

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
NEGOCIOS**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR,
INTEGRACION Y ADUANAS**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: INGENIERO
EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACION Y
ADUANAS**

**REMESAS Y MIGRACION: TENDENCIAS
PARA DINAMIZAR EL COMERCIO
EXTERIOR**

AUTORA:

EDITH ALEJANDRA BASSANTES ORTIZ

DIRECTOR DE TESIS:

ECON. MAURO BENAVIDEZ

Dedicatoria

***Esta tesis está dedicada a Dios, a mi Familia y a mi Amor,
quienes me han acompañado en toda mi carrera universitaria
dándome las fuerzas necesarias para seguir adelante.***

Agradecimiento

Quiero expresar mi agradecimiento a mis padres y a mis hermanos, quienes con su amor cariño y comprensión me han apoyado en todo momento, agradezco a mi director de tesis Econ. Mauro Benavides por su generosidad al brindarme la oportunidad de recurrir a su experiencia para concretar este trabajo.

INDICE

Planteamiento del Problema	5
Objetivos	6
Hipótesis	7
Tipo de investigación	7
CAPITULO I: <u>IMPACTO ECONOMICO-SOCIAL DE LA MIGRACION</u>	8
1.1 ANTECEDENTES	8
1.2 MIGRACION EN EL ECUADOR	9
1.2.1 Puntos Importantes.	10
1.3 MIGRACION Y DESARROLLO ECONOMICO	13
1.4 EFECTOS POSITIVOS DE LA MIGRACIÓN	17
1.4.1 Efectos económicos positivos para el Ecuador	17
1.4.2 Efectos culturales	17
1.5 CUADROS COMPARATIVOS DEL ESTUDIO “MIGRACIÓN Y REMESAS” (2009)	18
CAPITULO II: <u>EXPORTACION Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LOS MIGRANTES</u>	31
2.1 EXPORTACION	31
2.1.1 Exportación en General en el Ecuador	31
2.1.1.1 Declaración de Exportación.	31
2.1.1.2 Documentos a presentar.	31
2.1.1.3 Trámite.	32
2.2 OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA LOS MIGRANTES	34
2.2.1 Productos Tradicionales	34
2.2.2 Productos No Tradicionales	35
2.2.3 Principales casos de posibilidades de exportación.	36
2.2.3.1. Un mercado de USD 2 billones en el 2012.	37
2.2.3.2 El gigante asiático	37
2.2.3.3 Requisitos para la exportación	38
2.2.3.4. Oportunidades comerciales para confecciones y accesorios.	38
2.3 ANALISIS DE MERCADOS FACTIBLES.	39
2.3.1 Análisis Teórico	39
2.3.2 Mercados no tradicionales	40
CAPITULO III: <u>PROYECTO PARA LA PRODUCCION Y EXPORTACION DE BOTONES, JOYAS DE FANTASIA Y ARTESANIAS A BASE DE TAGUA</u>	42
3.1. PERFIL DE TAGUA	42
3.1.1 Producción de tagua en Ecuador	42
3.1.2 Principales exportadores mundiales de Tagua	42
3.1.3 Ecuador el único exportador de figuras de tagua	43
3.1.4 Oportunidades de negocio	43
3.1.5 La perspectiva del comprador de joyería de tagua.	44
3.1.6 Oportunidad en el sector femenino ejecutivo	44
3.2. MARKETING INTERNACIONAL PARA EL MIGRANTE	45
3.2.1 Factores determinantes de la estrategia de Marketing Internacional	45
3.2.2 Canal de distribución acoplado a la realidad de la comercialización de los migrantes	46
3.2.3 Resumen del proyecto.	47
3.2.4 Introducción del proyecto.	47
3.2.5 Contenido del proyecto	47
3.2.5.1 Descripción.	47
3.2.5.2. Etapa Productiva	48
3.2.5.3. Tamaño del Proyecto	48
3.2.5.4 Mercado para la tagua	49
3.2.5.5 Demanda Mundial de tagua	49
3.2.5.6. Oferta mundial	50
3.2.6 ESTUDIO DE MERCADO	51
3.2.6.1 Proveedores	51
3.2.6.2 Clientes	51
3.2.6.3 Competencia	52
3.2.6.4 El mercado meta del proyecto	52

3.2.6.5 Factores que actúan en la demanda	53
3.2.6.6 Demanda actual del producto	53
3.2.6.7 La oferta	54
3.2.6.8 Factores que afectan la oferta	54
3.2.6.9 Análisis de la situación actual de la producción	54
3.2.7 PROCESO DE ELABORACION DE JOYAS	55
3.2.8 TECNOLOGIA Y EQUIPOS	56
3.2.9 LOCALIZACION	57
3.2.9.1 Macro localización	57
3.2.9.2 Micro localización	57
3.2.10 PLAN DE MARKETING APLICADO A LOS MIGRANTES	58
3.2.11 MATRIZ FODA	60
CAPITULO IV: <u>LOGISTICA PARA EL ENVIO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO DE ARTESANIAS DE TAGUA</u>	62
4.1 EXPORTACIONES DE TAGUA	62
4.2. CORREOS NACIONALES	64
4.2.1. Beneficios	64
4.2.2. Documentos de Acompañamiento	65
4.3. CREDITO	66
4.4 BANCOS	66
4.5 VALOR AGREGADO	67
4.5.1. Empresas familiares	67
4.5.2. Convenios y ayuda a los migrantes	69
4.5.2.1. Convenio Secretaria Nacional del Migrante – Banco Nacional de Fomento	69
4.5.2.2. Fondo “El Cucayo”	69
4.5.3. TIPOS DE IDEAS NEGOCIOS	70
4.5.3.1 Tipos de Ideas de Negocio para Migrantes	70
4.5.3.2. Explicativo tipos de aplicación	71
4.5.4. BANCA DEL MIGRANTE	72
4.5.5. EL SECTOR COPERATIVO: UN MEDIO PARA HACER DE LAS REMESA DEL MIGRANTE UN RECURSO PRODUCTIVO	74
4.5.5.1 El envío de remesas del migrante	74
4.5.5.2 Estructura del sector cooperativo	75
4.5.5.3 Canalización de remesas de migrantes a través del sector Cooperativo	75
4.5.6 INVERSION Y FINANCIAMIENTO	78
4.5.6.1 Requerimientos de Inversión	79
CAPITULO V: <u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	81
5.1. CONCLUSIONES	81
5.2. RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFIA	84

REMESAS Y MIGRACION: TENDENCIAS PARA DINAMIZAR EL COMERCIO EXTERIOR

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Históricamente, la migración internacional ha sido un elemento de importancia fundamental en el desarrollo demográfico, social y económico de la región. Si bien las tendencias observadas continuarán hasta bien entrado el siglo XXI, es muy posible que los niveles, las tendencias y los patrones de la migración internacional sufran grandes cambios en las próximas décadas. En particular, la globalización ejercerá una creciente influencia en las corrientes migratorias.

La migración internacional es un fenómeno complejo, determinado por múltiples factores y de múltiples efectos sociales, económicos y políticos, tanto para los países de origen como para los de destino y de tránsito. La comprensión de sus factores determinantes y consecuencias puede contribuir no sólo a valiosos intercambios de información y análisis sino también a desmitificar y evitar la desinformación; además, puede brindar un valioso aporte a los procesos de formulación de políticas y cooperación regional.

El problema radica en que hay muy poco interés en el gobierno en convertir las remesas que envían los migrantes, en fondos productivos que sean la base para crear pequeñas empresas familiares exportadoras de varios artículos, en pequeñas cantidades.

En cuanto al envío de remesas, no hay transparencia en el mercado de giros, especialmente en lo que concierne al tipo de cambio. Se presume que entre el 8% y el 10% del monto del giro es apropiado por las empresas que brindan sus servicios a los migrantes para el envío de dinero al país.

Si bien las remesas comunitarias o colectivas constituyen otro flujo de gran importancia, las remesas familiares siguen siendo las de mayor cuantía, aun cuando sean “impenetrables” para la intervención pública. Existen varias experiencias exitosas de canalización de aquellas remesas colectivas que se utilizan, en conjunto con fondos públicos, para financiar obras comunitarias, pequeñas empresas comercializadoras y en general pequeños negocios; que con una buena asesoría lograrían convertirse en grandes empresas exportadoras.

La falta de iniciativas para incentivar la inversión de las remesas de los migrantes, en pequeños negocios productivos nos da la pauta para pensar en proyectos viables que a futuro, con apoyo del gobierno y una asesoría adecuada, sirvan para la creación de empresas exportadoras.

OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Incrementar los niveles de exportación del Ecuador para productos artesanales y productos alimenticios artesanales, invirtiendo las remesas enviadas por los migrantes en pequeñas y medianas empresas productivas que permitan expandir los canales de distribución y diseñar estrategias de producto para los mercados internacionales.

1.3.2 Objetivos Específicos

Identificar las corrientes migratorias de los últimos años para reconocer a las organizaciones de migrantes y sus familias como actores sociales decisivos en las relaciones internacionales y de comercio exterior.

Identificar los productos que pueden ser objeto de las exportaciones teniendo en cuenta que gocen de volúmenes disponibles, abastecimiento de la materia prima, calidad, y preferencias arancelarias.

Implementar actividades relativas al desarrollo y estrategias para posicionar los diversos productos en los mercados internacionales. Entender la importancia de la adaptación del producto a los diferentes mercados y culturas.

Implementar un proceso de logística y planificación que permita optimizar transporte, costos y tiempos de los productos.

Agregar valor al producto tradicional con servicios de alto valor añadido e incluso servicios totalmente personalizados.

HIPOTESIS

El conocimiento del mercado internacional que pueden potencializar los migrantes ecuatorianos, a través de la formación de pequeñas y medianas empresas productivas y comerciales de exportaciones, son posibles alternativas para dinamizar el comercio exterior, generar ingreso de divisas, aprovechar las ventajas que otorgan los Acuerdos Comerciales suscritos por el Ecuador con el resto del mundo, que permitan obtener efectos económicos positivos.

TIPO DE INVESTIGACION

Se llevara a cabo una investigación de carácter Descriptivo – Explicativo – Correlacional y Comparativo con el fin de obtener información sobre los diversos factores relacionados con la migración y su influencia positiva en el comercio exterior del Ecuador.

CAPITULO I

IMPACTO ECONOMICO-SOCIAL DE LA MIGRACION

1.1 ANTECEDENTES

Al hablar de migración es conveniente recordar los periodos históricos que precedieron al actual. Sólo desde el contexto histórico y considerando las variables económicas y sociales, podremos comprender los motivos por los que emigran, personas procedentes de todos los continentes y que llegan a los países de destino con la expectativa de permanecer por un tiempo o, tal vez, de construir una vida en ellos.

La migración y el desarrollo son procesos interdependientes en el mundo en globalización. Estos procesos, en conjunto o independientemente, han desempeñado un papel decisivo en el progreso de la civilización humana. Han influido en la evolución de países, sociedades, economías e instituciones.

De hecho, durante siglos, las fuerzas de migración han influido en la naturaleza del sistema de producción y el proceso de desarrollo.

La migración internacional no ha sido en general incluida en las tendencias dominantes de planificación del desarrollo en la mayoría de los países. A pesar de las discusiones de que la migración internacional aporta una contribución substancial al desarrollo de países tanto de origen, como de destino, la claridad conceptual acerca de la dinámica del proceso y los papeles de los diversos actores en la migración es limitada. Existen puntos de vista divergentes acerca de cómo entender la relación entre la migración y el desarrollo.

La migración, la globalización y el desarrollo son conceptos complejos, multidimensionales y dinámicos. Las relaciones entre estos conceptos son complejas y variadas.

- La migración no es meramente un desplazamiento de personas de un lugar a otro.
- La globalización no es sólo una simple integración de actividades o unidades económicas.
- El desarrollo no es simplemente crecimiento económico.

En el siglo veintiuno, la migración ya no es de naturaleza principalmente unidireccional y permanente. Es cada vez más temporal y circular. Los cambiantes panoramas geopolíticos y geoeconómicos, así como la “economía del conocimiento”, están cambiando fundamentalmente los procesos de migración y globalización ocasionando el surgimiento de nuevas estrategias y formas de pensar con respecto al desarrollo.

Tomando en cuenta que hoy en día la globalización en el mundo es una herramienta clave para el desarrollo económico de un país, los migrantes están relacionados directamente ya que, al estar en otra cultura se ha podido realizar el comercio de bienes y servicios con su aporte y trabajo

Bajo la perspectiva anterior, la migración internacional se convierte en un instrumento de apoyo a las estrategias integrales de desarrollo local y regional, que involucren a todos los actores del fenómeno migratorio para generar mayores impactos multiplicadores en la economía y en el empleo.



La migración ha permitido el desarrollo de pequeños proyectos de inversión con las propias remesas enviadas por medio de agencias o correos, estos ingresos inciden el PIB (Producto Interno Bruto) y han sido fuente de empleo para las familias de los migrantes, para la construcción de casas y bienes que se realiza con el ahorro que estos realizan a lo largo de los años, por lo que se ha visto la necesidad de dar apoyo con proyectos que permitan mejorar la calidad de vida y la creación de pequeñas empresas para poder exportar en un futuro los productos que identifican la cultura de su región, la del país y también la de enviar productos que antes no se conocían en otras partes del mundo haciendo que se pueda aumentar el turismo de personas de otros países lo que también será ingresos extras para el desarrollo del país y se puedan invertir en educación, desarrollo y producción.

1.2 MIGRACION EN EL ECUADOR

Durante la última década el Ecuador ha atravesado una grave crisis económica, la cual provocó que el sucre se devaluara a niveles nunca antes presentados, culminando con la dolarización; el país adoptó como moneda válida al dólar de los Estados Unidos.

Esta medida afectó directamente a la clase más desposeída de la sociedad, provocando el crecimiento de los niveles de pobreza e indigencia en el país., disminuyendo a niveles mínimos

su poder adquisitivo, presentándose además una serie de fenómenos económicos que contrajeron la economía a nivel nacional, incrementando el desempleo en el país, ocasionando que el ingreso familiar no pueda cubrir ni la canasta básica; a esto se sumó la crisis bancaria de 1999, con el cierre de varios bancos nacionales.

Bajo este panorama desalentador, gran parte de los ecuatorianos al no tener un ingreso fijo que les permita satisfacer sus necesidades básicas, optaron por ofertar su fuerza laboral en el extranjero, y las remesas que comenzaron a llegar al Ecuador tuvieron un impacto positivo mucho mayor de lo que se creía. Existe un entendimiento general entre los expertos y los responsables en formular políticas en el sentido de que el efecto multiplicador de las remesas puede ser sustancial, con cada dólar produciendo dólares adicionales en el crecimiento económico para las empresas que fabrican y abastecen los productos comprados con estos recursos.

Las remesas son un panorama prometedor para el desarrollo de un país cuando existe un ambiente económico adecuado para su correcto uso e inversión.

1.2.1 Puntos Importantes.

1. Las remesas son una forma de ingreso relativamente estable. En los últimos veinte años, los flujos de remesas han aumentado continuamente y han permanecido en buena parte inalteradas a pesar de las crisis financieras internacionales y los conflictos violentos. En este sentido, representan una fuente más estable de reducción de pobreza que otros flujos de capital ya que las remesas se extienden de manera más equitativa entre los países en vías de desarrollo.
2. Las remesas no sólo aumentan el ingreso familiar individual, sino también tienen el potencial de aumentar el crecimiento económico local y nacional en los países en vías de desarrollo ya que una parte de ellas puede canalizarse a inversiones. De hecho, estas inversiones pueden incluso atraer inversión adicional e incluso el estableciendo de redes y estructuras comerciales que prometan nuevas oportunidades de negocios.
3. La parte más grande de las transferencias financieras de los migrantes se envía para mantener a familiares y parientes. Las remesas aumentan directamente el ingreso familiar a más del 50 por ciento del ingreso familiar total. La migración de un miembro de la familia genera recursos que contribuyen a la manutención de otros miembros y les permite invertir en educación, salud y vivienda. La habilidad de gastar más recursos en salud y educación da como resultado mejores recursos familiares y reduce la vulnerabilidad de los miembros de la familia, especialmente las mujeres y los niños.

4. Un desafío importante para las personas responsables de formular políticas es cómo hacer más económica y sencilla la transferencia de remesas. El cargo promedio por la transferencia de remesas a países en vías de desarrollo es alrededor del 13 por ciento y a menudo excede el 20 por ciento de la cantidad enviada. Las altas comisiones por transferencias crean un incentivo para que los migrantes envíen sus remesas a través de canales informales y a menudo poco confiables.

Las economías de las familias a partir de ir recibiendo las remesas mensualmente empiezan a crecer paulatinamente, cabe señalar que muchos rubros son destinados primeramente para la alimentación de los miembros familiares y otro porcentaje se lo destina para la salud ropa pagos varios y hay uno importante que es destinado para inversión o para construcción de vivienda o adquisición de autos el nivel económico pasa de bajo, a medio. Y poco a poco van ahorrando dinero para incluso ponerse un negocio propio el cual le generara más ingresos de los que perciba por remesas de sus familiares.



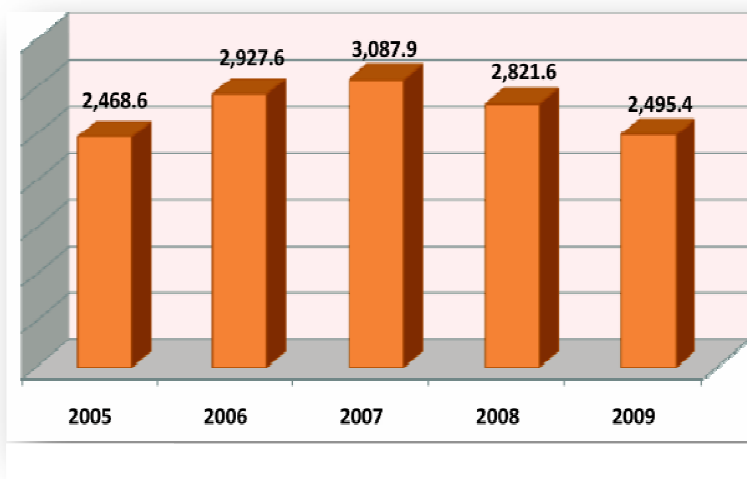
El Banco Central del Ecuador (BCE), obtiene de las empresas de courier e instituciones financieras información sobre los montos que ingresan y salen del país por concepto de remesas, a través de encuestas, registros administrativos, información cuantitativa, etc. Este renglón constituye un elemento fundamental en la elaboración de la balanza de pagos.

Durante los últimos años, entre los rubros que más han incidido en el resultado de la balanza de pagos ecuatoriana se puede mencionar los altos precios del barril de petróleo y las remesas familiares.

El envío de remesas desde el exterior durante 2007, ha impuesto un nuevo récord en el país, al sumar USD 3.087.9 millones. Dicho flujo se originó en 8.8 millones de transacciones, que

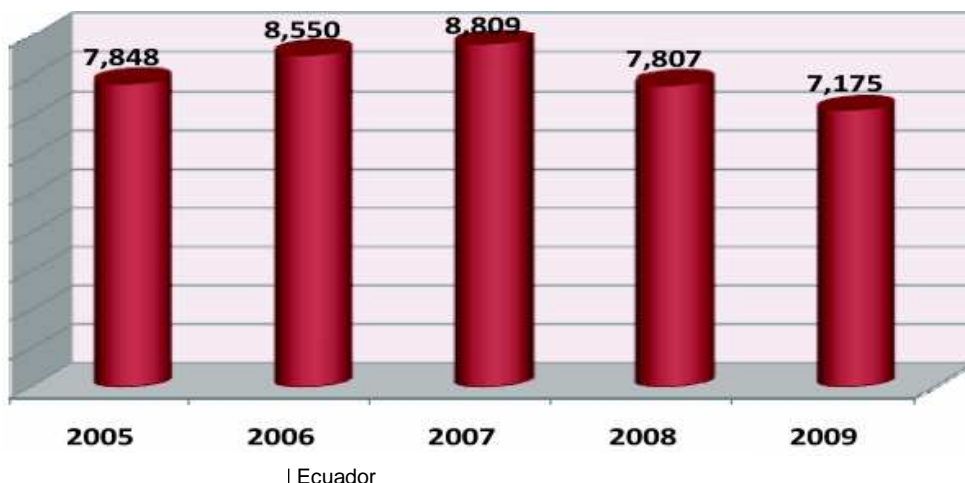
promediaron un valor de USD 351 por remesa. El monto de remesas familiares que ingreso al país en 2009, sumó USD 2.495.4 millones.¹

GRÁFICO 1
REMESAS DE TRABAJADORES RECIBIDAS
2005-2009
Millones de USD Dólares



La caída de las remesas para 2009, se explica por la disminución de la actividad económica que se dio en la mayoría de países a causa de la crisis económica que se presentó a nivel mundial, pero esto no le resta su importancia en los ingresos de dinero al país.

GRÁFICO 2
GIROS RECIBIDOS POR CONCEPTO DE REMESAS
2005-2009
Millones de Transferencias



¹ Pagina Web del BCE: www.bce.fin.ec/Documentos/Estadisticas/EVOLUCION DE LAS REMESAS-EVOLUCION ANUAL 2009

En 2009 se recibieron 7.175 miles de giros que comparados con los 7.807 miles de envíos realizados en 2008 se observa una disminución en los volúmenes recibidos de remesas familiares, pero siguen constituyendo uno de los principales ingresos en el país.

GRÁFICO 3
PARTICIPACION EN EL PAGO DE REMESAS
2005-2009



FUENTE: Banco Central del Ecuador

El pago de las remesas se encuentra atendido por instituciones financieras (bancos, mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito) que realizan acreditación a cuentas corriente y ahorros en un 46.4%, en tanto que las empresas courier lo hacen en el 53.6%, con pago en efectivo y realizan convenios de pago con ciertas instituciones financieras, principalmente cooperativas de ahorro y crédito reguladas por la Superintendencia de Bancos y ciertas cooperativas de ahorros y crédito reguladas por el MIES.

En vista de este nuevo esquema de ingresos de dinero al país generado por las remesas, el Banco Central del Ecuador para conciliar plenamente la balanza de pagos en un esquema de dolarización, se reprocesó la cuenta financiera de la balanza de pagos desde el año 2000. La serie de inversión extranjera directa sufrió modificaciones importantes, al haber ajustado el concepto y la fuente de información del componente "Otro Capital"². Adicionalmente se sectorizó adecuadamente los fondos que recibe el Ecuador anualmente (ver anexo 1).

1.3 MIGRACION Y DESARROLLO ECONÓMICO

En años recientes emerge un enfoque alternativo, que sin desconocer los efectos negativos del fenómeno migratorio, resalta los impactos positivos que junto con propuestas y proyectos complementarios pueden ayudar a resolver los problemas de marginación y pobreza de las comunidades de origen. Los principales impactos positivos son las remesas individuales y

² Página Web del BCE:

<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectroExterno/BalanzaPagos/MetodoCambioComBP.pdf>

colectivas, los ahorros de los migrantes y las nuevas habilidades que ellos adquieren durante sus estancias en el extranjero.

Uno de los impactos económicos más directos de la migración internacional es el flujo de las remesas que los trabajadores hacen llegar a sus familias en Ecuador. Se trata de recursos que, en paralelo con la migración, se han venido incrementando en los últimos años, beneficiando a un número cada vez mayor de familias ecuatorianas. La crisis económica de 1995 provocó un crecimiento considerable del número de los hogares que utilizan la migración internacional como opción ante la falta de alternativas en Ecuador.

Las remesas constituyen una persistente y permanente inyección de ingresos a escala nacional y regional. Diversas iniciativas de política pública de los tres niveles de gobierno han intentado alentar el uso productivo de las remesas en las regiones tradicionales de origen de la migración.

Existe una nueva línea de investigación sobre las remesas colectivas y sus impactos, es decir, sobre aquellas remesas que reúnen las organizaciones de migrantes y envían a sus comunidades de origen para realizar diversas obras sociales de infraestructura o beneficencia colectiva que se convierten en complemento o sustituto de las inversiones públicas. Pero, que además, tienen como aspectos positivos que las remesas colectivas cohesionan a la comunidad de origen y a la comunidad de destino, posibilitando la formación de una Comunidad Binacional.

Así, las remesas colectivas convierten a la Comunidad Binacional en un nuevo actor político con interlocución frente al gobierno o el Estado. Adicionalmente las remesas colectivas facilitan negociar fondos concurrentes para crear programas que sirvan para financiar obras de infraestructura, que de otra manera no se llevarían a cabo.

Actualmente está emergiendo un nuevo tipo de proyecto que pretende impulsar el desarrollo de las comunidades de origen. La remesa colectiva puede ayudar a transitar hacia propuestas de micro proyectos productivos donde se involucren los ahorros y habilidades de los migrantes, los fondos concurrentes nacionales e internacionales, y las instituciones académicas y organismos no gubernamentales.

Podemos ver que las remesas son una expresión del vínculo entre las colectividades de emigrados y sus comunidades de origen, y son un medio para el desarrollo, ya que las mismas ofrecen una importante fuente de recursos de capital tanto para los gobiernos como para las familias, por su impacto en el mantenimiento de los niveles de bienestar de los hogares receptores.

La creciente importancia del valor de las remesas, la mejora en la información del emigrante, su creciente organización y el apoyo de los Gobiernos de los estados de origen han favorecido

una mayor competencia, surgiendo nuevos mecanismos y actores, que están redundando en una reducción del costo de transferencia, tendencia que se está beneficiando de la aparición de innovadores mecanismos electrónicos de transmisión. Si bien la dirección es la correcta, el ritmo es aún lento, por lo que deben apoyarse los esfuerzos para la reducción en el costo de envío de remesas.

Se estima que un 70 por ciento del valor de las remesas se dirige a localidades con escasa o nula presencia de instituciones de banca. No obstante, se está experimentando un intenso proceso de expansión de sistemas de ahorro popular, que abre interesantes posibilidades de cooperación entre cooperativas de ahorro y crédito y sociedades de ahorro popular de los estados y municipios de destino de los fondos.

En este sentido, las instituciones de micro finanzas que operan en áreas geográficas y nichos de mercado donde rara vez incursionan instituciones bancarias se perfilan como intermediarios naturales entre los ahorradores y destinatarios de los fondos. La banca comercial está comenzando a mostrar su interés por participar en este mercado, lo cual supone el reto adicional de transformar el negocio de transferencias en un negocio de intermediación y servicios financieros integrales para la comunidad receptora.

Las remesas y ahorros de los migrantes son factores estabilizadores de las economías de origen, por lo que urge promover proyectos de desarrollo local y regional. Si dentro de dichos proyectos, los organismos internacionales como la CEPAL, el BID y el Banco Mundial, junto con los gobiernos de las regiones expulsoras de emigrantes están dispuestos a apoyar las iniciativas de las comunidades de origen y de la Comunidad Binacional de Migrantes, se logrará un avance significativo para enfrentar de forma común a los problemas de la pobreza y marginación.

Se estima que los migrantes enviaron al Ecuador más de 1.200 millones de dólares en 1.999. Esos recursos son después del petróleo el primer renglón de ingreso de divisas al país. La capacidad productiva de los que se fueron huyendo de la pobreza y de la falta de oportunidades supera, en el mismo período, a las exportaciones de banano, camarón, flores; triplica a los ingresos del turismo, equivale al monto de la reserva monetaria y duplica el valor de las inversiones directas.

Las remesas de los migrantes representó el 8.7% del PIB y el 27% de las exportaciones.

CUADRO 1
LOS MIGRANTES ECUATORIANOS EN EL EXTERIOR

PAISES	NUMERO DE PERSONAS
Estados Unidos	1.000.000
Venezuela	300.000
España	150.000
Canadá	100.000
Italia	60.000
Resto	20.000

FUENTE: Diario El Comercio, Segunda Sección, Negocios, lunes 15 de enero del 2001.
ELABORADO: Alejandra Bassantes

En el cuadro se puede observar el número de personas registradas que han emigrado a los distintos países del mundo, como consecuencia principalmente ante la falta de empleo y las condiciones económicas que vive nuestro país; y, en el cuadro N° 2 se presenta el aporte que esta misma cantidad de personas que emigraron, están generando en el exterior con su trabajo, en millones de dólares.

CUADRO 2
EL APOORTE EN EL EXTERIOR (*)

PAISES	MILLONES DE DOLARES (USD)
Estados Unidos	31.201.00
Venezuela	2.346.60
España	2.045.80
Canadá	1.174.44
Italia	1.049.70

FUENTE: Diario El Comercio, Segunda Sección, Negocios, lunes 15 de enero del 2001.
ELABORADO: Alejandra Bassantes

(*) Estos valores equivales al PIB per cápita de cada país multiplicado por el número de migrantes ecuatorianos. Se considera que la producción de los ecuatorianos es similar al promedio del resto de trabajadores de los países.



1.4 EFECTOS POSITIVOS DE LA MIGRACIÓN

1.4.1 Efectos económicos positivos para el Ecuador

Desde el año 2000 por efecto del proceso migratorio el Ecuador empezó a contabilizar valores trascendentes provenientes de las remesas, alcanzando un ingreso de 1.364 millones de dólares, para incrementarse en el año 2001 a 1.415 millones de dólares.

En el año 2002, según el Fondo Multilateral de Inversiones del BID, América Latina y el Caribe, captaron 32.000 millones de dólares por concepto de remesas, de esa cifra llegaron al Ecuador 1.575 millones de dólares, distribuidos de la siguiente manera: el 58% del dinero proveniente de Europa, de los cuales el 44% es de España con 385 millones de euros equivalentes a 450 millones 400 mil dólares; un 38% de los Estados Unidos de Norteamérica; y, 5 millones de dólares que se recibieron de Italia, constituyéndose en los países que más envíos realizaron.

Pese a la incidencia negativa en la sociedad ecuatoriana, la migración ha tenido cierto efecto positivo ya que gracias a todo el dinero que ingresa al país por las remesas, ha aportado para que la economía ecuatoriana no haya decaído por completo y sobre todo haya podido mantenerse de pie para sobrevivir.

1.4.2 Efectos culturales

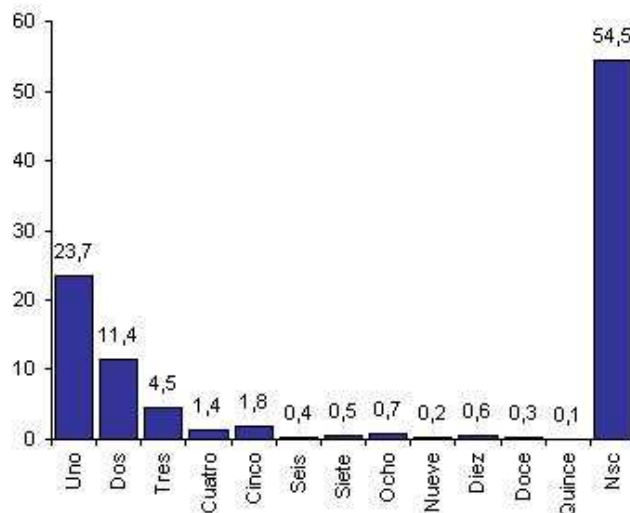
La migración no solo ha dejado efectos sociales y económicos sino también culturales por ejemplo: la música ahora es utilizada como un medio para expresar todo lo que la migración ha traído consigo por ejemplo, la música nacional siempre es utilizada como un medio de desahogo y la mayoría trata sobre lo que ha pasado desde el momento que llegó a una tierra extraña hasta todo lo que han hecho para lograr ser tratados como personas.



1.5 CUADROS COMPARATIVOS DEL ESTUDIO “MIGRACIÓN Y REMESAS” (2009)

A continuación detallo el análisis de Migración-Remesas (ver anexo 2), que mediante varios cuadros y gráficos demuestra la situación actual de los migrantes:

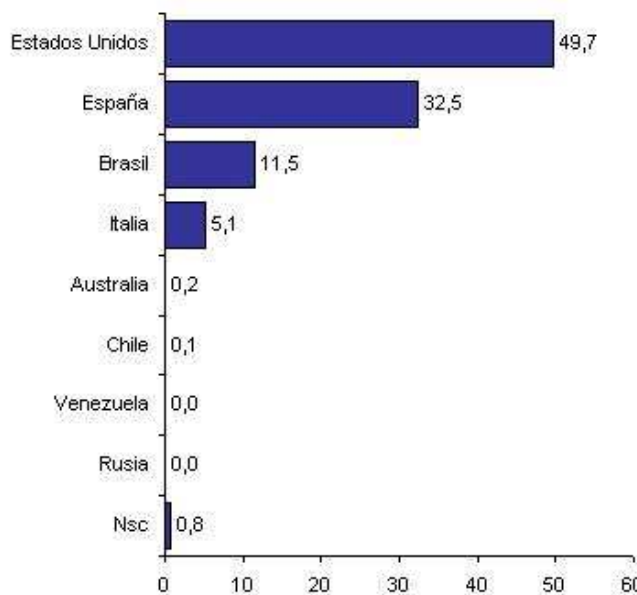
GRÁFICO 4
CANTIDAD DE MIEMBROS POR FAMILIA QUE HAN MIGRADO AL EXTERIOR



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

Existe una persona por cada familia que ha migrado al exterior con un 23.7% como mayoría, y dos integrantes con un 11.4% es decir, de cada familia existe un promedio de una persona que ha migrado al exterior.

