas las respectivas conclusiones y recomendaciones, las que servirán como base para la realización de posteriores estudios e investigaciones, tanto en el ámbito local como en el nacional.</p>
<p>PALABRAS CLAVES:</p>	<p>Comercio Exterior, Exporta Fácil, Exportación a consumo, PRO ECUADOR, MIPRO, SENA, Comercio Justo, SRI. INPC.</p>
<p>ABSTRACT:</p>	<p>This research describes in the form synthesized the structure for the establishment of a Department of Foreign Trade in the inter-Professional Association of San Antonio de Ibarra, in which their managers lack a broad knowledge on the marketing toward the outside of the handicrafts made by its members. In order to achieve all this is conducted a situational diagnosis that allowed to understand better the socio-economic structures of the Association and its craftsmen</p>

	<p>independent of the parish of San Antonio de Ibarra; is precisely where it is delimited the research problem. Subsequently, and with a closer view was raised a theoretical framework that underpins the most relevant aspects of the study, in addition it was possible to establish the necessary foundations for the investigation. On the other hand, in order to solicit information from the members of the Association and craftsmen of the parish, the object of analysis, research tools were developed that facilitated the process, it was also applied the methods: inductive, deductive, analysis and synthesis, which permitted the discern, interpret and process the data. Finally left sitting the respective conclusions and recommendations, which will serve as a base for the realization of further studies and research, both at the local and at the national level.</p>
KEYWORDS	Comercio Exterior, Exporta Fácil, Exportación a consumo, PRO ECUADOR, MIPRO, SENA, Comercio Justo, SRI, INPC.

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución.

f. 

NAVARRO VILLARRUEL VANESSA CRISTINA

C.I. 1002367926

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **NAVARRO VILLARRUEL VANESSA CRISTINA**, CI 1002367926 autora del proyecto titulado: **Plan para la creación de un Departamento de Comercio Exterior en la ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS DE SAN ANTONIO DE IBARRA**, previo a la obtención del título de **INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS** en la Universidad Tecnológica Equinoccial.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad Tecnológica Equinoccial a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 20 de julio de 2016

f. _____


NAVARRO VILLARRUEL VANESSA CRISTINA

C.I. 1002367926

San Antonio de Ibarra, enero de 2016

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, **ANA CECILIA VILLALBA** con cédula de identidad N.- 100152383-4 en calidad de Presidenta de la Asociación Interprofesional de Artesanos San Antonio de Ibarra autorizo a **VANESSA CRISTINA NAVARRO VILLARRUEL**, realizar la investigación para la elaboración de su proyecto de titulación **“PLAN PARA LA CREACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR EN LA ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS SAN ANTONIO DE IBARRA”**, basada en la información proporcionada por la Asociación.

f: _____



ANA CECILIA VILLALBA

100152383-4



2.2.5. Metodología para el objetivo específico 5: Determinar el presupuesto con el que debe contar la AISA para la creación del departamento de comercio exterior.....	30
CAPITULO 3.....	31
RESULTADOS.....	31
3.1. Recolección y tratamiento de datos.....	31
3.2. Presentación y análisis de los resultados.....	32
3.2.1. Resultados del objetivo específico 1: Determinar los potenciales productos de los usuarios del departamento de comercio exterior en la AISA	32
3.2.2. Resultados del objetivo específico 2: Identificar los mercados de destino de las exportaciones de artesanías.....	45
3.2.3. Resultados del objetivo específico 3: Proponer los procesos y subprocesos que realizará el departamento de comercio exterior a través de un manual de procesos.	47
3.2.4. Resultados del objetivo específico 4: Definir la estructura organizacional y funcional para que el departamento de comercio exterior sea operativo.....	54
3.2.5. Resultados del objetivo específico 5: Determinar el presupuesto con el que debe contar la AISA para la creación del departamento de comercio exterior.....	58
CAPITULO 4.....	63
DISCUSIÓN.....	63
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	68

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Página
Tabla 1. Distribución de tipo de artesanías elaboradas en la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra.	5
Tabla 2. Funciones de la administración	17
Tabla 3. Plan de recolección de datos	31
Tabla 4. Frecuencias pregunta 1	33
Tabla 5. Frecuencias pregunta 2	35
Tabla 6. Frecuencias pregunta 3	36
Tabla 7. Frecuencias pregunta 4	37
Tabla 8. Frecuencias pregunta 5	38
Tabla 9. Frecuencias pregunta 6	39
Tabla 10. Frecuencias pregunta 7	40
Tabla 11. Frecuencias pregunta 8	41
Tabla 12. Determinación de usuarios del departamento de comercio exterior	42
Tabla 13. Inventario de procesos y subprocesos del departamento de comercio exterior	51
Tabla 14. Presupuesto de activos requeridos para la creación del departamento de comercio exterior en el AISA	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenido	Página
Figura 1: Distribución de tipo de artesanías elaboradas en la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra.	6
Figura 2. Estructura del Departamento de Comercio Exterior	16
Figura 3. Estructura de la Directiva de la A.I.S.A.	19
Figura 4. Método inductivo-deductivo	22
Figura 5. Esquema para alcanzar el segundo objetivo específico	25
Figura 6. Inventario de procesos	26
Figura 7: Esquema para alcanzar el tercer objetivo específico	27
Figura 8: Ficha modelo de descripción de cargos	29
Figura 9: Esquema para alcanzar el objetivo 4	30
Figura 10. Gráfico pregunta 1	33
Figura 11. Gráfico pregunta 2	35
Figura 12. Gráfico pregunta 3	36
Figura 13. Gráfico pregunta 4	37
Figura 14. Gráfico pregunta 5	38
Figura 15. Gráfico pregunta 6	39
Figura 16. Gráfico pregunta 7	40
Figura 17. Gráfico pregunta 8	41
Figura 18. Procesos del departamento de comercio exterior	48
Figura 19. Proceso de Exportación	49
Figura 20. Mejora continua para los proceso de exportación.	50
Figura 21. Diagrama de flujo de los procesos de asesoría y capacitación del departamento de comercio exterior de la AISA	52
Figura 22. Diagrama de flujo de los procesos de exportación del departamento de comercio exterior de la AISA	53
Figura 23. Nuevo organigrama de la AISA	55
Figura 24. Organigrama del departamento de comercio exterior de la AISA	56
Figura 25. Descripción de cargos 1	56
Figura 26. Descripción de cargos 2	57
Figura 27. Costos estimados de personal del departamento de comercio exterior	60

RESUMEN

La presente investigación describe en forma sintetizada la estructura para la creación de un Departamento de Comercio Exterior en la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra, en la cual sus directivos carecen de un conocimiento amplio sobre la comercialización hacia el exterior de las artesanías elaboradas por sus integrantes. Para poder lograr todo esto se realizó un diagnóstico situacional que permitió entender de mejor manera las estructuras socioeconómicas de la Asociación y sus artesanos independientes de la parroquia de San Antonio de Ibarra; es precisamente en donde se delimitó el problema de investigación. Posteriormente, y con una visión más cercana se planteó un marco teórico que sustenta los aspectos más relevantes del estudio, además permitió establecer las bases necesarias de la investigación. Por otro lado, con el fin de recabar información de los integrantes de la Asociación y artesanos de la parroquia, objeto de análisis, se elaboraron instrumentos de investigación que facilitaron el proceso, asimismo se aplicó los métodos: inductivo, deductivo, de análisis y de síntesis, los que permitieron discernir, interpretar y procesar los datos. Finalmente se dejaron sentadas las respectivas conclusiones y recomendaciones, las que servirán como base para la realización de posteriores estudios e investigaciones, tanto en el ámbito local como en el nacional.

ABSTRACT

This research describes in the form synthesized the structure for the establishment of a Department of Foreign Trade in the inter-Professional Association of San Antonio de Ibarra, in which their managers lack a broad knowledge on the marketing toward the outside of the handicrafts made by its members. In order to achieve all this is conducted a situational diagnosis that allowed to understand better the socio-economic structures of the Association and its craftsmen independent of the parish of San Antonio de Ibarra; is precisely where it is delimited the research problem. Subsequently, and with a closer view was raised a theoretical framework that underpins the most relevant aspects of the study, in addition it was possible to establish the necessary foundations for the investigation. On the other hand, in order to solicit information from the members of the Association and craftsmen of the parish, the object of analysis, research tools were developed that facilitated the process, it was also applied the methods: inductive, deductive, analysis and synthesis, which permitted the discern, interpret and process the data. Finally left sitting the respective conclusions and recommendations, which will serve as a base for the realization of further studies and research, both at the local and at the national level.

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 El Problema de Investigación

1.1.1 Problema a Investigar

Una de las principales actividades de la parroquia San Antonio de Ibarra, ubicada al norte del país, es el trabajo artesanal, (Pabón, 2015), siendo muchas de estas artesanías reconocidas a nivel internacional.

De igual forma, según el estudio realizado por Pabón (2015), el 47,4% de los artesanos de esa parroquia pertenecen a la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio, el 16.5% de los artesanos pertenecen a la Asociación De Desarrollo Integral Tamia Huarmy, el 34,7% de los artesanos no pertenecen a ninguna asociación, y el 1.4% no respondieron si pertenecen o no a alguna asociación artesanal, por lo que se aprecia que la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio, tiene un número importante de asociados.

Una de las conclusiones que arroja el estudio presentado por Pabón (2015) señala que los dueños de los talleres artesanales realizan una “administración intuitiva” (p.13), y a través de la investigación realizada se pudo determinar también que la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio – AISA - carece del conocimiento de los diferentes tipos de logística que existen en el Ecuador para una exportación adecuada de los productos por parte de artesanos, y por ende no dispone de un departamento de comercio exterior que permita un enlace directo y un canal de comercialización internacional.

1.1.2 Objeto de estudio teórico

El objeto de estudio teórico es el conocimiento de los aspectos administrativos, legales y técnicos necesarios para la adecuada planificación de la creación del departamento de comercio exterior en la AISA.

1.1.3 Objeto de estudio práctico

El objeto de estudio práctico es la elaboración del plan para la creación del departamento de comercio exterior el cual será eje principal para iniciar en los mercados internacionales, la coordinación de las operaciones y la optimización de recursos de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra.

1.1.4 Planteamiento del Problema

1.1.4.1. Diagnóstico

San Antonio de Ibarra, es una parroquia con una gran riqueza cultural por historia y por tradición, donde se ha desarrollado el arte y la artesanía de madera tallada, pintura, escultura, cerámica, tejidos y bordados que son reconocidos a nivel nacional e internacional.

Las artes y artesanías nacieron en San Antonio de Ibarra en el año 1884, luego de la creación del "Liceo Artístico", fundado por el maestro Daniel Reyes, en la colaboración de sus hermanos Luis y Fidel, como escuela de formación y capacitación académica en las artes y oficios, el cual en el corto plazo direccionó a un respetable sector de la población al cultivo de las artes plásticas, como máximo recurso de la expresión artística en San Antonio y la región, en la actualidad, la artesanía es una actividad que involucra el desarrollo familiar y comunitario, en muchos casos es una actividad complementaria.

La Parroquia de San Antonio de Ibarra, se ha constituido en el referente nacional de la producción de artes principalmente en madera, pintura, tejidos a mano, como sacos de lana y bordados, objetos en resinas plásticas, cerámica, orfebrería y otros.

La artesanía de la talla en madera que se trabaja en todo el pueblo de San Antonio de Ibarra, es madera transformada por hábiles manos de artesanos en figuras, objetos útiles u ornamentales en la que entra en juego el diseño y la composición.

Las artesanías de madera es la principal actividad económica de San Antonio de Ibarra en la provincia de Imbabura, de ahí su alta importancia económica y social, debido a que contribuyen al crecimiento de la economía provincial, generan fuentes de empleo directas e indirectas y además sus productos de artesanías tienen un alto potencial de desarrollo, cuyo valor en el mercado exterior es mucho mayor a lo que actualmente se comercializa en el país.

Con el pasar del tiempo, el incremento del número de almacenes comercializadores de artesanías robustecieron la economía local, por lo que se hizo necesario buscar otros mercados.

El mercado Internacional ha demostrado tener una gran acogida a las artesanías que muestren la cultura y diversas imágenes y figuras talladas, generalmente si estas son elaboradas a mano; para el 2012 según PRO ECUADOR el principal producto exportado fue estatuillas y demás objetos de adornos de madera con una participación del 90,14%.(Análisis del Sector Artesanías, 2013).

La Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra es un grupo que tiene diversidad de artesanos, los cuales pueden representar en sus esculturas de madera sus habilidades, realizando trabajos de alta calidad y con excelentes acabados, pero ante el escaso conocimiento por parte de los integrantes de la Asociación respecto a los diferentes métodos de exportación, sus respectivos canales logísticos y la falta de capacitación y apoyo al pequeño artesano en el tema de las exportaciones, ha contribuido para que los integrantes no se interesen en una visión internacional.

Por otra parte “En la actualidad se está dando mucho impulso a las exportaciones y a los pequeños artesanos, y es por eso que queremos aprovechar esta oportunidad para lograr la internacionalización de las artesanías de la Asociación”, comenta el señor Patricio Rivadeneira, Presidente de la Asociación (Entrevista realizada el 18 de Julio de 2015).

Así mismo varios integrantes de la Asociación han observado la acogida que diversas artesanías de la competencia han tenido en el mercado extranjero, así como la apertura reciente de políticas que son impulsadas por el gobierno nacional para la promoción y exportación de productos no tradicionales, esto, les ha dado la pauta para considerar a este año como el momento oportuno para realizar investigaciones que tengan como resultado final la conquista de mercados en el exterior.

Para conocer la situación actual de la Asociación, el siguiente cuadro muestra la distribución de la producción por parte de los 160 integrantes activos según el producto principal, esto a pesar de que existen artesanos que comercializan diversas líneas de productos artesanales.

Tabla 1. Distribución de tipo de artesanías elaboradas en la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra.

Tipo	Cantidad	%
Muebles	58	36,25
Imaginería y Escultura Religiosa	43	26,88
Artesanía Artística	30	18,75
Utilitarios	23	14,38
Artes Plásticas	6	3,75
Total	160	100

Fuente: Encuesta

Con el cuadro anterior, se genera el siguiente gráfico que facilita la observación y ayuda a comprender de mejor manera al lector los datos obtenidos a través de la encuesta realizada.

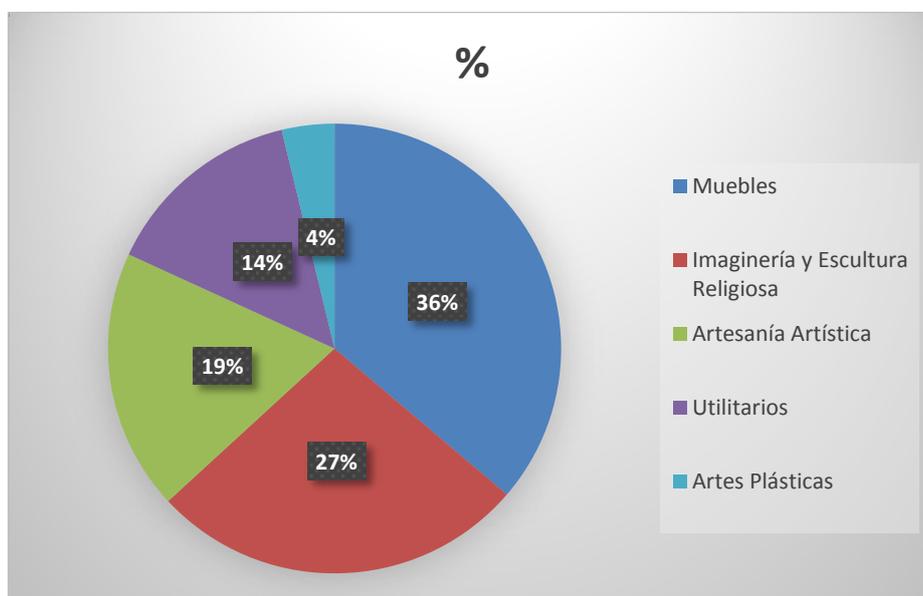


Figura 1: Distribución de tipo de artesanías elaboradas en la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra.

El 36% de los socios se dedican netamente a la producción de muebles porque es más rentable, especialmente si se trabaja en estilos lineales; el 27% de ellos elabora trabajos de escultura porque consideran que es un trabajo auténtico de San Antonio, el 19% se dedica a la producción de artesanía artística porque su elaboración no demanda mucho tiempo y la circulación del dinero es más rápida, pero las ganancias son considerables en grandes cantidades, el 14% de los socios realiza trabajos utilitarios o de adornos porque son actividades que les da tiempo para desempeñarse en otro campo productivo, finalmente tan solo el 4% realiza trabajos en artes plásticas porque considera que la materia prima para elaborar artesanías en madera es escasa, por lo que una alternativa es la fibra de vidrio o la resina, que sirven para elaborar las artes plásticas.

También se puede agregar que la gestión por parte de la Asociación en lo referente a los procedimientos de comercio exterior ha sido buscar los servicios de una empresa consultora que podría actuar como un departamento de comercio exterior fuera de la organización, la finalidad de aquello era encargar la operatividad de las exportaciones de sus artesanías en manos apropiadas, sin embargo la Asociación ve

poco viable esta propuesta, ya que al ser un departamento que funciona por fuera de la estructura de la Asociación es difícil alinearlos a los propósitos quedando sin control varios aspectos importantes.

Con estos objetivos por cumplir y teniendo como principal problema la ausencia de un departamento encargado, que detalle las operaciones de comercio exterior que deberían efectuarse en la Asociación para beneficio de los artesanos de San Antonio de Ibarra, además del desconocimiento integral en el manejo de un esquema de procesos legales y operativos que implican las actividades de comercio exterior por parte de sus directivos y de los artesanos de la región, se hace imprescindible la creación de un departamento de comercio exterior, el mismo que deberá ser gestionado de forma eficaz en todas las operaciones que requieren los integrantes para la exportación y su funcionamiento siempre deberá estar enfocado en el cumplimiento de los objetivos de la Asociación.

Con la creación de un departamento de comercio exterior se pretende beneficiar a los artesanos de la Asociación en primera instancia y también a los artesanos de la región ofreciendo a través de dicho departamento servicios de comercio exterior, haciendo que sus procesos de comercialización incursionen a nivel internacional de manera eficiente, constante y competitiva, atacando a los problemas encontrados en un escenario de la logística de exportación de las artesanías.

El Ecuador busca una eficiencia productiva que pueda generar un entorno competitivo, lo que tiene como resultado incentivar a las pequeñas y medianas empresas a mejorar su producción, esto implica productos de mayor calidad para los consumidores, tanto en mercados nacionales como internacionales y mejores condiciones de vida para la población (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013-2017)

Por otro lado, los países cuentan con acuerdos, tratados, convenios, entre otros; que agilitan, facilitan y compensan el comercio entre países; para lo cual los artesanos de la AISA ofrecen productos de calidad con estándares internacionales.

1.1.4.2. Causas

Los artesanos de San Antonio de Ibarra, día a día trabajan arduamente con la finalidad de obtener un producto elaborado de calidad, haciéndose acreedores al prestigio y gran acogida por parte de los ciudadanos propios y extranjeros, ante esta situación ciertos artesanos optan por ofrecer sus productos en el mercado externo a

través de personas que viajan al extranjero y vende sus productos en ferias y/o exposiciones, sin realizar procesos formales de exportación.

De igual forma, los artesanos integrantes de la AISA no poseen el conocimiento adecuado para llegar a mercados internacionales, ya sea porque no tienen acceso a medios de difusión internacionales como internet, manejo de páginas web, o porque no cuentan con el capital necesario para poder expandirse a un ambiente global, es por eso que la Asociación quiere lograr la exportación y comercialización de las artesanías a nivel internacional, ya que observa una oportunidad para todos sus artesanos.

A esto se suma el hecho de que las exportaciones de las pequeñas empresas van creciendo poco a poco cada día gracias a diferentes ayudas por parte de organismos gubernamentales, cooperación nacional, creación de nuevos mecanismos para lograr integrar a los pequeños productores al Comercio Exterior.

1.1.4.3. Pronóstico negativo

La falta de un departamento de comercio exterior que apoye a los pequeños artesanos de la región y que les brinde las estrategias necesarias para afrontar el reto de la exportación para incursionar en el mercado internacional mantendrá su producción local actual sin obtener un beneficio extra o un plus en su mercadería que los haga más competitivos.

La población de pequeños artesanos seguirá con los lineamientos tradicionales para producción y ventas locales en San Antonio de Ibarra, sin ver la posibilidad de manejar diferentes o nuevos procesos de producción y de comercialización.

1.1.4.4. Pronóstico positivo

El plan para la creación de un departamento de comercio exterior en la AISA, generará en sus asociados un sentimiento de identificación y pertenencia a este organismo y les facilitará que tanto los pequeños y medianos artesanos puedan vender productos de calidad dentro y fuera del país y, que sean reconocidos internacionalmente a través de la marca de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra con la creación de una oferta exportable diversificada.

1.1.5 Formulación del problema

¿Qué es necesario estructurar en la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra para que sus asociados puedan ofertar y vender sus diversos productos artesanales?

1.1.6 Sistematización del problema

a. ¿Cuáles serían potenciales productos de los usuarios del departamento de comercio exterior en la AISA?

b. ¿Qué mercados son los destinatarios de las exportaciones de artesanías ecuatorianas?

c. ¿Cuáles serían los procesos y subprocesos que realizará el departamento de comercio exterior en la AISA?

d. ¿Qué estructura organizacional debe poseer el departamento de comercio exterior de la AISA?

e. ¿Cuál sería el presupuesto para la creación del departamento de comercio exterior de la AISA?

1.1.7 Objetivo General

- Estructurar un plan para la creación de un departamento de comercio exterior en la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra.

1.1.8 Objetivos específicos

- Determinar los potenciales productos de exportación de los usuarios del departamento de comercio exterior en la AISA.
- Identificar los mercados de destino de las exportaciones de artesanías.
- Proponer los procesos y subprocesos que realizará el departamento de comercio exterior en la AISA.
- Definir la estructura organizacional para que el departamento de comercio exterior sea operativo.
- Determinar el presupuesto con el que debe contar la AISA para la creación del departamento de comercio exterior.

1.1.9 Justificaciones

La industria maderera de segunda transformación, tiene una representación importante en la parroquia San Antonio de Ibarra, en donde se elaboran artesanías talladas en madera y muebles de toda índole que comprende desde la obtención de la madera de nogal, pino, cedro para la escultura, de laurel para muebles o accesorios y de sauce para artesanías trabajadas en torno. En el caso de la madera de cedro el acopio y expendio se lo hace de forma irregular debido que existe veda vigente.

Según las entrevistas realizadas a un número de integrantes de la AISA, es importante detallar que los trabajos en madera se encuentran diversificados en distintas especialidades: Carpintería y muebles en línea recta; muebles tallados; objetos tallados; escultura religiosa; escultura contemporánea; y, escultura costumbrista

De acuerdo al detalle anterior pormenorizado, se identifica que la mayoría de productos son artesanías de dimensiones menores por lo que se les considera como estatuillas y objetos de adorno de madera, mismos que entrarían en la siguiente partida arancelaria:

	MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS
Sección IX :	DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA
Capítulo 44 :	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
Partida Sistema	Marqueterías y taracea; cofrecillos y estuches para joyería u
Armonizado 4420 :	orfebrería y manufacturas similares, de madera; estatuillas y demás objetos de adorno, de madera; artículos de mobiliario,
Sub Partida Regional	
44201000	- Estatuillas y demás objetos de adorno, de madera

Una vez identificadas las artesanías en general que elaboran los artesanos y el interés de los mismos en exportar sus obras talladas en madera, se pudo indagar con detalles específicos los posibles destinos a exportar según estadísticas históricas registradas.

Siendo la partida 4420100000, la adecuada para la declaración de los bienes con características de exportar haciendo uso de la herramienta Exporta Fácil, se puede apreciar los destinos registrados en el Banco Central del Ecuador para esta partida, tales

como Estados Unidos, España, Italia, Chile, México, Venezuela, Panamá, Alemania, Aruba, Francia, entre otros países, lo cual permite en primera instancia confirmar que existe mercado para las artesanías ecuatorianas y en segunda instancia que un departamento de comercio exterior va a incentivar la incursión de nuestros productos en mercados internacionales.

Por otro lado, la creación de un Departamento de Comercio Exterior sirve de sustento y base para sus integrantes, contribuyendo no sólo a los intereses de la Asociación sino también al mejoramiento del nivel socioeconómico del sector, creando a futuro nuevas fuentes de trabajo debido al aumento que se darían en las ventas de los productos.

Actualmente como política económica del país se tiene que, toda actividad que genere trabajo y valor agregado a la producción es aceptada por el bien común de la sociedad (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013-2017), con este principio se espera desarrollar servicios que sirvan de agentes de facilitación, agilización y propulsores del comercio y un incremento en la producción de la zona con valor agregado y por ende mayor comercialización hacia países extranjeros, mediante buenas prácticas de Comercio Exterior. Con la propuesta de este plan la Asociación podrá también proceder a tomar acciones necesarias y correctivas para incentivar la exportación del producto ecuatoriano.

Por todos estos antecedentes, y debido a la gran oferta existente en el mercado internacional, podemos afirmar la gran aportación de este tema ya que existen varias personas de San Antonio de Ibarra dedicadas a esta actividad.

1.2 Marco Referencial

1.2.1 Marco Teórico

1.2.1.1. Comercio Exterior

Martín y Martínez (2012) mencionan que “el comercio exterior, como cualquier otra relación comercial, está basada en el intercambio de mercancías y de servicios entre empresas ubicadas en diferentes países, residentes y no residentes” (p. 35).

Según lo mencionado por Martín y Martínez, puedo aseverar que cada país fabrica sus propios bienes y servicios, y que a su vez, estos pueden sufrir escases de

algunos insumos y activos tales como activos humanos, naturales, financieros e industriales. Precisamente el intercambio que existe entre dos naciones al exportar o vender, e importar o comprar sus productos es lo que llamamos comercio exterior. Ningún país del mundo es autosuficiente, por ende, la idea es que cada uno de ellos pueda ofrecerle al otro lo que no posee o aquello de lo que carece, y viceversa, generando a su vez el bienestar y supervivencia de la población.

1.2.1.2. Comercio nacional e internacional

Bermúdez (2008), define al comercio nacional e internacional de la manera que se muestra a continuación:

El Comercio nacional se entiende como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de una misma nación. (p.1)

El comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o 45 más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países, a los países o bloques económicos que practican este tipo de comercio se dice que tienen economía abierta. (p.1)

Si las mercancías se las negocia dentro del territorio nacional, se denomina comercio nacional, y si el destino traspasa los límites fronterizos, el comercio se conoce como internacional, en este último se registra las exportaciones/importaciones que se efectúan de país a país o con bloques comerciales.

1.2.1.2. Comercio justo

El comercio justo es un modo de comercio basado en el diálogo, la transparencia y el respeto, buscando una mayor equidad en el comercio internacional. Contribuye a un desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurando los derechos de productores y trabajadores marginados, especialmente en el Sur. Las organizaciones de Comercio Justo, junto con los consumidores, están implicadas activamente en apoyar a los productores, sensibilizar y desarrollar campañas para conseguir cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional. (www.comerciojusto.org citado en López y González, 2011, p.16)

La situación que se vive en ciertos países productores para alcanzar un precio competitivo para exportación es de explotación, trabajo infantil, desigualdad,

discriminación, entre otras, precisamente lo que hace el comercio justo es comprar los productos de países pobres a un precio justo, utilizando ciertos criterios tales como:

- Salario justo de productores para que tengan una vida digna
- Relación a largo plazo
- No explotación infantil
- Igualdad de hombre y mujer
- Respeto de los derechos humanos y laborales
- Prefinanciación de hasta el 60% para comenzar su producción
- Sostenibilidad medio ambiental
- Productos de calidad

Este tipo de comercio es realizado entre la organización de comercio justo o importadora, que pertenecen a los llamados países del norte y el productor o productores pertenecientes a los países del sur, eliminando la cadena de intermediación, lo que permite que el precio no sea excesivamente costoso en relación a otros productos similares sin que se aplique este tipo de comercio, generando solo una variación del 10% al 15% por encima del costo habitual.

Muchos de los productos vendidos por comercio justo son sellados por las organizaciones correspondientes identificándolos como productos de comercio justo, a la vez que garantizan también su calidad.

En América Latina el organismo que sirve de nexo y garantía con algunas de las organizaciones europeas es la denominada Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo –CLAC-.

1.2.1.3. Ministerio de Comercio Exterior

Es el organismo que se encarga de crear, analizar y proponer políticas, proyectos y estrategias públicas para el mejoramiento de las gestiones de comercio exterior del país, así mismo es el encargado de llevar a cabo todas las gestiones necesarias para mejorar e innovar la integración del país en nuevos bloques económicos o la de negociar tratados bilaterales y multilaterales.

El Ministerio de Comercio Exterior trabaja directamente con el Gobierno Nacional y con el Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad.

1.2.1.4. PRO Ecuador

Es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, es parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

1.2.1.5. Exporta Fácil

Es un sistema simplificado, ágil, efectivo y económico de exportaciones por medio de envíos postales.

Está orientado a fomentar el envío de productos de artesanos, micro, pequeños y medianos empresarios, emprendedores y actores de la economía popular y solidaria a los diferentes mercados internacionales

Exporta Fácil cuenta con los beneficios que ofrecen las instituciones participantes como Ministerio de Industrias y Productividad, PRO ECUADOR, Correos del Ecuador, Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, Instituto Nacional de Patrimonio Cultural, generando así inclusión, competitividad y desarrollo local.

1.2.1.6. Ministerio de Industrias y Productividad

Este organismo es el encargado de llevar un registro y realizar análisis de calidad y producción en las industrias ecuatorianas con el fin de sustituir importaciones, el Ministerio de Industrias y Productividad puede solicitar restricciones por cupo, también llevar a cabo programas de incentivo para realizar sustitución de importaciones.

1.2.1.7. Comité de Comercio Exterior (COMEX)

El COMEX es la entidad encargada de crear las bases legales para que las estrategias o políticas de comercio exterior puedan ser ejecutadas.

El Comité de Comercio Exterior, es una entidad multidisciplinaria integrada por: El ministerio de Comercio Exterior, quien lo preside; ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca; ministerio de Industrias y Productividad; ministerio de Economía y Finanzas; Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo

1.2.1.8. Organismos Ejecutores

Una vez que se emiten las resoluciones sobre algún cambio o iniciativa en ámbito del Comercio Exterior en el Ecuador, hay entidades que pertenecen al Estado que son las encargadas de realizar las acciones de ejecución según mencione cada resolución, siendo las siguientes:

Servicio Nacional de Aduana -SENAE-: Es quien ejecuta todas las políticas de control de la entrada y salida de la mercadería, así como recaudación de tributos que dicha mercadería que entre o sale a través de los diferentes puertos y aeropuertos del país.

Instituto Nacional de Normalización -INEN-: Es una entidad que regula la calidad de los productos que se importan al Ecuador o de aquellos que se exportan desde el Ecuador. Esta regulación se lo realiza en coordinación con la SENAE a través de la presentación de ciertos obstáculos técnicos al momento de nacionalizar las mercaderías.

Instituto Nacional de Patrimonio Cultural -INPC-: Es una Entidad del Sector Público con ámbito nacional, encargada de investigar, normar, regular, asesorar y promocionar las políticas sectoriales de la gestión patrimonial, para la preservación, conservación, apropiación y uso adecuado del patrimonio material e inmaterial.

Servicio de Acreditación Ecuatoriano -SAE-: Este organismo también es de control, el mismo que ejecuta su actividad con la intención de certificar que varios productos que tengan la intención de ingresar al país estén acorde a las normas internacionales de fabricación, al igual que el INEN, el SAE ejecuta sus medidas a través de la SENAE.

Además de estas instituciones hay muchas más que colaboran en el control y ejecución de varios obstáculos técnicos al Comercio Exterior, como por ejemplo el MAGAP, el SRI, CONCEP, entre otras.

1.2.1.9. Departamento de Comercio Exterior

A nivel empresarial, el departamento de comercio exterior, es el área encargada de establecer las bases, normatividad, en algunos casos contactos con clientes o su atención para realizar, empezar o consolidar actividades de exportación e importación, también trabajan con aduanas, seguimiento de mercancías y algunos temas tributarios.

Es una herramienta esencial que se responsabiliza de las actividades operativas comerciales de las empresas que determinan viabilidad económica más importante, el

departamento de comercio exterior es aquel que le permite no sólo conseguir productos que no se producen localmente, así como también vender los que sí se producen en el ámbito propio sino que además le permite a la empresa entrar en contacto con otras sociedades, conociendo elementos de su cultura y de sus tradiciones que luego pueden ser asimiladas de diferentes maneras.

Toda empresa o que quiera consolidar su actividad exportadora o de internacionalización, tiene que crear su propio departamento de Comercio Exterior, para que pueda ocuparse de las diferentes labores que permitan a la empresa exportadora una presencia continuada en los distintos mercados internacionales, dado que la exportación no es más que el resultado de una estrategia de internacionalización, que el departamento de exportación, es un instrumento que lleva a cabo todas las labores inherentes al marketing Internacional.

Un departamento de Comercio exterior es una estructura humana con un fin muy concreto que es llevar a cabo todas las tareas que generen operaciones en el exterior.

La estructura del departamento de comercio exterior generalmente se conforma así:

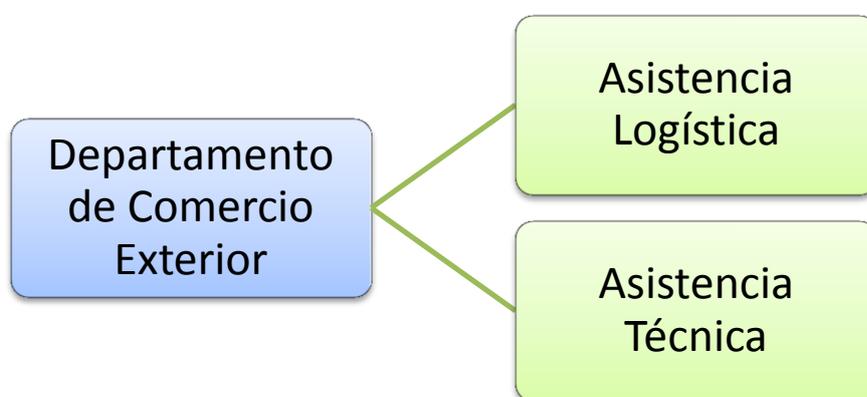


Figura 2. Estructura del Departamento de Comercio Exterior

Fuente: A.I.S.A.

1.2.1.10. Diseño organizacional y departamental

Desde el punto de vista del enfoque de las funciones (Coulter, 2010), existen cuatro funciones básicas de la administración, la siguiente tabla las resume y detalla lo que cada una implica.

Tabla 2. Funciones de la administración

Planeación	Organización	Dirección	Control
Definir objetivos, establecer estrategias y desarrollar planes para coordinar actividades.	Determinar lo que es necesario realizar, cómo llevarlo a cabo y con quién se cuenta para hacerlo.	Motivar, dirigir y cualesquier otras acciones involucradas con dirigir al personal.	Dar seguimiento a las actividades para garantizar que se logren conforme a lo planeado.

Fuente: Coulter (2010), p.8

Siendo el objetivo de la presente investigación el estructurar el plan para la creación de un departamento de comercio exterior, es importante conocer el fundamento teórico relacionado a este diseño, el cual se encuentra relacionado a la función administrativa denominada *organización*, en donde como se especifica en la tabla, se determina el qué, cómo y quién debe hacer determinadas actividades, que para el caso son de comercio exterior.

Según Chiavenato (2001), el diseño organizacional “incluye la definición de la estructura básica de la empresa y cómo dividir y asignar la tarea empresarial entre departamentos, divisiones, equipos y cargos, aspectos que generalmente se divulgan en los organigramas, los manuales de la organización y las descripciones de los cargos...” (p.205), es decir que parte del plan propuesto deben contener justamente el organigrama, el manual de procedimientos y las descripciones de los cargos de las personas que conformarían el departamento de comercio exterior, y cuyo contenido se desarrolla para el cumplimiento de los objetivos específicos definidos.