GRÁFICO 5
PAISES DE MIGRACION



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

La mayoría de personas que han migrado fuera del país se concentra en Estados Unidos con un 49.7%, seguido de España con un 3.5%, Brasil con un 11.5%, Italia con un 5.1%

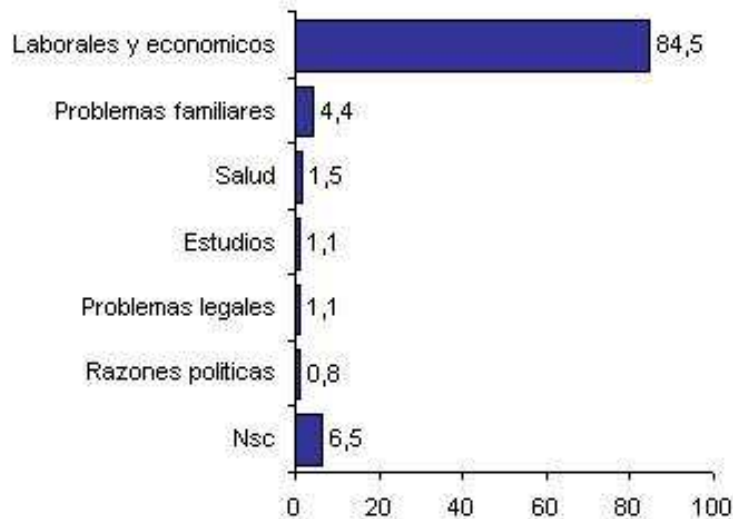
GRÁFICO 6
TIEMPO EN EL QUE EL MIGRANTE SALIO DEL PAIS
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

La mayoría de migrantes ha salido de su país entre el rango de 3 y 6 años, y también se puede mencionar un lapso de 9 años posteriores

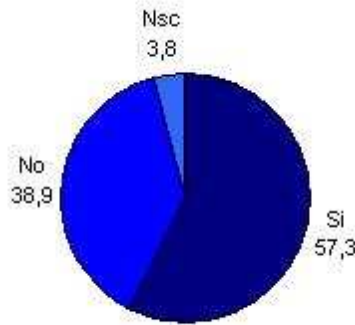
GRÁFICO 7
MOTIVO DE LA MIGRACION
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Los principales motivos porque los ecuatorianos han salido fuera de su país son de tipo laboral y económico y está en un porcentaje del 84.5%, seguido de problemas familiares que son consecuencia del desempleo.

GRÁFICO 8
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE PIENSAN REGRESAR AL PAIS
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

La mayoría de los migrantes ecuatorianos tienen deseos de regresar a su patria y se encuentra en un porcentaje del 57.3%

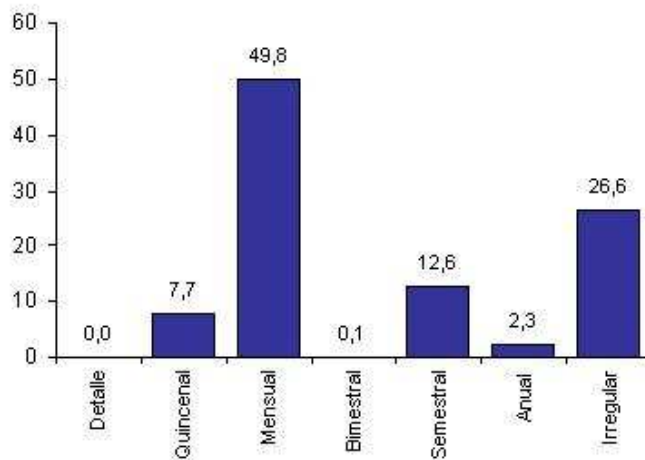
GRÁFICO 9
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE MANDAN DINERO A SUS FAMILIARES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

El 58.6% de los migrantes ecuatorianos envía remesas de dinero a sus familias en el Ecuador.

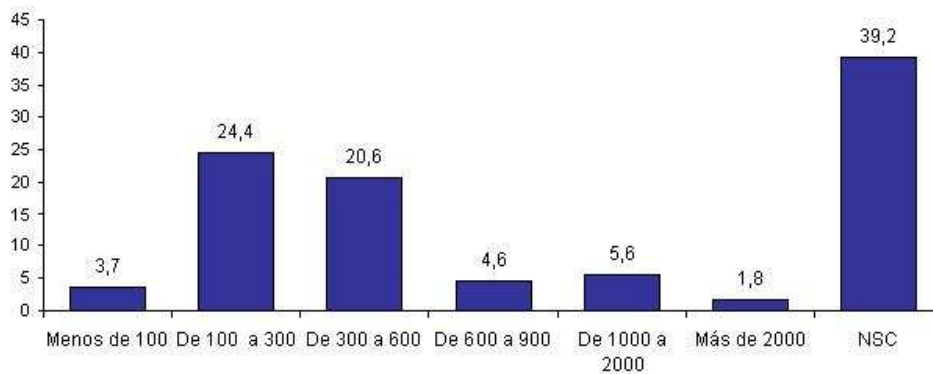
GRÁFICO 10
FRECUENCIA DE ENVÍO DE DINERO
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

La frecuencia con la que envían dinero a sus familias es mensualmente con un 49.8%

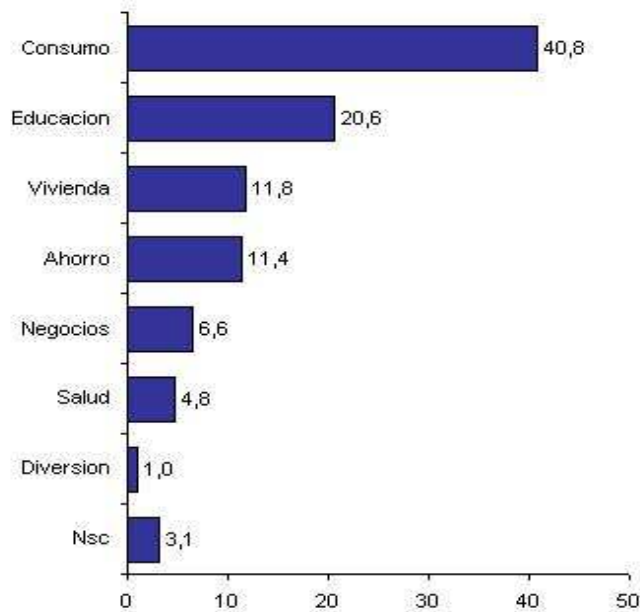
GRÁFICO 11
MONTO DE DINERO QUE RECIBEN LOS FAMILIARES DE MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

El monto que reciben como remesas las familias de los migrantes se encuentra establecido en un rango de 100 a 300 dólares mensuales

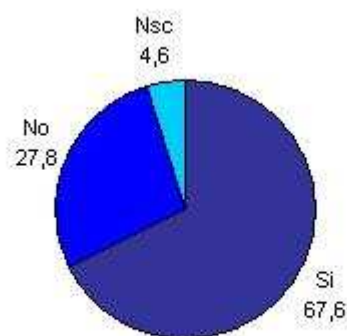
GRÁFICO 12
ACTIVIDADES EN LAS QUE INVIERTEN EL DINERO LOS FAMILIARES DE
MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

El dinero en el cual invierten las familias que perciben el dinero recibido por parte de sus familiares en el exterior es en su gran mayoría para el consumo principalmente alimenticio.

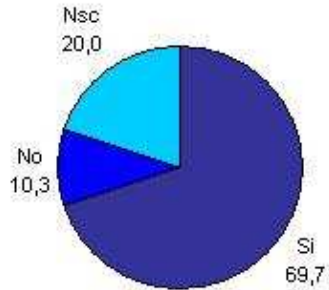
GRÁFICO 13
OTROS INGRESOS DE LOS FAMILIARES DE LOS MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Las familias además de recibir remesas del exterior reciben otros ingresos de las personas que están aquí y pertenecen al núcleo familiar

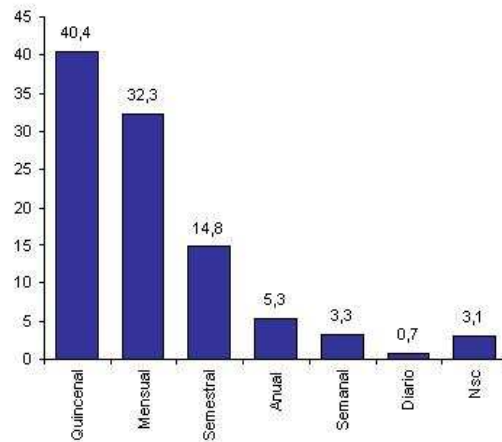
GRÁFICO 14
PORCENTAJE EN EL QUE SE COMUNICA EL MIGRANTE CON SUS FAMILIARES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Las familias de los migrantes tienen contacto telefónico en su gran mayoría.

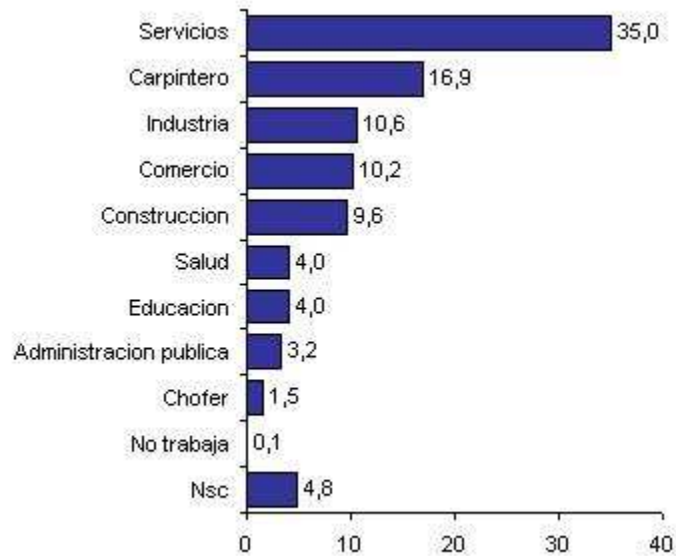
GRÁFICO 15
FRECUENCIA CON QUE SE COMUNICA EL MIGRANTE CON SUS FAMILIARES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Los migrantes se comunican con sus familiares cada quince días en su gran mayoría y en otro porcentaje se lo realiza mensualmente.

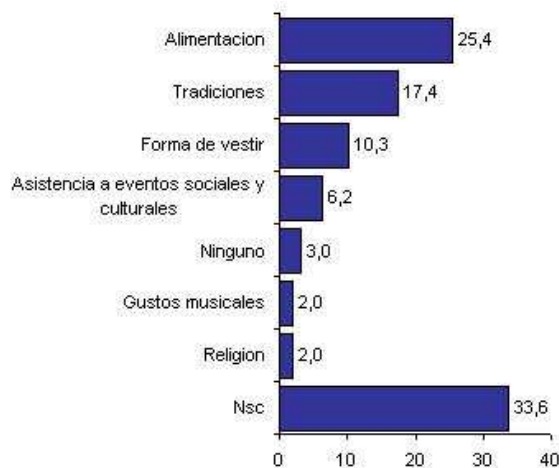
GRÁFICO 16
OFICIOS DE LOS MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Los migrantes trabajan en su mayoría en el área de servicios sea este meseros ayudantes etc. con un porcentaje del 35.0% y otros están repartidos entre carpintería, industria comercio construcción.

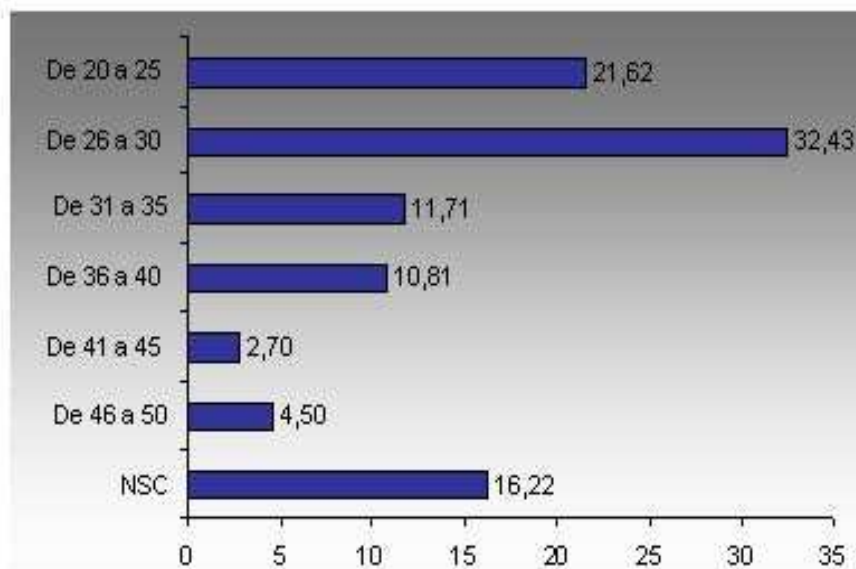
GRÁFICO 17
CAMBIOS CULTURALES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Un 25.4% de los migrantes ha tenido que cambiar sus hábitos alimenticios y en segunda instancia sus tradiciones por fechas cívicas del país donde están inmersos.

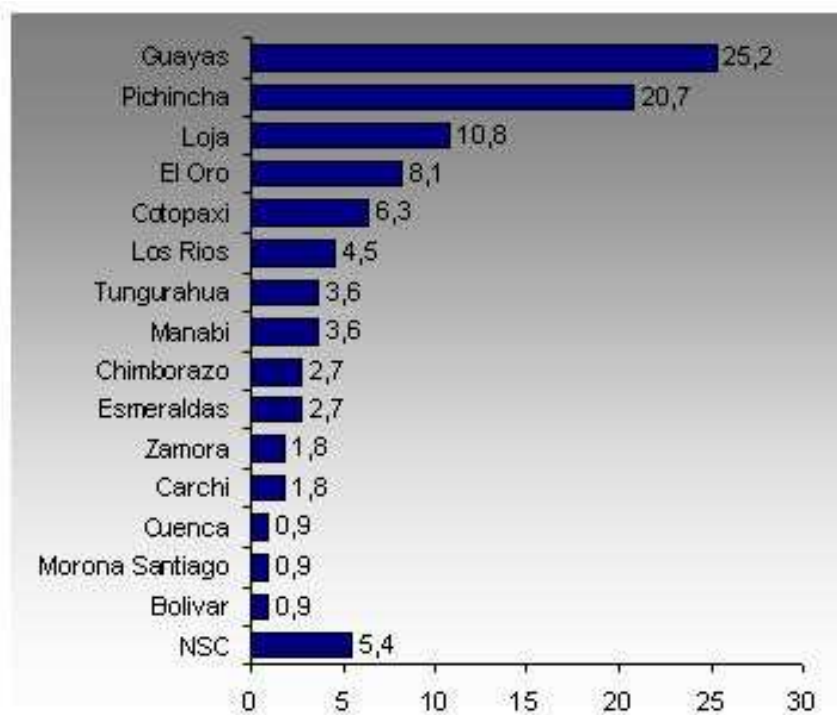
GRÁFICO 18
PROMEDIO DE EDADES DE LOS MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

La edad estimada de los migrantes entre hombres y mujeres está entre un promedio de 26 a 30 años de edad con un 32.43%, siendo de menor cantidad las personas de 41 a 45 años

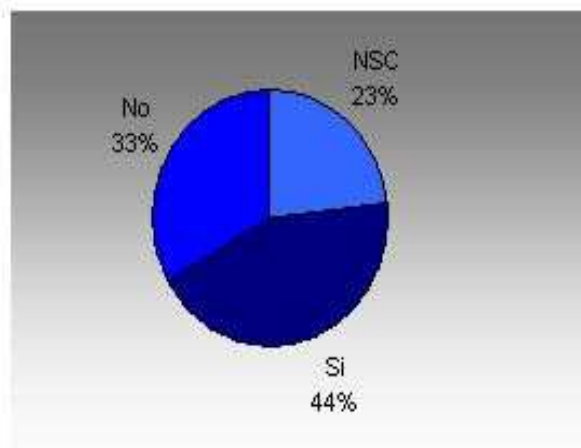
GRÁFICO 19
PROVINCIAS DE DONDE SALIERON LOS MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Las personas que han migrado a Italia con mayor cantidad pertenecen a la provincia del Guayas con un 25.2% seguido de Pichincha con un 20.7%

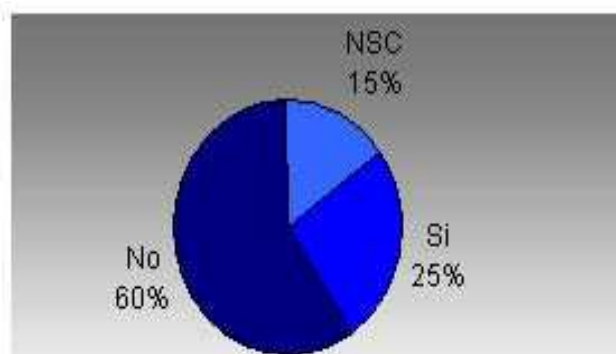
GRÁFICO 20
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE TIENEN CUENTAS BANCARIAS EN EL PAIS DONDE VIVEN ACTUALMENTE.
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

Existe un 44% de migrantes que posee cuenta bancaria en el país donde trabaja, y un 33% no la tiene es decir sus ahorros los tiene en su lugar de vivienda.

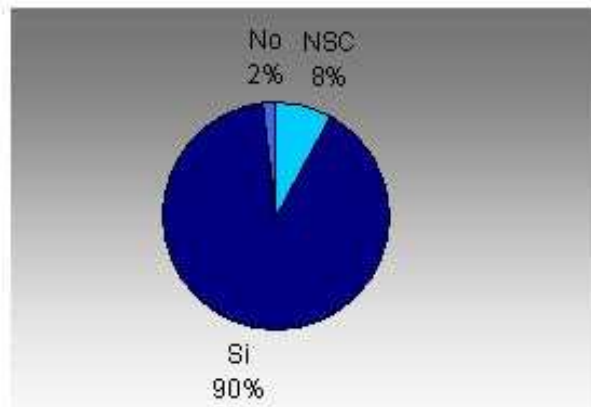
GRÁFICO 21
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE TIENEN CUENTAS BANCARIAS EN EL ECUADOR
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

Existe un 60% de migrantes Ecuatorianos que no posee cuenta bancaria en el Ecuador por lo que sus remesas las envía por agencia o giro internacional u a su vez correo.

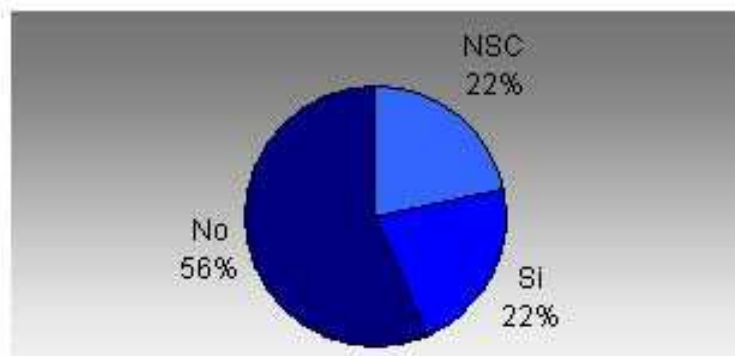
GRÁFICO 22
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE TIENEN FAMILIARES EN ECUADOR
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

Existe un 90% de los migrantes que tienen familia en el Ecuador es decir casi la totalidad de la población.

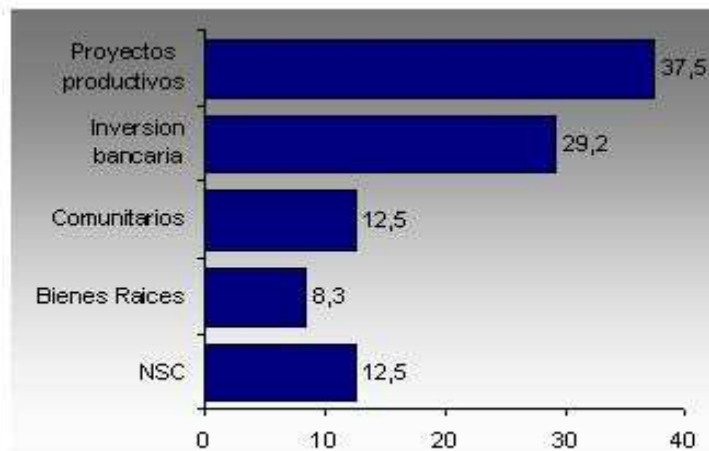
GRÁFICO 23
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE CONOCEN DE PROGRAMAS DE INVERSION EN EL ECUADOR
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

La mayoría de migrantes en Italia desconoce de programas de inversión para que puedan aportar su dinero y generar rentabilidad y utilidad.

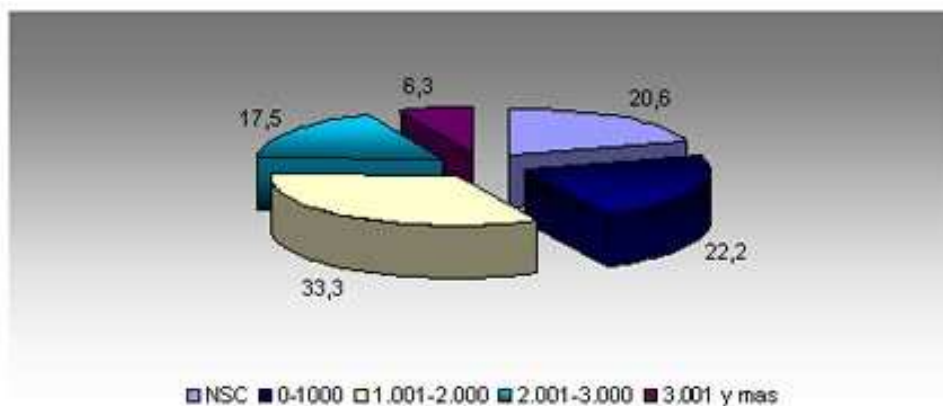
GRÁFICO 24
TIPOS DE PROGRAMAS DE INVERSION QUE CONOCEN LOS MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Del 22% que conoce los programas de inversión un 37.5 conoce de proyectos productivos, y un 29.7% sobre inversiones bancarias es decir ahorros de dinero en pólizas de inversión a plazo y fijo.

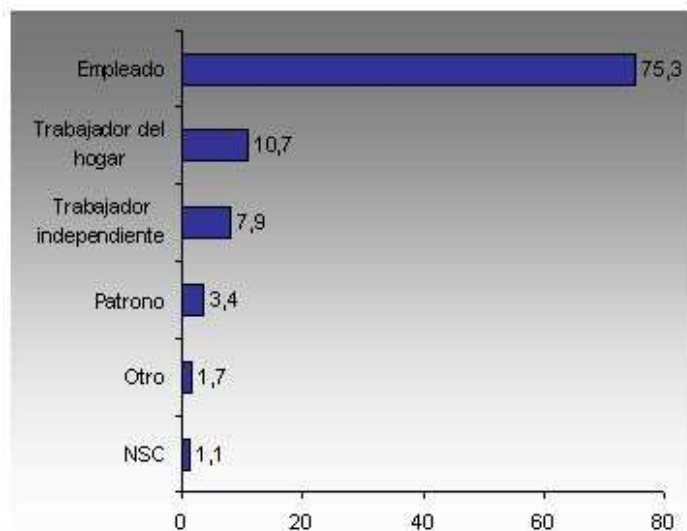
GRÁFICO 25
CANTIDAD DE DINERO QUE GANA UN MIGRANTE AL MES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

La remuneración que perciben los migrantes está estimada en el rango de 1001 dólares a 2000 dólares por mes.

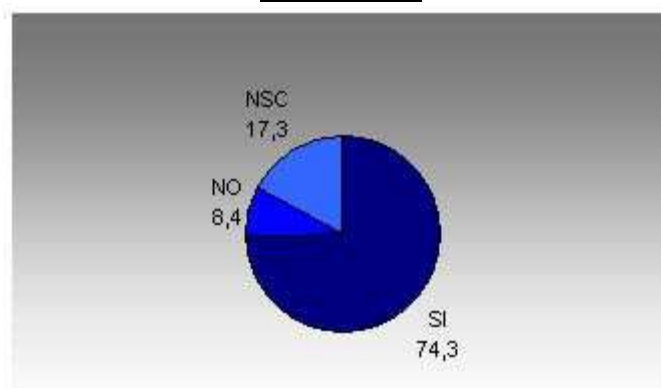
GRÁFICO 26
RELACION DE DEPENDENCIA DE LOS MIGRANTES
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

El 75% de los migrantes se encuentran en estado laboral dependiente de un patrono, un 10% es trabajador del hogar es decir de servicio domestico.

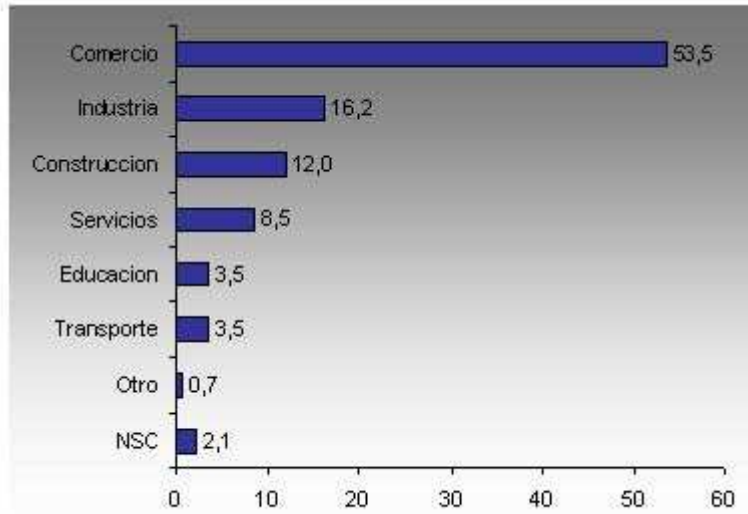
GRÁFICO 27
PORCENTAJE DE MIGRANTES QUE DESEAN INVERTIR EN EL ECUADOR
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

Un 74.3% desea invertir en el Ecuador mientras que el 8.4% no desea invertir en el Ecuador el restante 17.3% se desconoce.

GRAFICO 28
SECTOR EN LOS QUE LOS MIGRANTES DESEAN INVERTIR EN EL ECUADOR
PORCENTAJE



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

El sector en donde desean invertir la mayoría de los migrantes es el de comercio con un 53.5% seguido de un 16.2% que está representado en la industria.

Los efectos reales de las remesas sobre el desarrollo, se podría considerar que son optimistas ya que se consideran como la solución más viable para impulsar el crecimiento económico y mejorar el bienestar social en el Ecuador.

La salida de una parte de la mano de obra representa una buena oportunidad de desarrollo siempre y cuando sea soportada con buenos proyectos que se traduzcan en un aumento considerable de las exportaciones a futuro. Esto implica multiplicar los esfuerzos en materia de política, inversión, investigación y desarrollo, así como en capital humano que actualmente es nuestra fortaleza en el exterior.

CAPITULO II

EXPORTACIÓN Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LOS MIGRANTES

2.1 EXPORTACIÓN

La exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones. Pero si vamos a un concepto mucho más técnico, la exportación, es considerada como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o una zona franca industrial de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva.

Según la legislación aduanera, el territorio aduanero nacional es considerado como el espacio en el cuál se encuentra ubicado el país incluyendo sus fronteras, tanto marítimas, como aéreas, como geo espaciales. Por tanto todo lo que comprende nuestro territorio es considerado como el territorio aduanero nacional.

Debido a que la exportación puede presentarse de diversas maneras existen diferentes modalidades con las cuales puede asociarse el tipo de envío de mercancía que se desea realizar.

2.1.1 Exportación en General en el Ecuador.

2.1.1.1 Declaración de Exportación.

Todas las exportaciones deben presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el Distrito Aduanero donde se trasmita y tramita la exportación.

2.1.1.2 Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)
- Documento de Transporte.

2.1.1.3 Trámite.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

***Fase de Pre-embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

***Fase Post-Embarque**

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

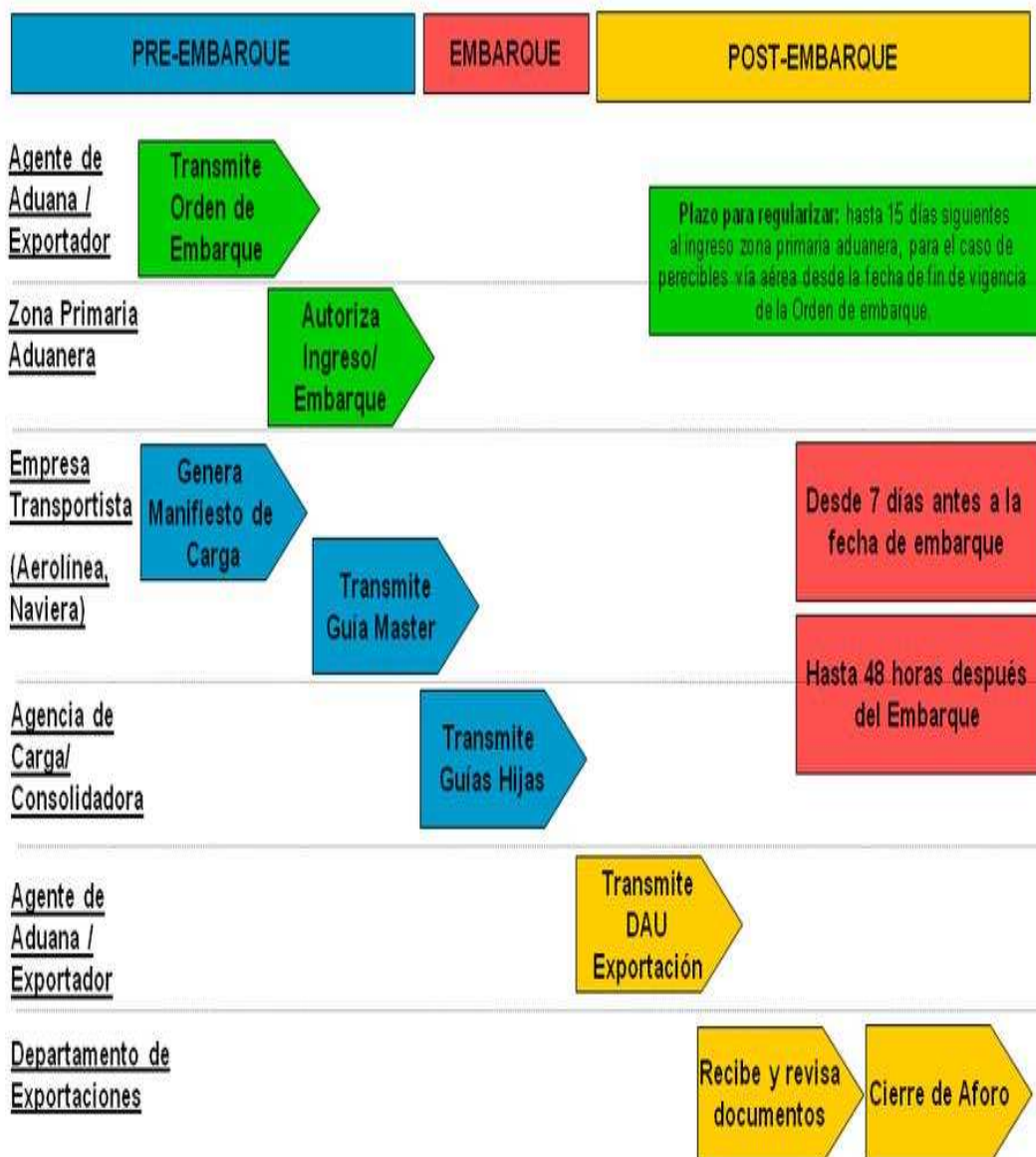
Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- CORPEI.

Procedimiento Exportaciones



FUENTE: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador
ELABORADO: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador

Como podemos ver una exportación básicamente requiere de todos los pasos anteriormente detallados, para nuestro caso veremos formas alternativas para llegar al exterior y al migrante que se encuentra allá con los productos; ya que no somos grandes empresas, ni tenemos un negocio establecido con exportaciones de grandes cantidades de producto que nos permitan cumplir con todos esos procesos y requisitos ante la aduana.

2.2 OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS PARA LOS MIGRANTES

2.2.1 Productos Tradicionales

Ecuador exporta todo tipo de productos, que según la Corpei están categorizados de la siguiente manera:



Bebidas



Cacao y elaborados



Café y subproductos



Flores y Plantas



Forestal y productos



Frutas y extractos



Ingredientes naturales



Manufactura, Industria y Energía



Otros productos de consumo (Confitería)



Pesca y Acuicultura



Textiles, confecciones y accesorios



Vegetales frescos y procesados

2.2.2 Productos no Tradicionales.

El Ecuador también cuenta con productos no tradicionales para la exportación, como:

- Cerámica
- Cobijas del Carchi
- Colorantes
- Esteras
- Fajas de Cacha
- Mazapán
- Muebles de Minbre
- Orfebrería
- Paños de Gualaceo
- Ponchos de Imbabura
- Shigras
- Sombreros de Paja Toquilla
- Tagua
- Teñido Salasaca

CUADRO #1
EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES



FUENTE: CEPAL
ELABORADO: ECLAC

2.2.3 Principales casos de posibilidades de exportación.

Los principales ejemplos son:

Sombreros de paja toquilla

Exportaciones:

USD 3.849 millones y 60.000 toneladas en el año 2008

Crecimiento:

6% en valores FOB y -2% en toneladas entre 2004-2008

Principales Destinos:

Estados Unidos, Italia y Alemania



Perfil de Textiles y Confecciones

Exportaciones:

USD 17.369 millones y 26.537 toneladas en el 2010

Crecimiento:

1.4% en valores y - 3% en toneladas entre 2005-2010

Principales Destinos:

Colombia, Estados Unidos y Venezuela

2.2.3.1. Un mercado de USD 2 billones en el 2012.

Ecuador ha exportado anualmente productos del sector de los textiles y confecciones a aproximadamente 70 países en el mundo entre el período 2006 – 2010.

Las exportaciones de estos productos se destinan en su mayor porcentaje a países sudamericanos como Colombia, Perú y Venezuela que juntos captan casi un 60% de estas exportaciones, sin embargo la participación colombiana es la más representativa ya que recibe más del 40% de estas exportaciones.

El mercado estadounidense también ha sido importante para el Ecuador. En el quinquenio analizado este país representó en promedio el 16% de las exportaciones del sector, no obstante a partir del año 2006 se presentan disminuciones significativas pasando de 16 millones en el 2005 a 7 millones en el 2006 y 5 millones en el 2007, es así que como promedio entre el 2006 y 2010 se registra un decrecimiento del 24.7%.

Los principales importadores son Estados Unidos (22%), Alemania (8%), Reino Unido (6%), Japón (6%) y Hong Kong (6%). Se estima que el sector alcanzara una cifra de USD 2 billones para finales del 2012.

2.2.3.2 El gigante asiático

China no sólo controla el 22% de las exportaciones del sector de textiles, confecciones y accesorios, sino que registra un alto crecimiento promedio entre los principales 15 países exportadores: 23%. Le siguen a China países como Hong Kong, Italia, Alemania, Turquía y

Estados Unidos; sin embargo hay que considerar que todos estos países son también grandes importadores.