Es importante recalcar que el diseño organizacional atiende cuatro requisitos fundamentales de una organización: 1) Definición de la estructura básica, es decir el tipo de división para realizar la tarea, a través de la especialización vertical y horizontal; 2) Mecanismo de operación, definiendo aquí los que deben y no deben hacer mediante las descripciones de cargos, procedimientos, normas, estándares de desempeño, evaluaciones de desempeño, entre otras; 3) Mecanismo de decisión, es decir que se da una definición del poder para tomar decisiones en la organización; y, 4) Mecanismo de coordinación, integrando las unidades y/o departamentos como un todo. (Chiavenato,

2001)

El departamento conocido también como área, división, segmento, unidad, etc. es aquel sobre el que un administrador o gerente, pudiendo llamarse también supervisor, director, coordinador, etc. tiene autoridad y desempeña actividades específicas, el diseño departamental corresponde al primero de los requisitos fundamentos del diseño organizacional mencionado en el párrafo anterior, pudiendo ser este diseño de tipo: 1) funcional; 2) por productos y servicios; 3) por base territorial o geográfica; y 4) por clientela. (Chiavenato, 2001)

El tipo de departamentalización para el caso de la Asociación es claramente de tipo funcional.

1.2.1.10. Sector Artesanal

El sector artesanal se caracteriza por elaborar trabajos manufacturados, y se inició con artículos hechos en madera, cerámica, piedra y metal hace unos 5000–4000 a. C., posteriormente el desarrollo de piezas en acero se produjo en los años 600 a 800 d. C, este avance tuvo el pleno despunte en 1750, con los inicios de la revolución industrial. (Kalpakjian & Schmid, 2002, p.8)

El artesano identificado por la transformación de la materia prima a mano en productos finales, quién por hoy dejando de lado el uso de tecnología de punta, pero sí utilizando tecnología rudimentaria, logra dar acabados o toques finales a los trabajos realizados con un alto profesionalismo.

El sector artesanal, ha permitido y permite tener una fuente de ingresos económicos a las familias que se dedican a tales actividades.

1.2.1.11. Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra

La Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra se fundó en 1974, con el objetivo de promover el trabajo de los artesanos y de gestionar eventos, exposiciones, negociaciones en pro de sus asociados, entre otros, y está conformada por 160 integrantes activos.

Los socios activos e inactivos son alrededor de 300 artesanos, pero 140 aproximadamente no actualizan su carnet por lo que son inhabilitados por esta institución, con lo cual no pueden exponer sus artesanías ni hacer uso de los beneficios como integrantes de la Asociación, cabe resaltar que forma parte de esta asociación, el

ganador en tallado religioso a nivel mundial.

Como se trata de una asociación, la ley dictamina que debe poseer una directiva, por la tanto, la estructura organizacional de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra está dada por su directiva, así pues, se observa la intervención de un presidente y un vicepresidente como autoridades principales, seguidas de un secretario y una prosecretaria, bajo la línea del secretario, se encuentran cuatro líneas adicionales siendo el tesorero, un coordinador, un síndico y una comisión, de igual forma, bajo la línea de la coordinación existen vocales principales y vocales suplentes.

Gráficamente se puede observar su estructura en la parte inferior.

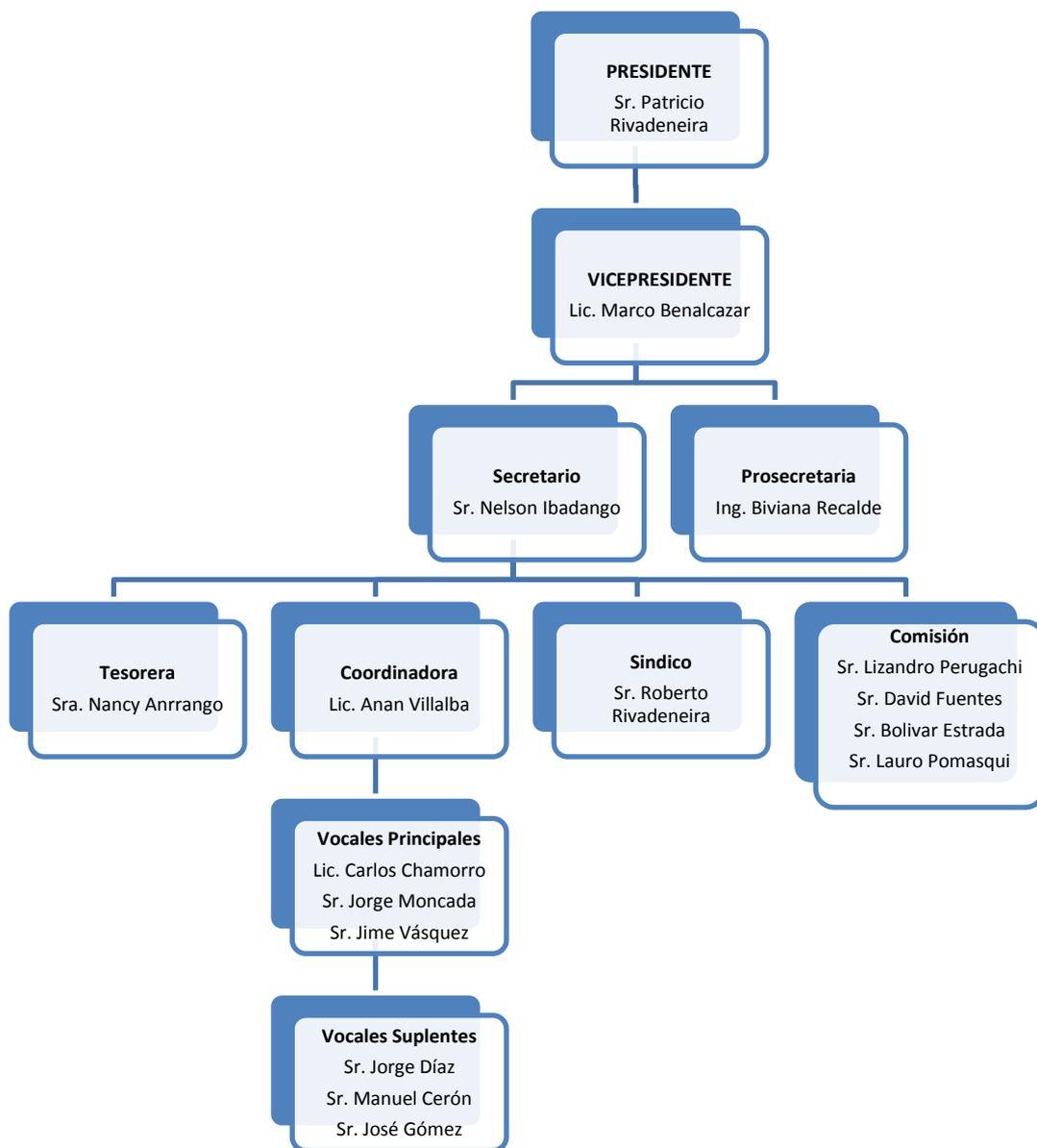


Figura 3. Estructura de la Directiva de la A.I.S.A.

Fuente: A.I.S.A.

Como se puede ver en la figura anterior la Asociación no tiene un departamento de comercio exterior y ninguna persona encargada del comercio exterior que incentive la promoción de los productos al extranjero.

Sin embargo, la AISA proporciona un pequeño espacio físico para el personal del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural – INPC, quienes se encargan de inspeccionar la mercadería que está próxima a salir del país mediante la modalidad de exportación por parte de los artesanos que han logrado captar mercados internacionales; esta inspección se realiza una vez que se llena la SOLICITUD PARA INSPECCIÓN DE BIENES CULTURALES NO PATRIMONIALES (Anexo 1) y el personal del INPC decide entre dos o tres días de acudir a la AISA en San Antonio de Ibarra.

CAPITULO 2

MÉTODO

2.1. Metodología general

2.1.1. Nivel de estudio

El nivel de estudio se lo determina de acuerdo a diferentes enfoques, de acuerdo al enfoque del nivel de profundidad de la investigación, el presente estudio utiliza los siguientes niveles:

Investigación exploratoria: Ya que no se dispone de ningún estudio previo y el problema es poco conocido, tanto en lo teórico como en lo práctico por lo que para identificar los actores que interactúan de manera directa e indirecta con la propuesta del departamento de comercio exterior se realizaron investigaciones previas en la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra mediante entrevistas a potenciales artesanos y análisis de contenido del material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada.

Investigación descriptiva: Ya que se describen cada uno de los componentes del estudio realizado en la actualidad y en San Antonio de Ibarra.

2.1.2. Modalidad de investigación

Existen diversas modalidades de trabajos de investigación tales como investigación de campo, investigación documental, proyectos factibles; proyectos especiales, entre otros.

La modalidad utilizada fue de proyecto factible, ya que está basada en la necesidad particular de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra de buscar una forma para expandirse al mercado internacional, dando como resultado el planteamiento de un plan para la creación del departamento de comercio exterior, que permita realizar un proceso adecuado y específico para exportaciones de los artesanos integrantes de la Asociación.

En si un proyecto se refiere a un conjunto de elementos, etapas y recursos interrelacionados que se diseñan para resolver problemas específicos. Por su parte, la metodología de la investigación, considera un proyecto como una propuesta de estudio o investigación con métodos y técnicas definidas. (Dubs de Moya, 2002)

2.1.3. Método

Para el tipo de investigación se aplicó una metodología inductiva-deductiva que parte de un marco general de referencia mediante una investigación exploratoria que es la falta de conocimiento por parte de los artesanos ante el mundo de las exportaciones y va hacia un caso en particular enfocado a los pequeños artesanos que agrupan la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra.

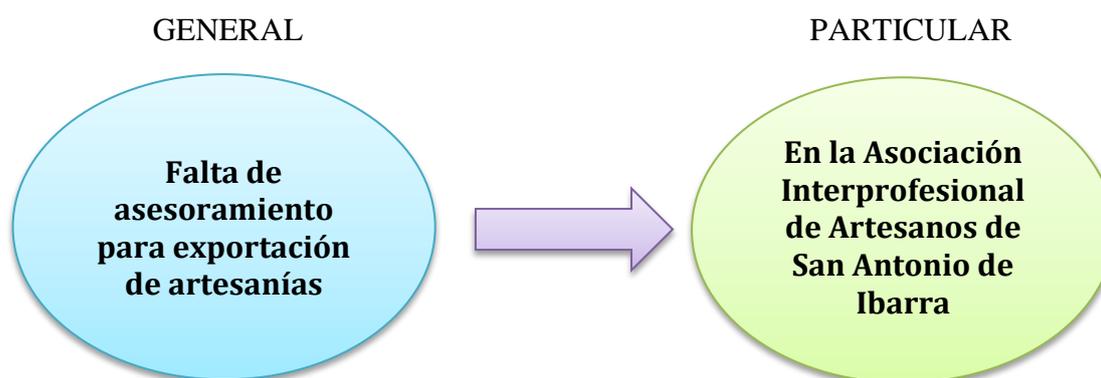


Figura 4. Método inductivo-deductivo

Fuente: Andino, P. (2014)

2.1.4. Población y muestra

Para el cumplimiento del objetivo 1 se requiere de la selección de la población y muestra pertinente, lo cual está detallado en la metodología específica que se trata posteriormente.

2.1.5. Selección instrumentos de investigación

Los datos para la investigación serán recolectados por medio de:

- a. Encuestas que serán dirigidas a los artesanos en la parroquia de San Antonio de Ibarra, con el fin de conocer sus expectativas de mercado y la posible utilización de los servicios del departamento de comercio exterior de la AISA con el objetivo de fomentar las exportaciones mediante el departamento de comercio exterior.
- b. Análisis de documentos, revistas, anuncios, libros y vía internet, de esta forma se obtendrá información de primera mano y se recopilará las experiencias personales de artesanos que particularmente ya han logrado promocionar sus productos en el exterior y lo que requieren los nuevos artesanos que estarían dispuestos a

promocionar sus artesanías.

2.1.6. Procesamiento de datos

Para procesar los datos obtenidos durante la investigación aplicando los instrumentos antes mencionados, se utilizarán herramientas de Excel en donde se realizará la clasificación, registro, tabulación y codificación correspondiente, misma que posteriormente serán registrados y expresada gráficamente para una mejor percepción a través de cuadros de Microsoft Excel, esto en cuanto a las encuestas realizadas.

La información derivada del análisis documental en cambio, será procesada y presentada a través de tablas, figuras, organizadores gráficos, fichas, etc. según sea el caso.

2.2. Metodología Específica

Los siguientes métodos se han planteado para lograr cumplir los objetivos específicos de la investigación:

2.2.1. Metodología para el objetivo específico 1: Determinar los potenciales productos de los usuarios del departamento de comercio exterior en la AISA.

Para cumplir con el objetivo planteado se usó la investigación de campo, siendo el instrumento la encuesta, realizada a una muestra de los artesanos de San Antonio de Ibarra, en la cual se pudo analizar y tener la perspectiva clara de los posibles usuarios del departamento de comercio exterior, así como el detalle de las artesanías que elaboran, cuáles serían aptas de exportación, los servicios que debería ofrecer la AISA a través del departamento de comercio exterior y qué productos se exportarían a través de la herramienta Exporta Fácil y a través de una exportación de consumo.

Población y muestra

Población de la investigación: Se lo conoce también como universo o ámbito de la investigación, son todos aquellos elementos que son objeto de estudio. La población de esta investigación estaría conformada por todos los artesanos de San Antonio de Ibarra, que aproximadamente son 1.226 artesanos.

Muestra: Al ser el número de artesanos > 30 , es decir $N > 30$, la fórmula para determinar la muestra representativa es la siguiente:

Modelo para el Cálculo de la Muestra Óptima

$$n = \frac{N}{e^2(N-1)+1}$$

n: Tamaño de la muestra

N: Población

e: Error admisible para investigación social (5%)

N - 1: Corrección geométrica para muestras mayores de 30 sujetos

Aplicando la fórmula, se obtuvo el siguiente resultado:

$$n = \frac{1.226}{0.05^2(1.226-1)+1} = 302$$

Las encuestas se aplicaron a 302 artesanos de la parroquia San Antonio de Ibarra.

2.2.2. Metodología para el objetivo específico 2: Identificar los mercados de destino de las exportaciones de artesanías.

Para la identificación de los mercados destino de este tipo de exportaciones se realizó una investigación bibliográfica en la página web del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones – PRO ECUADOR, sobre los posibles destinos y el crecimiento del sector en los últimos periodos.

2.2.3. Metodología para el objetivo específico 3: Proponer los procesos y subprocesos que realizará el departamento de comercio exterior en la AISA a través de un manual de procesos.

Es importante dar pautas sobre los procesos generales que el departamento de comercio exterior de la Asociación generaría, los cuales son:

- Operaciones de comercio exterior
- Logística nacional e internacional
- Negociación internacional
- Demás actividades que intervienen y facilitan el comercio internacional

Sin embargo, estos procesos deben estar relacionados a los resultados arrojados en la encuesta del primer objetivo, y de lo cual también se generan subprocesos.

Para la definición de los procesos y subprocesos se seguirá el método inductivo-deductivo y se seguirá el siguiente esquema:



Figura 5. Esquema para alcanzar el segundo objetivo específico

Fuente: Investigación realizada

El primer numeral consiste en el análisis de los resultados de la encuesta realizada ya que una de las preguntas contiene los servicios que los usuarios del departamento quisieran recibir, lo cual permitirá identificar correctamente los procesos y subprocesos que se generados.

Es necesario que se determine de forma general el proceso de exportación a seguir y otras actividades que permitirán que las operaciones de exportaciones sean exitosas y perdurables.

En la tercera etapa a cada uno de los procesos se va a designar una letra del alfabeto y se va a enlistar los procesos y subprocesos correspondientes, es decir, se realizará el inventario de procesos y subprocesos.

La siguiente figura permite observar un modelo de inventario de procesos de una empresa determinada.



Figura 6. Inventario de procesos

Fuente: <http://es.slideplayer.es/slide/1646525/>

2.2.4. Metodología para el objetivo específico 4: Definir la estructura organizacional y funcional para que el departamento de comercio exterior sea operativo.

El cumplimiento de este objetivo está relacionado al objetivo dos, en donde se definen los procesos y subprocesos del departamento, partiendo de los resultados

arrojados, se va a diseñar la estructura organizacional de la Asociación y del departamento de comercio exterior, así como las descripciones de los cargos pertinentes.

Ya que es importante saber que si bien es cierto la parte técnica es fundamental para el funcionamiento correcto del departamento de comercio exterior, la parte humana resulta esencial, puesto que es el recurso humano quién debe ejecutar y cumplir las metas y objetivos que la Asociación tenga trazado, por esa razón en este objetivo, la misión principal es la de describir los perfiles profesionales más adecuados para manejar las operaciones del departamento de comercio exterior de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra.

De igual forma se utilizará el método inductivo – deductivo, partiendo de la información de los resultados del objetivo dos, y de la observación en el mercado laboral, en empresas o asociaciones similares.

Es decir que para cumplir con este objetivo se realizarán los siguientes pasos:

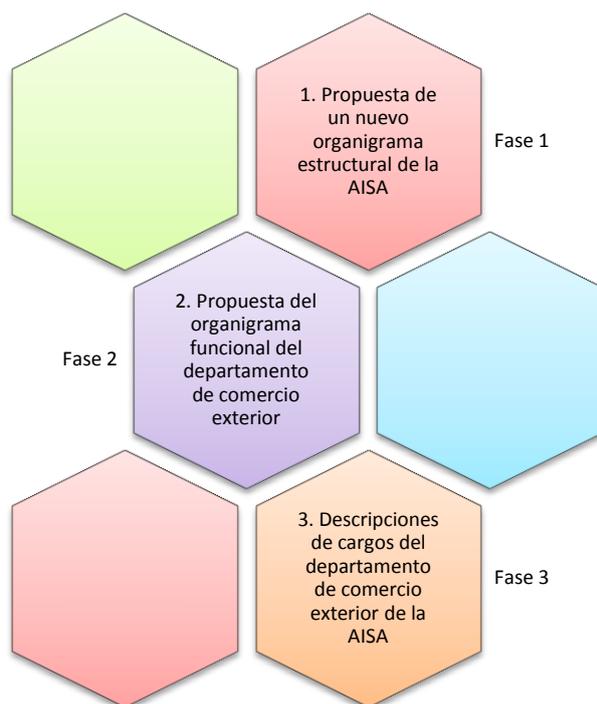


Figura 7. Esquema para alcanzar el tercer objetivo específico

Fuente: Investigación realizada

El punto 1 y 2 del esquema para alcanzar el tercer objetivo consiste en la elaboración de distintos organigramas, los cuales serán elaborados utilizando las herramientas de Microsoft Word.

El tercer punto en donde se elaboran las descripciones de los cargos, será realizado a través de la ficha para descripción de cargos (Chiavenato, 2011), que contiene los siguientes elementos principales:

- Nombre del cargo
- Depende de
- Cargos que supervisa
- Propósito del cargo
- Funciones
- Responsabilidades
- Requisitos del cargo o perfil

Se puede apreciar la siguiente figura con el modelo de una ficha de descripción de un cargo.

		FICHAS DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES		Liberado: 2012/02/21 Número de Rev. 9 Cód. IM OC DAP IF 008 Página 6 de 12
2. FORMACIÓN				
Conocimiento del Sistema de Gestión Integral. Conocimiento avanzado del manejo de Office. Conocimiento en legislación en Salud Ocupacional. Conocimiento en identificación de peligros y riesgos. Conocimiento en manejo de riesgo psicosocial. Conocimiento en análisis e investigación de incidentes.				
3. EXPERIENCIA				
GRADO 22		GRADO 23		GRADO 24
Experiencia profesional y relacionada, de dos (2) a tres (3) años		Experiencia profesional y relacionada, de tres (3) a cuatro (4) años,		Experiencia profesional y específica, mayor a cuatro (4) años
IV. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES				
5. ÁREA: <u>DIVISIÓN ADQUISICIONES – GRUPO COMERCIO EXTERIOR</u>				
Objetivo del Cargo Dirección, coordinación y control de procedimientos de Importaciones, despacho de mercancías al exterior y supervisión y control de Importación a Entidades Particulares.				
Funciones y Responsabilidades <ul style="list-style-type: none"> - Dirigir y coordinar la ejecución de las Importaciones de la Industria militar fuerzas militares, policía nacional y entidades particulares gubernamentales para atender las necesidades de Importación que le formule la división de adquisiciones. - Mantener contacto permanente con entidades aduaneras, navieras, representantes de proveedores extranjeros, manejo de mercancías Internas de la empresa, para agilizar las operaciones de Importación y exportación. - Gestionar ante la subgerencia administrativa la autorización de fondos para el pago de gastos de fletes, manejo de mercancías. Intermediación aduanera, depósito de contenedores, operación portuaria y tributos aduaneros entre otros para garantizar la operación de recepción, nacionalización y despacho de mercancías. - Dirigir, coordinar y controlar la supervisión y control de entidades particulares que por ley se hagan a través de la Industria militar, para dar cumplimiento a los dispuesto en el decreto 334 de 2002 y circular no. 45 de 2005. - Controlar el cumplimiento de las funciones asignadas al personal a su cargo para asegurar el cumplimiento del reglamento Interno del trabajo. - Estudiar y proponer alternativas de racionalización de costos de Importación y exportación con el fin de obtener ahorro en cada una de las operaciones de la Importación. - Gestionar el desarrollo, compromiso y motivación del equipo humano en aras de un ambiente laboral sano. - Promover el mejoramiento continuo Integral. 				
Medidas de desempeño <ul style="list-style-type: none"> - Dirigir y Coordinar las actividades de Importación y exportación. - Gestionar ante la Subgerencia Administrativa la autorización de Fondos. - Estudiar y proponer alternativas de racionalización de costos. 				
V. REQUISITOS Y COMPETENCIAS				
1. EDUCACIÓN				
Título universitario en Derecho, Economía, Administrador Público, Administrador de Empresas y/o Ingenierías con Especialización en Comercio Exterior.				

Figura 8. Ficha modelo de descripción de cargos

Fuente: <http://es.slideshare.net/leivachile/manual-descripcin-de-cargos-municipalidad-de-gorbea-42896518>

2.2.5. Metodología para el objetivo específico 5: Determinar el presupuesto con el que debe contar la AISA para la creación del departamento de comercio exterior.

La parte financiera y económica es indispensable en la presentación de un proyecto, ya que de nada sirve presentar planes, programas y proyectos sin un presupuesto que permita determinar la viabilidad del mismo en el sentido tanto de implementación, ejecución y en muchos casos de rentabilidad.

El método a utilizarse para el cumplimiento del objetivo cuatro es el método deductivo, realizado en base de los recursos para la realización de los procesos y de los requerimientos para la creación de dicho departamento.

El esquema para el cumplimiento del objetivo cuatro es el siguiente:

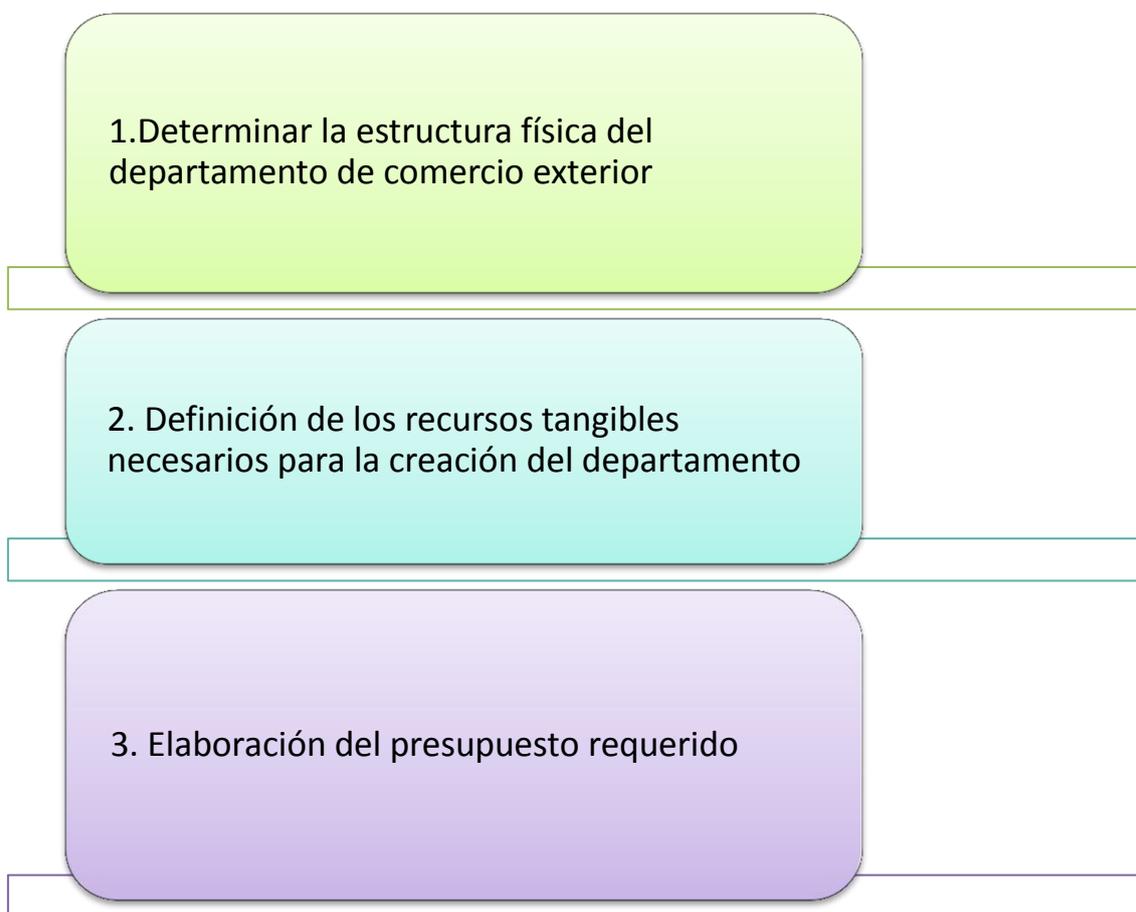


Figura 9. Esquema para alcanzar el objetivo 4

Fuente: Investigación realizada

CAPITULO 3

RESULTADOS

3.1. Recolección y tratamiento de datos

La recolección de la información se la ha estructurado en base de cada uno los objetivos planteados.

Para le objetivo específico 1, que es el único objetivo donde se realizaron encuestas, luego de recopilar la información derivada de las encuestas aplicadas, se realizó el conteo pertinente de los datos para su interpretación, la tabulación de los resultados se lo realizó de forma manual. Para el caso del análisis de la información obtenida se va a utilizar la herramienta de Excel.

Los objetivos específicos 2, 3 y 4 relacionados con desarrollo de procesos, subprocesos, descripciones de cargos y presupuesto, es información de tipo cualitativo, la cual se presentará de forma descriptiva, con fichas, tablas y organizadores para su comprensión.

La siguiente tabla permite en detalle la recolección de datos realizada.

Tabla 3. Plan de recolección de datos

Objetivos	Fuente	Localización	Método de recolección	Instrumento utilizado
1. Determinar los usuarios del departamento de comercio exterior en la AISA.	Muestra de 302 artesanos	San Antonio de Ibarra	Encuesta	Cuestionario de seis preguntas
2. Proponer los procesos y subprocesos que realizará el departamento de	Revisión bibliográfica de procesos de un departamento de comercio	Libros, páginas web, entrevista con autoridades de la asociación, revistas	Revisión documental, entrevistas	Descripciones cualitativas a través de listas y fichas

comercio exterior en la AISA a través de un manual de procesos.	exterior			
3. Definir la estructura organizacional y funcional para que el departamento de comercio exterior sea operativo.	Procesos y subprocesos propuestos	Resultados de los datos del objetivo específico 2.	Revisión documental	Descripciones cualitativas mediante organigramas y fichas
4. Determinar el presupuesto con el que debe contar la AISA para la creación del departamento de comercio exterior.	Información recopilada del objetivo 2 y 3	Resultados de los datos de los objetivos específicos 2 y 3	Revisión documental	Descripción cuantitativa a través de tablas

Fuente: Investigación realizada

3.2. Presentación y análisis de los resultados

3.2.1. Resultados del objetivo específico 1: Determinar los potenciales productos de los usuarios del departamento de comercio exterior en la AISA

Los resultados de la encuesta fueron los siguientes:

Pregunta 1. ¿Qué tipo de artesanías produce?

Tabla 4. Frecuencias pregunta 1

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje	Hasta 30kg	Más de 30kg	Porcentaje	Porcentaje
Muebles	107	35%	102	5	95%	5%
Imaginería y Escultura Religiosa	82	27%	35	47	43%	57%
Artesanía Artística	61	20%	61		100%	0%
Utilitarios	41	14%	41		100%	0%
Artes Plásticas	11	4%	8	3	73%	27%
Total	302	100%	247	55	82%	18%

Fuente: Encuesta realizada

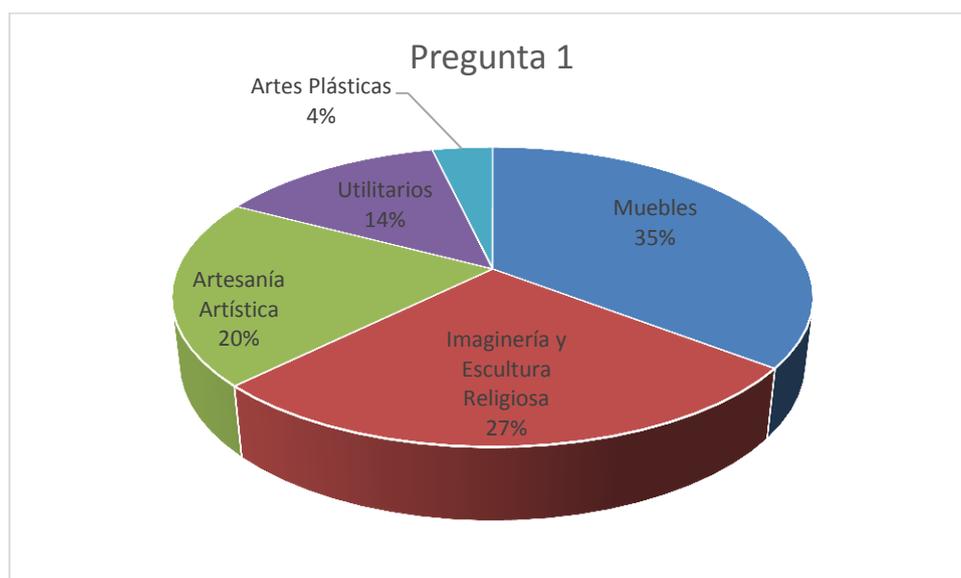


Figura 10. Gráfico pregunta 1

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 35% de los encuestados se dedica a la fabricación de muebles de madera, el 27% elaboran imágenes y esculturas religiosas, el 20% fabrica artesanías artísticas, el 14% elabora utilitarios y el 4% se dedica a las artes plásticas.

Estos porcentajes corroboran la información obtenida de los socios de la AISA, aunque no son idénticos, sin embargo marcan una tendencia en cuanto a la producción de los artesanos de la zona.

Sobre el peso, respondieron lo siguiente:



Es decir, que aproximadamente el 82% de lo producido tiene un peso menor de 30 kilogramos, mientras que el 18% tiene un peso mayor a 30 kilogramos.

Pregunta 2. Califique la calidad de las artesanías que produce

Tabla 5. Frecuencias pregunta 2

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Excelente	76	25%
Muy bueno	141	47%
Bueno	80	26%
Regular	5	2%
Total	302	100%

Fuente: Encuesta realizada

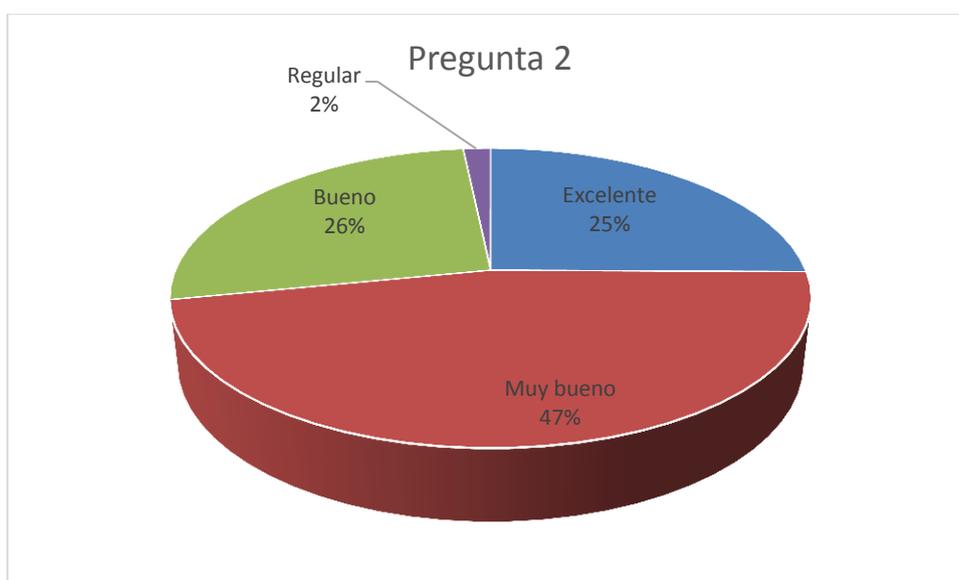


Figura 11. Gráfico pregunta 2

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 47% de los artesanos cree que la calidad de sus productos es muy buena, el 26% responde que la calidad es buena, el 25% señala que la calidad es excelente, y el 2% señala que la calidad de sus trabajos es regular.

Pregunta 3. ¿Cree que sus productos son de exportación?

Tabla 6. Frecuencias pregunta 3

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Si	182	60%
No	120	40%
Total	302	100%

Fuente: Encuesta realizada

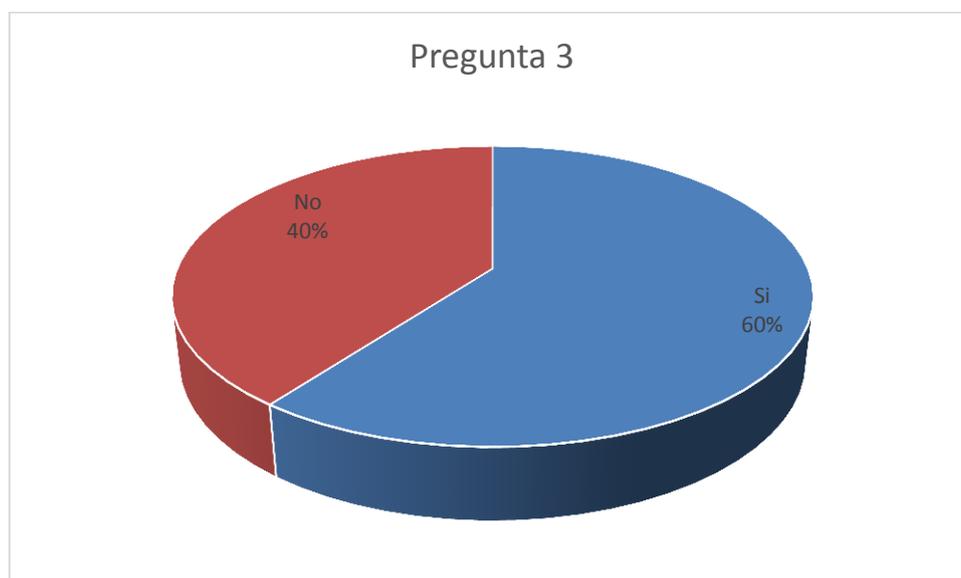


Figura 12. Gráfico pregunta 3

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 60% de los artesanos cree que sus productos si son de exportación, mientras que el 40% indica que no consideran que sus productos son de exportación.