2.2.3.3 Requisitos para la exportación

Existen requerimientos que el exportador ecuatoriano debe cumplir cuando sus productos van a ser exportados a determinado país. Los mercados de destino imponen exigencias que pueden estar relacionadas con temas sociales, medioambientales, de seguridad para el consumidor, etc.

Dependiendo del producto el exportador a través del cumplimiento de requisitos y estándares internacionales, va a poder vender sus productos en mercados cada vez más competitivos.

Los requisitos ambientales pueden medirse por:

- *Conservación de bosques, arroyos y vida silvestre.
- *Manejo del suelo y del agua
- *Almacenamiento, transporte y aplicación de agroquímicos.
- *Manejo integrado de plagas.
- *El manejo de desechos

Los requisitos sociales pueden medirse por:

- *Reglas mínimas sobre los salarios.
- *Duración de la jornada laboral.
- *Jóvenes trabajadores.
- *Libertad de asociación y negociación colectiva.
- *Reglas sobre la seguridad del trabajo y las condiciones de las viviendas de los trabajadores.

Existen varias organizaciones internacionales que otorgan todo tipo de certificados, al igual que las agencias certificadoras privadas autorizadas como: Control IMO, Skal, Bio Latina, Oko Garantie, etc.; que se encargan de tramitar todo tipo de certificaciones, permisos y autorizaciones previas a una exportación.

2.2.3.4. Oportunidades comerciales para confecciones y accesorios.

El diseño es una gran oportunidad para ingresar a cualquier tipo de mercado, ya que los diseños novedosos son muy apreciados. Adicionalmente, es un puente entre Asia y el Occidente. Este mercado está en expansión y el poder adquisitivo de su población está en aumento, por lo que tiene muchas potencialidades para los productos ecuatorianos.

2.3 ANALISIS DE MERCADOS FACTIBLES.

2.3.1 Análisis Teórico

Mercado, en economía es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

El mercado es, también, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la organización social a través del cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado bien o servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales. Los primeros mercados de la historia funcionaban mediante el trueque. Tras la aparición del dinero se empezaron a desarrollar códigos de comercio que, en última instancia, dieron lugar a las modernas empresas nacionales e internacionales. A medida que la producción aumentaba, las comunicaciones y los intermediarios empezaron a desempeñar un papel más importante en los mercados.

Entre las distintas clases de mercados se pueden distinguir los mercados al por menor o minoristas, los mercados al por mayor o distribuidores, los mercados web, los mercados de productos intermedios, de materias primas y los mercados de acciones (bolsas de valores).

El concepto clásico de mercado de libre competencia define un tipo de mercado ideal, en el cual es tal la cantidad de agentes económicos interrelacionados, tanto compradores como vendedores, que ninguno de ellos es capaz de interferir en el precio final del bien o servicio intercambiado. Por tanto, existen tensiones en este sistema cuando se dan casos de monopolios u oligopolios.

Desde el punto de vista del marketing, el mercado está formado por todos los consumidores o compradores actuales y potenciales de un determinado producto. El proceso de medición es un aspecto fundamental en la investigación de mercados. La medición de los fenómenos de mercado es esencial para el proceso de suministrar información significativa para la toma de decisiones.

Los aspectos que son medidos comúnmente son: el potencial del mercado para un nuevo producto, los compradores de grupos según las características demográficas o psicográficas, las actitudes, percepciones o preferencias de los compradores hacia una nueva marca, o determinar la efectividad de una nueva campaña publicitaria.

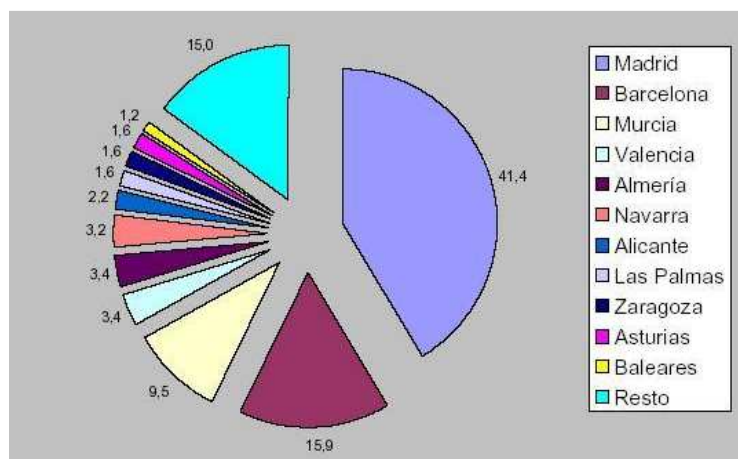


2.3.2 Mercados no tradicionales

Existe una gran cantidad de Migrantes que se encuentran en otros países del mundo como son Arabia Saudita, Thailandia, Emiratos Árabes Unidos, Rusia, India, Australia, Taiwán, Nigeria, Indonesia, Noruega, Portugal, entre otros, en los cuales pueden ser futuros mercados potenciales de exportación; los migrantes que viven allí conocen como es su cultura y como podrían implementar la venta de productos autóctonos del Ecuador e ir innovando su producción para el caso de las artesanías, introducirlos como artículos de decoración para casas, para la misma persona serian opciones tentativas para poder comenzar a dar a conocer la cultura del Ecuador, y así poder generar más ingresos al país y a sus familias.

Un ejemplo claro de que los migrantes se encuentran radicados en otros países, y que pueden sobresalir con la venta de productos originarios del Ecuador es el caso de los ecuatorianos en España.

GRAFICO 29
RESIDENTES ECUATORIANOS POR PROVINCIA EN ESPAÑA 2008



FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano
ELABORADO: Alejandra Bassantes

La mayor cantidad de ecuatorianas que se encuentran en España están concentrados principalmente en Madrid con un 41.4% y un 15.9% en Barcelona.

Con esta información lo primero que viene a la mente es realizar una selección cuidadosa de los productos que reúnan condiciones potencialmente exportables, que podrían captar mercados en el exterior por sus condiciones especiales, o porque tienen características similares a productos que están afianzados en los mercados.

La idea para iniciar una exportación en la mayoría de los casos es motivar a los inversionistas nacionales y extranjeros, para que financien los proyectos; la propuesta de esta investigación es motivar a los ecuatorianos radicados en el exterior a invertir sus remesas en una pequeña empresa; que mediante formas alternativas y vía exoneración de impuestos como compensación de la falta de infraestructura, sea motivado por el Gobierno para comenzar con la iniciativa de producir y comercializar productos no tradicionales.³

Lo ideal sería que el Gobierno dicte dispositivos legales para conservar, desarrollar y promover estas pequeñas exportaciones de productos no tradicionales.

³ Página Web del IDRC (International Development Research Center):
http://www.idrc.ca/library/document/101488/chap9_s.html

CAPITULO 3

PROYECTO PARA LA PRODUCCION Y EXPORTACION DE BOTONES, JOYAS DE FANTASIA Y ARTESANIAS A BASE DE TAGUA

3.1. PERFIL DE TAGUA

Exportaciones:

USD 279.39 millones y 39.88 mil toneladas en el año 2010

Principales Destinos:

Estados Unidos, Colombia, China, España y Perú

Principales Productos:

Joyería, botones y figuras de tagua.

Consumo Interno de Tagua:

Alrededor de 1.3 mil toneladas son el consumo interno de Tagua en el Ecuador.

3.1.1 Producción de tagua en Ecuador

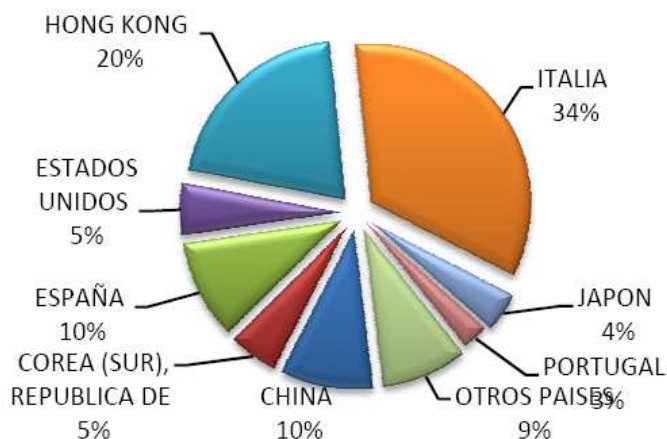
La producción total de tagua en el país del 2010 al 2011 tiene previsto ser de aproximadamente 100 mil toneladas, que estarían están distribuidas de la siguiente manera:

- 50 mil en Manabí
- 30 mil en Esmeraldas
- 20 mil en Orellana

3.1.2 Principales exportadores mundiales de Tagua

Bélgica, Italia y China son los países con mayor participación en exportaciones de tagua, se dedican solo a la producción y exportación de botones de tagua. El Ecuador ha exportado anualmente productos a base de tagua alrededor de 72 países del mundo, el número de destinos de las exportaciones ha fluctuado manteniendo constantes principalmente alrededor de 25 destinos.

GRAFICO 30
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE TAGUA
2006-2009



FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORADO: Alejandra Bassantes

Ecuador es el quinto exportador más representativo en lo que se trata joyería, figuras y botones de tagua con una participación del 8.38% lo cual representa un saldo comercial de 7,604 en miles de USD.

3.1.3 Ecuador el único exportador de figuras de tagua

Hoy en día, Ecuador es el único exportador de animales de tagua, las cuales son clasificadas de acuerdo a su tamaño y colocadas en sacos para la exportación. Las figuras de tagua se exportan durante todo el año, siendo su principal destino Italia.

3.1.4 Oportunidades de negocio

A pesar del decrecimiento de nuestras exportaciones de tagua debido a la crisis que enfrentan varios países socios del Ecuador. Varios artesanos se han propuesto vender su producto a países como Estados Unidos, Venezuela, España, Italia, Brasil y Chile, donde han tenido mayor acogida en los últimos meses. Gracias a los acuerdos comerciales entre varios países de la región podemos encontrar una gran oportunidad al intentar introducir nuestros productos y en especial los productos a base de tagua hacia estos países socios. Por ejemplo los collares a base de tagua ya se comercializan en Brasil y Estados Unidos.





3.1.5 La perspectiva del comprador de joyería de tagua.

El mercado estadounidense busca en una joya la individualidad más que la exclusividad, por lo que es muy importante que la joya transmita al comprador un sentimiento de ser único y especial. Sin embargo, este mercado es muy exigente en los atributos que debe tener el producto. El precio debe ser proporcional a la calidad de la joya y más importante aun es que el consumidor debe notarlo.

3.1.6 Oportunidad en el sector femenino ejecutivo

Existen una gran cantidad de mujeres con ingresos importantes que compran joyas para ellas mismas. Esto es relativamente nuevo debido a que el hábito común de compra era que alguien compre las joyas para ellas. Este nicho es cada vez más importante, debido a cambio de destino de los ingresos de estas mujeres hacia productos más personales.



3.2. MARKETING INTERNACIONAL PARA EL MIGRANTE

Es la realización de actividades de negocios que dirigen el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia sus consumidores o usuarios en más de una nación para obtener beneficios.

El objetivo intenta satisfacer las necesidades del consumidor exterior con un producto de acuerdo a sus gustos, modas, especificaciones, deseos de precio, y refleja las regulaciones comerciales locales.

3.2.1 Factores determinantes de la estrategia de Marketing Internacional

1) Distancia entre consumidor y productor

Distancia física: en el comercio exterior actúan una serie de agentes que ofrecen servicios especializados (transportes, bancos, seguros, embaladores, vendedores)

Distancia psicológica:

=> dificultan el flujo de bienes y servicios entre mercados

=> se necesita una flexibilidad del producto

2) Competencia Internacional

Competencia intensificada, condiciones desfavorables para una empresa exportadora, políticas fiscales / de exportación difieren entre los países.

3) Entorno del Marketing Internacional

Actuaciones originales en la puesta en práctica de la estrategia de Marketing Internacional.



3.2.2 Canal de distribución acoplado a la realidad de la comercialización de los migrantes.

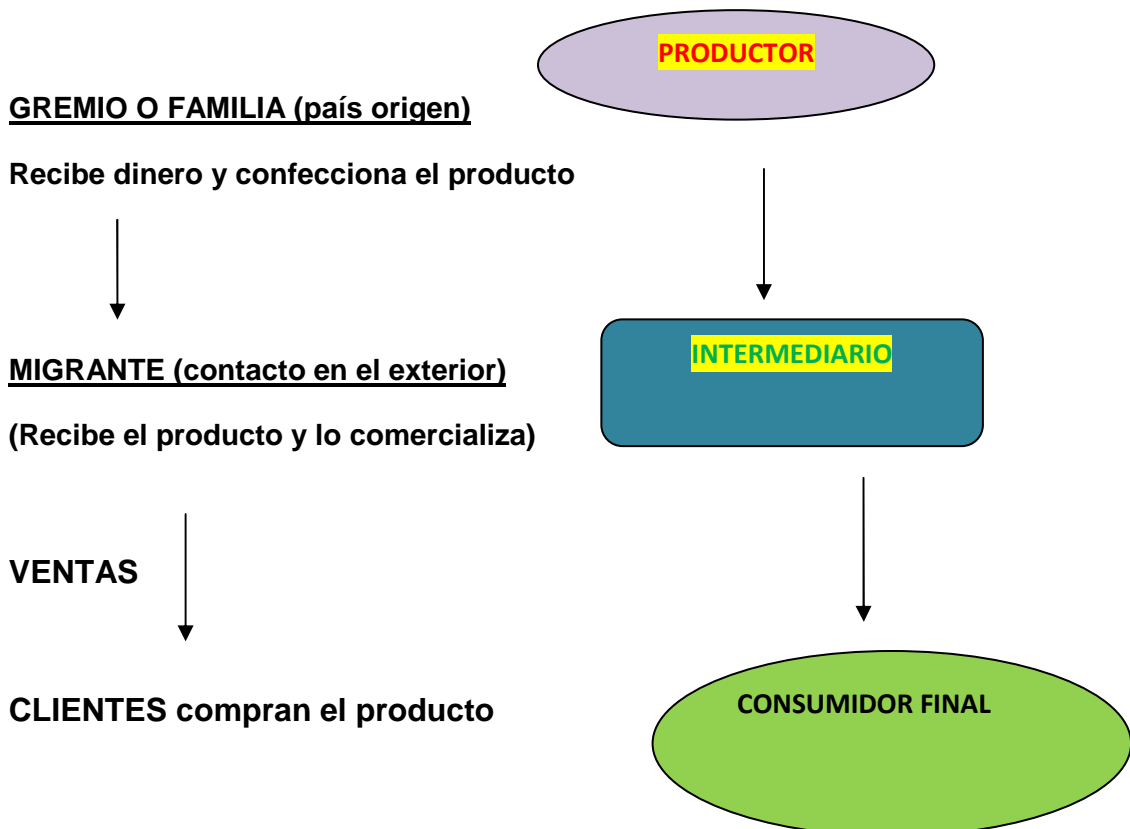
El proceso de Distribución Física Internacional es una serie sistemática de actividades de transporte y otros servicios facilitantes, que implica las funciones de abastecimiento de insumos, desde el momento en que las materias primas y componentes en general entran al proceso productivo, hasta la entrega del producto al canal de distribución comercial de destino, o al cliente mismo.

Tanto para el comercio nacional como internacional las técnicas y herramientas de la comercialización son las mismas, variando el énfasis e importancia relativa que tendrá cada una.

El canal de distribución ira adaptándose gradualmente a las necesidades de los migrantes, ya que dependerá del producto y de la ciudad donde vive actualmente el migrante, la meta es ir creando soluciones para los nuevos retos que se presenten, para atender las necesidades de los clientes.

Lo meta es ir definiendo canales de distribución y estrategias de comercialización, que representen un costo bajo que no afecte el valor final del producto.

Para el caso del presente estudio se realizará el siguiente canal de distribución y comercialización:



Cabe señalar que este canal es por medio del cual el migrante envía sus remesa a sus familiares, dinero que se invertirá en la confección de artesanías de tagua que posteriormente serán enviadas a través de correo o la forma más simple cumpliendo con la salida de productos, el migrante será el medio para que el producto llegue al consumidor final; el migrante con este proceso puede ponerse una tienda o un puesto en un mercado para poder comercializar dichos productos a nivel internacional empezando con poca cantidad y según la acogida irá aumentando el volumen de pedidos.

3.2.3 Resumen del proyecto.

Este proyecto es un estudio socio económico sobre la creación de una mini empresa comercializadora de botones, joyas y figuras de Tagua, a través de un canal de distribución fomentado por los migrantes radicados en otros países; el cual va dirigido a crear posteriormente pequeñas y medianas empresas exportadoras y que en un futuro puedan dar cabida a inversionistas que estén interesados en canalizar sus capitales para fomentar la exportación de productos no tradicionales.

Para la realización de este proyecto recurrimos a la obtención de información tanto de fuentes primarias como secundarias. Empresas Exportadoras de animelas y artesanías de Tagua como Bonanza, Bototagua cumplieron un papel importante en esta investigación puesto que de ellas se obtuvo información fundamental sobre el mercado y las expectativas del producto.

3.2.4 Introducción del proyecto.

Tradicionalmente el Ecuador ha sido una región exportadora neta de productos tradicionales como: cacao, banano, arroz, café, maíz y camarón. Pues bien, de unos años hasta la actualidad se está fomentando la exportación de otro tipo de productos como son los no tradicionales entre estos la Tagua.

El presente estudio tiene como objetivo analizar la factibilidad económica financiera de instalar una mini empresa comercializadora de botones y artesanías de tagua.

3.2.5 Contenido del proyecto.

3.2.5.1 Descripción.

La Tagua también conocida como marfil vegetal, es el fruto de una variedad de palma originaria de Sudamérica.

Las plantaciones de tagua en el país están localizadas generalmente en zonas montañosas y húmedas (clima subtropical).

Con la tagua se fabrican artículos de diversos tipos como son botones, llaveros, anillos, aretes, artesanías, etc. La utilización de la tagua, en reemplazo del marfil animal es una forma de proteger la biodiversidad del planeta.



3.2.5.2. Etapa Productiva.

La etapa productiva inicia con la recolección de la tagua en pepa, la cual pasa por algunos procesos de transformación hasta concluir en el embalaje final listo para la exportación



La mayor cantidad de producción de tagua en el Ecuador se da en la provincia de Manabí, en la ciudad de Manta, donde encontramos un 50% de la producción total del país.

3.2.5.3. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto es de gran importancia, ya que este básicamente, radica en la incidencia que tendrá sobre el nivel de las inversiones y gastos calculados, es decir, sobre la rentabilidad proyectada que se podría generar con su ejecución.

Para ello es necesario tomar en cuenta algunas variables tales como:

- La determinación de la demanda insatisfecha; para esto, se debe comparar la oferta y la demanda actual. Es recomendable tomar como máximo el 10% de la demanda insatisfecha para asegurar el éxito del proyecto.
- El segundo factor de más importancia es la tecnología a implementarse.
- La disponibilidad del producto y la mano de obra indirecta.
- El establecimiento de un plan estratégico comercial que permita el desarrollo a futuro de una pequeña empresa.

La capacidad real del proyecto en la actualidad no es total, ya que el rendimiento de utilidad del 100% de los recursos como herramientas y maquinaria, en la práctica no es factible, debido a falta de especialización, y la baja productividad de la mano de obra.

La capacidad real del proyecto se basa en satisfacer la demanda hacia el mercado insatisfecho, teniendo en cuenta la capacidad de los demás proveedores del producto, para poder darle un valor agregado que permita establecer buenos niveles de venta.

3.2.5.4 Mercado para la tagua

MERCADO INTERNO

La demanda de botones de tagua en el ámbito interno es mínima puesto que los botones de tagua son utilizados para ropa de alta costura. Esta mínima demanda es cubierta principalmente por la industria de ropa PINTO

MERCADO EXTERNO

Nuestras mayores exportaciones van dirigidas a los mercados europeos, norteamericano y en un futuro al mercado asiático.



3.2.5.5 Demanda Mundial de tagua

Entre los países con mayor demanda de joyas, figuras y botones de tagua durante los años 2009-2010 tenemos a: Hong Kong, Alemania, Brasil, Turquía e Italia principalmente.

CUADRO #3
IMPORTACION ANUAL DE OTROS PAISES DE JOYAS, FIGURAS Y BOTONES DE TAGUA

PAIS	TONELADAS	FOB-DOLAR
HONG KONG	37.93	220.97
ALEMANIA	21.75	40.69
BRASIL	2.10	40.10
TURQUIA	93.68	36.04
ITALIA	13.69	14.82
ESPAÑA	1.94	13.51
MEXICO	0.63	8.92

FUENTE: Banco Central del Ecuador
ELABORADO: Alejandra Bassantes

En este gráfico podemos ver que la demanda de los botones de tagua ha ido creciendo paulatinamente, dependiendo del país que los importa; a través de los años este producto ha ido mejorando y perfeccionando su calidad, para cubrir de mejor manera las expectativas y normas de calidad de los demás países.

CUADRO #4
IMPORTACION ANUAL DE OTROS PAISES DE ARTESANIAS DE TAGUA
Toneladas – Periodo 2009-2010

PAIS	VALORES	TONELADAS
ESTADOS UNIDOS	507.00	45.00
COLOMBIA	381.00	10.00
CHINA	27.00	7.00

FUENTE: TRADEMAP
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

Las artesanías de tagua son más populares en otros países que los botones de tagua, por tratarse de un producto más elaborado, en este último año ha alcanzado más renombre en países como Italia, donde aprecian las manufacturas originales y que puedan ser consideradas únicas por su material y sus acabados.

3.2.5.6. Oferta mundial

Como mencionamos anteriormente los principales países productores de tagua se encuentran localizados en América del Sur y son Venezuela, Brasil, Perú, Colombia y Ecuador. Cabe recalcar que el resto de países la producen en menor cantidad y solo para el consumo interno.

CUADRO #5
OTROS PAISES PRODUCTORES DE TAGUA
Millones de Dólares

PAISES	VALOR FOB
México	83
Brasil	77
Colombia	13

FUENTE: ALADI
 ELABORADO: Alejandra Bassantes

3.2.6. ESTUDIO DE MERCADO

Lo que se va a producir es una joya de fantasía a base de tagua siendo algo innovador para exportar el mercado de EEUU y España con cero aranceles de exportación por ser considerada como artesanías ecológicas, y por medio de acuerdos y convenios no tradicionales que permitan una exportación fuera de lo común; pero siempre cumpliendo los reglamentos aduaneros.

Va a estar dirigido hacia un mercado de mujeres de una edad comprendida entre los 15 a 65 años con ingresos anuales no mayores de 99.999 USD, donde compran joyas de 2 a 3 veces por año.

Se va a lograr un posicionamiento como una joya ecológica - artesanal, con precios más bajos que los de la competencia, ya que el canal de distribución es más directo.

3.2.6.1 Proveedores

Las cosechas las realizan los familiares del migrante y los campesinos de las zonas mencionadas anteriormente quienes son nuestros proveedores, estas salen a los centros de acopio donde las venden por quintales o toneladas. Como se menciono anteriormente, la tagua o marfil vegetal se encuentra en la zona subtropical de la cordillera andina, amazonía y en las costas de Manabí y de Esmeraldas.

Las plantaciones de tagua no fueron sembradas ni programadas por la mano del hombre, ya que crecen silvestremente en zonas montañosas y húmedas. Se calcula que un ejemplar de dos metros de alto no tiene menos de 35 a 40 años de edad. Estos ejemplares producen anualmente de 15 a 16 cabezas, también conocidas como mocochoas. En cas mocochoa se reúnen aproximadamente 20 pepas.

3.2.6.2 Clientes

Los principales clientes para las artesanías y joyas de tagua o marfil vegetal serian las grandes industrias relacionadas con la moda, pero por la capacidad del proyecto empezaremos promocionando y distribuyendo a tiendas departamentales de ropa, supermercados, tiendas de regalo y perfumerías. Posteriormente y según como se vaya posicionando el producto en el mercado se podrá distribuir a cadenas de tiendas y por internet; culminando con la distribución a las grandes industrias de moda.

3.2.6.3 Competencia

Como competencia Directa se tienen las empresas que se dedican a la misma o similar actividad, estas son 36 empresas y productores, que se encuentran dentro de una Cámara de la Pequeña, Mediana o Gran Industria que está legalmente constituida y que se encuentra posicionada en el mercado, estas constituyen alrededor del 95%⁴ de la oferta de tagua de Ecuador hacia el mundo.

Los principales exportadores ecuatorianos de tagua en sus diferentes presentaciones son:

- Adriana Cañarte (Manta)
- Artirel Articulos Religiosos (Quito)
- Aso. Artesanal de Tagua "20 de Julio" (Manta)
- Bonanza S.A (Manta)
- Corozo Blamks S.C.C (Quito)
- Ecuacarga Aly Artesanias (Quito)
- Fernando Romero (Quito)
- Irene Flores Alava (Manta)
- Socios & Tagua (Montecristi)
- Tagnimela Export S.A (Manta)

Como competencia indirecta se entienden a las empresas que se dedican a lo mismo, pero que no se encuentran constituidas legalmente o no están afiliadas a alguna de la Cámaras de la Pequeña, Mediana o Gran Industria y que tiene un pequeño segmento de mercado, estas suman alrededor de 24, abarcando un 5% de la oferta exportable que tiene el país.

3.2.6.4 El mercado meta del proyecto

Su comercialización en el ámbito externo representaría una nueva alternativa para el manejo de las remesas de los migrantes como ingreso de divisas, ya que las divisas tradicionales como la petrolera en algún momento se extinguirán y es por este motivo que el país necesita explotar otras líneas para sustentar su economía para cuando este hecho suceda.

Los productos exportables tradicionales cada vez tienen más restricciones para el ingreso a mercados externos, en tal virtud, los productos en base a la tagua son considerados como las más favorecidas por tener mejores condiciones de acogida.

El mercado meta es Estados Unidos y España, ya que dichos países están entre los principales países al que Ecuador exporta tagua y su exportación va en aumento.

⁴ www.ecuadorexporta.org

3.2.6.5 Factores que afectan la demanda

De acuerdo con la teoría de la demanda del consumidor, “la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos y complementarios y de las preferencias del consumidor”⁵

La demanda por países de figuras, joyas y botones de tagua, ha ido en aumento a partir de 1990, fecha en la cual empieza a tener un registro significativo por este concepto. Sin embargo, los volúmenes exportados no se relacionan con este evento, puesto que si bien es cierto que en el 2000 el producto se vendió aproximadamente en 60 países, cuando originariamente se vendía en 4 países en 1990.⁶, el volumen total de las exportaciones ha ido decreciendo tomando como referencia el año 1990, experimentando un progreso a partir de 1999 hasta la fecha.

Por tanto, se deduce que el factor que afecta principalmente a la demanda es la escasa producción del Sector, en vista de que no existe planificación, ni disciplina en la producción que permita mantener estable la oferta del producto.

3.2.6.6 Demanda actual del producto

Según el Banco Central del Ecuador, la demanda de figuras, joyas y botones de tagua, refleja una inestabilidad en los volúmenes exportados, básicamente porque no existe una producción continua y regular de este tipo de producto que satisfaga el requerimiento externo, pero pese a esto, las exportaciones han ido en aumento.

La demanda de las figuras, joyas y botones de tagua está encabezada por países europeos (63.75%), seguidos por países asiáticos (25.56%) y americanos (10.51%).

En Europa, Italia es el primer país demandante de figuras, joyas y botones de tagua del total mundial, Alemania es el segundo país con una demanda del producto, siguen países como España, Francia, Portugal, Suecia, Turquía.

En Asia, Hong Kong tiene la primera plaza de la demanda mundial, en segundo puesto se ubica China, Corea del Sur seguido por Japón y Corea del Norte.

En nuestro continente, EEUU es el principal demandante de figuras, joyas y botones de tagua, seguidos por Canadá, México, Colombia, Brasil, Chile, Bolivia, Perú, Honduras, Puerto Rico y República Dominicana.⁷

Sin embargo, la cuota exportable dirigida a estos mercados no es continua ni estable, existen cambios muy bruscos año tras año que frenan el proceso del sector, impidiéndoles planificar sobre una base confiable los volúmenes de producción.

⁵ NASSIR, Chain “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4ta Edición.

⁶ www.bce.gov.ec

⁷ www.corpei.com

3.2.6.7 La Oferta

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a vender a determinados precios⁸. Obviamente el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores, la teoría de la oferta es similar a la teoría de la demanda.

3.2.6.8 Factores que afectan a la oferta

La producción de figuras, joyas y botones de tagua, se ve afectada por múltiples factores controlables y no controlables por los artesanos y productores. A continuación se detallan los de mayor impacto y trascendencia:

- ***Limitada Disponibilidad de Mano de Obra Calificada***

No existe mano de obra calificada para terminar el producto, por lo que su productividad es baja lo cual se ve reflejada en demoras en la entrega del producto. Este contratiempo también se deba a que la mayoría de trabajadores que se encargan de lijar y far los acabados a la tagua son madres de familia o estudiantes de colegio quienes al no dedicarse a tiempo completo a esta actividad, retardan el proceso de fabricación de las artesanías, botones o joyas.

- ***Falta de Recursos Monetarios***

La mayoría de artesanos no son sujetos de crédito y recurren a prestamistas informales para la obtención de recursos económicos.

- ***Stock***

El stock también es un problema para el productor artesano, básicamente porque no pueden tener grandes cantidades de productos en bodega, principalmente porque en muchas ocasiones el producto se queda estancado y la producción se deteriora, principalmente, por la falta de canales de distribución apropiados.

3.2.6.9 Análisis de la Situación actual de la producción.

Se realizó una salida de campo con la finalidad de observar en que condiciones se desarrolla esta actividad. La salida muestra que los artesanos trabajan sin programación de actividades, es decir, no utilizan en forma eficiente el tiempo, la calidad no es estándar, la producción es repetitiva y se teme el cambio.

Así mismo, no hay una investigación en cuanto a preferencias, tendencias de color, calidad, etc; que el cliente espera.

⁸ JANY, José: "Investigación Integral de mercados", Segunda Edición.

3.2.7 PROCESO DE ELABORACION DE JOYAS

Para realizar la fabricación de joyas de tagua en pequeñas cantidades, se tiene que seguir los siguientes procesos:

- **Adquisición de pepas de tagua**

Se ubican los centros de venta para la adquisición de la tagua, que es comprada y llevada a las bodegas de almacenamiento (en nuestro caso a los talleres/hogares de los migrantes) para su respectiva preparación.

- **Secada y pelada**

El secado de la tagua depende del estado del fruto, y depende de que tan seca se encuentre al comprarla, que puede durar de 30 a 40 días y de la intensidad del sol y el viento para su secado natural para luego llevarlo a las maquinas peladoras.

- **Cortada y selección de la tajada**

La tagua debe ser cortada y es clasificada por tamaño obteniendo las anímelas de diferentes medidas según la necesidad del producto que se va a elaborar.

- **Torneado de la anímela**

Una vez cortada la tagua es procesada en un torno para obtener las diferentes medidas de diámetros y mediante un proceso de selección son clasificadas.

- **Selección**

Las anímelas son clasificadas de acuerdo a su calidad, tamaño y color, si presentan alguna falla son enviadas otra vez al torno, hasta obtener una buena calidad.

- **Proceso de producción de las joyas de tagua**

En el proceso de producción se comienza a dar forma a la anímela, se tiñe con colorante por cuarenta minutos y se lo deja secar al sol, luego se empieza con el pulido y abrillantado de la anímela, y después se procede con la perforación de orificios en los casos que se requieran. Los productos que se van a comercializar son pulseras, collares y aretes.



- **Empaque y almacenamiento**

En esta fase final las joyas primero se embalará en doble saco de polipropileno con un peso de 0.25kg, luego serán colocadas en cajas acolchonadas para evitar así que se dañen.

- **Marcaje**

Todo envío debe ser de un cuidadoso marcaje, ya que es un operación esencial para el buen desarrollo de la exportación, éste debe ser legible, indeleble, conciso, bien colocado conforme a la reglamentación del país de destino y discreta sobre el contenido.

Ciertas reglas son objeto de una recomendación ISO: todos los bultos y cajas deben llevar un número constituido por el número de orden y el número total de cajas y de bultos, las dimensiones son indicadas exclusivamente en centímetros, los pesos en kilogramos, y las marcas figuran según el caso en dos o tres lados del embalaje.

El resultado del embalaje y el marcaje nos da la lista de empaque.

3.2.8 TECNOLOGÍA Y EQUIPOS.

Entre la maquinaria y herramientas necesarias para el desarrollo del proyecto están: balanzas de pesaje, máquinas cosedoras de sacos, juegos de herramientas, es decir no se necesita una complicada tecnología de punta, sino más bien una maquinaria operada manualmente, por esta razón la inversión en este rubro no representa una limitación dentro del proyecto.

3.2.9 LOCALIZACION

Para desarrollar el proyecto, la localización es importante, ya que puede determinar el éxito o el fracaso del mismo. No solo los aspectos económicos deben ser tomados en cuenta, sino también los estratégicos, logísticos, institucionales, etc.

3.2.9.1. Macro localización

Esta se refiere a una primera aproximación de la localización, que determine en forma general la zona o región probable donde se podría ubicar el proyecto. En esta parte del estudio se considerará principalmente el criterio económico, es decir aquellos que incidan directamente en los costos globales y por lo tanto incluyen un análisis desagregado de los componentes.

3.2.9.2. Micro localización

En este punto llegamos a determinar la provincia, el ámbito cantonal y la circunscripción parroquial, analizando profundamente la región anteriormente escogida, a fin de determinar la ubicación exacta para el proyecto.