Pregunta 4. ¿Le gustaría que exista un departamento de comercio exterior en la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra a su servicio independientemente de que sea o no socio de este organismo?

Tabla 7. Frecuencias pregunta 4

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Si	208	69%
No	94	31%
Total	302	100%

Fuente: Encuesta realizada

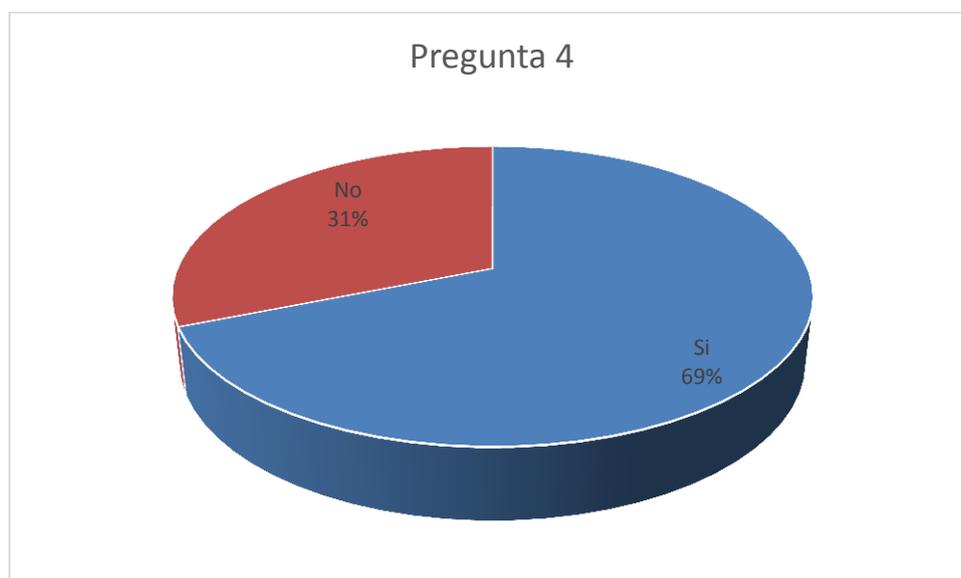


Figura 13. Gráfico pregunta 4

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 69% de los encuestados indica que si le gustaría que existiera un departamento de comercio exterior a su servicio, a pesar de no ser socio de la asociación, mientras que el 31% indica que no le gustaría recibir tales servicios.

Pregunta 5. ¿De qué forma le gustaría que el departamento de comercio exterior le ayude?

Frecuencia

Tabla 8. Frecuencias pregunta 5

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Asesoría en temas de comercio exterior	41	20%
Capacitación en temas de comercio exterior	37	18%
Procesos parciales de exportación	53	25%
Proceso completo de exportación	77	37%
Total	208	100%

Fuente: Encuesta realizada

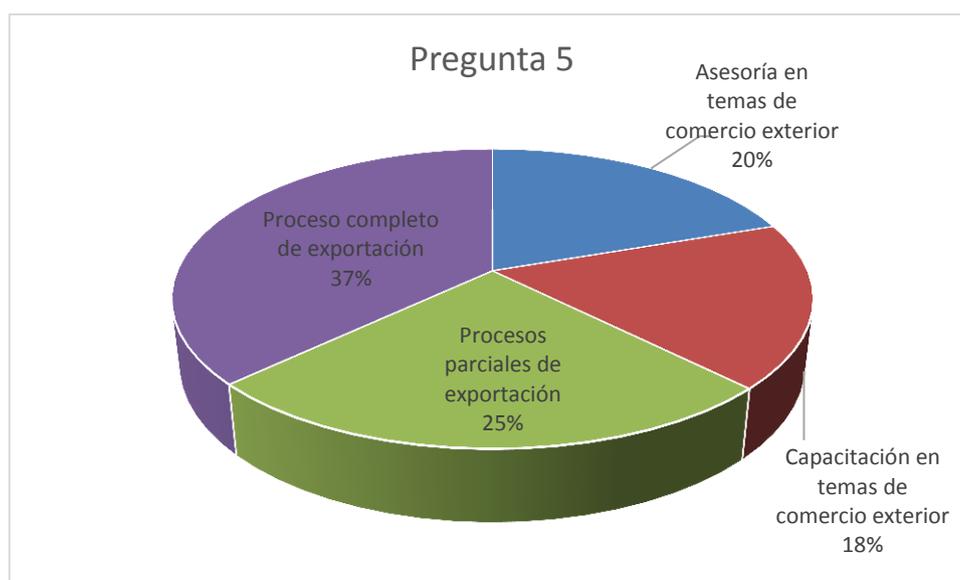


Figura 14. Gráfico pregunta 5

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 37% de los 208 interesados en los servicios del departamento de comercio exterior, quisiera ayuda en el proceso completo de exportación, el 25% señala que le gustaría que lo ayuden el procesos parciales de exportación, el 20% desearía recibir asesoría en temas de comercio exterior y el 18% quisiera recibir capacitación relacionada al tema de comercio exterior.

Pregunta 6. ¿Estaría dispuesto a pagar un valor para recibir los servicios por parte del departamento de comercio exterior?

Tabla 9. Frecuencias pregunta 6

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Si	156	75%
No	52	25%
Total	208	100%

Fuente: Encuesta realizada

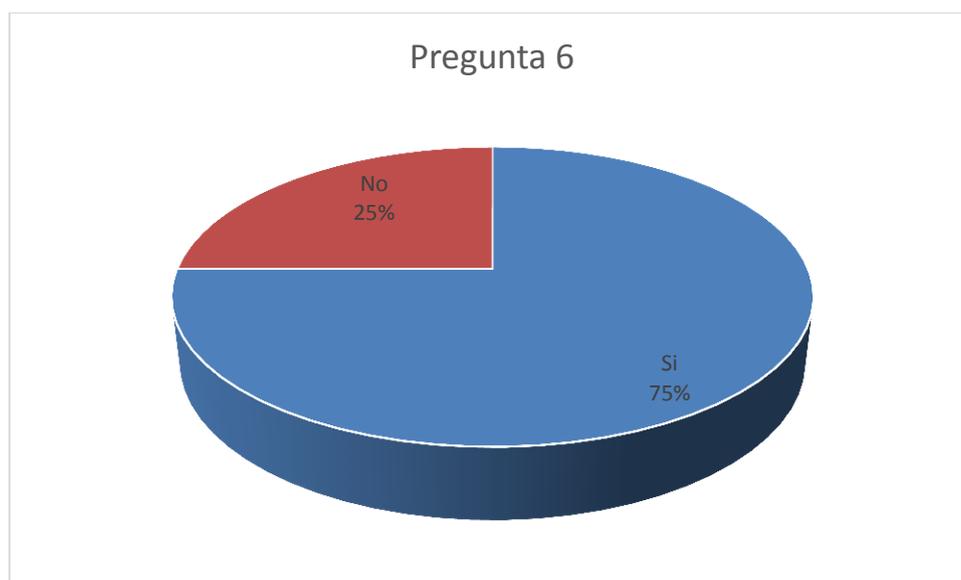


Figura 15. Gráfico pregunta 6

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 75% estaría dispuesto a pagar un valor adicional para recibir los servicios del departamento de comercio exterior de la AISA, y el 25% no desea pagar ningún valor.

Pregunta 7. ¿De qué forma quisiera pagar el valor por los servicios recibidos?

Tabla 10. Frecuencias pregunta 7

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
Mensual	143	69%
Bimestral	21	10%
Semestral	19	9%
Anual	25	12%
Total	208	100%

Fuente: Encuesta realizada

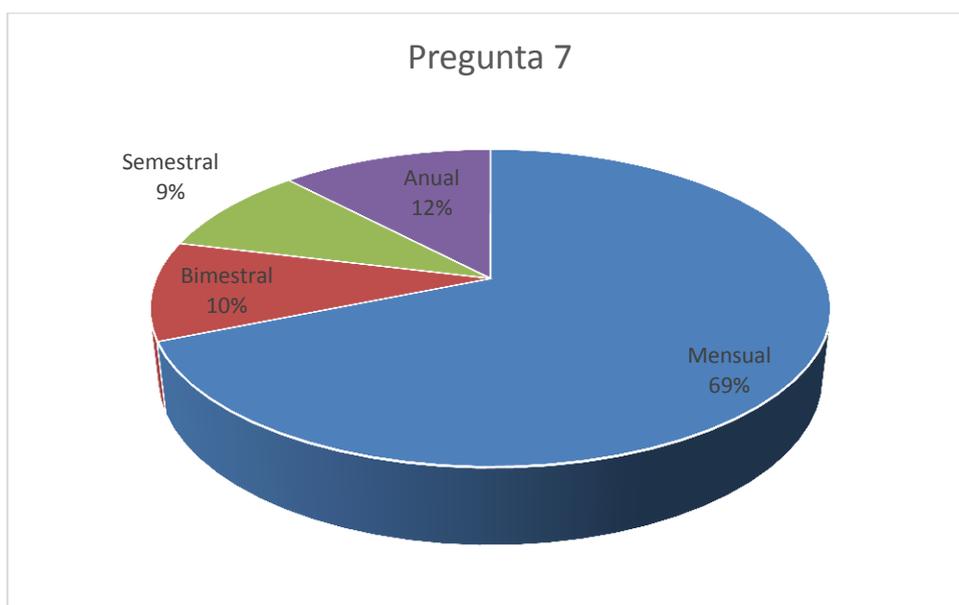


Figura 16. Gráfico pregunta 7

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 69% de las personas que quieren recibir los servicios estarían dispuestas a pagar un valor adicional de forma mensual, el 12% quisiera pagar anualmente, el 10% de forma bimestral y el 9% semestralmente.

Pregunta 8. ¿Hasta qué valor estaría dispuesto a pagar por los servicios recibidos?

Tabla 11. Frecuencias pregunta 8

Variable	Frecuencia absoluta	Porcentaje
De 5 a 10USD	157	75%
De 10 a 15USD	30	14%
De 16 a 20USD	21	10%
Total	208	100%

Fuente: Encuesta realizada

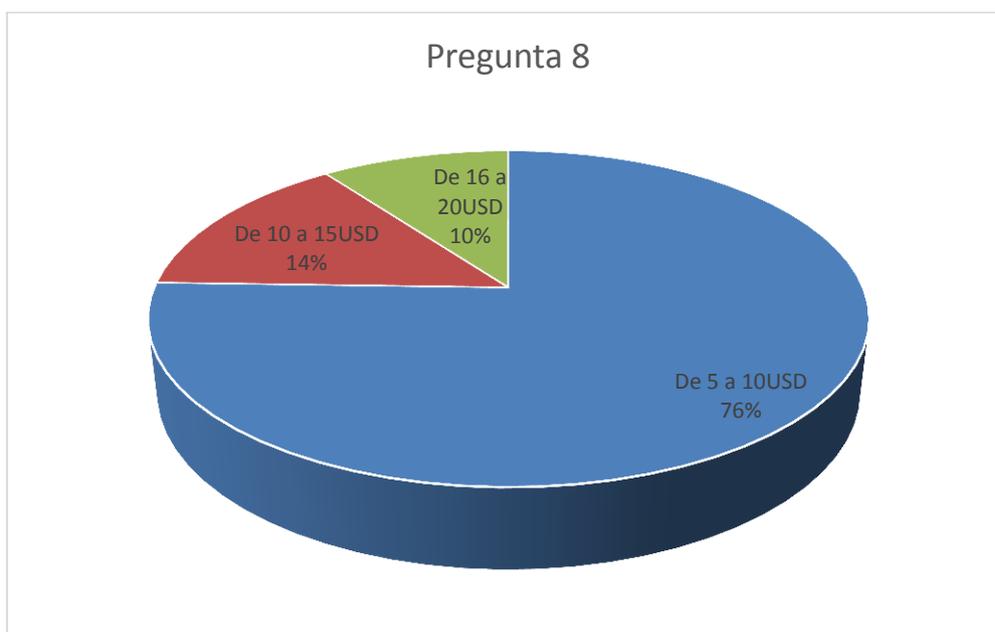


Figura 17. Gráfico pregunta 8

Fuente: Encuesta realizada

Interpretación

El 76% estaría dispuesto a pagar un valor adicional de 5 a 10 dólares americanos para recibir los servicios del departamento de comercio exterior de la AISA, el 14% pagaría un valor de 10 a 15 dólares americanos y el 10% de 16 a 20 dólares americanos.

Cálculo de los usuarios del departamento de comercio exterior

En base de los resultados obtenidos de la encuesta realizada, se realizaron los cálculos para determinar el número de artesanos usuarios del departamento de comercio exterior a crearse en la AISA, en donde se aplicaron los porcentajes determinados con respecto a los productos que tienen de exportación los artesanos, los artesanos que efectivamente desean recibir este tipo de servicios y aquellos que pagarían por los servicios prestados, resultados de multiplicar dichos porcentajes por la cantidad aproximada de artesanos de San Antonio de Ibarra resultó que los usuarios serían 380 artesanos.

A continuación se detalla el cálculo realizado.

Tabla 12. Determinación de usuarios del departamento de comercio exterior

Total artesanos San Antonio de Ibarra	1.226
% con productos de exportación	60%
Artesanos que cumplen características	735
% que desean recibir servicios	69%
Artesanos potenciales	507
% que pagarían por los servicios	75%
Artesanos usuarios	380

Fuente: Encuesta realizada

Aplicando la pregunta 2 sobre la calificación de los productos de los artesanos, los productos de exportación serían aquellos calificados como excelente y muy buenos, esto quiere decir, que del ciento por ciento que producen los 380 artesanos, tan solo el 72% es exportable, determinando lo siguiente:

Variable	Porcentaje	Calificación excelente y muy bueno 72%
Muebles	35%	25%
Imaginería y Escultura Religiosa	27%	19%
Artesanía Artística	20%	14%
Utilitarios	14%	10%
Artes Plásticas	4%	3%
Total	100%	72%

Ahora bien, a través de la información proporcionada por el Servicio de Asesoría al Exportador (SAE) de PRO ECUADOR, se obtuvo la siguiente información sobre el uso de la herramienta exporta fácil:

¿Qué es Exporta Fácil?

- Es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas de productos no perecibles, orientada a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMEs) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos del Ecuador.
- Es un proyecto de Gobierno cuyo objetivo es brindar 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 realizar 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.

¿Quién puede usar Exporta Fácil?

- Los artesanos, micros, pequeños y medianos empresarios.
- Todas las personas que tengan un RUC.

Características del servicio de Exporta Fácil

- El valor FOB de la mercancía no deberá exceder los USD \$ 5,000 por Declaración Aduanera Simplificada DAS; y,
- La exportación puede contener uno o más paquetes de hasta 30 Kg. cada uno.

Pasos para realizar la Exportación a través de Exporta Fácil

1. Tener RUC.
2. Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
3. Llenar la DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
4. Cumplir con los documentos obligatorios:

- Factura comercial (autorizada por el SRI)
- Packing list (lista de empaque)
- Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no.

Opcional: presentación del Certificado de Origen.

¿Qué condiciones debe cumplir la mercancía para usar este servicio?

1. Que el valor total de la mercancía a exportar no supere los USD \$ 5,000.00
2. Tamaño de los paquetes, la suma de los lados (alto, ancho y profundidad) no deberán superar los 3 metros.
3. Que cada paquete pese hasta un máximo de 30 kilos, es decir, pueden enviarse varios paquetes en un solo envío, pero cada uno con ese límite de peso.
4. Que no se exporten objetos prohibidos, como:
 - Dinero, monedas y otros objetos de valor (EXCEPTO JOYAS).
 - Los objetos obscenos e inmorales.
 - Armas de Fuego.
 - Drogas o Estupefacientes.
 - Materiales Explosivos, inflamables o radiactivos.

Esto quiere decir que las artesanías que tengan un peso hasta 30kg pueden exportarse a través de esta herramienta, y el resto de productos a través de la exportación a consumo, por lo tanto:

Variable	Porcentaje	Calificación excelente y muy bueno 72%	Porcentaje hasta 30kg = EXPORTA FÁCIL	Porcentaje más de 30kg = EXPORTACIÓN A CONSUMO	EXPORTA FÁCIL	EXPORTACIÓN A CONSUMO
Muebles	35%	25%	95%	5%	24%	1%
Imaginería y Escultura Religiosa	27%	19%	43%	57%	8%	11%
Artesanía Artística	20%	14%	100%	0%	14%	0%
Utilitarios	14%	10%	100%	0%	10%	0%
Artes Plásticas	4%	3%	73%	27%	2%	1%
Total	100%	72%	82%	18%	59%	13%

Fuente: Encuesta realizada

3.2.2. Resultados del objetivo específico 2: Identificar los mercados de destino de las exportaciones de artesanías.

La página web de PRO ECUADOR, señala los siguientes índices de crecimiento para el sector de las exportaciones de artesanías ecuatorianas:

Exportaciones sector artesanías

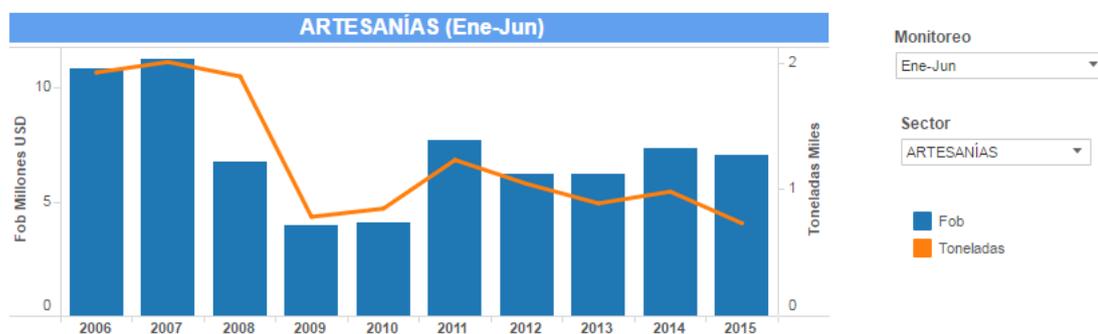
Periodo: ene-jun

Año	FOB	Ton	Variación Ton
2013	6.186	893	
2014	7.315	985	10,30%
2015	7.045	735	-25,38%

Fuente: PRO ECUADOR

El presente estudio se basa en las toneladas exportadas, ya que el valor FOB no es un indicador que permita demostrar la cantidad de producción exportada, sino únicamente su valor monetario, se aprecia entonces, que en años anteriores hasta el 2013, las exportaciones sufrieron una serie de fluctuaciones tanto de caída como de subida, sin embargo, para el año 2015, las exportaciones en artesanías sufrieron un decremento de un 25,38%.

La crisis económica del Ecuador es posiblemente uno de las principales causas de esta baja, ya que los precios internos, de insumos y de mano de obra subieron, así como la falta de crédito a las personas naturales y pequeños artesanos, por lo que la producción de la empresa nacional decae, reflejándose esto en las exportaciones.



VARIACIONES ARTESANÍAS (Ene-Jun)										
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	TCPA
Fob%	3,39%	-39,62%	-41,69%	3,16%	88,57%	-19,34%	-0,18%	18,24%	-3,68%	-4,69%
Ton%	4,29%	-5,81%	-58,47%	8,24%	45,21%	-15,28%	-14,70%	10,31%	-25,37%	-10,16%

Fuente: PRO ECUADOR

En cuanto a los destinos de exportación, PRO ECUADOR señala los siguientes países que exportaron artesanías del Ecuador, los principales son Hong Kong, China, Italia, Turquía, Estados Unidos, Japón, España, Panamá, Colombia, entre otros países.

ARTESANÍAS MILES USD FOB (Ene-Jun)						
País	2013		2014		2015	
	Fob	Ton	Fob	Ton	Fob	Ton
HONG KONG	1.745	210	1.906	170	1.675	139
CHINA	572	78	731	79	993	125
ITALIA	527	62	684	67	868	80
TURQUÍA	771	88	681	79	729	67
ESTADOS UNIDOS	278	13	662	35	496	23
JAPÓN	208	20	477	39	418	35
ESPAÑA	202	22	460	45	412	37
PANAMÁ	218	33	372	41	246	29
COLOMBIA	214	69	134	134	181	50
ALEMANIA	186	14	9	2	122	8
PORTUGAL	120	11	54	6	111	10
VENEZUELA	285	137	150	78	111	2
COREA DEL SUR	344	43	218	23	108	16
FRANCIA	63	2	89	2	79	2
REINO UNIDO	5	1	6	1	76	1
PERÚ	95	23	73	30	74	34
ARGENTINA	29	14	83	38	47	25
MÉXICO	34	3	125	61	38	3
CANADÁ	17	2	23	2	35	2
BOLIVIA	20	9	16	6	32	11
BRASIL	28	3	13	1	30	2
CHILE	37	7	31	9	20	7
URUGUAY	1	0	0	0	17	0
VIET NAM	6	1	27	2	14	1
FIJI					0	1
ANTIGUA Y BARBUDA					0	0
DOMINICA	1	0	0	0	0	0
BARBADOS	2	0	0	0	0	0
GUATEMALA	2	0	5	0	0	1
SURINAME			0	0	0	0
AUSTRIA	16	0	15	0		
DINAMARCA	0	0	0	0		
LITUANIA			1	0		
PARAGUAY	0	0				
RUSIA	1	0				
SAN VICENTE Y LAS GRAN..	1	1				

Fuente: PRO ECUADOR

ARTESANÍAS MILES USD FOB (Ene-Jun)						
País	2013		2014		2015	
	Fob	Ton	Fob	Ton	Fob	Ton
MADAGASCAR			4	0	13	2
INDIA			101	10	13	1
PAÍSES BAJOS	51	6	23	3	13	1
COSTA RICA	6	1	9	2	10	2
CAIMÁN, ISLAS	4	1	8	2	7	1
ANTILLAS HOLANDEASAS	2	1	5	1	6	2
BAHAMAS	1	1	1	0	6	1
ARUBA	16	3	5	2	5	1
AUSTRALIA	2	0	5	0	4	0
LÍBANO					4	0
CUBA	3	1	1	0	4	2
JAMAICA	8	5	6	3	4	2
REPÚBLICA DOMINICANA	36	4	5	2	3	3
PUERTO RICO	3	2	11	2	3	3
SUECIA	4	0	0	0	2	0
ARABIA SAUDITA					2	0
SUIZA			0	0	2	0
SANTA LUCÍA	2	1	1	0	1	1
EMIRATOS ARABES UNIDOS					1	0
KUWAIT					1	0
LUXEMBURGO	0	0	1	0	1	0
NICARAGUA					1	0
POLONIA			0	0	1	0
SINGAPUR					1	0
REPÚBLICA CHECA			0	0	1	0
NIGERIA					1	0
HONDURAS			1	0	1	0
NORUEGA	1	0	0	0	1	0
AGUAS INTERNACIONALES..	0	0	10	0	1	0
CURAZAO, ISLA	2	1	4	1	0	0
BÉLGICA	14	0	0	0	0	0
GRECIA	1	0	1	0	0	0
EL SALVADOR			1	0	0	0
TAIWÁN			64	4		

Fuente: PRO ECUADOR

3.2.3. Resultados del objetivo específico 3: Proponer los procesos y subprocesos que realizará el departamento de comercio exterior a través de un manual de procesos.

Las autoridades de la Asociación han definido que la operación del departamento de comercio exterior en la Asociación Interprofesional de Artesanos de

San Antonio de Ibarra buscará:

- Promover el desarrollo de oferta exportable de los artesanos de la región.
- Impulsar la incorporación de valor agregado en la oferta exportable.
- Incentivar el uso de la herramienta “Exporta Fácil” en los pequeños artesanos.

Se conoce ya por la encuesta realizada que el departamento de comercio exterior debe realizar procesos de asesoría, operaciones parciales y completas de exportación y procesos de capacitación para atender los requerimientos de sus usuarios, conformando los siguientes procesos del departamento:



Figura 18. Procesos del departamento de comercio exterior

Fuente: Encuestas realizadas

Para definir los subprocesos es necesario tener claridad en algunos aspectos relacionados al comercio exterior como los siguientes:

Proceso de exportación: En el cual se observa tres etapas principales tales como la investigación, la negociación y la logística.

En la investigación, se realiza la búsqueda de mercados, de clientes y formas de ventas tales como ferias, que puedan colaborar a la expansión del mercado de los artesanos.

La negociación se relaciona con los INCOTERMS, las cantidades y formas de pago para la venta externa de la artesanía.

En la logística se coordina la movilidad de la carga ya sea dentro o fuera del territorio nacional, todo depende de los INCOTERMS en que se haya negociado; pero en la mayoría de los casos y por las características de las artesanías es factible la

utilización de la herramienta Exporta Fácil.

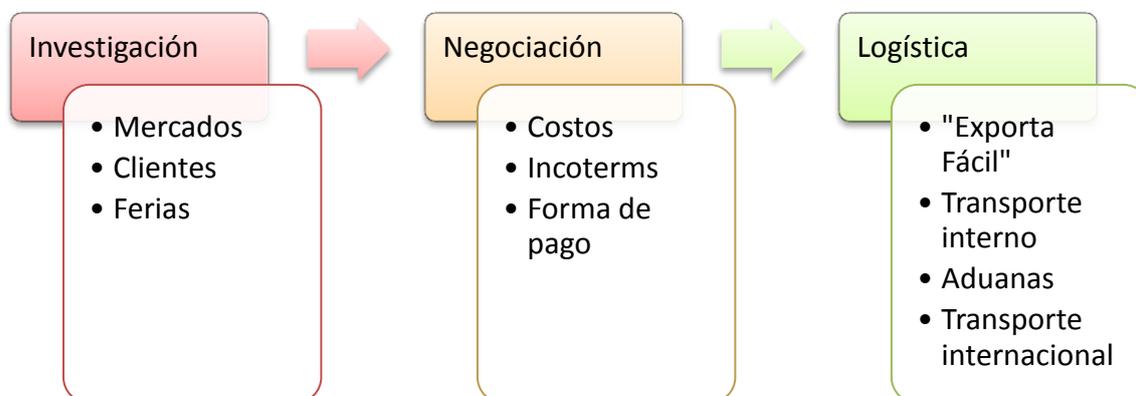


Figura 19. Proceso de Exportación

Fuente: AISA

Se observa que en la tercera etapa, que es la logística, uno de los ítems mencionados es la herramienta "Exporta Fácil", se cree que esta herramienta es la adecuada para el tipo de artesanos de la región; por ser personas que no tienen un amplio conocimiento en el área de exportaciones, ya que el gran inconveniente de todos los pequeños artesanos es la costosa logística tradicional, por lo que se ve la posibilidad de recurrir a este nuevo mecanismo de exportación que es menos complicado y menos costoso.

Adicional a estas etapas, es importante también el mantener un registro constante de los pedidos, ya que ayudará a mantener una información de que producto se necesita para la próxima exportación y cual tiene mayor demanda con el fin de indicar al artesano que mantenga un stock de su producto.

Para lograr eficacia en las etapas de exportación es fundamental evaluar los procesos realizados y mejorarlos.



Figura 20. Mejora continua para los proceso de exportación.

Fuente: Minervini, 2010

Adicionalmente, se conoce también por la investigación documental realizada que un departamento de comercio exterior asesora a sus clientes en temas como: operaciones de comercio exterior, legislación aduanera, logística nacional e internacional (envases y embalajes, transportes, carga, descarga, estiba de la carga, entre otros), negociación internacional, entre otros.

Con estos conocimientos se puede realizar ya el inventario de los procesos y subprocesos del departamento de comercio exterior propuesto.

Tabla 13. Inventario de procesos y subprocesos del departamento de comercio exterior

Codificación	Procesos y subprocesos
a.	Asesoría en comercio exterior
a.1.	Identificación de necesidad
a.2.	Ejecución
b.	Operaciones de exportación
b.1.	Investigación
b.2.	Negociación
b.3.	Logística
b.4.	Pedidos
b.5.	Evaluación
c.	Capacitación
c.1.	Identificación de necesidad
c.2.	Ejecución

Fuente: Investigación realizada

Diagramación de los procesos generales

Para una mejor comprensión de los procesos determinados se ha procedido a realizar la diagramación de cada uno de ellos.

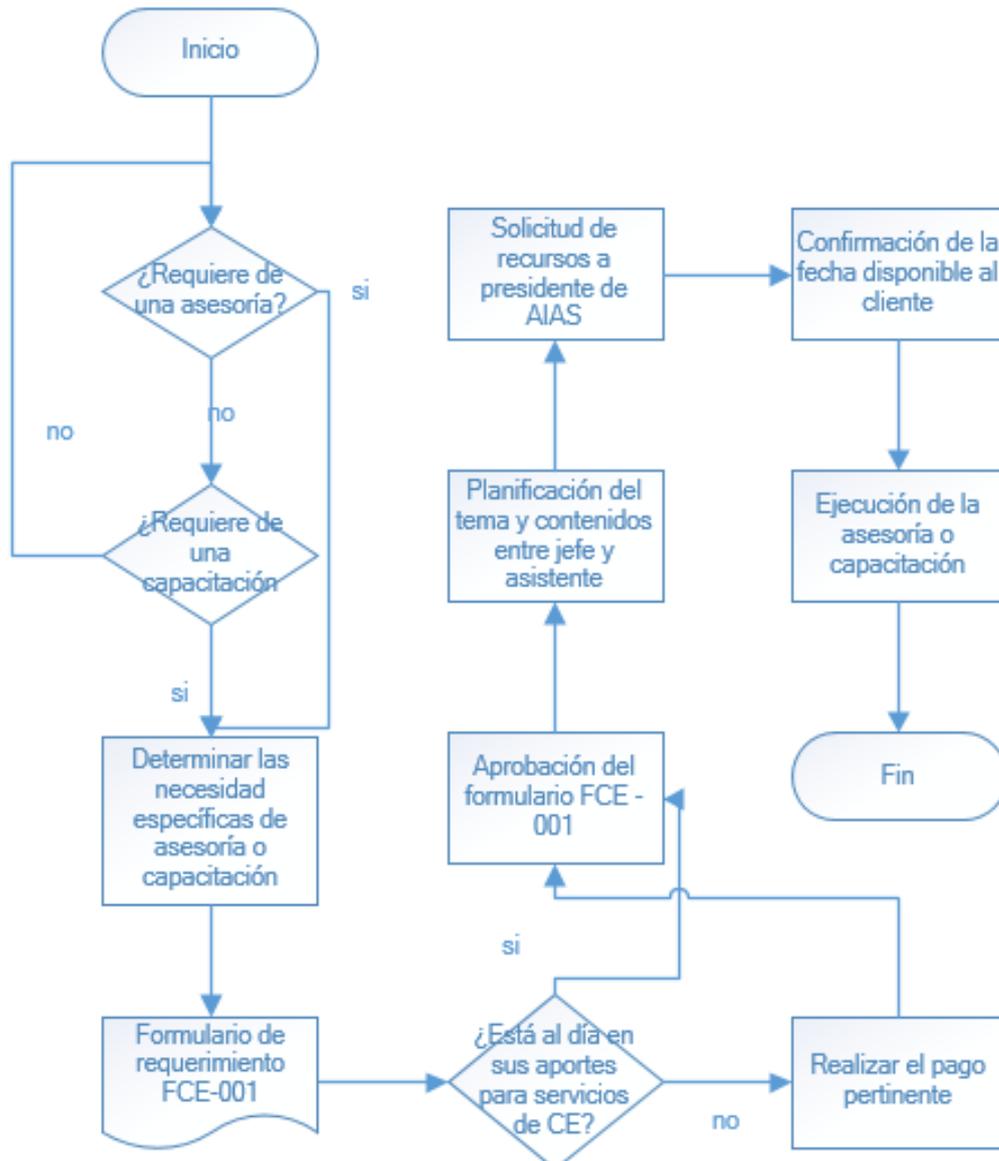


Figura 21. Diagrama de flujo de los procesos de asesoría y capacitación del departamento de comercio exterior de la AISA

Fuente: Investigación realizada

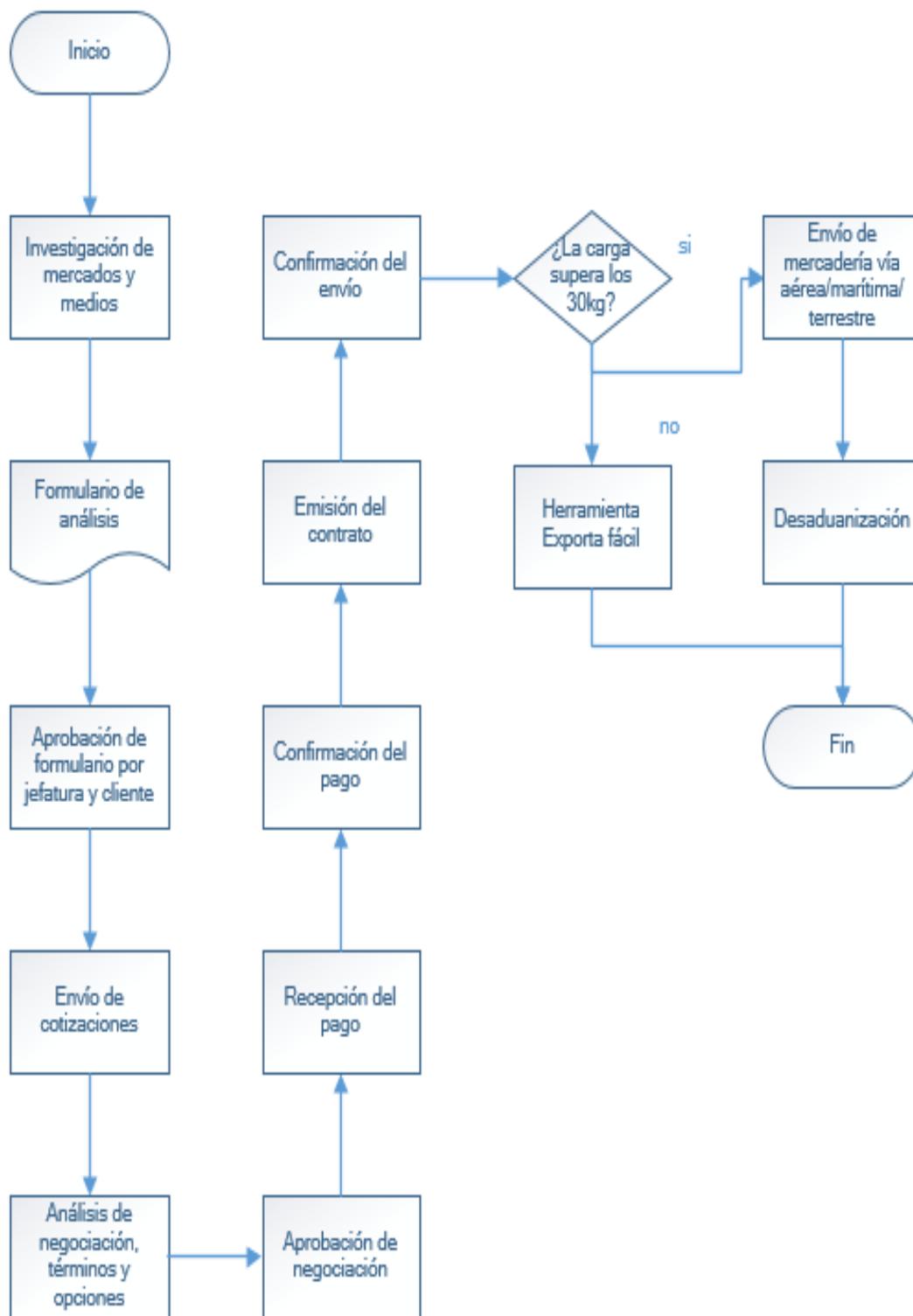


Figura 22. Diagrama de flujo de los procesos de exportación del departamento de comercio exterior de la AISA

Fuente: Investigación realizada

3.2.4. Resultados del objetivo específico 4: Definir la estructura organizacional y funcional para que el departamento de comercio exterior sea operativo.