Los factores que incidirán en la micro localización son:

- ✓ Sector de procedencia del migrante
- ✓ Sector donde se encuentren radicados los familiares del migrante
- ✓ Disponibilidad de infraestructura
- ✓ Comunicaciones
- ✓ Medios y costos de transporte
- ✓ Disponibilidad de mano de obra
- ✓ Cercanía de fuentes de abastecimiento de insumos

Los sitios para este estudio son:

SITIO 1: Borbón – Esmeraldas

SITIO 2: Quito – Pichincha

SITIO 3: El Carmen – Manabí

CUADRO #6
FACTORES DETERMINANTES DE MICRO LOCALIZACIÓN

FACTORES	VALORACION	SITIO 1	SITIO 2	SITIO 3
AMBIENTALES	0.40	0.20	0.30	0.17
TRANSPORTE Y COSTOS	0.20	0.05	0.18	0.20
VIAS DE COMUNICACION	0.10	0.02	0.10	0.06
INFRAESTRUCTURA	0.10	0.05	0.08	0.07
MANO DE OBRA (FAMILIARES DE MIGRANTES)	0.08	0.03	0.05	0.04
COMUNICACIONES	0.08	0.02	0.08	0.06
FUENTES DE ABASTECIMIENTO	0.04	0.04	0.02	0.02
TOTAL	1.00	0.41	0.81	0.62

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO: Alejandra Bassantes

De la investigación de campo realizada y consultadas en los sectores investigados, se considera aceptable que el lugar adecuado para este proyecto es la provincia de Pichincha, cantón Quito, parroquia Chaupicruz.

3.2.10 PLAN DE MARKETING APLICADO A LOS MIGRANTES

Estrategias del Marketing Mix

- **Producto**

El producto será obtenido por el migrante en su comunidad a través de centros de acopio que se encargaran del diseño, producción, exportación de joyas a base de tagua, presentando originalidad, novedad y diseño, pudiendo llegar al consumidor y logrando que pueda sentirse bien con una joya que le otorga estilo y diferencia. Va a poseer una línea de joyería compuesta por pulseras, collares y aretes, con diferentes diseños y colores.

- **Precios**

Los precios serán la supervivencia de la empresa que inicia y sobre todo del migrante que invertirá su dinero en la adquisición del producto, y servirán para cubrir los costos y obtener una utilidad esperada, con productos de excelente calidad y que van a ser competitivos en el mercado. Estos van a depender de los costos de la metería prima, costo de mano de obra tomando en cuenta como referencia los precios de mercado de la competencia.

Varias de las artesanías de tagua ecuatorianas se expenden en tiendas de Nueva

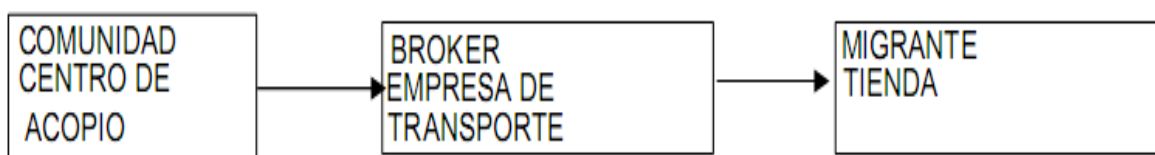
York, Washington, Miami, Chicago, Tampa y Baltimore. Otras figuras más apetecidas son las de la fauna de Galápagos, se confeccionan llaveros, vinchas, aretes, pulseras y fichas de ajedrez.

Se estima que el mercado local cotiza entre 7 y 9 USD por aproximadamente 100 libras de tagua sin procesar. Esta materia prima va dirigida a la realización de figuras artesanales.

Las animelas son bastante reconocidas y de mayor demanda en los mercados de China e Italia para la elaboración de botones. Como materia prima la compran los italianos, coreanos, japoneses. El precio de los productos elaborados a base de tagua varía entre 1 y 300 USD en los mercados internacionales.

- **Plaza**

El sistema de distribución y comercialización, que se manejara a través del migrante y se tendrá en cuenta el nivel de imagen, posicionamiento, diferenciación de productos y niveles de ventas, que ofrezcan un buen servicio y que cumplan con las necesidades de los clientes.



El migrante venderá directamente los artículos de tagua y a futuro se posesionará especialmente en locales de los centros comerciales, donde la joya es un complemento para las prendas de vestir, la participación de mercado va depender del producto y esta puede ser: pulseras: 55% de los pedidos, collares: 27% de los pedidos, aretes: 18% de los pedidos.

- **Promociones**

Las joyas de tagua se van a promocionar por medio de la pagina web y ferias internacionales donde se podrá conocer mejor el producto así poder cumplir con los objetivos. A su vez se enviará catálogos electrónicos donde se informara al cliente de los diversos artículos y diseños de joyas. Se manejará mucho material publicitario como catálogos, stickers, volantes, etc.

- **Generación de fuentes de empleo**

En vista que las joyas de tagua son un productos confeccionados manualmente –artesanales- la sola idea exportable es igual a una mayor producción que obviamente incrementaría proporcionalmente la mano de obra en la ciudad de Quito, parroquia Chaupicruz según datos del estudio realizado anteriormente.

Para el Ecuador, Manabí es la provincia más destacada en la realización de artesanías de tagua, según Diario El Hoy existen 200 artesanos dedicados a esta actividad dentro de esta provincia. Dentro de otras provincias como Esmeraldas y parte de la sierra, aproximadamente 35,000 personas se benefician con esta actividad según el Servicio de Información y Censo Agropecuario.

- **Impacto ambiental**

Finalmente deseamos remarcar que el proyecto tiene un impacto ambiental neutro puesto que todo el proceso de producción, desde la explotación de la tagua no genera daño alguno a la planta en sí. La materia prima se recolecta a partir de la cosecha del fruto lo que permite una depreciación baja o nula de la planta. Así mismo, durante el procesamiento industrial de la tagua el impacto ambiental es igualmente neutro en vista que no se registra ningún tipo de contaminación que afecte al entorno, en especial, dentro de la localidad donde se ubiquen las plantas agroindustriales.

Se busca reducir los posibles impactos a las poblaciones aledañas y colindantes mediante un sistema de retiro diario de los subproductos o desechos generados por el proceso de elaboración de las joyas de tagua con lo que se previene la generación de olores y se mejora la relación con la comunidad.

Las exportaciones de tagua son una fuente importante de generación de divisas, podemos concluir que luego de todos los estudios realizados tanto en lo económico, social y lo ambiental este es un proyecto viable. Es así, que nuestro proyecto es una excelente alternativa de inversión.

3.2.11 MATRIZ FODA

La Matriz FODA está compuesta por las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas que mayor impacto tienen sobre el producto, por ende, sobre el proyecto.

El análisis FODA es una herramienta para analizar la situación competitiva de una organización. Su principal función es detectar las relaciones entre las variables más importantes para así diseñar estrategias adecuadas, sobre las bases del análisis del ambiente interno y externo que es inherente a cada organización.

En el análisis FODA, debe hacerse una comparación objetiva entre la empresa y su competencia para determinar fortalezas y debilidades y ha de realizarse una exploración amplia y profunda del entorno que identifique las oportunidades y las amenazas que en él se presentan.

Este análisis tiene dos focos, por una parte se enfoca en la empresa en si (enfoque interno) y por otra, lo hacen su entorno (enfoque externo). Al buscar aspectos claves internamente, lo que se busca es determinar los factores sobre los cuales se pueden actuar directamente mientras que al hacer el análisis externo se busca identificar factores que afecten al negocio, de manera positiva o negativa, con el fin de potenciarlos o minimizarlos de acuerdo con su efecto.⁹

TABLA #1
MATRIZ FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
El Ecuador no tiene competidor en el ámbito mundial	Puede ser atacada por un parásito que carcome la pulpa y desaparece por completo la semilla
La tagua ha obedecido siempre a los dictados de la moda en los últimos 20 años	La planta de tagua tarda de 14 a 15 años en dar sus primeros frutos
Producto renovable – Ecológico – Reduce el impacto ambiental	No tiene apoyo del gobierno
Ayuda a la conservación de los bosques tropicales	Proyecto nuevo en el mercado
No produce contaminación con sus residuos.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
La utilización de figuras, joyas y botones de tagua debido a la biodiversidad	Riesgo País
Conocimiento del migrante en cuanto a tendencia y preferencias actuales	Inestabilidad Política
Constante demanda del producto	Cambio de tendencia de moda
Cada vez más personas en Europa y Estados Unidos se inclinan por adquirir joyas, figuras y prendas con botones de marfil vegetal.	Productos similares de otros materiales.
Buenas relaciones con los proveedores de materia prima	Competencia Desleal
Constante comunicación con familiares y amigos que se encargaran de la producción y elaboración del producto	

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO: Alejandra Bassantes



⁹ LOPEZ, Carlos: Análisis FODA

CAPITULO 4

LOGISTICA PARA EL ENVIO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO DE ARTESANIAS DE TAGUA

4.1 EXPORTACIONES DE TAGUA

Este producto se exporta durante todo el año. Las exportaciones han venido creciendo a travez de los años, duplicándose entre 1993 y 1995. En 1996, se exportó a Italia (52%), Alemania (1,4%), Corea (10.7%), Estados Unidos (9.1%), Japón, España, etc., en forma de anímelas y de artesanías diversas. En el periodo del 2004-2008 las exportaciones se diversificaron a Francia (14%), Suiza (12%), Reino Unido (5%), y Dinamarca (2%).

Actualmente las exportaciones de tagua al 2010 han sido principalmente para: Hong Kong (76%), Alemania (11%), Brasil (7%), e Italia (4%).

En nuestro caso como se trata de exportación en cantidades pequeñas buscaremos canales alternativos para enviar el producto hacia el exterior, normalmente la documentación requerida para un trámite de exportación es:

- **DOCUMENTOS A PRESENTAR**

- ✦ Factura comercial original.
- ✦ Certificado de origen (cuando el caso lo amerite)
- ✦ Packing list
- ✦ Orden de embarque

- **REQUISITOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN**

Para comenzar una exportación sea cual fuere el producto hay que tomar en consideración los siguientes puntos:

- a) **Registro de Exportadores**

Como requisito previo al inicio del trámite de importación o exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), constar en "lista blanca" con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de ventas y guías de remisión, constar como contribuyente "ubicado" y estar en la lista blanca determinada

en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI). La lista blanca se la puede consultar en la página Web del SRI: www.sri.gov.ec - Servicios en línea - Consulta de lista blanca.

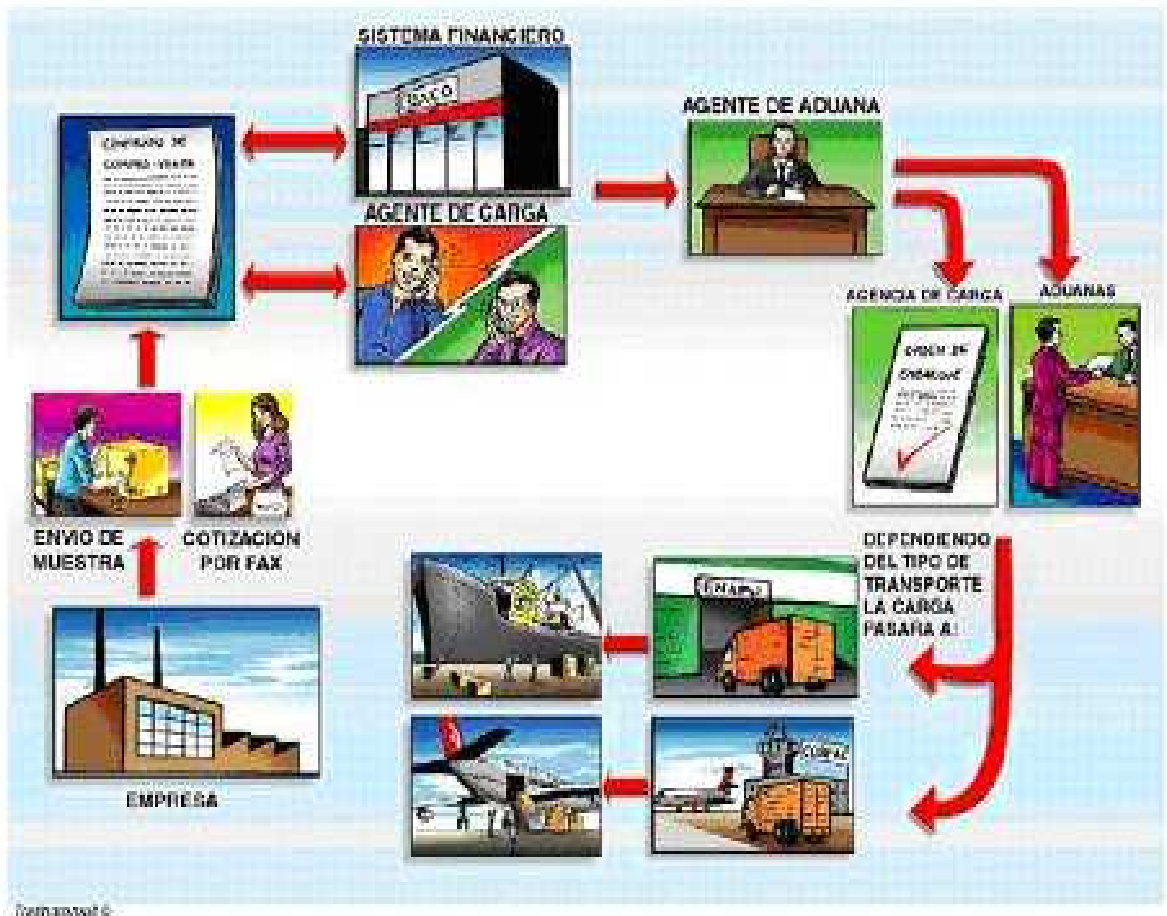
b) Contratación de exportación

Este contrato es de gran utilidad en lo que se refiere a la negociación del producto hacia el exterior, básicamente este documento encierra la normativa internacional válida que trata, entre otros temas, los siguientes:

- Elaboración del contrato
- Obligaciones del vendedor
- Obligaciones del comprador
- Traspasos de los riesgos etc.

En nuestro caso puntual manejaremos el esquema básico de una exportación acoplándola a nuestras necesidades:

GRÁFICO 31
ESQUEMA DE UNA EXPORTACION



FUENTE: Proexport
ELABORADO: Proexport

GRÁFICO 32 PROCESO DE EXPORTACION



4.2. CORREOS NACIONALES

Exporta Fácil es un conjunto de soluciones dirigidas a las pequeñas y medianas empresas que desean exportar sus mercaderías utilizando un sistema simplificado de exportaciones por medio de envíos postales a través de Correos del Ecuador. Todo esto ayudará a reducir el tiempo y los trámites que deben realizarse actualmente para la exportación de productos.¹⁰



DENTRO DE ESTE SERVICIO SOLAMENTE SE PODRÁN EXPORTAR MERCADERÍAS CON UN PESO MÁXIMO DE 30 KILOGRAMOS Y UN VALOR FOB DECLARADO POR ENVÍO DE HASTA \$5.000

4.2.1. BENEFICIOS

Las características adicionales o beneficios de este servicio son las siguientes:

- + Tarifas competitivas
- + Empaques
- + Seguro

¹⁰ Pagina Web de Correos del Ecuador:
<http://www.correosdeecuador.com.ec/pages/interna.php?txtCodiInfo=83>

- + Crédito para clientes empresariales
- + Descuentos corporativos
- + Seguimiento en línea de los envíos
- + El paquete o envío se recibe cerrado

Adicionalmente, se tendrá beneficios para el país en general que se detallan a continuación:

- Simplificación de procesos logísticos de comercio internacional.
- Simplificación en el trámite de documentación y pago de impuestos necesarios
- Ingreso de divisas por el aumento de las exportaciones.
- Motivación para la formalización de empresas exportadoras.
- Mayor participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado internacional.
- Crecimiento del número de mercados de destino de las exportaciones de cada región.
- Incremento del número de productos exportados de cada región.
- Posibilidad de realizar exportaciones desde cualquier parte del país.

Requisitos

1. Estar registrado como exportador ante el Ministerio de Industrias y Competitividad MIC.
2. El valor FOB (*) no deberá exceder los USD 5.000 (cinco mil dólares americanos).
3. El peso máximo deberá ser de 30 kilogramos (kg).
4. Se podrá enviar cualquier producto a excepción de aquellos que se exporten vía aérea y sean clasificados en el Arancel Nacional como productos perecibles en estado fresco.

Pasos para exportar

1. Llenar la solicitud de Declaración Aduanera Simplificada o DAS debe estar firmado por el remitente o exportador.
2. El exportador deberá entregar la declaración simplificada Exporta Fácil junto con la mercadería a exportar en las oficinas de Correos del Ecuador, añadiendo la documentación reglamentaria necesaria.
3. La persona en ventanilla se encargará de verificar y validar la información, y que toda la documentación se encuentre en regla y completa.

4.2.2 DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO

1. Factura comercial, que contenga las debidas autorizaciones emitidas por el Servicio de Rentas Internas.
2. Formulario DAS Exporta Fácil y sus respectivas copias.
3. Autorizaciones previas en caso de que la mercadería lo requiera.
4. Certificado de origen si el importador desea sujetarse algún régimen liberatorio.
5. CUPÓN CORPEI.

4.3. CRÉDITO

El Gobierno de Ecuador pretende introducir un nuevo programa de seguro de crédito a la exportación, respaldado por la experiencia internacional de la aseguradora comercial francesa Coface.

La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei) administrarán el nuevo programa de crédito a la exportación en conjunto con Coface, que opera en 56 países con una cartera mundial de más de 83.000 clientes.

Los dos negocios primordiales de Coface son el seguro de crédito (nacional y de exportación) y los servicios de administración de crédito (información crediticia, calificaciones de activos exigibles comerciales, gestión y recuperación).

4.4. BANCOS

El proceso normal de una transacción internacional consta de 14 pasos expuestos a continuación:

- 1) El importador hace un pedido al exportador y le pregunta si estaría dispuesto a embarcar la mercancía con una carta de crédito.
- 2) El exportador acepta embarcar la mercancía con una carta de crédito y especifica la información pertinente, como precio y términos de entrega.
- 3) El importador le solicita a un banco una carta de crédito a favor del exportador por la mercancía que el importador quiere comprar.
- 4) El banco emite una carta de crédito a favor del importador y la envía al banco del exportador.
- 5) El banco del exportador da aviso al mismo de la existencia de la apertura de una carta de crédito en su favor.
- 6) El exportador embarca los bienes al importador por medio de un transportista. Un empleado del transportista da al exportador un conocimiento de embarque.
- 7) El exportador presenta a su banco un giro a un plazo de 90 días en contra del banco del importador de acuerdo con lo especificado en su carta de crédito y en el conocimiento de embarque del país extranjero. El exportador endosa el conocimiento de embarque para que el título de los bienes se transfiera a su banco.

- 8) El banco del exportador envía el giro y el conocimiento de embarque al banco del importador, este último, a su vez acepta el giro, toma posesión de los documentos y se compromete a pagar el giro, ahora aceptado, en un plazo de 90 días.
- 9) El banco del importador regresa el giro aceptado al banco del exportador.
- 10) El banco del exportador le informa que el giro ha sido recibido con una aceptación bancaria pagadera a 90 días.
- 11) El exportador vende el giro a su banco con descuento sobre el valor nominal, y recibe a cambio el valor del giro, menos el descuento en efectivo.
- 12) El banco del importador le notifica acerca de la llegada de los documentos. El importador acepta pagar al banco en 90 días. El banco libera los documentos para que el importador pueda tomar posesión del embarque.
- 13) En 90 días el banco del importador recibe el pago, y entonces tiene fondos para pagar el giro que está venciendo.
- 14) En 90 días el propietario del giro aceptado que está venciendo (en este caso el banco del exportador) lo presenta al otro banco para su pago. El banco del importador paga el giro vencido.

El intercambio compensado es otro medio de estructurar una venta internacional cuando los medios convencionales de pago son difíciles, costosos o inexistentes. Por ejemplo, un gobierno puede restringir la convertibilidad de su moneda con el fin de preservar sus reservas de moneda extranjera para el pago de servicio de deuda externa, y la compra de importaciones estratégicas. Esto es problemático para los exportadores ya que la falta de convertibilidad puede significar la imposibilidad de pagar a un exportador en su propia moneda, y pocos exportadores desean un pago en una moneda que no es convertible. A menudo la solución es un intercambio compensado.

4.5 VALOR AGREGADO

4.5.1 Empresas Familiares

Según un estudio del INEC en el año 2009 se llegó a determinar qué:

Las remesas en Ecuador son utilizadas para la compra de víveres y ropa, o sencillamente no se gastan. Así lo reveló el estudio "Caracterización socio demográfica y económica de las y los

emigrantes ecuatorianos” hecho por el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC), que fue publicado en enero de 2008.

Dicho informe señala que el 58% de los familiares de migrantes indica que tienen como primer destino de las remesas la compra de víveres y ropa. El 27% dijo que su segunda prioridad es “no gastar”.

Distintas Organizaciones No Gubernamentales (ONG) han interpretado que las remesas son utilizadas en la compra de bienes suntuarios o simplemente se quedan en el limbo, lo que aumenta la dependencia de los que se quedan aquí, pero que mensualmente reciben la ayuda económica de sus parientes que están en el extranjero.

La misma Unión Europea se ha dado cuenta de este problema y decidió desembolsar 700.000 euros para la creación del Proyecto Remesas y Desarrollo (Redes), que agrupa a una serie de instituciones, ecuatorianas y europeas, que tienen como objetivo “la optimización de las remesas” a través de dos vertientes: “favorecer la creación de microempresas” y “apoyar proyectos solidarios”.

Para cumplir el primer objetivo se contactó en Ecuador a la Fundación Eugenio Espejo, que tiene experiencia con la creación de pequeñas empresas.

Listo el proyecto, este es enviado a Europa, donde es calificado por la Unión de Cooperativas de Trabajo Madrid (UCMTA). Este organismo contacta al migrante y lo ayuda a obtener el financiamiento, un capital semilla para montar un negocio en Ecuador

Inaugurada la microempresa, la Fundación Eugenio Espejo da tutela durante seis meses. Actualmente hay 8 proyectos listos que esperan una respuesta positiva en Madrid. Entre estas iniciativas hay planes para una planta lechera, la expansión de una orquesta y una granja porcina.

El principal obstáculo es la ausencia de un fondo propio “porque con la actual crisis es muy difícil obtener préstamos, aquí hemos dialogado para ver si la banca ecuatoriana se interesa”.

El Gobierno, a través de la Secretaría Nacional del Migrante (Senami), posee el fondo “El Cucayo”, que en 2008 entregó 734.000 dólares.

Esto en cuanto a los micro emprendimientos. Para los proyectos solidarios se contactó a la Asociación Red de ONG de Guayaquil (AROG). Su trabajo consiste en localizar zonas donde vivan familiares de migrantes y realizar obras que permitan mejorar su calidad de vida.

4.5.2. CONVENIOS Y AYUDA A LOS MIGRANTES

4.5.2.1. Convenio Secretaria Nacional del Migrante – Banco Nacional de Fomento

Banco Nacional de Fomento



Con el objetivo de crear una alternativa viable para los proyectos presentados en el PLAN BIENVENIDOS A CASA Y EL PROGRAMA CONCURSABLE FONDO EL CUCAYO, se ha firmado un convenio para las personas migrantes y sus familias entre la Secretaria Nacional del Migrante y Banco Nacional de Fomento.¹¹

El convenio consiste en brindar atención prioritaria a las personas migrantes o sus familiares, en la adquisición de créditos que soliciten en el BNF y que la SENAMI acredite en base a los proyectos presentados dentro del concurso “PLAN BIENVENIDOS A CASA”.

4.5.2.2. Fondo “El Cucayo”

El programa Fondo Concursable "El Cucayo" apoya a las personas ecuatorianas migrantes emprendedoras para iniciar un negocio propio o ampliar uno ya existente que sean financieramente rentables.¹²



Este programa es apoyado por el Canje de Deuda Externa Ecuador-España, con su proyecto REDIEM.

¹¹ Pagina Web de la Secretaria Nacional del Migrante:
<http://www.senami.gob.ec/lainstitucion/convenios/publicos/113-convenio-secretaria-nacional-del-migrante-a-banco-nacional-de-fomento-.html>

¹² Pagina Web del Migrante Ecuatoriano:
<http://www.migranteecuatoriano.gov.ec/content/view/1370/211/>

Este apoyo consiste en:

1. Información y asesoría técnica.
2. Capacitación y acompañamiento.
3. Dotación de capital semilla.
4. Orientación hacia instituciones de la Banca Pública para acceso a crédito.



Los requisitos para aplicar a este programa son:

- Tener nacionalidad ecuatoriana.
- Haber vivido en el exterior por lo menos un año.
- En el último año, no haber vuelto y permanecido en Ecuador por más de 60 días.
- Haber regresado a Ecuador desde el año 2007.
- No tener impedimentos legales para participar.



4.5.3. TIPOS DE IDEAS NEGOCIOS

1.-Con aporte 50/50: en este caso la/s persona/s proponente aportará con el 50% del costo del proyecto y la SENAMI con el otro 50%.

2.-Con aporte 25/75: en este caso la/s persona/s proponente/s aportará/n con el 75% del costo del proyecto y la SENAMI con el 25%.

4.5.3.1 Tipos de Ideas de Negocio Para migrantes

Aporte 50%-50%



Idea de Negocio Comunitaria

En la que se solicita hasta 50000 dólares.



Idea de Negocio Individual o Familiar

En la que se solicita hasta 2500 dólares.

Aporte 25%-75%



Idea de Negocio Individual

En la que se solicita hasta 15000 dólares.



Idea de Negocio Familiar

En la que se solicita hasta 15000 dólares.



Idea de Negocio Asociativo

En la que se solicita hasta 50000 dólares.

4.5.3.2. EXPLICATIVO TIPOS DE APLICACIÓN:

Tipo de aplicación	Monto máximo que puede solicitar	Debe contar con una contraparte de
Micro individual: una persona migrante	De 500 hasta 2500	igual monto que el solicitado (50% Proponente(s) - 50% Cucayo)
Micro familiar: una persona migrante y familiares	De 500 hasta 2500	igual monto que el solicitado (50% Proponente(s) - 50% Cucayo)
Individual: una persona migrante	De 2501 hasta 15000	3 veces el monto solicitado (75% Proponente(s) - 25% Cucayo)
Familiar: una persona migrante y familiares	De 2501 hasta 15000	3 veces el monto solicitado (75% Proponente(s) - 25% Cucayo)
Asociativa: sociedad con mínimo de 5 personas, de las cuales al menos 2 son personas migrantes	De 1501 hasta 50000	3 veces el monto solicitado (75% Proponente(s) - 25% Cucayo)
Comunitaria: dos personas migrantes y la organización comunitaria.	De 1501 hasta 50000	igual monto que el solicitado(50% Proponente(s) - 50% Cucayo)

SENAMI colabora en la presentación de nuevas alternativas de inversión para las personas migrantes

4.5.4. BANCA DEL MIGRANTE



A través de un convenio entre la Secretaría Nacional del Migrante y el FIDEICOMISO MERCANTIL CFN - AGD – NO MÁS IMPUNIDAD se está promoviendo la oferta de bienes raíces y acciones de empresas incautadas en poder del Estado ecuatoriano dirigidas a personas migrantes (individuales o grupos) que deseen tener una alternativa de inversión en el país.¹³

Para dar a conocer estas inversiones se realizó una primera ronda de reuniones en Nueva York, Madrid y Milán, entre del 1 al 6 de noviembre de 2010. En estas citas se presentan, además, los productos y servicios que ofrecerá la Banca del Migrante.

La Banca del Migrante se dedicará a trabajar en asociaciones estratégicas –tanto locales como externas- que permitan a los migrantes y a sus familias en el Ecuador acceder a productos y servicios financieros desde una perspectiva de banca ética.

Entre los intereses de la Banca del Migrante está el de permitir el acceso a servicios financieros a los compatriotas que están en el exterior y que, en algunos casos, por su situación, no pueden ser sujetos de crédito en los bancos de los países en los que se encuentran. Tanto dentro como fuera del país, la Banca del Migrante se propondría incentivar, mediante instrumentos financieros, a los distintos emprendimientos que permitan el desarrollo de la persona y la región en la que se encuentra. Así también, en el transcurso de este año se dará a conocer una alternativa de envío de remesas que genere mayores beneficios para los migrantes, apalancados en una red amplia de instituciones locales y extranjeras.

La Banca del Migrante ofertará en las distintas mesas de negociación sus productos y servicios para quienes estén interesados en esta alternativa financiera.

¹³ Pagina Web de la Secretaria Nacional del Migrante:
<http://www.senami.gob.ec/proyectos/banca-del-migrante.html>

4.5.5. EL SECTOR COOPERATIVO: UN MEDIO PARA HACER DE LAS REMESAS DE LOS MIGRANTES UN RECURSO PRODUCTIVO.

4.5.5.1 EL ENVIO DE REMESAS DE LOS MIGRANTES.

A nivel latinoamericano existen diversas plataformas tecnológicas para el envío de remesas de migrantes como la Red Internacional de Remesas IRnet, promovida por El Consejo Mundial de Cooperativas (WOCCU), organización internacional de comercio y desarrollo para cooperativas de ahorro y crédito, que opera en 92 países y cuenta con más de 25 años de experiencia. Es un sistema utilizado por los socios de cooperativas de ahorro y crédito para enviar dinero dentro del país y al extranjero de una manera segura y económica al prestar servicios de transferencias cablegráficas internacionales entre cooperativas de crédito.

En el Ecuador el FOMIN respalda un proyecto que beneficiará a trabajadores migrantes ecuatorianos en España y a sus familias. Bajo esta iniciativa, el Banco Solidario, se aliará con la Caja Madrid, una de las principales cooperativas de crédito y ahorro españolas, para armar un sistema de canalización de remesas de los ecuatorianos residentes en España. A su vez, el Banco Solidario ha llegado a acuerdos de cooperación con la red de cooperativas de crédito ecuatoriana para poder distribuir las remesas en todo el territorio; gracias a este sistema se podrá reducir considerablemente el costo total de girar dinero de España a Ecuador.

El uso que le dan a este dinero, quienes lo reciben, en su mayoría (68%) lo destina al consumo de bienes básicos como gastos en alimentación, vestido y manutención y un cuatro por ciento (4%) se reserva para ahorros, es decir, las depositan en cuentas de ahorro o las mantienen “debajo del colchón”; en tanto que un siete por ciento (7%) la destinan a la creación o financiación de negocios.

El giro promedio que realizan es alrededor de los US\$270 remesa y son canalizadas a través de Intermediarios del Mercado Cambiario IMC como las casas de cambio (81%), los bancos, compañías de financiamiento comercial y comisionistas de bolsa canalizan el 19% y el costo de envío oscila entre el 7% y 10%.¹⁴

Las IMCs son entidades que conocen muy bien este mercado y han logrado la confianza de los remitentes y receptores, operando solo como transmisores de dinero y enfrentando costos operativos altos que se traducen en comisiones de giro elevadas. Las IMCs no ofrecen servicios micro financieros para que los receptores ahorren o inviertan, pues no tiene herramientas para hacerlo.

¹⁴ FOMIN-BID. Receptores de Remesas en América Latina: El Caso Colombiano. Cartagena, Colombia. Septiembre 2004. p. 9-10

4.5.5.2 ESTRUCTURA DEL SECTOR COOPERATIVO

El cooperativismo funciona como una pirámide, donde su base está conformada por cooperativas de primer grado las cuales se asocian a organismos de segundo grado, ya sean de carácter económico (se especializan en un tema, por ejemplo seguros) o gremial y estas a su vez se integran en un organismo de primer grado, que representa a todas las cooperativas a nivel nacional, y a su vez forma parte del Organismo de Integración Cooperativa de América, organismo adscrito a la Alianza de Cooperativas Internacional, al cual pertenecen 900 millones de personas.

4.5.5.3 CANALIZACIÓN DE REMESAS DE MIGRANTES A TRAVÉS DEL SECTOR COOPERATIVO

Estudiados los antecedentes de las remesas de trabajadores a nivel latinoamericano, y específicamente el caso ecuatoriano, su estructura cooperativa, y el análisis de la información proporcionada por los distintos directivos de organismos e instituciones gubernamentales como: ONGs, Banco, Fundaciones, entre otras; se pudo determinar que las cooperativas en Ecuador actualmente no están canalizando remesas de migrantes, pues en su mayoría son tramitadas a través de casas de cambio en un 81% y de compañías de financiamiento comercial y comisionistas de bolsa en un 19%.

Por otra parte, la canalización de las remesas de migrantes a través del sector cooperativo en varios países de Latinoamérica ha sido una experiencia exitosa y ha contribuido a hacer de éstas un recurso productivo, lo que no ha sucedido en nuestro país.

Ahora bien, teniendo en cuenta que Ecuador alcanza hoy en día un volumen importante de este recurso y que puede ser considerado como un medio para contribuir al desarrollo económico, se hace necesario implementar un mecanismo para aprovechar este potencial y a su vez ofrecer beneficios tanto a remitentes como a receptores.

De igual manera, la investigación permitió establecer que existe una serie de oportunidades que de ser aprovechadas pueden producir excelentes resultados, pero por otra parte, existen algunas deficiencias que deben ser subsanadas para que el sector cooperativo ecuatoriano pueda canalizar eficientemente estas remesas, entre éstas se mencionan las siguientes:

- ⌚ Se estableció que el sector cooperativo se encuentra muy interesado en trabajar la canalización de remesas de migrantes, por considerar que estas operaciones pueden servir como mecanismo para atraer a nuevos clientes o afiliados, ofrecer nuevos servicios financieros y no financieros y fortalecer su potencial socio-económico.