La Asociación lleva un tipo de organizacional lineal, ya que cumple las siguientes características:

- 1) Existencia de autoridad lineal,
- 2) La comunicación es formal entre las autoridades y miembros de esta estructura, la cual se da a través de memorandos y oficios.
- 3) Las decisiones son centralizadas; y,
- 4) Su forma es piramidal. (Chiavenato, 2001)

Se habló con las autoridades sobre el tipo de estructura, por lo que han sugerido continuar con dicha estructura a pesar de ser una de las más antiguas y presentar algunas desventajas en cuanto a flexibilidad y limitar la innovación de la organización, por lo que siguiendo la línea, se propone el siguiente organigrama general de la estructura de la organización.

El organigrama propuesto indica que el responsable del departamento de comercio exterior, que constituye el administrador, gerente o coordinador de dicha área, estará bajo la línea del presidente de la Asociación y al mismo nivel jerárquico del Vicepresidente de este organismo, debido a la alta responsabilidad encomendada y que debe ser manejada por la máxima autoridad como es el presidente.

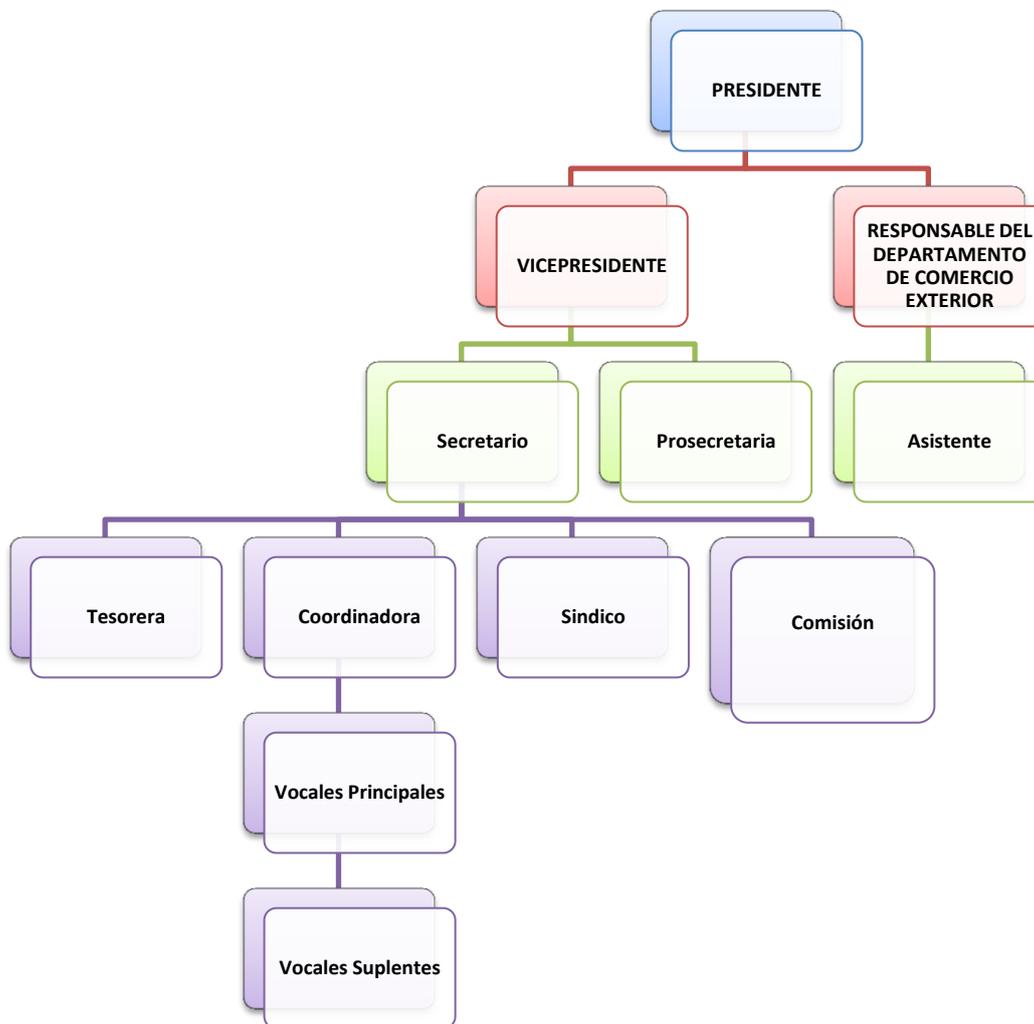


Figura 23. Nuevo organigrama de la AISA

Fuente: Investigación realizada



Figura 24. Organigrama del departamento de comercio exterior de la AISA

Fuente: Investigación realizada

Descripción de cargos

<i>Jefatura</i>	
Nombre del cargo:	Responsable del departamento de comercio exterior
Depende de:	Cargos que supervisa:
Presidente de Asociación	Asistente del departamento
Propósito del cargo:	
Asumir la jefatura del departamento de comercio exterior gestionando las actividades encomendadas con excelencia	
Funciones:	
Coordinar y supervisar el trabajo del o los asistentes del área de forma eficaz y eficiente	
Buscar nuevos usuarios para el departamento de comercio exterior	
Realizar actividades de asesoría y/o capacitación a las personas que lo requieran	
Controlar los procesos, subprocesos y procedimientos realizados de forma periódica y adecuada.	
Responsabilidades:	
Administrar el departamento de comercio exterior	
Cuidar de los recursos del departamento que le fueron asignados	
Requisitos del cargo o perfil:	
Profesional en el área	
Experiencia dos años mínimo	
Liderazgo	
Manejo de herramientas tecnológicas	
Análisis	
Servicio al cliente	

Figura 25. Descripción de cargos 1

Fuente: Investigación realizada

<i>Asistencia</i>	
Nombre del cargo:	Asistente del departamento de comercio exterior
Depende de:	Cargos que supervisa:
Responsable del departamento	n/a
Propósito del cargo:	
Apoyar al responsable del departamento de comercio exterior en todas las actividades requeridas.	
Funciones:	
Realizar investigación de mercados, productos y otras encomendadas	
Negociar los términos de la venta de acuerdo a la legislación existente.	
Llevar un registro de los pedidos realizados.	
Mantener una base de datos apropiada de los usuarios del departamento	
Apoyar las actividades de asesoría y capacitación	
Otras encomendadas	
Responsabilidades:	
Servir al cliente con excelencia	
Cuidar de los recursos del departamento que le fueron asignados	
Requisitos del cargo o perfil:	
Profesional en el área	
Experiencia mínima de un año	
Manejo de herramientas tecnológicas	
Análisis	
Servicio al cliente	

Figura 26. Descripción de cargos 2

Fuente: Investigación realizada

3.2.5. Resultados del objetivo específico 5: Determinar el presupuesto con el que debe contar la AISA para la creación del departamento de comercio exterior.

El departamento de comercio exterior funcionará en la sede de la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra, se prevé realizar unas adecuaciones en una oficina disponible, los requerimientos de los activos necesarios para que el departamento funcione, son los siguientes:

Tabla 14. Presupuesto de activos requeridos para la creación del departamento de comercio exterior en el AISA

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			1.626,00
Computadoras	2	700,00	1.400,00
Impresoras	1	226,00	226,00
EQUIPOS DE OFICINA			150,00
Teléfonos fijos	2	75,00	150,00
MUEBLES Y ENSERES			1.150,00
Tarros de basura	2	5,00	10,00
Escritorios	2	170,00	340,00
Archivadores móviles	1	350,00	350,00
Relojes de pared	1	15,00	15,00
Sillas	8	30,00	240,00
Mesa de reunión	1	120,00	120,00
Pizarra móvil	1	75,00	75,00
Adecuaciones varias	1	300,00	300,00
IMPREVISTOS			
Imprevistos 3% sobre valor de activos fijos	1		87,78
<i>Total</i>			<i>\$ 3.313,78</i>

Fuente: Investigación realizada

Para la acomodación del departamento de Comercio Exterior se ha realizado la siguiente programación, esto en base al cuadro anterior de inversiones:

OBJETIVO INSTITUCIONAL		Crear un departamento de Comercio Exterior en la AISA												INDICADOR			
ESTRATEGIA		Promocionar el departamento de comercio exterior en la comunidad												ACTIVOS FIJOS			
PROGRAMA		Compra de activos fijos y arreglo de oficina para la creación del departamento de comercio exterior															
DURACIÓN		Inicio				Fin											
Nro.	ACTIVIDADES	Mes 1				Mes 2				Mes 3				RESPONSABLE	PRESUPUESTO A DETERMINAR	PRESUPUESTO FIJO	
		s1	s2	s3	s4	s1	s2	s3	s4	s1	s2	s3	s4				
1	Aprobar el plan presentado para la creación del departamento por parte de las autoridades de la AISA														Presidente y Vicepresidente	\$ 0	\$ 363.33
2	Organización de las funciones que cada miembro realizará para la respectiva creación del departamento de comercio exterior														Presidente y Vicepresidente	\$ 0	\$ 363.33
3	Pedir las proformas correspondientes para la adquisición de activos fijos y adecuaciones de instalaciones														Vicepresidente	\$ 0	\$ 163.33
4	Elección de proveedores														Presidente y Vicepresidente	\$ 0	\$ 181.67
5	Autorización de desembolso presupuestario														Presidente y Vicepresidente	\$ 0	\$ 181.67
6	Realización de la compra de activos fijos y anticipos para adecuaciones														Vicepresidente	3.131,78	\$ 0
7	Recepción de activos comprados														Vicepresidente	\$ 0	\$ 326.66
8	Recepción de adecuaciones e instalaciones terminadas														Vicepresidente	\$ 0	\$ 326.66
9	Arreglo de activos y organización del espacio físico para el departamento de comercio exterior.														Presidente y Vicepresidente	\$ 0	\$ 181.67
TOTAL													\$ 3.131,78				

Fuente: Investigación realizada

En cuanto a los gastos, el más importante es el correspondiente a los sueldos pagados al personal, con una erogación aproximada de \$1.654,80USD mensuales y \$19.857,60 anuales.

PUESTO	FUNCIONARIO	CANT	SUELDO BASE	SUBTOTAL MENSUAL	DECIMO TERCER	DÉCIMO CUART	FONDO DE RESERV	VACACIONE S	IESS PATRONA	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANU
Jefatura	Responsable del departamento	1	750,00	750,00	62,50	29,50	62,50	31,25	91,13	1026,88	12.322,50
Asistencia	Asistente del departamento	1	450,00	450,00	37,50	29,50	37,50	18,75	54,68	627,93	7.535,10
										1.654,80	19.857,60

Figura 27. Costos estimados de personal del departamento de comercio exterior

Fuente: Investigación realizada

Programación para la contratación del personal profesional para el Departamento de Comercio Exterior, según los puestos requeridos en la tabla anterior.

OBJETIVO INSTITUCIONAL		Crear un departamento de Comercio Exterior en la AISA												INDICADOR		
ESTRATEGIA		Promocionar el departamento de comercio exterior en la comunidad												Personal necesario para el Departamento		
PROGRAMA		Contratación del personal para la creación del departamento de comercio exterior en la AISA														
DURACIÓN		Inicio				Fin										
Nro	ACTIVIDADES	Mes 1				Mes 2				Mes 3				RESPONSABLE	PRESPUESTO A DETERMINAR	PRESUPUESTO FIJO
		s1	s2	s3	s4	s1	s2	s3	s4	s1	s2	s3	s4			
1	Publicar el requerimiento del personal en los medios de comunicación correspondientes	■	■											Secretario	\$ 120.00	-
2	Reclutar el personal acorde al perfil levantado		■	■										Presidente y Secretario	-	\$ 500.00
3	Realizar la primera entrevista para filtrar los candidatos tanto para el Responsable del departamento como para el asistente				■									Presidente	-	\$ 320.00
4	Selección del personal para pruebas y segunda entrevista					■								Presidente y Secretario	-	\$ 250.00
5	Toma de pruebas técnicas y sicotécnicas						■							Presidente y Secretario	-	\$ 250.00
6	Segunda entrevista de selección							■						Presidente y Vicepresidente	-	\$ 480.00
7	Selección del personal para contratación								■	■				Presidente	-	\$ 320.00
8	Recepción de carpeta y documentos para legalización de contrato										■	■		Secretario	-	\$ 120.00
TOTAL															\$ 120.00	

Fuente: Investigación realizada

Adicionalmente se tienen otros gastos generales tales como servicios básicos, suministros de oficina e internet.

Debido a la inversión y gastos generados, la directiva de la Asociación debe planificar los ingresos que va a obtener por los servicios prestados en la Asociación, es por esto que se ha propuesto que los servicios sean ofertados a todos los artesanos de la parroquia y no solamente a los artesanos que son socios de ese organismo.

Se ve la posibilidad de crear un mecanismo de aportaciones mensuales por parte de los artesanos que deseen los servicios de comercio exterior.

Según los cálculos, si los usuarios son 380 y cada uno aporte un valor mínimo de \$6,00, se cubrirían los costos de personal y generales, recibiendo a cambio y en cualquier momento los servicios ofertados por dicho departamento.

Los eventos adicionales organizados por el departamento, tales como capacitaciones especiales, seminarios, etc. deben ser cobrados de forma adicional.

Los colaboradores del departamento y de la asociación, deben propender a generar este ingreso, caso contrario, el aporte que realizan los socios de la Asociación no es suficiente para cubrir los costos generados y por lo tanto la creación del mismo carecería de viabilidad.

CAPITULO 4

DISCUSIÓN

4.1. Conclusiones

- San Antonio de Ibarra es una parroquia eminentemente artesanal en donde se producen hermosos muebles, esculturas, imágenes, especialmente trabajadas en madera.
- Algunas de las maderas que utilizan los artesanos son difíciles de adquirir lo que encarece los productos finales.
- Existe un mercado potencial externo para la compra de artesanías ecuatorianas, lo que se corrobora con las ventas actuales reflejadas en el sistema aduanero.
- El Gobierno Nacional está impulsando en la actualidad la productividad de los pequeños empresarios y artesanos, creando herramientas que le permitan agilidad en sus trámites de venta y protegiendo la producción nacional a través de las salvaguardias.
- Muchos de los artesanos de San Antonio de Ibarra pertenecen a grupos o asociaciones artesanales, entre ellas la Asociación Interprofesional de San Antonio de Ibarra.
- Los artesanos requieren de conocimiento, asesoría y capacitación en temas relacionados al comercio exterior.
- La Asociación ha visto la necesidad de crear un departamento de comercio exterior que se dedique a cumplir funciones de apoyo y de ayuda al artesano de la parroquia San Antonio de Ibarra.
- Existen 380 artesanos dispuestos a recibir los servicios del departamento de comercio exterior creado en la Asociación, y que pertenecen a San Antonio de Ibarra.

- Los usuarios del departamento de comercio exterior de la asociación requieren asesoría, capacitación y la gestión en exportación de sus productos para el fomento de los mismos.
- Los artesanos están dispuestos a pagar una cantidad de dinero mensual de 5 a 10 dólares americanos por el uso de los servicios del departamento de comercio exterior de la asociación, sin que esto involucre la asociación definitiva al gremio.
- Derivado del estudio del proceso de exportación y de la encuesta realizada a los artesanos, se determinaron procesos y subprocesos que deben ser trabajados por el departamento de comercio exterior de la Asociación.
- Los siguientes procesos están codificados e inventariados:

Codificación	Procesos y subprocesos
a.	Asesoría en comercio exterior
a.1.	Identificar necesidad
a.2.	Ejecución
b.	Operaciones de exportación
b.1.	Investigación
b.2.	Negociación
b.3.	Logística
b.4.	Pedidos
b.5.	Evaluación
c.	Capacitación
c.1.	Identificar necesidad
c.2.	Ejecución

- El diagrama de flujo del proceso de exportación propone la utilización de la herramienta Exporta Fácil siempre y cuando la carga no supere los 30kg, que ha sido proporcionada por el Gobierno Nacional para optimizar la logística de los pequeños exportadores.
- Para el cumplimiento de los procesos y subprocesos, se determinó que se debe contratar dos personas que trabajen de forma permanente en el departamento de

comercio exterior, cuyos cargos serían el de responsable de departamento de comercio exterior y de asistente del departamento de comercio exterior.

- Los perfiles del personal requerido son los siguientes:

<i>Jefatura</i>	
Nombre del cargo:	Responsable del departamento de comercio exterior
Requisitos del cargo o perfil:	
Profesional en el área	
Experiencia dos años mínimo	
Liderazgo	
Manejo de herramientas tecnológicas	
Análisis	
Servicio al cliente	
<i>Asistencia</i>	
Nombre del cargo:	Asistente del departamento de comercio exterior
Requisitos del cargo o perfil:	
Profesional en el área	
Experiencia mínima de un año	
Manejo de herramientas tecnológicas	
Análisis	
Servicio al cliente	

- La Asociación debe realizar una inversión en activos fijos de \$3.313,78USD para la creación del departamento de comercio exterior.
- Se estima que el gasto anual por sueldos será de \$19.000 USD aproximadamente, a lo cual se debe adicionar los valores por gastos generales de servicios públicos y de suministros del departamento.
- Se ha determinado que es necesario al menos un cobro mínimo de \$6,00 mensuales por cada uno de los 380 usuarios estimados para que los gastos generados de la creación de dicho departamento sean cubiertos.

4.2. Recomendaciones

- En el marco teórico se añadió definiciones sobre el comercio justo, que podría ser también considerada como una forma de exportación y/o venta debido a que muchos de los artesanos no cuentan con la infraestructura de grandes exportadores, y al calificarse como un producto de comercio justo, los costos serían cubiertos más óptimamente.
- Inicialmente la asociación había visto la posibilidad de ofrecer los servicios del departamento de comercio exterior únicamente a sus socios, sin embargo la cantidad de artesanos y el monto de ventas no justifica la creación de dicho departamento, ya que la creación de una unidad de este tipo acarrea inversiones y gastos que deben ser cubierto con un ingreso adicional, además es mucho más importante, que todos los artesanos de la parroquia tengan la oportunidad de ofertar sus productos en el mercado internacional.
- Se podrían abaratar costos si se especifica o se cambia el nombre del departamento utilizando el título de departamento de exportaciones y no de comercio exterior, ya que esto implica tanto importaciones como exportaciones, sin embargo como se observa en el estudio, la principal actividad es la de exportación.
- Es necesario realizar capacitaciones constantes en relación a las oportunidades de incremento de ventas fruto de las posibles exportaciones que una empresa realice, previa la creación de un departamento específico, como prueba piloto en donde se pueda estimar realmente la aceptación del proyecto.
- Es necesario que previa la selección del personal propuesto en el organigrama, se realice la contratación inicial de una sola persona para la atención del departamento y luego de efectivamente crear un número significativo de clientes del departamento, proceder a la contratación posterior del asistente.
- Se recomienda la elaboración de un pequeño plan de marketing o promoción para captar el mayor número de artesanos que puedan gozar de los beneficios del departamento de comercio exterior.