- ⌚ Siendo las cooperativas de ahorro y crédito organismos especializados en micro finanzas, se considera que son instituciones que pueden canalizar remesas por cuanto sus servicios llegan a zonas rurales pobres donde no llegan los bancos y podrían favorecer el desarrollo de la región en forma directa.
- ⌚ La mayor parte de las remesas recibidas por los beneficiarios están dirigidas a cubrir gastos básicos, pero si una parte se utiliza en servicios micro financieros como ahorro, crédito para iniciativas económicas, seguros etc. a través de las cooperativas, será una herramienta poderosa para estimular el crecimiento económico, ya que son transferencias de carácter regular y con efectos multiplicadores.
- ⌚ Si se crean nuevas y productivas opciones de usar las remesas y mayor acceso a los servicios micro financieros, los remitentes y receptores estarán motivados e inclinados a ahorrar e invertir ya sea en empresas, fondos de inversión para creación y fortalecimiento de PYMES, educación, vivienda, etc., logrando que una parte de ese dinero se quede en el sistema cooperativo nacional.
- ⌚ Adicionalmente, las cooperativas son influyentes en sectores como: salud, educación, ahorro, crédito, agropecuario, transporte, seguros, servicios profesionales y servicios funerarios; tienen una base comunitaria y proveen servicios a todos los grupos socioeconómicos.
- ⌚ Al ser las cooperativas el medio de canalización de las remesas, los costos de envío serían menores, porque su interés está más en que el cliente se involucre en los productos o servicios que ofrece la entidad y no en el cobro de una comisión por la transacción realizada.
- ⌚ Las cooperativas en el país cuentan con tecnología avanzada, sin embargo, sería necesario la adecuación e innovación de la plataforma tecnológica para conseguir la consolidación y fortalecimiento del sector. Se podría tener acceso a la plataforma tecnológica IRnet, una de las más utilizadas en Latinoamérica para el envío de remesas a través de medios electrónicos y digitales.

En términos generales la investigación permitió establecer que para que las cooperativas puedan servir como medio propicio para canalizar el envío de remesas de migrantes, sería necesario modificar el marco regulatorio y la innovación de la plataforma tecnológica.

Teniendo en cuenta la importancia de las remesas para Ecuador, se requiere del desarrollo de una política integral de apoyo a la población emigrante y a las familias beneficiarias. Las instituciones y programas de apoyo que ya han sido creados, deben ponerse en marcha para

que los receptores puedan utilizar productivamente este importante flujo monetario que llega al país.

Es necesario unir los esfuerzos de todos los actores: remitentes, receptores, compañías remesadoras, instituciones financieras, cooperativas, organismos públicos y organizaciones internacionales, para poder canalizar las remesas prestando un servicio eficiente y económico.

También es importante mejorar la capacidad de gestión administrativa y financiera del sector de las cooperativas, implementando un programa de capacitación para este tipo de empresas micro financieras que garantice oportunidades, la confianza y tranquilidad de la población objetivo.

Se recomienda diseñar un modelo que implementándolo a través de un proyecto piloto, permita no solo canalizar los recursos que envían los emigrantes a sus familias, sino que permanezcan en el sistema cooperativo nacional, para darles un uso más productivo y contribuyan al desarrollo económico del país.

Alianzas.- Es necesario que se realicen alianzas con entidades financieras, casas de cambio, etc, nacionales e internacionales, para poder realizar las transferencias, captar más clientes, prestar un servicio más ágil, con mayor cobertura y alcance geográfico, compartir tecnología y un mejor desempeño en publicidad y mercadeo.

Estas alianzas pueden establecerse con cooperativas en donde se encuentran los remitentes (Estados Unidos, España, Venezuela, Costa Rica, etc.), con bancos ubicados en el exterior y con entidades transmisoras internacionales de divisas ETD (como Money Gram), estas entidades promoverán, facilitarán y capacitarán a las cooperativas para el ejercicio de la canalización de remesas.

Plataforma Tecnológica.-Para que las cooperativas puedan canalizar las remesas necesitan de una plataforma tecnológica adecuada como la IRnet, ya que ésta ofrece tasas de cambio competitivas sobre transferencias electrónicas (un 1.35% por debajo de las tasas interbancarias) y en comparación con el Western Union o Money Gram el servicio de IRnet resulta entre un 33% y un 50% menos costosa para los socios y es ideal para realizar pequeñas transferencias internacionales hechas por la mayoría de los emigrantes.

Si las remesas se utilizaran de manera más eficiente, es decir si el porcentaje dedicado a la inversión fuese mayor, serían una gran herramienta para el crecimiento económico del país, en la medida en que se generarían nuevas y productivas opciones de usarlas y un mayor acceso a los servicios financieros como cuentas de ahorro, créditos para iniciativas económicas, seguros de vida, etc, los remitentes y receptores estarían motivados e inclinados a ahorrar e invertir en

empresas, fondos de inversión para creación y fortalecimiento de proyectos comerciales, educación, vivienda, etc.

4.5.6. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Las inversiones tienen relación con todos aquellos desembolsos que se realizan. A pesar de que la mayoría de inversiones se encuentra en esta etapa, pueden existir inversiones durante la operación, esto podría darse por reemplazo de activos desgastados o por un incremento proyectado en la demanda.

El financiamiento del proyecto será sustentado en un principio por el capital propio del migrante, posteriormente se buscará financiamiento a través de préstamos en Cooperativas como se mencionó anteriormente o a través del apoyo de la SENAMI.

Las inversiones que se realizan antes de puesta en marcha del proyecto pueden agruparse de la siguiente manera:

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS: Son aquellos que se realizan con bienes tangibles que serán utilizados en el proceso de comercialización, o que servirán de apoyo a la normal operación del proyecto.

INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES: Son aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO: Constituyen los recursos necesarios en la forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto durante un ciclo operativo, normalmente el capital de trabajo debe cumplir los gastos hasta que los ingresos superen el valor de estos.

El ciclo operativo comienza con el desembolso para cancelar los costos de comercialización, operación, y finaliza cuando se vende el producto; se percibe el producto de la venta y queda disponible para cancelar nuevos insumos.

4.5.6.1 REQUERIMIENTOS DE INVERSION

- **INVERSIÓN TOTAL**

CUADRO #7
INVERSION TOTAL
DOLARES

ITEM	DESCRIPCION	VALOR TOTAL
1.1	Inversiones en Activos Fijos	69.284,70
1.2	Inversiones en Activos Intangibles	1.980,00
1.3	Inversión en Capital de Trabajo	291.314,95
INVERSIÓN TOTAL		362.579,65

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: Alejandra Bassantes

- **INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS**

En este rubro se completa la inversión en equipos y herramientas, muebles y enseres, equipos de oficina, etc.

CUADRO #8
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS
DOLARES

ITEM	CONCEPTO	VALOR
1.1.1	Equipos y herramientas	5.441,70
1.1.2	Muebles y enseres	3.465,00
1.1.3	Equipos de oficina	6.578,00
TOTAL INVERSION FIJA		15.484,70

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: Alejandra Bassantes

- **INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES**

Para la ejecución del proyecto y su puesta en marcha, es indispensable un estudio de pre factibilidad técnico-económico, el mismo que evaluará los beneficios de la inversión; el costo total de dicho estudio es de **US\$ 1,500.00**.

Además se incluyen los posibles gastos en que se incurriría para la constitución de una compañía, que es lo que se pretende a futuro.

CUADRO #9
INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES
DOLARES

DETALLE	COSTO TOTAL
Estudio de factibilidad del Proyecto	1.500,00
Gastos de Constitución	300,00
SUBTOTAL	1.800,00
Imprevistos (10%)	180,00
TOTAL	1.980,00

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: Alejandra Bassantes

- **INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO**

Determina los recursos disponibles que debe poseer la empresa para su operación normal, durante el período inicial de funcionamiento. La inversión total asciende para el primer año a **US\$ 291.314,95**; valor que se incrementa en los años posteriores considerando la inflación internacional.

CUADRO #10
CAPITAL DE TRABAJO
DOLARES

CONCEPTO	PRIMER AÑO
Materia Prima	211,000,00
Mano de obra indirecta	2.376,00
Materiales Indirectos	21.912,00
Combustibles y mantenimiento	5.434,00
Sueldos y Salarios P. Administrativos	24.915,00
Gastos de Oficina y Sumarios	1.471,25
Gastos de Servicios Básicos	9.966,00
Depreciación	11.920,70
Seguros	2.320,00
TOTAL CAPITAL DE OPERACIÓN	291.314,95

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: Alejandra Bassantes

CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

El resultado de la presente investigación demuestra la viabilidad de comercializar joyas, figuras y botones de tagua hacia Estados Unidos y España, reflejado por los porcentajes estadísticos que sitúan al Ecuador en los primeros lugares de los países exportadores de tagua, esta tendencia está dada por la calidad de la tagua ecuatoriana y la capacidad de satisfacer los requerimientos de los mercados internacionales.

La migración no es una salida fácil, ya que no todo lo que se planea va a resultar no todas las personas que han emigrado han logrado hacer que los traten como personas y los que lo han logrado no ha sido de un día para el otro por este motivo es mejor tratar de buscar otras salidas aunque en nuestro país esto va a ser muy duro ya que cada día en lugar de mejorar, el país sigue empeorando.

La migración pese a tener efectos negativos en la sociedad, tiene su lado bueno para la economía del país, ya que permite sostenerla, porque el dinero que mandan los emigrantes a través de las remesas, es el segundo ingreso más importante después del petróleo, por este motivo al país le conviene que sigan existiendo emigrantes que desde afuera mantengan el dinero circulando y así ayudan a que la economía de este país no termine por hundirse, pero afecta directamente al núcleo de la sociedad

Por lo tanto es importante que el gobierno y los políticos busquen una salida urgente a este mal, ya que se requiere de otro medio para reactivar la economía del país, generando fuentes de ingreso, que permita que los ecuatorianos desarrollen otras formas de ingreso en su país, explotando las potencialidades que este les brinda, mediante el esfuerzo y la cooperación mutua.

Ante los nuevos retos de la globalización y la tecnificación, la identidad cultural juega un papel muy importante en el desarrollo de los pueblos , hombres conscientes de su raíz tendrán también metas claras sobre el papel que tienen que cumplir frente a los nuevos retos de la sociedad ,ya que la meta final, con migración o sin migración ,es buscar un desarrollo sustentable , no queremos ponernos las falsas caretas o pasar imitando los trabajos de otras culturas en realidades tan diferentes a las nuestras, se dice que un pueblo sin su identidad es como una planta sin su raíz ,queremos que se identifiquen como auténticos ecuatorianos, ricos en su cultura en cualquier parte del mundo, que la migración sea solamente una de las formas de trabajar y que siempre regresen con amor a su pueblo.

Los países con más cantidad de migrantes ecuatorianos que se encuentran a través del mundo son Estados Unidos, España, Italia, Para el caso de los Estados Unidos los migrantes

ecuatorianos se encuentran la mayoría de forma ilegal ya que han logrado pasar la frontera entre México y Estados Unidos pagando dinero a negociantes que les ofrecen pasar al nuevo mundo, para el caso de España e Italia una gran mayoría a logrado obtener una visa para lo cual estando allá la pierda por no cumplir el permiso otorgado.

Tomando en cuenta que en la cultura de estos países existen un sin numero de razas etnias religiones climas comidas, los inmigrantes Ecuatorianos deciden enviar sus remesas al Ecuador para las mismas invertirlas en pequeñas empresas que apoyadas por programas del gobierno y convenios con estos países puedan exportar del Ecuador hacia donde ellos se encuentran artesanías propias para ser vendidas por ellos mismos en los países antes mencionados tomando en cuenta que el producto será acogido para su venta porque no existen otros países que realicen artesanías como es el caso de la tagua, y que es un producto que no tiene mucho peso ni ocupa mucho volumen pudiendo ser exportado en una buena cantidad.

El gobierno posee convenios y formas de ayuda al migrante Ecuatoriano para que puedan incluso recibir créditos para microempresas, compra de casas, y facilidades para envíos de dinero como es a través de Correos del Ecuador.

5.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda un estudio profundo de la industria de la tagua, promocionar el producto mediante la publicación de una página web que brinde mayor publicidad, y a su vez adquirir información valiosa para satisfacer las necesidades inmediatas del potencial cliente, en síntesis aplicar de mejor manera las estrategias del marketing.

Cualquier producto artesanal que se elija exportar debe ser un producto con alto valor agregado, en este caso las artesanías son productos que cumplen con dicho requisito ya que se diferencian por el nivel de acabado, las tendencias, el estilo, siendo en toda su totalidad la manifestación de una cultura.

Debe ser un producto que el autor posea interés. Deber tener un potencial de exportación y que sea apreciado a nivel mundial.

Esto es comprobable ya que las artesanías muestran crecientes ventas en el mercado mundial, según información del Ministerio de Turismo y del Banco Central del ecuador.

Siempre se debe tomar en cuenta el perfil del comprador: El perfil del comprador de artesanías en general es el siguiente:

- Personas adultas
- Viajeros frecuentes
- Coleccionistas o interesados en el arte

- Aprecio por productos hechos a mano
- Tiene un alto grado de educación
- Posee niveles de ingreso relativamente altos
- No descartar el mercado latino e hispano que conocen los productos y buscan
- Decorar sus hogares para recordar o distinguir su identidad y tradiciones.

Los gustos de los consumidores norteamericanos y europeos en artesanía están cambiando continuamente, por lo que es necesario innovar y mejorar la calidad también continuamente para poder competir.

Crear alianzas con pequeños productores de artesanías y productos de tagua, con proveedores, agentes de carga, etc; para lograr disminuir costos y fortalecerse como agrupación.

Se recomienda que los productos exportados sean introducidos a través de ferias y eventos culturales en las ciudades donde los migrantes se encuentran para dar a conocer la diversidad de los productos.

BIBLIOGRAFIA

- Acuña González, Guillermo; Olivares Ferreto, Edith. -- La población migrante ecuatoriano: realidades y respuestas. –San José, C.R.: Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano; Centro para las Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos; International Development Research Center, 2000. 56 p. -- (Cuadernos de Trabajo. Serie : Gobernabilidad Democrática y Desarrollo) (FLACSO F-0004)
- Adler de Lomnitz, Larissa. – Cómo sobreviven los marginados. – México: Siglo XXI, 1980. 229 p. (INTEC 301.441 A237c)
- Agencia Latinoamericana de Información. Área de Mujeres. -- Latinoamericanas en Europa: desilusión en la tierra prometida. – Quito : ALAI, 1995. 28 p. – (Aportes para el Debate ; 3) (POVEDA F-1791)
- Aguirre, Mariano. – Los días del futuro: la sociedad internacional en la era de la globalización. – Barcelona: Icaria, 1995. 200 p. – (Antrazyt ; 85) (POVEDA 320.9 A284d)
- Arce Rodríguez, Mercedes. Avances de investigación Migrantes en la frontera Sur Mexicana. Julio 2002.
- Bartoncello, R, "Migración, movilidad e integración: desplazamientos poblacionales entre el Área Metropolitana de Buenos Aires y Uruguay". III Coloquio Internacional de Geo Crítica, Migración y Cambio Social, Barcelona, España, 28-31 de mayo 2001.
- Castles, S. "International Agenda and Global Agenda: Reflections on the 1998". UN Technical Symposium". International Migration 37, 1, 1999.
- CELADE. Informe de relatoría del Simposio sobre Migración Internacional en las Américas, Santiago de Chile, Celade 2000. LC/L1462P.
- Martínez Pizarro, Jorge. "Reflexiones sobre la gobernabilidad de la migración internacional en América Latina". Migraciones Internacionales. Vol 1, Num. 1- Julio-Diciembre 2001.
- Migraciones Internacionales. Vol.1. Julio-diciembre 2001. P.93
- Revista DINERS del mes de mayo pág. 25, 26, 27 y 28
- ACOSTA, Solís. "La Tagua". Editorial Ecuador. Quito. 1964.
- ARCOS, Vicente. "Dualidad del Marketing, Conceptos Variables y elementos" Edición BARCOS. Ecuador
- BACA URBINA, Gabriel "Evaluación de Proyectos". Tercera Edición. Editorial Mc. GRAW HILL. México. 1995.

- BAEZA, Raúl; NARBONA VELIZ, Hernán, “Marketing de Exportación”. Editorial NICE, Fondo Editorial de Negociaciones Internacionales y Comercio Exterior. Chile. 1997.
- BORGTOFT, Henrik, “Las Nueces de Marfil, Frutos y Paja: El uso y manejo de *Phytelephas Aequatorialis* (Palmae) en Ecuador”. 1993.
- BURBANO, Gonzalo. “Términos Usuales en el Comercio Internacional”. Editorial Pudeleco. Quito. 1997.
- COLES, Ritchie Marc; SALAZAR CANELOS, Pablo. “ Estudio sobre la producción, comercialización de Tagua en el Ecuador” Instituto de Estrategias Agropecuarias (IDEA). Quito.1994.
- MAYMOWER, B.et.al. “ Estudio sobre la digestibilidad y el valor nutritivo de los rechazos de la industrialización de la tagua y del corozo”. Dum. España. 1950.
- SALAZAR CANELOS, Pablo. “Informe sobre el Estudio de Procesadores de tagua”. Quito. 1993.
- SAPAG CHAIN, Reinaldo. “ Preparación y Evaluación de Proyectos”. Editorial Mc. Graw Hill. Pág. 121.
- STANTON, William J.; ETZEL, Michael J. Walker; BRUC, Fundamentos de Marketing Edición 2000, Editorial Mc. Graw Hill, España Pag. 71.
- TANGLEY, Laura. “ The Tagua Initiative. Conservation Internal.
- <http://www.ecuadormigrante.org>
- <http://www.migraciónecuatoriana.com>
- <http://www.migraciónydeudaexterna.com>
- <http://www.censos2010.gob.ec/censos/inicio.html>
- <http://www.corpei.org/inicio.ks>
- <http://www.senami.gov.ec>
- IAME Centro de Investigación y apoyo al migrante

ANEXOS

ANEXO 1

INFORMACION REMESAS

RECIBIDAS

REMESAS

ORIGEN

[Recibidas por país de origen](#)

DESTINO

[Por Región](#)

[Por provincia](#)

[Por localidad](#)

[Promedio Remesas por localidad](#)

[Montos de remesas por tipo de entidad](#)

[Montos de remesas por Sector \(Urbano, Rural\)](#)

NUMERO DE GIROS

DESTINO

[Número de giros por país de origen](#)

[Número de giros y montos de remesas por país origen](#)

[Número de giros por localidad](#)

SECTOR

[Nro. de Giros de remesas por Sector \(Urbano, Rural\)](#)

Fuente: Banco Central del Ecuador

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Montos de Remesas Recibidas en miles de USD por PAIS DE ORIGEN

	TRIMESTRE														
PAIS	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
ESPAÑA	289.951,1	307.753,1	314.319,9	375.401,9	328.666,3	301.004,0	265.518,7	262.292,2	228.824,5	262.843,0	309.668,5	312.044,8	219.687,5	197.359,2	266.974,0
ESTADOS UNIDOS	332.847,1	405.690,7	441.826,1	393.625,9	335.062,0	320.632,9	367.444,7	298.489,8	249.958,0	263.606,1	251.152,8	268.209,5	248.231,4	283.245,5	260.210,8
ITALIA	33.523,1	33.444,3	30.223,5	34.990,5	60.699,3	55.218,7	45.957,5	49.271,0	45.442,7	50.067,7	60.635,3	57.360,6	48.019,5	36.579,4	47.747,1
MEXICO	6.575,7	10.133,5	12.502,3	976,6	12.533,5	11.265,2	6.946,2	9.124,5	7.827,2	9.274,1	8.338,3	10.026,4	12.805,6	7.304,5	8.506,5
INGLATERRA	3.288,3	2.680,4	1.124,8	3.063,8	4.260,4	4.494,2	4.469,2	5.035,7	4.555,9	2.814,2	5.686,5	2.996,3	2.798,4	4.181,7	6.014,0
VENEZUELA	683,8	991,3	1.522,3	1.422,3	2.352,6	2.057,9	2.211,1	2.185,5	2.886,9	2.753,4	627,9	2.194,2	2.198,9	2.212,9	2.711,5
URUGUAY	20,7	29,9	40,0	56,1	1.899,7	1.038,3	1.931,6	2.703,1	2.787,1	1.613,3	3.044,9	3.497,9	2.889,7	1.348,1	2.243,0
PANAMA	267,0	228,8	302,1	319,1	327,1	303,7	231,2	418,2	301,6	430,0	207,4	1.157,8	2.723,8	1.738,3	1.727,7
CHILE	695,0	647,6	567,2	613,6	1.516,1	1.312,9	1.669,7	1.098,5	1.055,6	1.233,1	1.314,4	1.529,6	1.654,4	1.508,8	1.670,7
CANADA	336,0	431,3	1.661,3	1.325,7	1.016,3	1.160,4	1.155,4	958,4	867,6	1.216,1	1.273,6	1.465,3	1.611,9	1.617,8	1.563,7
FRANCIA	540,8	708,1	1.102,5	115,9	1.391,3	1.471,8	845,8	951,4	1.045,9	1.328,6	1.599,6	1.539,5	1.300,6	1.245,9	1.517,4
RUSSIA	94,3	140,1	236,5	83,5	347,2	462,0	64,8	427,2	381,9	468,3	868,8	869,6	290,9	253,9	1.423,1
ALEMANIA	2.086,2	1.455,6	1.111,5	260,8	1.461,6	1.291,7	770,6	1.130,2	977,7	1.272,4	1.135,2	1.345,6	1.127,9	1.014,6	1.058,2
GUATEMALA	64,3	145,0	65,3	694,5	56,3	37,2	27,2	127,4	402,5	528,2	608,2	378,6	699,0	598,5	978,3
ARGENTINA	134,5	213,3	455,7	1.061,8	360,7	446,9	363,9	374,6	332,6	400,4	573,3	535,6	531,5	498,7	818,1
BELGICA	312,6	664,5	841,9	1.486,8	2.099,1	2.387,5	1.492,9	1.734,5	1.553,4	2.474,4	2.590,4	3.109,7	2.440,1	2.079,3	799,3
COLOMBIA	880,7	1.060,1	2.144,2	7.103,2	1.065,6	2.855,5	2.494,3	1.021,3	768,0	979,7	1.122,2	1.686,6	1.668,9	1.261,3	774,4
SUIZA	505,2	585,7	305,7	76,4	755,4	430,1	378,3	367,3	391,7	535,9	388,4	561,1	560,1	509,7	667,5
PERU	501,4	596,3	442,0	1.201,8	424,6	621,2	971,4	586,3	467,0	602,8	544,4	649,2	581,7	837,7	654,7
HOLANDA	301,3	355,3	196,0	4,5	548,9	380,1	111,6	486,0	560,5	710,8	712,2	685,2	572,4	600,2	462,3
BRASIL	62,4	67,8	161,9	213,1	195,3	200,2	72,8	189,0	173,5	273,4	686,8	444,6	389,7	516,0	440,0
REPUBLICA DOMINICANA	131,4	144,8	10,4	28,6	133,0	90,0	78,8	140,0	116,3	139,4	173,9	129,3	225,5	189,2	285,0
SUECIA	46,5	54,1	16,9	12,5	170,9	180,6	160,8	158,8	154,0	185,1	247,3	237,2	230,8	188,3	243,1
COSTA RICA	117,4	175,3	115,6	167,2	204,0	118,8	99,6	253,9	259,6	262,9	165,3	188,4	226,4	231,8	240,5
CHINA	63,8	103,8	104,9	295,8	88,7	111,8	88,0	538,5	382,0	498,5	267,6	219,5	213,9	201,4	209,4

AUSTRALIA	39,2	44,6	73,4	15,4	181,3	101,6	100,0	71,9	79,1	98,2	89,8	111,7	195,2	158,9	188,3
BOLIVIA	76,4	83,9	102,2	119,9	252,0	219,3	115,6	127,4	103,7	167,9	137,6	104,3	153,6	114,2	116,4
ARABIA SAUDITA	1,2	7,3	11,2	0,2	9,6	34,6	4,8	20,3	14,2	89,7	190,5	8,5	17,0	102,7	101,9
PAKISTAN	1,0	2,5	1,0	5,6	6,3		2,4	11,4	0,2	0,7	27,8	52,2	37,4	71,2	92,5
AUSTRIA	78,6	90,4	99,1	26,2		142,9	82,8	99,7	76,1	99,4	83,0	87,5	73,8	80,5	85,8
HAITI	25,8	31,8	31,5	11,5	28,3	16,7	11,6	23,9	23,1	32,5	42,1	36,0	29,8	42,7	83,8
NORUEGA	33,1	40,1	53,1	10,6	28,7	55,3	22,8	24,3	31,8	50,3	70,5	62,2	65,9	50,9	73,4
PARAGUAY	8,1	68,5	86,0	48,2	22,9	29,3	17,2	14,0	30,1	364,0	59,2	50,8	60,6	111,0	72,5
PORTUGAL	90,8	203,1	148,3	45,4	117,3	109,3	86,4	167,2	94,7	123,3	125,5	83,9	69,9	33,2	72,1
SAN MARTIN	3,8	4,5	3,5		1,8	2,9	1,2	3,1			40,0		75,3		63,1
ISRAEL	16,7	29,0	28,3	4,4	22,0	27,2	20,8	31,7	51,5	85,9	71,3	49,9	67,6	45,0	61,8
DINAMARCA	29,8	34,6	163,4	7,4	37,8	59,8	25,2	38,6	18,0	21,4	56,3	26,9	30,2	36,4	61,5
PUERTO RICO	3,6	13,9		21,6	58,9	41,0	26,8	68,2	68,9	81,7	35,8	35,2	33,2	43,8	61,1
BERMUDAS						3,2	9,6	20,7	8,4	16,0	37,2	31,8	23,2	36,0	52,3
IRLANDA	34,8	18,5	1.407,7	2,8	13,8	21,8	12,8	18,7	12,1	14,0	62,3	37,2	24,9	16,1	49,6
ARUBA	1,2	1,4	2,5	0,7	66,9	38,8	22,0	63,7	32,6	44,9	13,8	27,7	59,8	24,6	48,5
KOREA										36,7	21,4	11,5	16,6	37,1	46,3
UCRANIA	12,7	5,0	1,6	62,4	7,7	46,0	4,8	191,6	354,9	495,0	35,4	137,8	656,9	639,6	45,4
ANTILLAS HOLANDESAS	5,0	6,8	3,2	2,5	85,8	29,7	19,6	41,0	36,3	112,0	48,9	48,0	48,9	25,2	40,6
ANGOLA	3,0	3,3	6,1	0,3	14,6	7,5	3,6	15,9	22,9	28,6	11,6	46,4	43,6	52,8	35,9
KIRIBATI				0,5	9,9	16,9	12,4	18,3	30,4	33,2		31,2		38,9	29,5
GUINEA ECUATORIAL			1,6				3,6			11,9	11,4		6,4	7,8	28,4
HONDURAS	31,8	32,6	35,3	49,5	45,8	76,0	22,0	59,2	69,5	85,6	23,5	41,4	20,4	29,4	28,2
GRECIA	17,6	35,6	66,5	22,0	18,6	77,7	15,2	27,7	31,8	41,7	38,5	33,7	39,4	20,3	27,0
TURQUIA	12,0	29,9	23,0	6,0	12,7	47,0	14,4	25,1	38,7	57,0	69,1	13,0	22,3	31,9	24,6
POLONIA	33,3	11,5	18,3	2,1	140,7	64,2	22,4	107,5	79,3	84,6	22,6	23,1	13,7	26,9	24,1
MALASIA	0,8	0,6	8,8	19,0		4,2	2,0	6,3	2,4	11,9	2,5	17,0	23,5	8,2	22,7
BAHAMAS	18,0	6,4	1,0	2,8	0,2	5,1	1,2	0,3	5,0	8,6	4,4	13,4	5,3	10,7	21,8
NICARAGUA	16,8	19,2	15,5	28,8	91,0	43,9	23,2	24,1	14,0	25,1	17,1	19,0	27,7	21,3	20,7
RUMANIA	6,7	9,8		8,4	41,1	44,9	22,0	38,4	28,2	37,4	23,8	39,2	27,8	42,5	20,5
LUXEMBURGO	14,9	13,7	13,5	0,9	9,9	12,2	8,4	14,6	11,5	13,4	23,7	15,3	9,9	19,6	20,4
TAILANDIA	14,2	4,6	9,0	15,5	12,6	10,5	1,2	4,7	8,3	10,8	26,1	12,9	17,3	7,9	20,3
HUNGRIA	36,1	22,9	30,0	3,2	35,4	18,6	24,4	17,3	9,4	10,5	16,1	19,4	13,7	10,6	19,8
LIBANO	27,8	83,3	17,0	7,2	42,8	7,8	5,6	44,7	39,7	50,8	67,1	37,8	16,7	26,6	18,6
ISLAS CAIMAN	12,6	20,3	2,5	3,5	5,9	2,9	2,8	18,7	16,2	37,6	44,2	18,9	25,7	10,8	17,7
SINGAPUR	0,4	20,3	21,1	3,1	6,5	0,3	2,0	22,9	5,7	7,5	14,2	10,2	40,8	26,5	17,2
AFGANISTAN			1,3		2,3	2,9	1,6	7,8	6,7	4,7	19,8	21,5	30,3	31,4	16,3
NUEVA ZELANDA	3,4	2,1	5,7	5,8	14,1	5,6	6,8	4,0	8,8	11,2	11,7	27,1	43,8	4,7	14,5
SUDAFRICA	8,6	6,4		7,1	4,6	2,1	0,4	12,5	2,4	22,9	8,4	17,5	18,2	10,6	14,8
SAMOA AMERICANA			1,3	1,7	0,4	7,2	4,4	3,8	10,3	14,6	13,4	10,4	13,8	21,1	13,7
BULGARIA	45,2	51,1	96,5	2,8	192,3	174,8	13,6	186,8	130,1	165,6	13,3	11,8	7,4	6,1	13,3
GEORGIA	1,9	2,2	1,2	1,8	8,1			4,9				3,3		4,6	12,3
LIBIA			0,3	0,2	0,7		2,4		5,0	6,7	3,9	1,3	41,0	1,7	11,8
FILIPINAS	3,6	2,3	3,5	41,8	3,8	7,9	7,6	12,0	29,3	27,5	10,7	18,1	11,9	5,4	10,0
ALBANIA	5,0	4,8	10,4				0,8	0,4	9,9	12,9	6,4	4,5	9,2	0,6	8,5
FINLANDIA	8,5	4,5	2,9	2,7	10,8	11,2	11,6	11,5	6,3	7,2	9,5	8,6	15,4	9,2	7,5

CAMERUN	13,2	10,1	13,7	42,9	12,3	9,6	5,2	12,9	2,7	2,1	4,5	8,2	4,7	17,8	7,2
JORDANIA	2,0	0,9	2,4	21,5	8,6	4,7	2,0	12,3	8,7	11,6	5,5	18,3	23,2	5,6	6,8
HONG KONG	3,7	4,3	14,4	3,0	0,5	7,9	6,0	17,5	20,0	25,7	18,9	14,7	6,2	1,9	6,7
SERBIA	0,0	4,0											1,9	6,0	6,0
EGIPTO	0,3	8,3	1,0	20,6	3,9	6,2	1,2	6,3	8,4	10,7	14,5	35,0	7,0	8,2	5,7
KUWAIT	0,7	4,4	1,9			5,8	2,0	1,7	2,9	2,6	1,9	2,7	10,9	7,4	5,4
CHECOSLOVAQUIA	3,7	1,9	2,8	3,1	8,1	5,0	2,0	14,3	3,8	4,9	6,8	9,6	7,8	12,6	5,2
EL SALVADOR	13,0	6,7	8,9	25,1	21,3	11,5	18,4	16,8	9,6	13,0	11,7	9,8	12,4	5,1	5,0
TOGO	1,3	4,0	0,5	0,9	1,6	0,4		1,0	0,4	0,5	0,9	14,0	25,0	1,2	4,9
GUINEA	4,1	14,4	3,5	2,3	14,6	18,4		1.704,5	18,5	8,4	4,3	8,5	0,4	9,0	4,8
CABO VERDE				0,3			0,4				46,0		0,5	2,9	4,8
DOMINICA													0,2	1,1	4,5
KAZAJSTAN	1,9		4,0	0,3	30,0	0,3	2,4	7,7	11,0	14,0	2,1	2,0	1,8	6,4	4,2
CHIPRE	0,6	0,8	1,8	0,2	8,2			0,4			2,7	1,8	3,1	1,3	4,2
COSTA DE MARFIL	2,0	0,3	3,9	0,3	5,6	0,1	5,2	1,1	1,9	1,2		18,7	4,5	1,0	4,0
GAMBIA								0,4			0,5	1,9	4,5	1,4	4,0
GABON		0,3	2,8	2,9	1,6	1,2	2,8	0,4		0,1	12,7	28,2	15,1	16,1	4,0
KENIA	0,9		0,0	3,3	1,2		1,2	22,2	5,8	11,0	29,3	24,0	26,8	3,8	3,9
JAMAICA	14,4	21,4	20,1	0,2	38,3	77,2	12,0	12,3	17,3	22,2	8,4	42,6	56,9	1,9	3,8
SIRIA				0,2							0,9	3,1	2,2	0,8	3,7
ANDORRA						0,5	2,4	3,3	7,0	12,7	11,9	6,2	7,7	1,8	3,6
MOZAMBIQUE	2,3					0,3				0,8		1,6	3,8		2,5
SURINAM	0,8	2,2	0,6	0,2	3,7	3,8	3,6	12,6	5,8	5,1	6,9	8,1	9,0	2,3	2,5
LETONIA	4,8	12,7				1,1		26,0	0,1	0,1		4,9		0,5	2,4
QATAR	8,5	21,7	6,7	0,6	31,3	14,8	16,8	34,3	27,4	32,3	8,5	15,4	46,6	4,4	2,0
ISLANDIA	4,5	1,6	1,7	0,2	8,5	1,9	2,8	5,1	5,4	3,4	1,0	5,9	9,1	10,5	2,0
NIGERIA	0,1			71,1		1,9	0,4	0,3	0,3		0,3	1,6		4,1	2,0
SENEGAL	0,8	1,2	17,1	6,3					2,4	3,6	4,7	1,5	2,5	1,8	2,0
AZERBAIJAN		10,0		7,1		0,3	0,4	3,6	27,8	22,4	12,0	2,2	2,1	15,4	1,9
CONGO	2,0	1,1		7,2	1,4			0,4	0,8	5,6	2,9	1,7	2,2	1,8	1,8
TAIWAN	1,4	0,7	2,0	4,8	0,7			0,3	3,4	4,3	9,3	5,4	6,6	2,2	1,7
TANZANIA		0,1			0,6	0,3	0,4				8,3	1,4	4,1	7,9	1,7
UGANDA				0,3		1,1	0,4	0,5			6,4	1,1	8,9	2,5	1,5
CAMBOYA		0,1	0,8		0,5		1,2	1,1	3,4	4,3	2,9	14,0	25,6	6,5	1,4
PALESTINA				17,5	1,6	3,6	1,6	0,6	0,5	0,6	3,2	0,5	0,4	0,4	1,2
REPUBLICA CENTROAFRICANA	0,2	0,2		3,4	4,3	8,9	0,8		9,1	4,4	0,7				1,1
BARBADOS		0,1	0,6	2,4		2,6	1,2				0,4			1,0	1,1
IRAN	1.384,4	1.446,1						0,1	0,7			0,6		2,3	1,0
ZAMBIA	2,3	5,8	0,2						0,4	0,5					1,0
LITUANIA	0,8			1,0	0,2		1,6	0,1				1,5	2,7	17,7	0,8
ARGELIA	7,2				2,2					1,4	0,9		0,8		0,7
GUYANA	1,9	4,0	4,8	1,7	4,6	5,0	2,0	2,0			0,2	3,9	3,7	1,3	0,7
INDONESIA	0,3	5,5	4,6	6,1	5,6	0,3	2,4	2,2	1,7	1,7	2,0	5,1	2,3	5,5	0,6
ISLAS VIRGENES	0,1	8,7	3,5	0,7	10,0			1,7	0,0	2,0	1,6			1,7	0,4
KOSOVO											31,9	0,0	0,1	0,1	0,3
MOLDOVA		0,3		2,5	1,2				3,0	3,8	2,9	5,5	1,0	0,2	0,3

SRILANKA		0,1					0,4	0,6	0,1	0,0				0,2	
MARRUECOS				0,3	6,2	1,4	2,4	1,9	0,6	3,1		0,8	2,9	2,0	
BURKINA FASO				0,0	0,1										
INDIA	0,1	0,5	0,9	10,9	1,4	1,6	2,0	14,8	3,4	4,2	0,3	1,5	1,5		
BELICE	1,6	1,1		2,0	2,3		1,6	2,0	0,5	0,9	0,9	0,9	1,0		
MAURICIO										4,0					
ISLAS SALOMON	11,4	1,0	1,3									0,5	28,4	0,4	
SIERRA LEONA					2,9	2,8	2,4		0,5		1,2	0,2	2,8	1,4	
YEMEN											0,7				
ETIOPIA				0,1	0,0	1,2	0,8	1,1		1,8	0,5				
BOTSUANA							0,4								
FIJI	0,1														
RUANDA				1,8		0,0			4,0				0,5		
NEPAL	2,1		291,4								1,1				
MAURITANIA											4,3				
SUDAN					0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5				0,5	
JERSEY														0,1	
ARMENIA	0,1		0,1	6,2	0,4		0,4						1,7		
CROACIA	25,1	20,1	4,2	12,1	0,5	0,3	1,2	22,5	11,1	14,2	0,8	0,3	0,8	0,4	
BOSNIA	33,2	28,1				12,6	0,4			17,7	22,6		25,2	3,3	
SAN CRISTOBAL Y NEVIS		0,2						3,5	8,9			0,3		1,3	
JAPON	3,0	11,4	11,2	0,9	9,7	8,8	4,4	3,3	1,3	2,2	1,2	2,5	1,3	0,1	
KIRGUISTAN				0,3				7,3	0,8				3,0		
REUNION		1,1			0,1	1,0	0,4	1,0	1,8			0,3			
UZBEKISTAN	0,1		0,4	11,1											
IRAK						1,1				1,3			1,0		
POLINESIA FRANCESA		0,1			0,2	0,2	0,4	3,9		1,0					
CUBA		1,2		0,9	5,2		1,6	1,0	0,3	0,8	1,4	0,3		0,9	
VIETNAM		0,3		1,8		0,4		0,2	3,4					1,3	
MALI				0,6		13,1			9,7	12,4	3,2	11,0	3,6	84,8	
LIBERIA		0,4		0,8		0,3		0,2	0,2	0,2	0,2	1,6	2,2	1,0	
DJIBOUTI											0,7	0,4		0,3	
ISLAS DEL PACIFICO							5,2								
LESOTHO											0,2				
SAMOA OCCIDENTAL							0,4								
SAHARA OCCIDENTAL											0,0			0,2	
CHAD							1,2		1,0		1,8				
TONGA											0,2				
GIBRALTAR				0,3											
BRUNEI													0,2		
MALTA							0,4				2,0			0,2	
GUAYANA FRANCESA													0,0		
GRANADA	0,0			0,1	1,2	0,9	0,8	0,5	0,7	0,9	0,4	0,3		0,1	
VANUATU													0,3	0,6	
MACAO	2,1								4,0	2,5					
EL VATICANO	1,0	1,3		0,1		3,0	0,4		1,1	1,4					
MARTINICA	2,2														
Total general	676.437,1	771.347,0	814.492,4	825.617,8	759.643,7	711.562,2	706.558,1	643.880,0	554.536,8	609.651,1	655.781,4	675.161,4	556.623,2	549.838,9	612.048,7

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Montos de Remesas Recibidas en miles de USD por REGION

MontoS														
REGION	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
COSTA	240.198,3	235.528,1	236.759,1	326.477,5	289.015,0	308.156,9	243.749,2	225.186,0	223.355,2	260.465,3	271.067,7	213.877,4	208.947,0	245.440,8
AUSTRO	313.509,1	357.749,8	363.730,4	241.186,9	237.992,9	217.536,9	202.942,4	164.307,6	199.225,2	197.163,1	184.259,1	161.446,1	187.872,2	194.497,7
SIERRA	186.059,3	189.523,4	189.043,7	172.958,8	166.111,3	163.023,8	184.237,8	154.746,8	174.587,9	187.501,9	209.612,6	172.318,2	142.923,2	161.211,7
ORIENTE	31.580,4	31.601,2	35.993,7	18.919,5	18.295,7	17.713,4	12.867,9	10.192,6	12.351,8	10.534,7	10.137,6	8.874,1	9.985,6	10.799,6
GALAPAGOS		89,7	90,9	101,1	147,3	127,0	80,4	103,8	130,9	116,3	84,4	107,5	110,9	98,9
Total general	771.347,0	814.492,4	825.617,8	759.643,7	711.562,2	706.558,1	643.877,6	554.536,8	609.651,1	655.781,4	675.161,4	556.623,2	549.838,9	612.048,7

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Montos de Remesas Recibidas en miles de USD por PROVINCIA

REGION														
PROVINCIA	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
CAÑAR	103.720,2	94.424,5	101.890,4	64.886,1	58.046,8	59.711,7	50.167,6	39.515,9	44.354,6	41.175,7	39.418,8	33.663,2	43.936,0	42.860,0
LOJA	58.461,4	100.076,2	115.376,4	56.405,2	54.544,1	45.490,8	41.359,6	28.480,8	33.062,6	39.992,6	30.350,1	26.726,6	23.623,7	28.845,8
TUNGURAHUA	32.055,5	32.942,9	30.291,9	30.665,8	27.737,6	26.523,3	23.002,9	20.304,0	21.941,4	24.503,4	22.638,9	19.327,2	19.853,4	23.242,6
EL ORO	37.759,2	38.257,4	40.812,0	40.778,9	34.266,4	27.920,5	23.796,1	20.908,1	23.220,9	23.246,6	20.835,9	16.687,0	17.831,1	20.154,3
MANABI	30.432,9	28.887,0	34.752,1	27.852,0	23.404,9	29.910,4	18.646,5	17.158,0	17.611,5	17.214,6	17.204,8	14.925,2	14.671,8	17.160,7
CHIMBORAZO	32.667,5	31.876,3	37.937,3	19.577,0	18.402,1	17.088,4	16.257,8	13.068,5	15.261,5	13.361,1	14.323,2	11.424,2	12.956,7	15.123,0
IMBABURA	19.818,1	23.485,0	21.961,7	15.470,9	13.156,6	11.071,2	11.018,5	9.702,5	10.545,4	12.330,6	11.521,9	9.403,0	8.878,8	12.196,4
SANTO DOMINGO	18.420,4	18.079,4	22.894,1	19.325,0	14.754,1	14.518,6	13.853,7	11.738,6	13.245,5	14.420,2	13.293,7	10.637,8	10.115,6	12.085,3
LOS RIOS	15.075,9	14.970,4	16.738,9	15.267,8	12.192,0	11.549,5	8.797,4	8.353,5	9.148,0	9.587,7	9.193,9	7.675,2	7.290,8	8.734,7
MORONA SANTIAGO	24.138,2	24.109,4	25.832,9	12.769,2	12.516,3	12.712,1	8.536,8	6.591,6	8.095,8	6.720,3	6.677,3	5.832,9	7.021,2	7.237,9
ESMERALDAS	6.012,2	5.389,0	5.846,6	7.798,4	5.474,3	7.475,4	5.261,8	4.242,1	4.646,4	5.404,5	5.179,4	4.444,5	4.248,7	6.279,6
COTOPAXI	10.241,1	9.778,2	10.760,6	9.738,3	8.886,5	7.972,1	6.215,3	5.370,3	6.468,8	6.168,0	6.472,8	5.029,8	4.826,8	5.869,5
PASTAZA	4.739,0	4.880,8	5.617,3	3.221,8	3.066,8	2.904,5	2.495,6	2.083,7	2.429,9	1.939,1	1.642,7	1.464,9	1.463,0	1.713,0
ZAMORA	3.155,8	15.068,5	18.283,8	4.048,2	3.792,8	2.421,7	2.291,5	1.422,0	1.902,5	2.302,6	1.588,1	1.462,8	1.152,4	1.682,3
CARCHI	4.475,4	3.347,2	2.741,4	1.123,4	1.519,8	1.131,2	1.020,8	859,5	997,6	1.503,1	1.298,9	2.568,6	4.384,0	1.437,8
SANTA ELENA	2.410,4	1.997,0	2.548,9	2.403,0	1.980,5	2.194,3	1.492,9	1.338,6	1.286,1	1.529,1	1.458,9	1.347,2	1.293,3	1.379,0
SUCUMBIOS	631,8	706,1	2.274,4	1.354,3	1.394,7	460,2	808,4	621,7	876,7	816,6	758,5	652,9	697,3	1.003,0
BOLIVAR	3.173,4	2.266,3	3.009,7	1.749,3	1.310,9	1.056,6	1.068,3	636,3	626,2	435,8	871,3	764,9	600,0	790,0
NAPO	1.408,7	1.277,9	1.320,0	1.192,1	939,7	997,3	1.026,5	670,5	660,1	769,3	726,5	578,5	511,8	439,2
ORELLANA	662,6	627,1	949,0	382,0	378,2	639,2	0,5	225,2	289,2	289,4	332,7	344,8	292,2	406,5
GALAPAGOS		89,7	90,9	101,1	147,3	127,0	80,4	103,8	130,9	116,3	84,4	107,5	110,9	98,9
Total general	771.347,0	814.492,4	825.617,8	759.643,7	711.562,2	706.558,1	643.877,6	554.536,8	609.651,1	655.781,4	675.161,4	556.623,2	549.838,9	612.048,7

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Montos de Remesas Recibidas en miles de USD por LOCALIDAD

REGION														
LOCALIDAD	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
GUAYAQUIL	83.949,9	83.916,8	57.818,1	173.636,7	166.870,9	183.898,9	148.129,7	141.103,3	132.342,5	166.575,5	182.221,6	141.519,3	134.886,7	160.443,3
QUITO	79.916,8	83.021,3	79.477,9	90.402,4	91.269,8	95.047,5	121.441,5	103.220,4	116.942,7	127.098,0	150.615,6	122.035,7	89.732,7	100.743,3
CUENCA	88.291,5	91.877,3	70.513,6	79.488,3	86.510,0	73.926,5	82.294,1	73.950,0	93.883,3	90.196,6	90.183,6	80.643,2	95.350,0	95.537,5
AMBATO	31.474,2	32.541,2	29.665,3	30.361,1	27.498,6	26.383,6	22.494,8	20.001,4	21.380,2	23.954,8	22.161,1	18.812,1	19.262,8	22.597,8
LOJA	29.537,8	41.056,2	45.371,8	31.910,9	33.233,1	24.127,4	23.357,1	19.972,0	22.285,1	29.040,5	22.469,4	19.048,1	16.607,2	20.568,1
AZOGUES	40.577,8	37.651,5	33.407,9	25.663,4	19.339,8	24.884,6	20.123,7	16.520,2	18.396,6	16.833,4	16.919,5	14.741,0	18.048,8	17.664,0
MACHALA	15.762,7	15.920,5	18.149,4	26.655,2	24.174,6	16.896,0	14.698,9	13.161,7	14.507,1	17.388,9	15.364,0	12.586,3	12.582,0	14.926,6
SANTO DOMINGO	18.420,4	18.079,4	22.894,1	19.325,0	14.754,1	14.518,6	13.853,7	11.738,6	13.245,5	14.420,2	13.293,7	10.637,8	10.115,6	12.085,3
CAÑAR	28.337,2	24.912,5	30.039,6	16.907,7	19.883,1	10.934,5	12.340,9	9.492,7	11.294,0	11.130,2	10.120,4	8.511,7	11.975,2	11.682,3
GUALACEO	23.512,0	22.798,8	22.225,3	15.634,7	13.950,1	14.518,0	11.188,5	8.894,8	10.963,1	9.470,4	9.273,8	8.262,7	11.148,9	10.966,7
RIOBAMBA	18.572,4	18.393,6	21.641,7	11.701,5	11.787,5	11.892,2	10.614,4	8.560,7	9.918,0	8.500,6	9.515,1	7.886,5	8.318,6	9.839,5
MILAGRO	11.807,1	11.283,3	13.415,7	14.783,5	11.582,2	11.078,6	8.882,8	7.624,2	8.393,1	9.294,9	8.758,8	6.979,7	6.967,1	7.870,1
PORTOVIEJO	12.781,4	11.787,9	14.999,3	12.298,7	10.670,0	12.736,9	7.140,1	7.886,4	8.277,5	7.903,8	8.240,8	6.591,5	6.743,8	7.832,4
MANTA	9.893,0	10.050,4	11.118,9	10.170,3	9.238,3	12.910,8	8.541,6	6.713,9	6.703,4	6.553,2	6.659,1	6.531,8	5.766,7	7.399,9
LA TRONCAL	16.206,6	14.753,6	17.447,3	11.991,8	9.750,9	12.523,8	8.832,7	7.074,7	7.661,6	7.198,1	7.096,1	5.558,4	7.177,1	7.085,0
IBARRA	9.041,7	10.901,7	10.429,7	9.229,9	8.764,6	7.622,6	7.295,9	6.576,1	7.089,2	7.307,7	7.365,1	6.079,0	5.607,9	6.833,9
ESMERALDAS	5.985,4	5.346,2	5.827,2	6.549,2	4.431,2	6.482,7	4.477,4	3.490,4	3.763,2	4.101,2	4.298,2	3.607,8	3.530,2	5.364,6
OTAVALO	10.776,4	12.573,1	11.532,1	6.241,1	4.388,9	3.448,7	3.722,6	3.121,3	3.427,4	4.981,8	4.121,6	3.250,2	3.216,8	5.315,6
BIBLIAN	14.152,1	13.099,8	15.841,9	8.246,6	6.282,0	8.383,5	6.444,9	5.096,6	5.608,4	4.777,6	4.001,6	3.950,9	5.494,7	5.175,4
QUEVEDO	8.576,4	8.926,7	9.635,2	8.747,9	6.596,6	7.283,8	5.018,9	4.888,2	5.362,8	5.763,4	5.672,4	4.561,6	4.329,8	5.082,9
PAUTE	9.832,6	8.763,7	10.343,7	6.430,3	5.695,6	5.361,9	4.842,1	4.007,5	4.179,4	3.673,9	3.798,8	3.183,5	4.096,8	3.830,3
SANTA ISABEL	5.128,6	4.506,0	4.653,8	4.787,5	4.919,4	5.005,6	3.588,6	2.523,4	3.332,6	3.153,7	3.323,4	2.728,0	3.965,2	3.634,7
LATACUNGA	9.518,5	8.669,0	8.515,0	7.266,4	5.817,2	5.603,1	3.879,2	3.534,8	3.879,3	3.317,6	3.903,9	3.015,1	2.854,9	3.629,3
ALAUSI	8.117,6	7.490,6	9.065,8	5.075,4	4.072,4	3.044,6	3.493,4	2.663,7	3.176,8	3.093,2	3.021,6	2.196,1	2.808,8	3.464,2
DURAN	6.218,4	5.462,4	6.838,8	5.421,8	4.377,6	5.371,4	3.571,1	3.269,5	3.354,8	3.708,1	3.296,8	2.729,5	2.760,9	3.121,3
PASAJE	8.597,2	8.185,2	8.846,5	6.254,6	4.528,6	5.328,9	3.860,2	3.149,9	3.428,2	2.978,5	2.943,8	2.288,9	2.873,0	2.799,7
MACAS	5.511,1	5.319,9	5.537,3	4.583,3	4.341,5	4.324,9	3.063,9	2.460,9	3.217,4	2.744,4	2.618,9	2.249,2	2.741,7	2.770,5
SUCUA	5.016,7	4.909,1	5.493,7	3.542,8	3.540,3	3.532,2	2.737,5	2.134,6	2.570,7	2.379,2	2.287,7	2.002,7	2.486,8	2.502,8
GIRON	8.066,2	7.982,2	6.709,5	2.504,0	2.947,6	2.852,4	2.065,0	1.482,2	2.359,9	2.172,9	2.104,1			2.462,3
BABAHOYO	5.757,0	5.684,3	6.387,5	4.595,4	3.962,9	3.165,6	2.523,8	2.310,2	2.512,7	2.589,8	2.252,4	1.988,9	1.917,9	2.324,9
CARIAMANGA	10.788,2	19.080,0	23.031,8	5.847,4	3.951,3	4.953,2	4.414,6	3.451,0	3.837,1	3.685,2	1.507,0	1.702,1	1.173,7	1.916,1
NARANJAL	9.389,5	9.123,3	13.296,9	5.090,7	3.842,0	3.962,1	2.830,1	2.252,1	2.361,8	2.077,2	2.004,6	1.299,7	2.010,1	1.907,8
SIGSIG	5.807,0	5.395,3	6.590,6	2.386,9	2.405,6	2.538,6	2.145,2	1.577,0	2.027,3	1.532,2	1.572,7	1.104,0	1.889,5	1.835,4
DAULE	4.308,1	4.289,8	5.178,6	3.658,7	2.684,2	1.990,4	2.080,5	1.699,6	1.829,2	1.671,4	1.902,5	1.435,0	1.531,8	1.713,2
EL PUYO	4.739,0	4.880,8	5.617,3	3.221,8	3.066,8	2.904,5	2.495,6	2.083,7	2.429,9	1.939,1	1.642,7	1.464,9	1.463,0	1.713,0
CHUNCHI	5.861,5	5.742,7	6.971,8	2.786,9	2.444,2	2.039,0	2.058,9	1.668,2	1.926,0	1.585,2	1.629,7	1.193,9	1.643,8	1.577,9
NARANJITO	4.716,0	4.694,7	5.965,1	2.554,9	1.649,6	2.441,7	1.676,5	1.416,0	1.578,1	1.496,0	1.521,1	888,0	1.486,7	1.537,8
EL TRIUNFO	8.975,6	8.554,5	9.923,3	5.494,6	4.138,9	4.498,4	3.557,5	2.926,7	3.075,5	2.778,1	2.745,8	2.098,3	2.640,6	1.492,2
TULCAN	4.473,7	3.152,9	2.722,4	1.108,8	1.492,9	1.109,2	1.004,2	840,2	964,6	1.476,5	1.261,7	2.531,9	1.694,9	1.419,8
LA LIBERTAD	2.409,4	1.997,0	2.548,9	2.317,5	1.853,9	2.194,3	1.460,2	1.307,0	1.247,7	1.478,8	1.401,2	1.261,6	1.203,2	1.258,5
PIÑAS	6.513,2	6.548,4	6.683,0	3.454,8	2.542,6	2.355,7	2.166,7	1.764,0	1.817,9	1.718,7	1.611,4	968,9	1.153,4	1.209,8
DELEG	4.299,6	3.914,4	4.894,0	1.906,6	1.427,9	2.131,4	1.574,3	1.263,8	1.184,2	1.157,1	1.164,8	776,2	1.103,6	1.138,7
SALCEDO	718,1	1.105,8	2.244,8	481,3	1.308,8	936,0	1.210,9	1.068,0	1.350,2	1.377,6	1.407,7	978,7	985,0	1.096,1
LA MANA	2,9	0,9	0,9	1.613,2	1.453,3	1.225,5	992,8	756,3	1.088,4	1.328,5	1.022,8	912,6	858,3	1.026,9
LAGO AGRIO	631,8	706,1	2.274,4	1.354,3	1.394,7	460,2	808,4	621,7	876,7	816,6	758,5	652,9	697,3	1.003,0
MACARA	4.345,1	8.042,4	9.391,3	2.321,0	1.580,8	1.556,6	848,5	877,8	1.038,4	1.371,9	1.737,8	1.557,2	876,4	934,7
CHORDELEG	3.911,9	3.700,1	4.411,4	1.637,5	1.383,0	1.891,8	1.398,5	1.054,3	1.205,8	2.211,9	966,8	2.341,3	1.089,9	930,6

LA CONCORDIA				1.233,0	1.032,7	950,4	745,7	716,7	827,9	1.263,4	847,0	773,2	708,1	913,5
GUALAQUIZA	8.926,4	8.750,2	9.233,6	3.139,4	2.735,3	2.701,9	1.275,4	933,6	1.052,0	716,3	756,6	756,6	723,8	912,0
YANZATZA	7,8	7.836,3	9.406,3	838,5	483,5	228,6	325,6	335,1	486,4	837,5	547,3	670,5	418,9	846,7
ZAMORA	3.148,0	7.232,2	8.877,6	2.024,2	2.247,3	1.390,0	1.201,0	1.085,7	1.248,3	1.465,1	1.040,8	792,3	732,4	835,5
HUAQUILLAS	1.989,9	1.741,9	889,8	1.455,5	1.288,0	1.468,5	1.152,7	1.160,1	1.481,5	1.130,1	715,4	580,0	886,7	757,0
CATAMAYO	29,8	10.672,7	12.810,9	898,9	693,3	702,3	696,7	516,5	733,6	1.350,9	601,1	779,2	528,1	748,7
SUCRE					525,5		379,0	340,6	498,2	418,2	395,8	331,9	341,2	690,8
GUARANDA	2.952,2	2.257,2	2.989,8	1.565,1	1.146,0	1.035,9	933,8	623,9	509,1	216,9	670,6	557,5	437,3	680,6
BAHIA DE CARAQUEZ	2.633,6	2.343,5	2.708,9	1.986,0	1.017,2	1.209,6	823,4	638,1	600,3		514,0	518,3	708,4	679,9
VENTANAS	55,0			1.084,0	725,7	1,3	555,9	474,5	558,7	589,5	623,7	511,3	439,8	669,7
EL CARMEN				1.067,2	822,1	776,8	571,2	564,4	679,2	938,3	620,0	517,6	499,3	650,1
EL EMPALME	0,1			1.310,3	912,1	845,8	632,0	534,8	599,6	777,6	694,4	603,1	567,3	638,9
CAYAMBE	1.055,4	935,8	1.068,0	731,6	558,5	1.447,3	357,9	286,3	333,5	459,1	388,1	306,1	308,1	552,1
LIMON	3.030,1	2.622,5	3.344,3	1.153,2	1.011,7	1.336,6	889,2	626,1	650,3	515,2	525,8	384,8	569,3	543,5
SAN FERNANDO	1.092,5	913,6	429,4	109,3	405,2	674,9	384,5	307,1	484,1	389,2	454,4	386,4	470,0	494,1
TENA	1.408,7	1.277,9	1.320,0	1.191,1	928,0	995,2	1.016,8	660,8	653,9	754,6	691,5	558,6	499,1	439,2
CHONE	2.144,2	2.005,2	2.684,5	1.001,0	705,6	1.028,5	688,3	579,0	596,0	498,4	478,2	333,6	460,7	409,4
EL COCA	662,6	627,1	949,0	382,0	378,2	639,2	0,5	225,2	289,2	289,4	332,7	344,8	292,2	406,5
SAMBORONDON				169,6	137,3	18,2	167,0	114,9	180,6	237,8	251,3	207,1	235,6	393,7
SANTA ROSA	4.768,9	5.295,5	6.102,0	2.896,3	1.624,2	1.826,0	1.878,7	1.653,4	1.957,7		145,0	204,2	207,7	380,0
MACHACHI	214,4	194,4	49,6	121,9	149,2	167,6	390,0	399,3	119,3	560,5	487,9	435,0	382,4	375,6
SARAGURO	1.865,2	1.872,2	2.126,9	856,7	576,0	483,4	656,9	494,3	873,9	368,4	96,9	214,7	316,2	361,3
BUENA FE				609,8	496,8	549,5	359,5	343,6	350,2	465,0	362,5	293,0	282,6	338,7
CUMBE	1.513,4	1.120,0	1.381,5	443,8	540,3	427,6	25,1	21,4	454,0	306,8	242,4	244,4	281,2	320,2
CUMBAYA	314,6			231,2	219,9	124,5	162,1	169,0	201,6	191,6	223,7	333,4	303,2	307,7
TUMBACO	640,6	772,6	634,0	842,4	779,2	556,7	534,2	325,6	388,4	372,4	372,7	332,1	299,5	298,0
PALORA	1.327,3	1.491,6	1.672,9	317,4	669,5	562,2	434,8	328,0	440,2	355,1	340,0	278,7	299,2	287,1
ALAMOR	15,6	5.533,3	6.641,9	490,4	385,6	207,0	239,6	124,4	256,2	465,2	256,7	251,3	163,0	268,2
BAÑOS - TUNGURAHUA				205,4			149,6		133,6	127,9		139,2	252,3	246,4
PLAYAS	2,4			336,9	242,5	6,3	217,9	197,7	180,2	243,8	235,0	211,9	175,0	228,7
CORONEL MARCELINO MARIDUEÑA				312,2	211,0		136,5	101,6	133,7	110,8	154,4	124,9	150,5	214,3
PILLARO	534,1	401,7	626,6	99,3	238,7	135,0	225,0	204,4	271,7	260,9	304,7	202,6	192,8	200,8
PELILEO	16,6				0,3	4,7	133,5	98,1	146,3	159,8	173,1	173,3	145,6	197,6
NABON	33,8	9,3	29,4		18,7	21,2	25,1	36,8	97,3	0,2	181,5	95,1	170,5	185,8
CUMANDA					0,0	30,1	46,3	86,6	144,6	146,5	140,4	134,6	167,8	183,5
CATACOCCHA	4,5	3.599,6	4.320,8	227,5	164,5	240,9	97,8	89,1	131,2	168,9	102,6	242,7	80,5	177,5
SANGOLQUI	204,1	183,2	696,5	1.088,4	980,0	291,8	633,8	149,7	248,8	166,1	173,5	187,8	184,2	149,3
MENDEZ	197,2	338,7	343,3	1,8	139,9	163,4	79,6	65,5	104,3	2,2	105,8	99,7	130,4	145,7
RICATURTE	513,3	241,1	533,6	107,9	266,1	352,6	191,4	166,5	144,0	26,4	99,7	123,1	127,0	143,0
SAYAUSI	1,1			111,9	94,0	72,0	80,9	85,9	188,0	96,4	89,0	74,9	294,8	138,2
JIMA	565,4	452,2	597,7	154,3	226,6	231,6	122,9	7,3	86,9	80,2	106,4	62,5	140,4	133,2
PUCARA	93,8	92,7	93,9		24,0	58,0	39,3	25,4	78,2		49,8	57,5	54,2	119,2
PEDERNALES	107,2	98,3	47,6	22,1	29,7	56,3	10,9	11,3	16,1	8,7	1,6	41,0	100,4	109,1
SANTA CRUZ		89,7	90,9	101,1	147,3	127,0	80,4	103,8	130,9	116,3	84,4	107,5	110,9	98,5
SUSCAL	146,9	89,7	259,4	73,9	109,1	88,1	64,3	40,0	123,8	33,4	95,3	102,5	118,7	97,5
SALINAS	1,0			85,1	73,4		32,7	31,6	35,9	42,4	29,0	52,4	52,8	84,7
SAN JOSE DE CHIMBO	103,5			76,3	53,4		52,9	3,3	81,3	112,3	94,2	186,1	127,4	83,2
JIPIJAPA	2.873,5	2.600,6	3.181,7	1.298,4	913,0	1.186,3	865,5	759,8	732,9	657,4	684,1	391,5	392,1	80,0

VALENCIA	1,4			61,1	53,1	77,9	90,0	127,5	169,1	67,2	99,8	73,5	67,6	78,3
BAÑOS	1.826,6	1.671,3	1.574,2	722,3	730,2	794,0	532,2	557,7	311,2	235,6	319,9	203,4	67,8	72,8
MONTALVO		1,1	0,1	16,4	27,2	32,6	7,5	4,0	14,0	48,6	44,2	80,5	92,8	65,8
PUJILI		2,5		248,9	211,0	131,2	88,1	4,4	95,7	113,5	90,4	76,1	69,2	63,2
LA ROTONDA	683,6	623,1	729,9	279,0	294,2	450,7		187,3	97,0	59,5	63,6		42,7	58,8
BALSAS				0,9	3,1	1,3	5,1	8,9	26,0	20,9	41,9	39,6	57,0	58,5
SAN JUAN BOSCO	129,5	675,0	207,8	31,4	78,1	91,0	56,4	43,0	60,3	3,0	30,3	50,2	50,7	57,8
GUANO		1,3	0,2	4,7	5,2	7,6	2,9	6,9	4,9	5,3	15,2	8,2	12,1	52,8
CONOCOTO	162,5	145,8		78,8	94,1	50,4	46,8	47,3	56,4	50,9	56,3	49,3	64,0	49,8
SANTA ELENA				0,5	53,2				1,9	7,9	28,6	33,2	37,2	35,7
SAN RAFAEL	672,4	435,3	414,5	301,7	345,6	329,4	141,8	135,7	303,7	238,4	78,0	45,8	88,5	34,8
VINCES	172,9	117,1	182,6	45,3	63,6	86,3	50,4	38,9	36,4	37,8	39,1	43,4	33,3	31,5
PANGUA					20,3	17,8			3,4	24,6	11,3	16,8	20,5	32,3
PALMAS	3,5	4,3	4,3		5,1	5,9	1,2	8,3	115,1		11,8	10,3		29,5
ATUNTAQUI		1,9					0,0	3,1	7,0	14,7	11,3	63,1	33,8	29,4
PONCE ENRIQUEZ		6,3	0,7	21,0	11,5	17,4	0,2		2,4	17,9	5,6	11,7	29,5	26,1
CHILLANES	11,8			12,8	13,8		9,8		22,7	18,7	10,3	18,4	34,5	24,4
SAQUISILI	1,5			108,5	76,0	58,4	30,8	3,4	29,9	19,2	31,2	26,6	27,0	22,5
ZARUMA	0,8	176,5	9,3	49,3	45,3	1,3	2,1		2,5	9,6	11,4	17,9	66,7	20,8
COLIMES					0,3	14,8	5,7	4,6	5,4	9,9	8,1	26,1	11,8	20,1
HUAMBI		2,3								0,7	4,8	12,1	11,0	19,3
SAN ANTONIO DE IBARRA					3,1					24,0	24,0		20,2	17,3
COTACACHI		8,3						2,0	21,8	2,4		10,6	0,2	0,1
SAN FRANCISCO DE AZUAY				1.818,7	1.730,7	1.880,0								
QUIJOS				1,0	11,7	2,1	9,7	9,7	6,2	14,7	35,0	19,8	12,7	
SAN CAMILO	4,4	7,0	1,6	0,2	0,4	4,2	3,1	2,0			9,7	6,2	0,2	
INGAPIRCA				0,2										
BAHIA										650,3				
GUAPAN		3,1	0,2		0,4	5,1	2,2							
LIBERTAD										0,6				
PATATE	30,5									9,5				
SALITRE	2,2			2,0		5,9	7,7	10,2	19,4	1,6	11,7	1,5	1,0	
ZAPOTILLO	0,3								11,6			0,1		
MIRA	0,2													
SAN VICENTE		1,1	11,2	8,3	9,0	5,1	5,5	5,1	6,1	4,4	7,0		0,4	
SAN ANTONIO DE CAÑAR					1.111,7	722,6	712,7							
EL ARENAL				7.832,5	7.933,5	7.976,3	6.649,5			0,0	44,5			
EL VERGEL				1.185,5	1.061,9	803,0	764,9	1,2	167,8				1,1	
SAN FRANCISCO DE PICHINCHA				748,1	627,2		1.856,8							
AMALUZA										23,7				
ALOAG	34,7					0,4				1,9				
EL ORO											3,1			
POMASQUI	11,9					5,1	2,6	3,4	4,1					
SAN ANTONIO DE PICHINCHA	46,0				8,9	34,3	22,1	18,4	22,0	4,1				
MORASPUNGO				20,0			13,5		0,8	0,2		0,2	0,1	
Total general	771.347,0	814.492,4	825.617,8	759.643,7	711.562,2	706.558,1	643.877,6	554.536,8	609.651,1	655.781,4	675.161,4	556.623,2	549.838,9	612.048,7

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Promedio de Remesas en miles de USD por LOCALIDAD