- Es muy importante reconocer que el presente trabajo es un plan de creación de un departamento, como tal se han involucrado aspectos de índole administrativa y financiera y no netamente aspectos de comercio exterior, ya que este constituye un proyecto.
- Se recomienda en base de los procesos y subprocesos determinados elaborar un manual de procesos para el departamento de comercio exterior en donde inclusive desde el inicio se manejen índices de gestión y todos los elementos sean formalmente realizados.
- Se recomienda también como parte de los incentivos al personal que conformaría el departamento de comercio exterior, que la remuneración sea de tipo variable, es decir una base fija y una parte variable, cuyas comisiones serían ganadas de acuerdo al número de afiliados a los servicios que oferta el departamento, al menos se sugiere esto en la fase inicial del proyecto. (Chiavenato, 2011)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución del Ecuador*. Quito: Asamblea Nacional.
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de Recursos Humanos. El capital humano de las organizaciones*. México, D.F.: The McGraw - Hill.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración Proceso administrativo*. Bogotá: The McGraw - Hill.
- Constitución del Ecuador, N. A. (2008). *Constitución del Ecuador*. Quito: Asamblea Nacional.
- Dubs de Moya, R. (2002). *El proyecto Factible: una modalidad de investigación*. Caracas. Sapiens. Revista Universitaria de Investigación, vol. 3, núm. 2, diciembre.
- Kalpakjian, S., & Schmid, S. (2002). *Manufactura, Ingeniería y Tecnología*. México: Pearson Educación.
- López L. y Yolanda G. (2011). *Cuatro preguntas fundamentales para entender el Comercio Justo*. Proclade Sede Central. Madrid.
- Martín, M. y Martínez, R. (2012). *Manual Práctico de Comercio Exterior* (4^a ed.). Madrid, España: FC Editorial
- Minervini N. (2009), *Manual del Exportador*, Mc. Graw Hill, Cuarta Edición, Florencia.
- Plan Nacional del Buen Vivir, *Objetivo 10*, Gobierno del Ecuador
- PNBV, S. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito: Senplades.
- Pabón H. (2015). *Análisis de las unidades económicas artesanales de San Antonio de Ibarra que elaboran artesanías en madera como promotoras del turismo cultural de esa localidad*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Ibarra. Ponencia.
- Robbins S. y Mary C. (2010), *Administración*, Décima edición, México: Prentice Hall.

- Rosero, N. (2011). *Plan de comercialización para los Artesanos de la madera de la Parroquia de San Antonio de Ibarra*, Provincia de Imbabura. Ibarra.

Páginas Web

- <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesantias/>
- http://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2013/11/PROEC_AS2013_ARTESANIAS.pdf

ANEXOS

DOCUMENTOS

ANEXO 2

Proceso para la autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales.

		
FICHA DEL SERVICIO		
Nombre del Servicio:	Autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales.	Código: INPC-GS-001
Descripción del Servicio:	<p>Servicio esta orientado a emitir la autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales pertenecientes al patrimonio cultural del Ecuador y salida de bienes culturales No patrimoniales. dentro del cual se divide en dos casos:</p> <p>CASO 1: Autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales para el Exterior. Servicio orientado a emitir la autorización de salida temporal y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales, con fines de exposición y divulgación o exámenes, investigaciones y/o restauraciones que deban realizarse en el exterior, por no poder realizarlas en el país, y la autorización de salida de bienes culturales no patrimoniales.</p> <p>CASO 2: Autorización de movimiento o cambio de ubicación temporal o definitiva de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador. Servicio orientado a la emisión de Autorización de movimiento o cambio de ubicación temporal o definitiva de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador.</p>	
Institución:	Instituto Nacional de Patrimonio Cultural	
Cargo del responsable:	Director(a) Ejecutivo(a) del INPC	
Propósito:	Regular y controlar la salida y/o movimiento de los bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales.	
Entradas:	<p>CASO 1: Autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales para el Exterior. Trámite 1: Autorización de salida temporal de bienes culturales patrimoniales con fines de exhibiciones, exposiciones y divulgación o para realizar investigación, exámenes y/o restauración. 1.- Presentar la solicitud de autorización de salida temporal al exterior de bienes pertenecientes al patrimonio cultural del Ecuador. 2.- Entregar el inventario detallado de los bienes solicitados. 3.- Entregar el Avalúo. 4.- Entregar la Póliza de seguro. Trámite 2: Autorización de salida de fragmentos o pequeñas muestras de bienes pertenecientes al Patrimonio Cultural del Ecuador. 1. Solicitud para la salida de fragmentos y pequeñas muestras (Formato y requisitos establecido por el INPC) 2. Presentación de la autorización para realizar investigaciones arqueológicas, otorgada por el INPC. 3.- Presentación de los fragmentos y pequeñas muestras (pre-embalados) Trámite 3: Autorización de salida de bienes culturales NO patrimoniales. 1. Solicitud (Formato establecido por el INPC). 2. Presentación de los bienes culturales NO patrimoniales (pre-embalados) CASO 2: Autorización de movimiento o cambio de ubicación temporal o definitiva de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador. 1. Presentación de solicitud de cambio de ubicación de Bienes Culturales Patrimoniales.</p>	
Salidas:	<p>CASO 1: Autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales para el Exterior. Trámite 1: Autorización de salida temporal de bienes culturales patrimoniales con fines de exhibiciones, exposiciones y divulgación o para realizar investigación, exámenes y/o restauración. Trámite 2: Autorización de salida de fragmentos o pequeñas muestras de bienes pertenecientes al Patrimonio Cultural del Ecuador. Trámite 3: Autorización de salida de bienes culturales NO patrimoniales. CASO 2: Autorización de movimiento o cambio de ubicación temporal o definitiva de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador. Trámite 1: Autorización de movimiento o cambio de ubicación temporal de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador. Trámite 2: Autorización de movimiento o cambio de Ubicación definitivo de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador.</p>	
Marco legal del Servicio:	<p>1.- Constitución de la República: Art. 21, Art. 57 numeral 13, Art. 83 numeral 13, Art. 264, Art. 377, Art. 379 numeral 2,3 y 4, Art. 380 numeral 1, Art. 389 2.- Ley del Patrimonio Cultural: Art. 3, Art. 4, Art. 6, Art. 7, Art. 8, Art. 9, Art. 11, Art. 23, Art. 25, Art. 28, Art. 29, Art. 36, Art. 40. 3.- Reglamento del Patrimonio Cultural: Art. 6, Art. 26, Art. 32, Art.33, Art. 34, Art.35, Art. 52, Art. 53, Art. 54, Art. 57, Art. 58. 4.- Código Orgánico Integral Penal: Art. 237, 238, 239 y 240. 5.- Reglamento de Procedimientos para la salida temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Cultural del Ecuador. 6.- Resolución No. DE-INPC-2013. Gestión de control de salida de bienes culturales y prevención del tráfico ilícito de bienes culturales patrimoniales en los aeropuertos de salida internacional del país.</p>	
Usuario del Servicio:	Instituciones Públicas y Privadas, Investigadores Acreditados, personas naturales o jurídicas.	Categoría: Regulación y control
Etapas y/o procesos relacionados del servicio:	<p>CASO 1: Autorización de salida y/o movimiento de bienes culturales patrimoniales y no patrimoniales para el Exterior. Trámite 1: Autorización de salida temporal de bienes culturales patrimoniales con fines de exhibiciones, exposiciones y divulgación o para realizar investigación, exámenes y/o restauración. 1.- Entrega de la solicitud y expediente. 2.- Inspección de los bienes culturales. 3.- Entrega de la póliza de seguro "clavo a clavo". 4.- Verificación de los bienes culturales y Revisión de los embalajes. 5.- Entrega de resolución de salida temporal de bienes culturales patrimoniales. Trámite 2: Autorización de salida de fragmentos o pequeñas muestras de bienes pertenecientes al Patrimonio Cultural del Ecuador. 1.- Solicitud para la salida de fragmentos y pequeñas muestras (Formato y requisitos establecido por el INPC) 2.- Presentación de la autorización para realizar investigaciones arqueológicas, otorgada por el INPC. 3.- Presentación de los fragmentos y pequeñas muestras (pre-embalados). 4.- Entrega de autorización de salida del país de fragmentos y muestras pequeñas. Trámite 3: Autorización de salida de bienes culturales NO patrimoniales. 1. Presentar solicitud (Formato establecido por el INPC). 2. Presentación de los bienes culturales NO patrimoniales (pre-embalados) 3. Entrega de autorización de salida de bienes culturales NO patrimoniales que salen fuera del país. CASO 2: Autorización de movimiento o cambio de ubicación temporal o definitiva de bienes culturales patrimoniales dentro del Ecuador. 1.- Entrega de la solicitud y expediente 2.- Inspección de los bienes. 3.- Entrega del seguro clavo a clavo. 4.- Revisión y embalaje de los bienes y colocación de sistemas de seguridad del INPC. 5.- Entrega de autorización de Cambio de ubicación de Bienes Culturales Patrimoniales.</p>	
Indicadores del Servicio:	Tiempo de respuesta.	
Fecha de entrada en vigor:	1/6/78	Fecha de fin: N/A
Estado del Servicio:	Operación	Elaborado por: Lcdo. Luis Guerrero/ Inspector de tráfico ilícito.
Fecha de última actualización:	15/7/15	Aprobado por: Arq. Olga Woolfson/ Coordinadora Técnica

ANEXO 3

RUC de la AISA (pag. 1)

NUMERO RUC:	1091714910001		Servicio de Rentas Internas	
RAZON SOCIAL:	ASOCIACION INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS SAN ANTONIO DE IBARRA			
NOMBRE COMERCIAL:				
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS			
REPRESENTANTE LEGAL:	RIVADENEIRA PATRICIO ANIBAL			
CONTADOR:	TITUAÑA PICUASI ELVIA CELENA			
FEC. INICIO ACTIVIDADES:	03/01/1980	FEC. CONSTITUCION:	03/01/1980	
FEC. INSCRIPCION:	05/01/2005	FECHA DE ACTUALIZACION:	22/09/2014	
ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:				
ACTIVIDADES DE ASOCIACIONES GREMIALES				
DOMICILIO TRIBUTARIO:				
Provincia: IMBABURA Cantón: IBARRA Parroquia: SAN ANTONIO Barrio: NORTE Calle: 27 DE NOVIEMBRE Número: 1-121 Intersección: DANIEL REYES Y PANAMERICANA Referencia ubicación: A DOS CUADRAS DEL PARQUE ELEODORO AYALA Telefono Trabajo: 062433538 Celular: 0982617541 Email: patricioarivadeneira@gmail.com				
DOMICILIO ESPECIAL:				
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:				
* ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES				
* ANEXO RELACION DEPENDENCIA				
* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO				
* DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES				
* DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE				
* DECLARACION MENSUAL DE IVA				
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001		ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL NORTE\ IMBABURA		CERRADOS:	0
				
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE		SERVICIO DE RENTAS INTERNAS		
Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).				
Usuario:	DFDA100214	Lugar de emisión:	IBARRA/FLORES 6-59 ENTRE Fecha y hora: 22/09/2014 14:28:20	
Página 1 de 2				

ANEXO 4

RUC de la AISA (pag. 2)

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES		 SRI Servicio de Rentas Internas
SOCIEDADES		
NUMERO RUC:	1091714910001	
RAZON SOCIAL:	ASOCIACION INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS SAN ANTONIO DE IBARRA	
ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:		
No. ESTABLECIMIENTO:	001	ESTADO ABIERTO MATRIZ
NOMBRE COMERCIAL:		FEC. INICIO ACT. 03/01/1980
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:		FEC. CIERRE:
		FEC. REINICIO:
ACTIVIDADES DE ASOCIACIONES GREMIALES ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCALES COMERCIALES ACTIVIDADES COMERCIALES A CARGO DE COMISIONISTAS		
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:		
Provincia: IMBABURA Cantón: IBARRA Parroquia: SAN ANTONIO Barrio: NORTE Calle: 27 DE NOVIEMBRE Número: 1-121 Intersección: DANIEL REYES Y PANAMERICANA Referencia: A DOS CUADRAS DEL PARQUE ELEODORO AYALA Telefono Trabajo: 062433538 Celular: 0982617541 Email: patricioarivadeneira@gmail.com		
		
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE		SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
<i>Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).</i>		
Usuario: DFDA100214	Lugar de emisión: IBARRA/FLORES 6-59 ENTRE Fecha y hora: 22/09/2014 14:28:20	
Página 2 de 2		

ANEXO 5

Encuesta

**Encuesta para determinar usuarios del departamento de comercio exterior de la AISA
San Antonio de Ibarra**

1. ¿Qué tipo de artesanías produce?

Muebles	
Imaginería y Escultura Religiosa	
Artesanía Artística	
Utilitarios	
Artes Plásticas	

2. Califique la calidad de las artesanías que produce

Excelente	
Muy bueno	
Bueno	
Regular	

3. ¿Cree que sus productos son de exportación?

Si	
No	

4. ¿Le gustaría que exista un departamento de comercio exterior en la Asociación Interprofesional de Artesanos de San Antonio de Ibarra a su servicio independientemente de que sea o no socio de este organismo?

Si	
No	

5. ¿De qué forma le gustaría que el departamento de comercio exterior le ayude?

Asesoría en temas de comercio exterior	
Capacitación en temas de comercio exterior	
Procesos parciales de exportación	
Proceso completo de exportación	

6. ¿Estaría dispuesto a pagar un valor para recibir los servicios por parte del departamento de comercio exterior?

Si	
No	

7. ¿De qué forma quisiera pagar el valor por los servicios recibidos?

Mensual	
Bimestral	
Semestral	
Anual	

8. ¿Hasta qué valor estaría dispuesto a pagar por los servicios recibidos?

De 5 a 10USD	
De 10 a 15USD	
De 16 a 20USD	

¡Gracias por su ayuda!

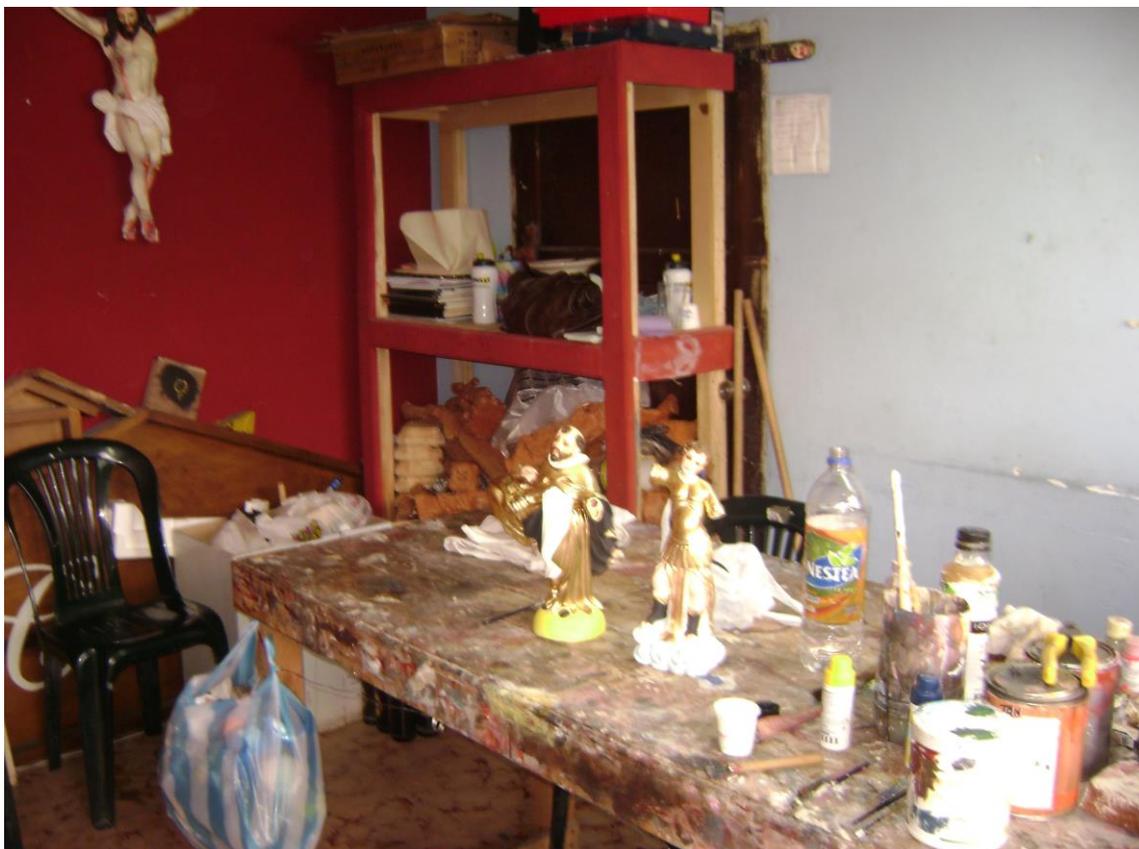
ANEXOS

FOTOGRAFÍAS

ASOCIACIÓN INTERPROFESIONAL DE ARTESANOS DE SAN ANTONIO DE
IBARRA



TALLER Y MATERIALES DEL ARTESANO



ARTESANOS EN ETAPA DE TALLADO



ARTESANO EN ETAPA DE PINTURA



ARTESANIAS TERMINADAS DE TALLAR





ARTESANIAS TERMINADAS PARA LA VENTA EN LA AISA