PROVINCIA	(Todas)														
	TRIMESTRE														
LOCALIDAD	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
TENA	0,634	0,284	2,028	0,440	0,382	0,363	0,701	0,256	0,280	0,462	5,443	0,660	0,495	0,876	2,633
ATUNTAQUI			0,156					0,000	0,125	0,170	0,377	0,179	2,677	1,217	2,039
TULCAN	1,258	0,786	1,818	0,521	0,367	0,554	0,349	0,366	0,354	0,378	4,482	0,962	0,836	0,501	1,390
MACHALA	0,714	0,302	0,531	0,421	0,430	0,426	0,348	0,327	0,338	0,610	8,250	0,829	0,360	0,320	1,287
QUEVEDO	0,720	0,277	0,350	0,737	0,344	0,330	0,348	0,271	0,262	0,272	8,095	0,288	0,287	0,245	1,270
CAYAMBE	1,764	0,745	1,074	0,365	0,738	0,732	0,348	0,576	0,537	0,537	2,571	0,891	0,900	0,508	1,076
PILLARO	1,486	0,643	0,499	0,344	0,551	0,555	0,349	0,477	0,452	1,093	1,530	0,557	0,461	1,093	1,010
ALAMOR	0,724	0,318	0,182	0,645	0,550	0,427	0,348	1,498	1,282	0,607	1,229	1,052	0,917	0,724	1,005
PORTOVELO	1,254	0,715	1,596	0,196	0,265	0,451	0,348	0,301	0,258				1,091	0,306	0,993
YANZATZA	0,415	0,236	0,134	0,463	0,534	0,332	0,349	0,208	0,481	1,113	1,501	1,400	1,251	0,531	0,940
CATACOCCHA	0,513	0,226	2,062	0,915	0,323	0,290	0,349	0,635	3,875	1,863	1,620	2,503	4,258	0,745	0,849
GUARANDA	0,637	0,374	1,338	0,860	0,378	0,356	0,772	0,281	0,255	0,898	4,944	1,310	0,364	0,264	0,831
SUCRE								0,484							
BUCAY					0,132		0,423	0,207	0,152	0,226	0,507	0,139	0,138	0,134	0,795
GUANO			1,272	0,001	0,168	0,273	0,346	0,146	0,231	0,221	0,380	0,986	0,347	0,701	0,781
NABON	0,400	0,505	0,179	0,069		0,435	0,347	0,369	0,307	0,484	0,246	0,678	0,303	0,345	0,774
SAN RAFAEL	0,656	0,329	1,277	0,408	0,427	0,339	0,349	0,208	0,225	0,461	2,019	0,713	0,607	0,786	0,756
MENDEZ		0,364	0,808	0,349	1,800	0,342	0,348	0,259	0,235	0,261	0,372	0,307	0,303	0,287	0,693
CUMBAYA	1,037	0,543			0,620	0,571	0,349	0,508	0,567	0,568	0,376	0,578	0,708	0,645	0,673
ESMERALDAS	0,701	0,283	2,515	0,607	0,334	0,330	0,698	0,247	0,244	0,599	7,450	0,697	0,232	0,353	0,641
BALZAR	0,450	0,282						0,346	0,435	0,333	0,485	1,043	0,273	0,345	0,174
EL ANGEL							0,658	0,339	0,389	0,429	0,412	0,375	1,395	0,359	0,464
CHUNCHI	0,713	0,310	0,129	0,469	0,293	0,304	0,348	0,248	0,238	0,244	5,199	0,240	0,234	0,232	0,571
OTAVALO	1,240	0,489	0,197	0,518	0,544	0,468	0,348	0,397	0,403	0,708	4,874	1,387	0,605	0,536	0,532
SUCUA	0,799	0,322	1,868	0,617	0,316	0,342	0,348	0,265	0,258	0,361	4,592	0,266	0,279	0,282	0,531
QUITO	0,082	0,417	0,158	0,168	0,460	0,449	0,348	0,423	0,802	0,575	12,771	0,951	0,493	0,532	0,509
SUSCAL	1,900	0,421	0,157	0,185	0,317	0,577	0,348	0,491	0,381	0,482	1,098	0,527	0,582	0,652	0,494
LOJA	0,923	0,398	0,473	0,720	0,577	0,533	0,348	0,383	0,389	0,751	9,780	1,423	0,434	0,363	0,463
SAMBORONDON					0,725	0,589	0,350	0,657	0,504	0,586	1,868	1,033	0,462	0,469	0,450
CORONEL MARCELINO MARIDUEÑA					0,527	0,396		0,322	0,281	0,277	0,515	0,334	0,278	0,427	0,444
PALORA	0,999	0,401	2,086	0,335	0,330	0,345	0,349	0,273	0,249	0,270	0,395	0,249	0,249	0,248	0,432
JADAN					0,845	0,684	0,349	0,310	0,297	0,213	1,480	0,288	0,547	0,350	0,431
CATAMAYO	0,615	0,251	0,254	0,388	0,422	0,398	0,349	0,403	0,375	0,418	1,242	0,597	0,736	0,468	0,426
SALCEDO	1,848	0,621	0,893	0,633	0,558	0,623	0,348	0,434	0,442	0,425	2,372	0,447	0,436	0,365	0,422
HUAQUILLAS	0,731	0,315	1,984	0,367	0,324	0,344	0,348	0,280	0,303	0,316	1,817	0,210	0,191	0,263	0,419
SANTA ROSA	0,598	0,360	2,205	0,563	0,367	0,357	0,348	0,299	0,298	0,295		1,214	1,082	0,260	0,414
LATACUNGA	0,781	0,414	0,707	0,522	0,473	0,447	0,348	0,341	0,346	0,377	7,670	0,405	0,410	0,342	0,412
LA CONCORDIA					0,404	0,404	0,348	0,309	0,328	0,456	2,357	0,318	0,307	0,262	0,411
GUAYAQUIL	0,740	0,355	0,630	0,252	0,417	0,410	0,772	0,331	0,330	0,338	11,089	0,728	0,323	0,356	0,403
PELILEO	0,853	0,268				0,138	0,358	0,393	0,336	0,782	1,103	0,691	0,408	0,321	0,398
PALMAS		0,706	0,250	0,011		0,282	0,349	0,192	0,556	1,631		0,257	0,302		0,393
MACHACHI	0,745	0,302	2,342	0,103	0,272	0,305	0,349	0,357	0,396	0,308	1,930	0,552	0,692	0,660	0,386

AMBATO	0,624	0,347	0,508	0,314	0,418	0,418	0,348	0,313	0,333	0,358	11,447	0,381	0,391	0,323	0,384
SAYAUSI		0,550			0,326	0,369	0,348	0,265	0,316	1,212	0,786	0,274	0,286	1,350	0,382
EL CARMEN					0,416	0,385	0,348	0,328	0,352	0,371	2,721	1,342	0,325	0,306	0,379
RIOBAMBA	0,490	0,358	0,398	0,448	0,377	0,391	0,772	0,319	0,312	0,337	8,931	0,349	1,031	0,902	0,367
ZAMORA	0,705	0,347	0,162	0,435	0,378	0,393	0,349	0,295	0,321	0,375	3,729	0,467	0,676	0,464	0,365
MANTA	0,567	0,327	0,771	0,636	0,355	0,328	0,348	0,299	0,303	0,319	7,210	0,831	0,353	0,299	0,362
SARAGURO	0,707	0,614	1,940	0,790	0,475	0,452	0,349	0,374	0,332	0,415	1,487	0,338	0,595	0,336	0,359
CHILLANES		0,381			0,367	0,294		0,272		0,425	0,374	0,210	0,375	0,388	0,359
MACARA	0,651	0,313	0,175	0,469	0,291	0,276	0,348	0,257	0,264	0,331	2,438	0,549	0,556	0,318	0,358
EL PUYO	0,830	0,334	3,532	0,674	0,357	0,373	0,348	0,298	0,628	0,807	5,466	0,342	0,593	0,637	0,355
VALENCIA	0,774	0,339			0,325	0,366	0,348	0,337	0,540	0,485	1,065	0,293	0,413	0,314	0,351
SANTO DOMINGO	0,801	0,339	0,301	0,425	0,426	0,400	0,666	0,343	0,334	0,718	9,657	0,372	0,355	0,306	0,351
PONCE ENRIQUEZ			0,521	0,001	0,382	0,202	0,347	0,113		0,119	0,746	0,156	0,248	0,453	0,347
CAÑAR	0,908	0,410	0,385	0,425	0,368	0,410	0,348	0,328	0,294	0,312	8,257	0,338	0,305	0,328	0,346
PIÑAS	0,683	0,410	0,395	0,690	0,406	0,389	0,348	0,329	0,318	0,353	3,870	0,371	0,333	0,307	0,345
CUENCA	0,574	0,339	0,381	0,316	0,395	0,393	0,348	0,318	0,304	0,555	13,733	0,958	0,330	0,545	0,340
PALLATANGA		0,416	1,004	0,236	0,287	0,393	0,349	0,296	0,484	0,302	0,298		0,363	0,555	0,337
EL EMPALME		0,069			0,432	0,394	0,348	0,305	0,276	0,289	1,608	0,321	0,303	0,298	0,335
PUJILI			0,102		0,591	0,657	0,349	0,399	0,171	0,427	0,749	0,424	0,484	0,398	0,329
PANGUA						0,450	0,349		0,419	0,315	0,759	0,336	0,270	0,297	0,328
SIGSIG	0,852	0,418	1,752	0,592	0,326	0,366	0,348	0,302	0,276	0,287	4,207	0,275	0,282	0,294	0,317
VENTANAS	0,787	0,279			0,411	0,355	0,423	0,313	0,298	0,294	1,230	0,720	0,469	0,271	0,316
BUENA FE					0,377	0,371	0,348	0,288	0,338	0,306	2,827	0,349	0,294	0,273	0,316
CARIAMANGA	0,724	0,367	0,414	0,468	0,327	0,312	0,687	0,305	0,278	0,516	3,485	0,333	0,394	0,214	0,314
SAQUISILI	3,363	0,759			0,553	0,503	0,348	0,367	0,191	0,369	0,804	0,472	0,429	0,329	0,313
GUALAQUIZA	0,850	0,386	0,233	0,393	0,321	0,335	0,348	0,261	0,248	0,312	2,928	0,300	0,328	0,256	0,313
SALINAS	0,381	0,169			0,452	0,464		0,359	0,290	0,249	0,375	0,341	0,375	0,274	0,312
QUININDE	0,855	0,308	0,840	0,024	0,396	0,267	0,347	0,189	0,166	0,350	1,636	0,155	0,315	0,166	0,306
SAN JUAN BOSCO	0,897	0,344	2,058	0,272	0,283	0,320	0,349	0,288	0,288	0,359	0,373	0,297	0,402	0,286	0,306
MILAGRO	0,665	0,279	0,653	0,651	0,349	0,338	0,348	0,276	0,275	1,293	6,342	0,691	0,309	0,261	0,301
BAÑOS - TUNGURAHUA					0,587			0,563		0,548	0,375		0,461	0,297	0,300
CUMBE	0,906	0,495	2,917	0,525	0,362	0,432	0,348	0,493	0,563	0,300	0,750	0,262	0,284	0,266	0,299
MACAS	0,695	0,315	4,146	0,610	0,351	0,355	0,348	0,283	0,424	0,292	11,340	0,284	0,289	0,279	0,298
SOCARTE					0,306	0,557	0,346	0,453	0,259	0,486	0,954	0,266	0,266	0,250	0,292
LIMON	0,675	0,304	1,229	0,653	0,262	0,278	0,348	0,238	0,221	0,484	1,967	0,234	0,416	0,250	0,287
BAHIA DE CARAQUEZ	0,600	0,269	1,807	0,784	0,340	0,299	0,348	0,234	0,210	0,425		0,241	0,246	0,261	0,285
EL TRIUNFO	0,604	0,265	0,428	0,449	0,266	0,275	0,348	0,214	0,207	0,211	3,025	0,684	0,238	0,205	0,284
CHECA	0,934	0,324	0,152			0,209	0,348	0,262	0,188	0,356	0,376	0,256	0,349	0,255	0,284
PORTOVIEJO	0,410	0,259	0,452	0,460	0,325	0,343	0,348	0,251	0,264	0,260	9,301	0,282	0,285	0,245	0,283
SANTA ISABEL	0,728	0,353	2,144	0,795	0,334	0,369	0,695	0,290	0,247	0,263	4,912	0,270	0,393	0,409	0,283
BALSAS					0,215	0,625	0,423	0,366	0,288	0,271	0,373	0,330	0,360	0,289	0,283
AZOGUES	0,311	0,314	0,616	0,404	0,310	0,304	0,348	0,274	0,267	0,268	10,176	0,261	0,286	0,647	0,282
SAN MIGUEL		0,688	0,008	0,016	0,406	0,434	0,351	0,349	0,219	0,222	1,136	0,418			0,281
PAUTE	0,788	0,328	0,521	0,466	0,330	0,352	0,348	0,285	0,276	0,279	4,220	0,256	0,273	0,555	0,277

LAGO AGRIO	1,343	0,653	0,498	0,654	0,444	0,405	0,349	0,291	0,258	0,439	2,567	0,639	0,236	1,598	0,273
HUAMBI			0,164							0,082	0,372	0,145	0,160	0,193	0,272
BABAHOYO	0,708	0,285	1,810	0,711	0,326	0,323	0,348	0,252	0,263	0,271	6,161	0,305	0,278	0,232	0,264
OÑA		0,207	0,059	0,002		0,203	0,345	0,292	0,249	0,330		0,123	0,232	0,188	0,263
SAN JOSE DE CHIMBO		1,125			0,615	0,434		0,469	0,195	0,597	0,375	0,488	0,923	0,726	0,262
SAN FERNANDO	0,765	0,319	1,520	0,233	0,217	0,268	0,349	0,255	0,227	0,236	2,534	0,384	0,226	0,231	0,262
CHORDELEG	0,774	0,349	5,324	0,657	0,278	0,305	0,348	0,249	0,232	0,244	4,848	0,245	0,451	0,246	0,259
GUALACEO	0,693	0,307	0,693	0,359	0,287	0,307	0,348	0,245	0,236	0,245	4,834	0,230	0,241	0,247	0,257
BIBLIAN	0,748	0,300	0,550	0,448	0,285	0,286	0,348	0,256	0,249	0,250	3,803	0,249	0,259	0,250	0,257
DAULE	0,583	0,277	2,225	0,848	0,329	0,323	0,348	0,249	0,238	0,243	3,010	0,711	0,398	1,238	0,256
LA TRONCAL	0,657	0,264	0,361	0,351	0,280	0,292	0,348	0,246	0,234	0,226	6,681	0,239	0,249	0,632	0,253
PASAJE	0,670	0,301	0,432	0,601	0,323	0,313	0,348	0,252	0,245	0,253	4,176	0,250	0,518	0,237	0,252
SANTA ELENA					0,041	0,318				0,236	0,374	0,452	0,391	0,342	0,246
RICAUARTE	0,659	0,286	0,373	0,210	0,229	0,263	0,348	0,216	0,227	0,224	1,215	0,193	0,226	0,210	0,245
LA LIBERTAD	0,575	0,209	2,277	0,894	0,275	0,290	0,348	0,226	0,476	0,213	5,743	0,241	0,269	0,222	0,244
AMAGUAÑA	0,525	0,263	0,150		0,392	0,317	0,347	0,239	0,253	0,254	0,372	0,342	0,320	0,299	0,244
GIRON	0,798	0,350	0,456	0,526	0,297	0,307	0,348	0,256	0,231	0,243	4,806	0,431			0,236
PLAYAS	0,428	0,158			0,372	0,336	0,353	0,258	0,216	0,246	0,753	0,358	0,267	0,226	0,235
DELEG	0,666	0,278	1,614	0,543	0,241	0,246	0,348	0,219	0,214	0,199	1,875	0,201	0,216	0,199	0,230
DURAN	0,556	0,229	0,123	0,540	0,260	0,280	0,348	0,223	0,237	0,222	5,200	0,547	0,253	0,201	0,226
NARANJITO	0,588	0,271	1,773	0,544	0,266	0,263	0,348	0,214	0,208	0,204	1,876	0,219	0,209	0,205	0,224
NARANJAL	0,690	0,293	0,222	0,459	0,284	0,284	0,348	0,229	0,219	0,220	4,481	0,224	0,229	0,214	0,224
SAN FRANCISCO DE PICHINCHA					0,467	0,438		0,305							
AMALUZA										0,957					
MORASPUNGO					0,513			0,250		0,201	0,181		0,096	0,063	
BAHIA											3,031				
EL ORO												0,776			
SAN FRANCISCO DE AZUAY					0,354	0,377	0,348								
QUIJOS					0,170	1,166	0,353	0,972	0,972	0,270	0,376	0,896	0,391	0,294	
SAN ANTONIO DE PICHINCHA	0,587	0,242				0,306	0,665	0,311	0,323	0,328	0,372				
EL VERGEL					0,502	0,509	0,348	0,416	0,312	2,187					0,576
ZAPOTILLO		0,138								0,464			0,087		
EL ARENAL					0,400	0,421	0,348	0,344				0,020	0,675		
PATATE	0,711	0,252								0,307					
ALOAG	1,045	0,389					0,423			0,271					
INGAPIRCA					0,150										
SAN CAMILO	0,584	0,168	0,582	0,003	0,038	0,091	0,353	0,111	0,117			0,075	0,091	0,079	
LIBERTAD										0,195					
SALITRE	0,508	0,372			2,030		0,349	0,131	0,111	0,125	0,392	0,112	0,097	0,093	
POMASQUI	0,794	0,298					0,339	0,174	0,244	0,255					
SAN VICENTE			0,031	0,042	0,154	1,072	1,199	0,109	0,097	0,099	0,364	0,125		0,202	
MIRA		0,123													
GUAPAN			3,050	0,001		0,180	0,339	1,107							
SAN ANTONIO DE CAÑAR						0,526	0,348	0,427							

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Montos de Remesas Recibidas en miles de USD por TIPO DE ENTIDAD

Suma de TOTAL	Tipo Entidad					
TRIMESTRE	Courier	Bancos	Coop.Ahorro-Crédito y Mutualistas	Banco Central del Ecuador	Total general	
2006-I	378.391,6	271.558,3	3.647,7		653.597,7	
2006-II	412.405,7	293.773,8	4.614,6		710.794,2	
2006-III	427.102,4	331.030,9	3.707,6		761.840,9	
2006-IV	440.808,8	356.148,0	3.035,0	1.411,9	801.403,7	
2007-I	343.337,8	326.729,4	4.495,7	1.874,2	676.437,1	
2007-II	419.446,4	345.692,3	3.762,8	2.445,5	771.347,0	
2007-III	434.251,8	371.682,0	5.376,7	3.181,8	814.492,4	
2007-IV	426.835,7	387.608,4	7.526,7	3.647,1	825.617,8	
2008-I	408.214,3	341.753,1	6.202,0	3.474,3	759.643,7	
2008-II	410.191,5	290.247,8	7.648,6	3.474,3	711.562,2	
2008-III	345.976,4	349.766,0	8.658,8	2.156,9	706.558,1	
2008-IV	334.265,9	301.004,1	6.870,8	1.739,2	643.880,0	
2009-I	296.925,7	249.987,4	6.003,9	1.619,9	554.536,8	
2009-II	331.087,3	266.440,8	10.229,6	1.893,4	609.651,1	
2009-III	363.641,0	278.636,0	11.253,5	2.250,9	655.781,4	
2009-IV	344.804,4	316.663,7	11.535,6	2.157,7	675.161,4	
2010-I	290.854,4	254.180,0	9.914,5	1.674,4	556.623,2	
2010-II	297.202,9	239.298,7	11.838,9	1.498,5	549.838,9	
2010-III	329.959,6	266.436,9	13.511,5	2.140,6	612.048,7	

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Montos de Remesas Recibidas en miles de USD por SECTOR

REGION (Todas) ▼

PROVINCIA (Todas) ▼

TRIMESTRE ▼

Sector ▼	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
Urbano	664.168,5	754.996,8	800.841,4	810.592,7	739.537,9	690.405,7	687.486,3	627.618,7	550.091,8	603.856,0	651.004,5	670.128,0	552.328,1	544.512,9	606.910,4
Rural	12.268,7	16.350,2	13.651,0	15.025,1	20.105,9	21.156,5	19.071,8	16.259,0	4.445,0	5.795,1	4.776,9	5.033,5	4.295,2	5.326,1	5.138,3
Total general	676.437,1	771.347,0	814.492,4	825.617,8	759.643,7	711.562,2	706.558,1	643.877,6	554.536,8	609.651,1	655.781,4	675.161,4	556.623,2	549.838,9	612.048,7

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Número de Giros de Remesas Recibidas por PAIS DE ORIGEN

PAIS	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
ESTADOS UNIDOS	1.284.978	1.274.003	1.119.836	1.065.437	1.054.605	1.092.876	947.988	984.727	1.087.848	940.453	879.434	1.222.490	901.532
ESPAÑA	834.446	724.627	636.964	576.300	762.092	673.450	586.746	647.165	518.168	687.985	504.152	362.934	604.280
ITALIA	52.489	151.014	132.745	114.316	131.902	123.864	117.837	127.625	107.663	136.697	125.219	73.823	120.865
MEXICO	15.069	3.310	20.222	17.286	19.936	16.967	14.748	17.262	11.430	21.627	25.022	9.781	16.193
INGLATERRA	4.293	8.836	7.515	7.427	12.827	12.375	11.793	6.105	10.147	6.350	6.241	7.180	13.748
VENEZUELA	1.896	8.549	7.767	6.350	6.346	7.693	10.166	9.981	1.732	6.967	6.854	4.917	8.558
CHILE	968	2.512	5.207	4.373	4.792	4.746	4.362	5.348	3.806	5.717	5.781	3.870	5.499
CANADA	1.960	8.130	2.909	2.752	3.314	3.026	2.662	3.874	2.952	4.565	4.438	3.204	4.658
URUGUAY	67	216	7.146	3.639	5.544	10.777	10.734	3.575	4.582	7.224	6.519	2.630	4.531
FRANCIA	1.269	434	2.265	1.990	2.426	1.689	1.885	2.525	1.736	2.431	2.326	1.595	2.501
PANAMA	458	1.690	609	508	663	678	563	849	393	1.579	3.566	1.759	2.469
ALEMANIA	1.345	693	2.208	1.848	2.211	1.917	1.637	2.347	1.346	2.224	2.085	1.368	2.005
COLOMBIA	10.867	23.005	4.321	9.499	7.158	4.011	3.365	4.269	3.556	5.465	5.349	2.884	1.982
BELGICA	3.505	6.659	4.055	3.863	4.283	3.698	3.470	5.080	3.765	5.709	5.032	3.396	1.773
RUSIA	298	422	142	161	186	200	168	254	788	1.366	171	145	1.698
PERU	1.810	4.916	998	2.089	2.786	1.849	1.729	2.175	1.388	2.025	1.994	1.520	1.638
SUIZA	377	401	1.486	832	1.085	936	938	1.302	673	1.193	1.283	850	1.317
ARGENTINA	2.857	4.094	646	717	1.043	686	643	902	619	832	935	569	993
HOLANDA	410	11	460	358	319	926	897	1.294	732	951	937	594	802
SUECIA	18	36	404	346	461	450	447	534	455	601	522	371	637
BRASIL	650	524	126	139	209	174	200	344	383	457	446	351	477
GUATEMALA	1.019	2.577	89	77	78	110	144	213	153	175	352	185	438
AUSTRALIA	85	46	382	233	287	247	229	303	186	285	299	220	380
COSTA RICA	186	519	371	234	284	341	267	346	190	323	343	218	325
REPUBLICA DOMINICANA	59	73	239	194	226	241	219	317	280	254	298	158	262
HAITI	36	30	40	27	33	47	44	79	90	107	71	73	171
PORTUGAL	189	154	190	144	247	199	115	173	129	151	112	82	164
ARUBA	6	1	166	101	63	127	57	124	36	76	105	51	129
BERMUDAS				3	28	36	20	40	53	65	74	74	118
NORUEGA	59	23	45	58	66	53	48	78	70	103	96	68	110
ANTILLAS HOLANDEAS	11	5	166	73	57	105	117	349	114	116	121	46	96
CHINA	452	1.137	77	76	252	286	175	268	101	110	103	72	88
ARABIA SAUDITA	20	1	10	16	14	13	13	83	77	12	19	55	88
PUERTO RICO		63	102	58	77	118	102	144	58	72	76	39	87
ISRAEL	36	11	58	48	60	65	84	198	59	92	97	51	87
DINAMARCA	250	19	74	70	72	57	47	67	48	51	70	91	74
PAKISTAN	17	11	5		7	8	1	2	22	42	33	41	72
IRLANDA	1.602	6	32	38	37	43	34	50	36	58	53	27	70
KIRIBATI		1	12	16	36	25	41	56		45		62	58
NICARAGUA	63	84	107	62	66	68	39	52	35	54	47	32	56
UCRANIA	2	167	16	26	14	259	597	835	20	89	1.194	806	54
RUMANIA		19	46	43	63	72	40	61	37	69	52	48	54
LUXEMBURGO	15	2	45	34	24	41	34	42	41	47	33	28	54
PARAGUAY	118	162	26	45	49	41	41	733	39	56	49	46	51
HONDURAS	120	188	56	82	64	69	75	102	41	59	59	47	51
SAN MARTIN	12		2	1	3	3			26		43		48
GRECIA	89	64	32	43	43	39	38	60	34	66	62	32	42
TURQUIA	42	14	12	39	41	18	24	50	31	24	19	28	38
HUNGRIA	32	9	58	44	70	39	27	37	23	37	20	20	37
BAHAMAS	25	6	1	9	3	1	6	11	7	17	13	14	33

CAMBOYA	2		3		3	2	14	19	8	9	16	8	3
CONGO		18	1			2	5	14	2	5	2	1	3
AZERBAIJAN		18		1	1	8	14	19	21	7	3	13	3
GABON	12	6	3	2	8	2		1	6	17	10	6	2
MACEDONIA			4	1		3	1	1		2	4	2	2
ARGELIA			1					6	1		2		2
KOSOVO									15	1	1	1	2
TRINIDAD Y TOBAGO	5	6	17	19	20	23	11	24	3	5	1	8	2
GUYANA	5	3	9	4	6	4			1	9	7	2	2
MOLDOVA		5	1				3	4	3	5	2	1	1
IRAN						1				1		9	1
SRILANKA					1	1	1	1				1	1
ZAMBIA	1						1	1					1
BURKINA FASO		1	1										1
LIECHTENSTEIN	4				1								1
INDIA	1	29	2	2	5	11	4	4	1	2	1		1
NIGERIA		272		2	1	1	2		1	5		2	1
UGANDA		1		1	1	1			3	4	6	20	1
MICRONESIA			1	1		3	1	1	1	1	1		1
PALESTINA		39	4	6	5	3	2	2	3	1	2	1	1
REPUBLICA CENTROAFRICANA		10	2	3	2		5	12	1				1
MARRUECOS		1	5	5	7	3	1	6		1	3	1	1
ARMENIA	1	15	1		1						3		
GUAM							4	10	10				
SAN CRISTOBAL Y NEVIS						8	12			1		5	
BOSNIA				4	1		4	6			5	10	
BIELORUSIA		1	3	7	7	1	2	1	1	6	1	2	
NEPAL	452								1				
KIRGUISTAN		1				1	2				1		
BANGLADESH		2											
SANTA LUCIA	9	10	9	13	10	12	21	29	7	58	6	9	
SUDAN			1	1	1	1	1	1				2	
FIJI													
JAPON	36	1	8	6	13	8	3	4	2	4	2	1	
REUNION			1	2	1	3	2			1			
EMIRATOS ARABES	118	124	9	18	45	38	39			73	112		
BOTSUANA					1								
NUEVA CALEDONIA	1		1										
RUANDA		3		1			2				1		
ESLOVENIA		51					1	1	2	5	2	10	
MALAWI												3	
OMAN			1	1	1	3	10	15	7	9	5	4	
MAURICIO								6					
ANTIGUA Y BARBUDA					1					5	1	1	
MAURITANIA									6				
GHANA		15									1		
YEMEN									1				
GIBRALTAR		1											
JERSEY											1		
TUNEZ		3					1	1					1

VIETNAM		1		3		1		1	5					3	
ISLAS SALOMON	19	4	3									1	68	2	
CUBA		1		2	2		4	1	1	4	2	2		4	
ISLAS TURCAS	5	7	1	1		1	1	3	2				1		
ISLAS DEL PACIFICO							15								
DJIBOUTI											2	1		2	
SAMOA OCCIDENTAL							1								
LESOTHO											1				
CHAD							3		1		1				
SAHARA OCCIDENTAL											1			1	
MACAO	1								2	1					
TONGA											1				
MALTA							1				2			1	
BRUNEI													1		
ETIOPIA				1	1	1	2	2		10	2				
GUAYANA FRANCESA													1		
ISLAS COCOS				1					1					2	
VANUATU													1	1	
EL VATICANO	3	4		1		4	1		4	7					
BELICE	3	7		3	4		5	4	2	4	1	4	3		
MARTINICA	1														
Total general	2.073.188	2.258.396	2.226.554	2.231.438	1.961.442	1.823.102	2.027.893	1.984.150	1.726.739	1.833.983	1.767.093	1.846.410	1.593.734	1.709.948	1.702.509

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Número de Giros de Remesas RECIBIDAS por LOCALIDAD

REGION													
PROVINCIA													
LOCALIDAD	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
GUAYAQUIL	133.164	228.999	416.596	406.868	527.807	447.752	428.011	391.040	447.555	470.633	438.439	378.989	397.811
CUENCA	241.302	223.357	201.059	220.098	212.174	258.723	243.148	300.781	250.971	282.384	244.583	296.024	281.001
QUITO	525.432	474.441	196.489	203.243	272.810	287.382	238.910	253.599	339.553	289.816	247.410	221.124	227.347
AZOGUES	61.080	82.778	82.851	63.619	71.422	73.526	61.949	68.633	47.370	64.717	51.535	66.404	62.612
AMBATO	64.120	94.356	72.685	65.753	75.723	71.838	60.149	59.795	63.709	58.097	48.109	59.626	58.873
LOJA	86.836	63.029	55.342	62.394	69.249	61.023	51.317	54.786	77.719	51.663	43.850	45.724	44.401
GUALACEO	32.913	61.976	54.418	45.475	41.668	45.662	37.715	44.765	25.230	40.375	34.307	45.186	42.663
MACHALA	29.965	43.090	62.013	56.759	48.493	44.892	38.910	42.388	46.529	42.055	34.934	39.341	40.905
SANTO DOMINGO	60.003	53.815	45.372	36.878	41.672	40.332	35.167	37.755	38.475	35.709	29.971	33.039	34.465
CAÑAR	64.738	70.628	45.996	48.498	31.384	37.598	32.247	36.157	29.765	29.928	27.947	36.456	33.718
LA TRONCAL	40.852	49.750	42.778	33.400	35.943	35.972	30.271	33.842	19.629	29.677	22.311	31.385	28.041
PORTOVIEJO	26.063	32.605	37.837	31.147	36.555	28.476	29.929	31.811	21.093	29.216	23.162	27.548	27.706
RIOBAMBA	46.237	48.273	31.071	30.164	34.132	33.285	27.447	29.466	22.715	27.269	22.524	26.866	26.802
MILAGRO	17.284	20.599	42.380	34.281	31.797	32.200	27.701	30.310	25.407	28.478	22.596	26.742	26.127
ESMERALDAS	2.126	9.595	19.634	13.417	18.605	18.117	14.295	15.503	10.926	17.131	15.576	17.595	25.393
MANTA	13.038	17.495	28.629	28.158	37.056	28.594	22.188	20.985	18.004	19.219	18.529	19.283	20.465
BIBLIAN	23.829	35.381	28.969	21.979	24.061	25.179	20.507	22.465	13.041	16.075	15.229	21.989	20.166
QUEVEDO	25.513	13.067	25.425	19.995	20.906	18.551	18.666	19.713	15.473	19.682	15.872	17.641	18.352
IBARRA	19.419	22.361	18.087	17.732	21.879	19.298	16.719	17.188	19.301	17.223	14.765	14.709	15.617
DURAN	44.331	12.672	20.821	15.642	15.416	16.019	13.771	15.122	9.882	14.113	10.803	13.738	13.823
PAUTE	16.831	22.189	19.483	16.193	15.389	17.008	14.500	14.974	9.791	14.847	11.663	15.373	13.807
SANTA ISABEL	2.102	5.855	14.322	13.317	14.366	12.373	10.210	12.668	8.402	12.292	10.629	14.285	12.860
GIRON	17.504	12.756	8.425	9.605	8.187	8.063	6.423	9.730	5.961	9.478			10.420
OTAVALO	63.821	22.284	11.474	9.381	9.899	9.376	7.747	8.264	13.271	8.236	6.509	7.991	10.001
MACAS	1.283	9.082	13.049	12.213	12.413	10.826	9.050	11.022	7.134	9.218	7.776	9.836	9.309
ALAUSI	38.515	23.720	12.922	10.016	8.738	11.023	8.849	9.513	8.240	8.799	6.284	8.767	8.975
LATACUNGA	12.254	16.310	15.361	13.014	16.081	11.370	10.225	10.285	8.777	9.628	7.345	8.349	8.818
BABAHOYO	3.140	8.990	14.086	12.264	9.085	10.011	8.794	9.256	6.976	7.386	7.152	8.256	8.793
SUCUA	2.628	8.906	11.201	10.365	10.138	10.323	8.263	9.345	6.545	8.592	7.166	8.818	8.533
NARANJAL	41.152	28.956	17.899	13.527	11.371	12.363	10.299	10.736	5.535	8.934	5.673	9.414	8.523
NARANJITO	2.648	10.956	9.620	6.280	7.007	7.846	6.818	7.728	3.986	6.936	4.247	7.259	6.862
DAULE	1.928	6.105	11.127	8.299	5.713	8.371	7.140	7.516	4.454	7.159	4.963	6.544	6.699
CHUNCHI	44.361	14.861	9.508	8.053	5.853	8.303	7.012	7.889	4.225	6.782	5.093	7.081	6.298
CARIAMANGA	46.075	49.161	17.856	12.677	14.217	14.484	12.417	12.074	9.817	4.523	4.318	5.496	6.107
SIGSIG	3.080	11.135	7.321	6.578	7.285	7.111	5.714	7.061	4.288	5.718	3.917	6.434	5.785
EL TRIUNFO	19.995	22.087	20.631	15.029	12.910	16.637	14.120	14.605	7.396	12.612	8.801	12.877	5.246
LA LIBERTAD	877	2.852	8.431	6.398	6.297	6.457	5.744	6.390	5.860	5.820	4.685	5.422	5.155
DELEG	2.425	9.021	7.921	5.793	6.117	7.202	5.899	5.941	3.083	5.788	3.588	5.549	4.955
EL PUYO	1.382	8.337	9.036	8.228	8.336	8.365	6.850	7.376	4.339	4.804	4.352	4.598	4.831
LAGO AGRIO	1.418	3.476	3.053	3.444	1.320	2.779	2.413	3.208	2.176	3.223	2.763	3.289	3.672
CHORDELEG	695	6.718	5.898	4.535	5.430	5.616	4.545	4.949	5.893	3.949	10.400	4.437	3.593
TULCAN	1.734	5.229	3.018	2.697	3.182	2.744	2.375	2.553	3.938	2.978	3.030	3.382	3.580
PIÑAS	16.588	9.684	8.503	6.531	6.762	6.580	5.550	5.153	4.575	4.345	2.912	3.760	3.511
HUAQUILLAS	878	2.426	4.494	3.743	4.214	4.115	3.828	4.689	3.011	3.407	3.043	3.373	3.343

MACARA	45.922	20.038	7.975	5.726	4.467	3.299	3.321	3.139	3.656	3.168	2.799	2.754	2.611
SALCEDO	1.238	3.547	863	2.100	2.686	2.793	2.416	3.178	3.106	3.148	2.243	2.702	2.596
BAHIA DE CARAQUEZ	1.297	3.455	5.848	3.401	3.472	3.521	3.043	2.816		2.130	2.109	2.714	2.383
ZAMORA	44.688	20.385	5.360	5.721	3.988	4.074	3.385	3.325	3.904	2.747	1.992	2.502	2.289
LA CONCORDIA			3.052	2.559	2.728	2.416	2.183	2.584	3.368	2.661	2.519	2.706	2.221
VENTANAS			2.636	2.044	3	1.774	1.593	1.903	1.669	1.779	1.652	1.620	2.118
CHONE	1.454	5.248	3.884	2.720	2.951	3.215	2.754	2.798	1.217	2.328	1.507	2.268	1.988
EL EMPALME			3.034	2.315	2.427	2.072	1.937	2.075	2.073	2.162	1.989	1.904	1.905
LIMON	2.134	5.119	4.399	3.641	3.837	3.742	2.827	2.837	1.374	2.252	1.501	2.281	1.892
SAN FERNANDO	601	1.841	504	1.510	1.936	1.510	1.352	2.047	1.238	1.967	1.710	2.038	1.883
EL COCA	1.244	4.422	958	1.211	1.833	5	1.104	1.374	771	1.411	1.678	1.675	1.870
SUCRE				1.086		990	868	1.164	1.114	1.102	1.008	1.009	1.826
CATAMAYO	41.940	32.992	2.131	1.743	2.015	1.728	1.376	1.757	3.599	1.007	1.058	1.128	1.758
EL CARMEN			2.566	2.133	2.229	1.743	1.602	1.833	2.495	1.800	1.594	1.632	1.714
GUARANDA	1.687	3.477	4.146	3.220	2.974	3.319	2.448	1.726	578	1.881	1.532	1.654	1.681
YANZATZA	58.591	20.336	1.571	1.456	655	1.564	696	758	2.231	939	599	789	1.578
TUMBACO	435	1.790	2.279	2.115	1.598	1.981	1.372	1.635	993	1.663	1.510	1.550	1.527
TENA	630	3.002	3.115	2.557	2.857	3.972	2.360	2.218	1.904	2.064	1.720	1.474	1.379
BUENA FE			1.616	1.340	1.577	1.250	1.017	1.145	1.240	1.040	996	1.034	1.072
CUMBE	384	2.632	1.227	1.251	1.227	51	38	1.515	818	926	859	1.059	1.072
PALORA	715	5.000	961	1.939	1.613	1.592	1.319	1.632	1.314	1.365	1.118	1.207	1.064
PEDERNALES	68	696	146	172	162	98	138	166	23	3	352	880	1.046
MACHACHI	83	479	448	489	481	1.093	1.007	388	1.493	1.214	1.081	1.085	972
SANTA ROSA	2.402	10.829	7.892	4.546	5.241	6.289	5.552	6.626		522	669	799	917
CAYAMBE	871	2.923	992	763	4.154	621	533	621	1.224	713	540	607	878
SAMBORONDON			234	233	52	254	228	308	635	481	448	502	874
CUMANDA				1	86	245	433	617	390	693	659	780	830
BAÑOS - TUNGURAHUA			350			266		244	341		302	849	820
SANGOLQUI	622	2.596	2.311	2.197	838	1.903	561	857	442	690	809	915	741
CORONEL MARCELINO MARIDUEÑA			593	533		424	361	482	296	462	449	489	713
JIMA	662	1.130	594	702	664	535	55	281	213	549	330	638	626
RICAUARTE	647	2.543	471	1.012	1.012	886	732	643	71	517	544	606	584
NABON	52	425		43	61	68	120	327	1	548	314	494	531
PELILEO				2	13	340	292	407	426	442	425	453	496
JIPIJAPA	1.795	2.514	4.608	3.338	3.405	3.693	3.213	3.086	1.753	2.806	1.722	1.918	466
MENDEZ	419	983	1	409	469	307	279	400	6	345	329	454	466
CUMBAYA			373	385	357	319	298	355	510	387	471	470	457
PILLARO	805	1.824	180	430	387	472	452	526	629	547	439	446	433
PUCARA	132	805		105	166	143	98	259		157	183	180	405
ALAMOR	30.371	10.290	892	903	594	160	97	422	1.239	244	274	225	388
BAÑOS	826	3.437	2.232	2.072	2.278	1.853	1.906	1.119	626	1.178	858	435	377
SANTA CRUZ	130	1.388	292	336	365	272	296	492	310	300	386	372	369
SAYAUSI			343	255	207	306	272	536	256	325	262	772	362
LA ROTONDA	838	2.053	1.219	1.266	1.293		940	517	158	385		375	344

CONOCOTO	1.020		212	183	145	151	126	150	135	267	213	286	244
MONTALVO	5	214	59	108	94	41	40	100	130	138	175	235	239
VALENCIA			188	145	224	267	236	349	181	340	178	215	223
GUANO	1	357	28	19	22	20	30	22	14	54	41	59	210
CATACOCOA	1.746	4.721	704	568	691	154	23	140	449	41	57	108	209
BALSAS			4	5	3	14	31	96	56	127	110	197	207
SUSCAL	571	1.399	233	189	253	131	105	257	90	181	176	182	198
PUJILI	25		421	321	376	221	26	224	303	213	157	174	192
SAN JUAN BOSCO	328	763	111	244	261	196	149	168	8	102	125	177	189
SAN RAFAEL	341	1.017	707	1.018	945	682	603	1.335	637	397	215	471	185
VINCES	193	1.094	139	234	247	186	117	141	104	150	118	129	159
SANTA ELENA			11	167				8	21	85	85	109	145
COLIMES				3	43	52	34	40	27	69	118	98	132
ZARUMA	24	417	157	100	4	2		3	25	19	56	171	113
HUAMBI	14							8	13	84	69	100	100
PANGUA				45	51		8	78	30	50	76	109	96
SAN GABRIEL	38	399	77	41	53	55	77	97	49	135	135	11.604	93
ATUNTAQUI	12					15	25	41	39	63	238	111	87
SAN ANTONIO DE IBARRA				72					64	61		76	82
PONCE ENRIQUEZ	12	537	55	57	50	2		20	48	36	47	65	75
PALMAS	17	391		18	17	6	15	320		46	34		75
SAQUISILI			196	151	168	84	18	81	53	66	62	82	72
SERBIA											4	7	9
GAMBIA					1				1	6	8	3	9
LITUANIA		2	2		5	1				3	12	7	8
ISLANDIA	2	1	5	3	8	6	9	9	2	11	15	11	8
LETONIA				3		12	1	1		4		1	7
ESTONIA			1	2	8	3	1	3	8		2	2	7
SURINAM	1	1	2	6	10	6	4	3	5	6	8	4	7
COSTA DE MARFIL	8	1	5	1	15	2	2	2		16	9	3	7
CHIPRE	3	1	5			1			2	3	4	3	7
ALBANIA	12				2	1	4	7	5	2	6	1	7
HONG KONG	16	7	1	7	17	8	18	28	10	11	7	4	7
QATAR	16	1	40	22	48	37	35	49	10	16	24	7	6
CABO VERDE		1			1				13		1	5	6
SIRIA			1						1	8	14	1	5
DOMINICA											2	1	5
BARBADOS	2	4		2	3				1			2	5
TANZANIA			1	1	1				6	1	4	3	5
SENEGAL	21	15					4	6	6	3	4	2	5
GEORGIA	7	3	10			1				1		1	4
MOZAMBIQUE				1				1		4	3		4
TAIWAN	14	11	1			1	3	4	5	6	5	1	4
KUWAIT	6			1	6	3	7	8	6	6	18	5	4
KAZAJSTAN	13	1	12	2	7	11	7	9	5	8	3	1	3
GUINEA	10	5	8	7		17.249	13	6	5	9	1	2	3

QUIJOS	6	10	6	10	10	23	39	39	103	43			
SAN ANTONIO DE PICHINCHA		29	99	71	57	67	11						
MORASPUNGO	39			54		4	1		2	1			
POMASQUI			15	15	14	16							
SAN FRANCISCO DE AZUAY	5.140	4.585	5.396										
EL ARENAL	19.566	18.842	22.893	19.305				1	186				
SAN FRANCISCO DE PICHINCHA	1.601	1.431		6.097									
MIRA													
AMALUZA						58							
ZAPOTILLO						25			1				
INGAPIRCA	1												
BAHIA							1.734						
LIBERTAD						3							
PATATE						31							
ALOAG			1			7							
EL ORO								4					
GUAPAN	1	266	2	15	2								
SAN VICENTE	36	266	54	30	14	50	53	62	12	56	2		
EL VERGEL		2.363	2.088	2.305	1.837	4	498				3		
Total general	2.226.554	2.231.438	1.961.442	1.823.102	2.027.893	1.984.150	1.726.739	1.833.983	1.767.093	1.846.410	1.593.734	1.709.948	1.702.509

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ESTADÍSTICAS DE REMESAS

Nro. de Giros de Remesas Recibidas por SECTOR

REGION (Todas) ▼

PROVINCIA (Todas) ▼

TRIMESTRE ▼

Sector ▼	2007-I	2007-II	2007-III	2007-IV	2008-I	2008-II	2008-III	2008-IV	2009-I	2009-II	2009-III	2009-IV	2010-I	2010-II	2010-III
Urbano	2.058.023	2.214.180	2.203.819	2.203.208	1.906.751	1.770.163	1.973.152	1.933.767	1.709.490	1.813.582	1.754.366	1.828.491	1.578.835	1.691.641	1.685.761
Rural	15.165	44.216	22.735	28.230	54.691	52.939	54.741	50.383	17.249	20.401	12.727	17.919	14.899	18.307	16.748
Total general	2.073.188	2.258.396	2.226.554	2.231.438	1.961.442	1.823.102	2.027.893	1.984.150	1.726.739	1.833.983	1.767.093	1.846.410	1.593.734	1.709.948	1.702.509

ANEXO 2

MIGRACION POR DESTINO ITALIA

CUADRO 1

CANTIDAD DE MIEMBROS POR FAMILIA QUE HAN MIGRADO AL EXTERIOR

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Uno	600	23,7	23,7
Dos	289	11,4	11,4
Tres	114	4,5	4,5
Cuatro	35	1,4	1,4
Cinco	46	1,8	1,8
Seis	10	0,4	0,4
Siete	12	0,5	0,5
Ocho	18	0,7	0,7
Nueve	4	0,2	0,2
Diez	14	0,6	0,6
Doce	7	0,3	0,3
Quince	2	0,1	0,1
Nsc	1379	54,5	54,5
Total	2530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Existe una persona por cada familia que ha migrado al exterior con un 23.7% como mayoría, y dos integrantes con un 11.4% es decir, de cada familia existe un promedio de una persona que ha migrado al exterior.

CUADRO 2
A qué país migro

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Nsc	20	0,8	0,8
Rusia	1	0,0	0,0
Venezuela	1	0,0	0,0
Chile	3	0,1	0,1
Australia	6	0,2	0,2
Italia	129	5,1	5,1
Brasil	292	11,5	11,5
España	821	32,5	32,5
Estados Unidos	1257	49,7	49,7
Total	2530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

La mayoría de personas que han migrado fuera del país se concentra en Estados Unidos con un 49.7%, seguido de España con un 32.5%, Brasil con un 11.5%, Italia con un 5.1%

CUADRO 3
Hace cuanto tiempo migro

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Entre 3 y 6 años	851	33,6	33,6
Mas de 9 años	640	25,3	25,3
Entre 6 y 9 años	493	19,5	19,5
Entre 1 y 3 años	328	13,0	13,0
Menos de 1 año	184	7,3	7,3
Nsc	34	1,3	1,3
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

La mayoría de migrantes ha salido de su país entre el rango de 3 y 6 años, y también se puede mencionar un lapso de 9 años posteriores

CUADRO 4
Porque motivo migro

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Nsc	165	6,5	6,5
Razones políticas	21	0,8	0,8
Problemas legales	29	1,1	1,1
Estudios	28	1,1	1,1
Salud	39	1,5	1,5
Problemas familiares	111	4,4	4,4
Laborales y económicos	2.137	84,5	84,5
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Los principales motivos por que los ecuatorianos han salido fuera de su país son de tipo laboral y económico y está en un porcentaje del 84.5%, seguido de problemas familiares que son consecuencia del desempleo.

CUADRO 5
Piensa regresar al país

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Si	1.449	57,3	57,3
No	984	38,9	38,9
Nsc	97	3,8	3,8
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

La mayoría de los migrantes ecuatorianos tienen deseos de regresar a su patria y se encuentra en un porcentaje del 57.3%

CUADRO 6

Le envía dinero su familiar que se encuentra en el exterior

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Si	839	33,2	33,2
No	1.483	58,6	58,6
Nsc	208	8,2	8,2
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

El 58.6% de los migrantes ecuatorianos envía remesas de dinero a sus familias en el Ecuador

CUADRO 7

Con que frecuencia le envían dinero

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Quincenal	65	2,57	7,75
Mensual	418	16,52	49,82
Bimestral	1	0,04	0,12
Semestral	106	4,19	12,63
Anual	19	0,75	2,26
Irregular	223	8,81	26,58
Nsc	7	0,28	0,83
Total	839	33,16	100,00
Sistem	1691	66,84	
Total	2530	100,00	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

La frecuencia con la que envían dinero a sus familias es mensualmente con un 49.8%

CUADRO 8
Monto de dinero que recibe en dólares

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Menos de 100	31	1,23	3,69
De 100a 300	205	8,10	24,43
De 300 a 600	173	6,84	20,62
De 600 a 900	39	1,54	4,65
De 1000 a 2000	47	1,86	5,60
Más de 2000	15	0,59	1,79
NSC	329	13,00	39,21
Total	839	33,2	100
No aplicable	1.691	66,8	
Total	2.530	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

El monto que reciben como remesas las familias de los migrantes se encuentra establecido en un rango de 100 a 300 dólares mensuales

CUADRO 9
En que invierte el dinero que le envían del exterior

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Nsc	26	1,0	3,1
Diversión	8	0,3	1,0
Salud	40	1,6	4,8
Negocios	55	2,2	6,6
Ahorro	96	3,8	11,4
Vivienda	99	3,9	11,8
Educación	173	6,8	20,6
Consumo	342	13,5	40,8
Total	839	33,16	100,000
System	1691	66,84	
Total	2530	100	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

El dinero en el cual invierten las familias que perciben el dinero recibido por parte de sus familiares en el exterior es en su gran mayoría para el consumo sea este alimenticio.

CUADRO 10
Tiene algún otro ingreso a parte de las remesas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Si	567	22,41	67,58
No	233	9,21	27,77
Nsc	39	1,54	4,65
Total	839	33,16	100,00
Sistem	1691	66,84	
Total	2530	100,00	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Las familias además de recibir remesas del exterior reciben otros ingresos de las personas que están aquí y pertenecen al núcleo familiar

CUADRO 11
Se comunica con sus familiares en el Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Si	1.763	69,7	69,7
No	261	10,3	10,3
Nsc	506	20,0	20,0
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Las familias de los migrantes tienen contacto telefónico en su gran mayoría

CUADRO 12
Con que frecuencia

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Quincenal	713	28,2	40,4
Mensual	569	22,5	32,3
Semestral	261	10,3	14,8
Anual	94	3,7	5,3
Semanal	58	2,3	3,3
Diario	13	0,5	0,7
Nsc	55	2,2	3,1
Total	1.763	69,7	100,0
No aplicable	767	30,3	
Total	2.530	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Los migrantes se comunican con sus familiares cada quince días en su gran mayoría y en otro porcentaje se lo realiza mensualmente.

CUADRO 13
En que trabaja su familiar en el país de destino

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Nsc	122	4,8	4,8
No trabaja	3	0,1	0,1
Chofer	39	1,5	1,5
Administración publica	82	3,2	3,2
Educación	100	4,0	4,0
Salud	102	4,0	4,0
Construcción	244	9,6	9,6
Comercio	258	10,2	10,2
Industria	267	10,6	10,6
Carpintero	427	16,9	16,9
Servicios	886	35,0	35,0
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Los migrantes trabajan en su mayoría en el área de servicios sea este meseros ayudantes etc. con un porcentaje del 35.0% y otros están repartidos entre carpintería, industria comercio construcción.

CUADRO 14
Cambios culturales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Nsc	851	33,6	33,6
Religión	50	2,0	2,0
Gustos musicales	51	2,0	2,0
Ninguno	77	3,0	3,0
Asistencia a eventos sociales y culturales	158	6,2	6,2
Forma de vestir	260	10,3	10,3
Tradiciones	440	17,4	17,4
Alimentación	643	25,4	25,4
Total	2.530	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Un 25.4% de los migrantes ha tenido que cambiar sus hábitos alimenticios y en segunda instancia sus tradiciones por fechas cívicas del país donde están inmersos

CUADRO 15
Su familiar en el exterior piensa ayudar en el futuro a otro familiar a migrar.

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido
Si	1.170	46,2	46,2
No	1.063	42,0	42,0
Nsc	297	11,7	11,7
Total	2.530	100,0	100,0

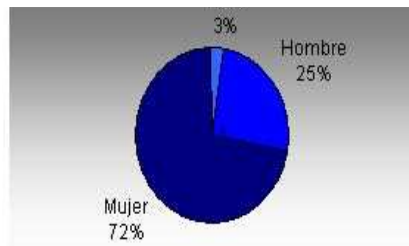
FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

Existe una gran cantidad de migrantes que desean llevar a otro familiar al país donde se encuentran laborando con un 46.2%

GRÁFICO 1
Migración por destinos Italia

Sexo			
Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	1	0,5	0,5
Hombre	70	36,6	36,6
Mujer	120	62,8	62,8
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

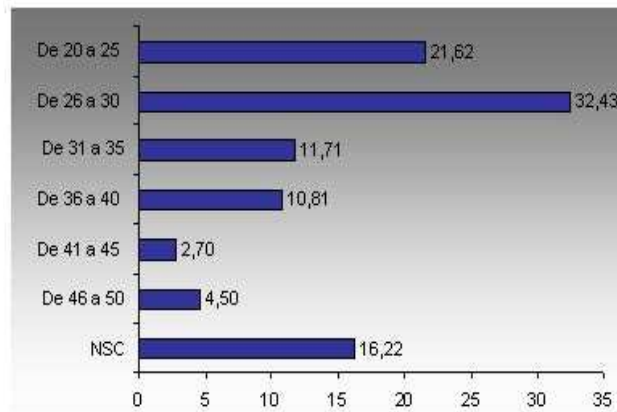


La mayoría de migrantes que se encuentran en Italia se concentra en las mujeres con un 72% mientras que los hombres están en menor cantidad con un 25%

GRÁFICO 2
Migración por Edad

EDAD			
Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	8	4,21	2,22
De 50 a 55	3	1,58	0,83
De 45 a 50	3	1,58	0,83
De 40 a 45	8	4,21	2,22
De 35 a 40	22	11,58	6,09
De 30 a 35	44	23,16	12,19
De 25 a 30	68	35,79	18,84
De 20 a 25	34	17,89	9,42
Menos de 20	1	0,53	0,28
Total	190	100,00	52,63

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

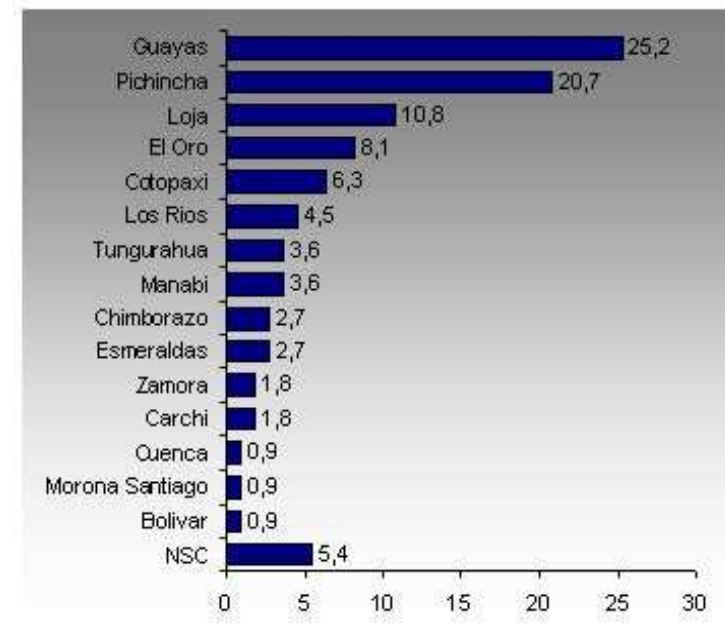


La edad estimada de los migrantes entre hombres y mujeres esta entre un promedio de 26 a 30 años de edad con un 32.43%, siendo de menor cantidad las personas de 41 a 45 años

GRÁFICO 3
Migración por Provincia

Provincia			
Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	4	2,1	2,1
Manabí	1	0,5	0,5
Los Ríos	1	0,5	0,5
Guayaquil	2	1,0	1,0
Tungurahua	3	1,6	1,6
Carchi	3	1,6	1,6
Cañar	3	1,6	1,6
Chimborazo	7	3,7	3,7
Imbabura	7	3,7	3,7
Manabí	8	4,2	4,2
Azuay	14	7,3	7,3
Pastaza	15	7,9	7,9
Cotopaxi	16	8,4	8,4
EL Oro	17	8,9	8,9
Loja	41	21,5	21,5
Pichicha	49	25,7	25,7
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

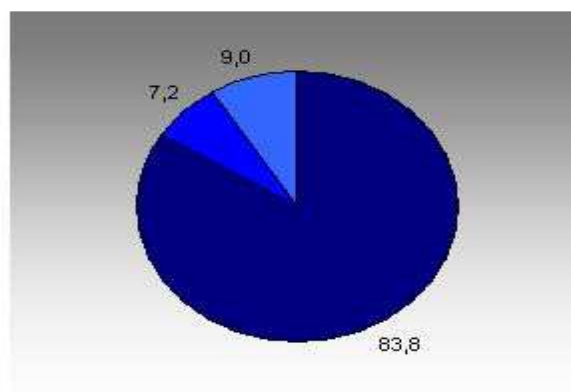


Las personas que han migrado a Italia con mayor cantidad pertenecen a la provincia del Guayas con un 25.2% seguido de Pichincha con un 20.7%

GRÁFICO 4
Migración por destinos Italia

Actualmente usted trabaja		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
Si	93	83,8
No	8	7,2
NSC	10	9,0
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

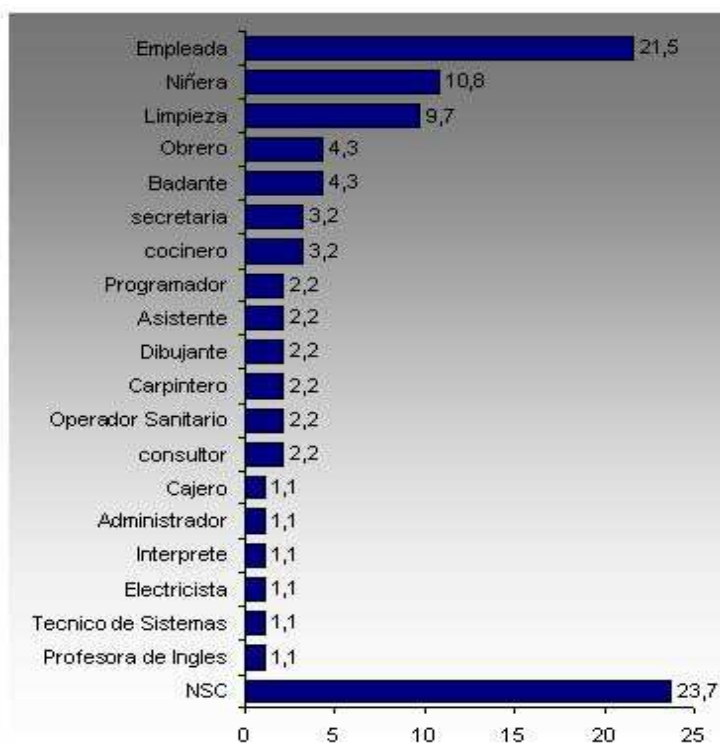


De los migrantes que se encuentran establecidos en Italia la mayoría están con trabajo con un porcentaje del 83.8% solo el 7% esta desempleado.

GRÁFICO 5
Actividad que realiza

En que trabaja o actividad que realiza		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	22	23,7
Profesora de Ingles	1	1,1
Técnico de Sistemas	1	1,1
Electricista	1	1,1
Interprete	1	1,1
Administrador	1	1,1
Cajero	1	1,1
consultor	2	2,2
Operador Sanitario	2	2,2
Carpintero	2	2,2
Dibujante	2	2,2
Asistente	2	2,2
Programador	2	2,2
cocinero	3	3,2
secretaria	3	3,2
ayudante	4	4,3
Obrero	4	4,3
Limpieza	9	9,7
Niñera	10	10,8
Empleada	20	21,5
Total	93	100,0
No aplicable	18	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

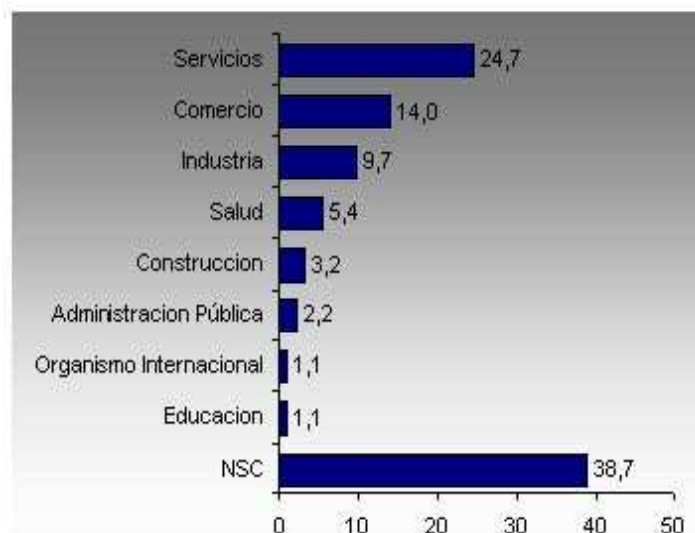


Para el caso de las mujeres su oficio es el de empleada, niñera con mayores porcentajes y los hombres son obreros cocineros carpinteros, en menor porcentaje

GRÁFICO 6
A que se dedica la empresa o fabrica

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	36	38,7
Educación	1	1,1
Organismo Internacional	1	1,1
Administración Pública	2	2,2
Construcción	3	3,2
Salud	5	5,4
Industria	9	9,7
Comercio	13	14,0
Servicios	23	24,7
Total	93	100,0
No aplicable	18	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

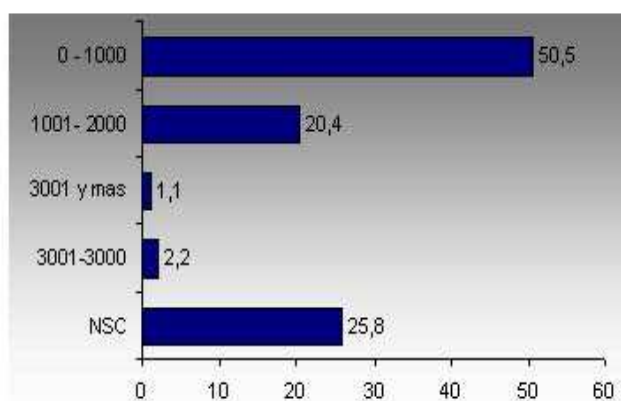


Las empresas o compañías en las cuales trabajan los migrantes ecuatorianos se dedican principalmente a dar servicios y al comercio.

GRÁFICO 7
Migración por destinos Italia

Aproximadamente cuanto gana al mes MONTO		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	24	25,8
3001-3000	2	2,2
3001 y mas	1	1,1
1001- 2000	19	20,4
0 - 1000	47	50,5
Total	93	100,0
No aplicable	18	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

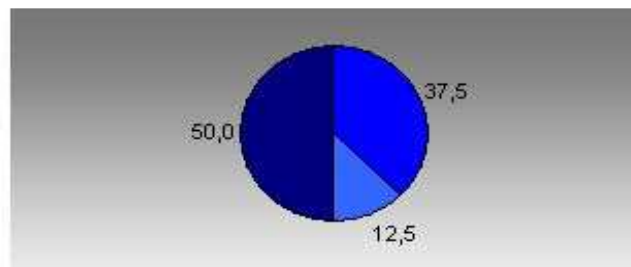


Los ingresos que perciben los migrantes ecuatorianos por un mes de trabajo al mes está entre 0 euros a 1000 euros en su mayoría , y también se puede mencionar que hay un porcentaje estimable que gana entre 1001 euros a 2000 euros al mes.

GRÁFICO 8
Actualmente si usted no trabaja su condición es de...

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	3	37,5
Enfermo	1	12,5
Estudiante	4	50,0
Total	8	100,0
No aplicable	103	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

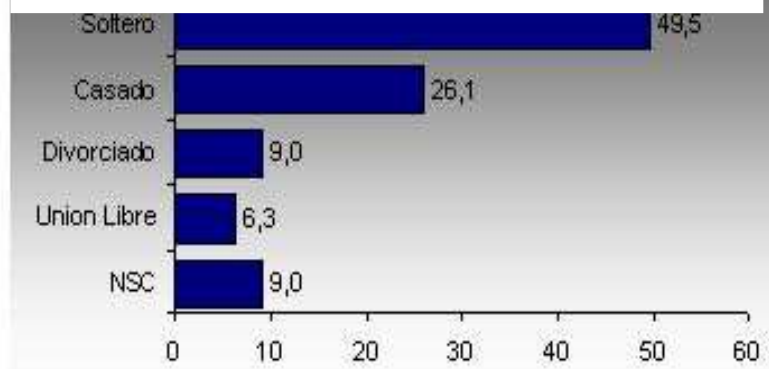


Los migrantes que están desempleados en su mayoría se encuentran estudiando y otro porcentaje no se conoce cuál es su situación actual

GRÁFICO 9
Estado civil

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	10	9,0
Unión Libre	7	6,3
Divorciado	10	9,0
Casado	29	26,1
Soltero	55	49,5
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

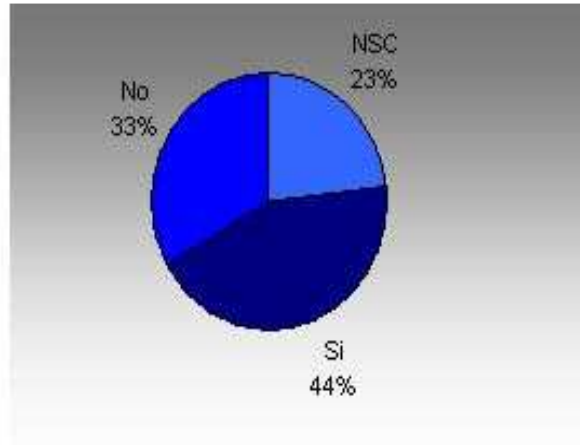


Un 49.5% de migrantes mantienen el estado civil soltero y un 26.1% esta casado un 9% se encuentra divorciado y un 6.3% esta en unión libre con su pareja.

GRÁFICO 10
Tiene cuenta bancaria en el país donde vive

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	26	23,4
Si	48	43,2
No	37	33,3
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

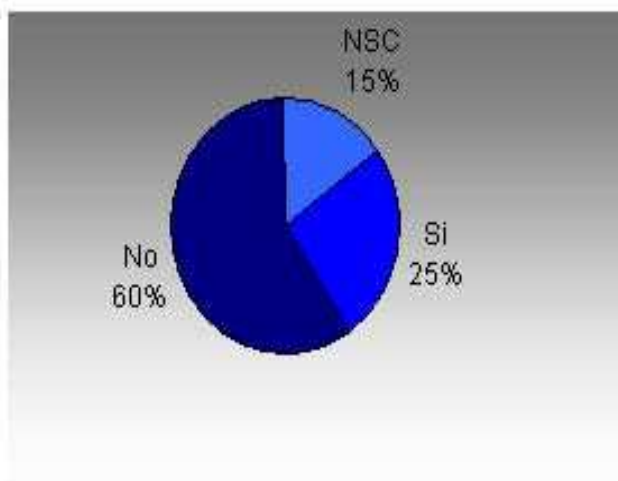


Existe un 44% de migrantes que posee cuenta bancaria en el país donde trabaja, y un 33% no la tiene es decir sus ahorros los tiene en su lugar de vivienda.

GRÁFICO 11
Migración por destinos Italia

Tiene cuenta bancaria en el Ecuador		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	17	15,3
Si	28	25,2
No	66	59,5
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

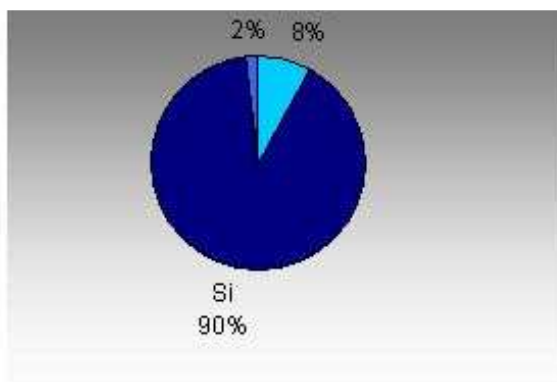


Existe un 60% de migrantes Ecuatorianos que no posee cuenta bancaria en el Ecuador por lo que sus remesas las envía por agencia o giro internacional u a su vez correo.

GRÁFICO 12
Tiene familiares en el Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	9	8,1
Si	100	90,1
No	2	1,8
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

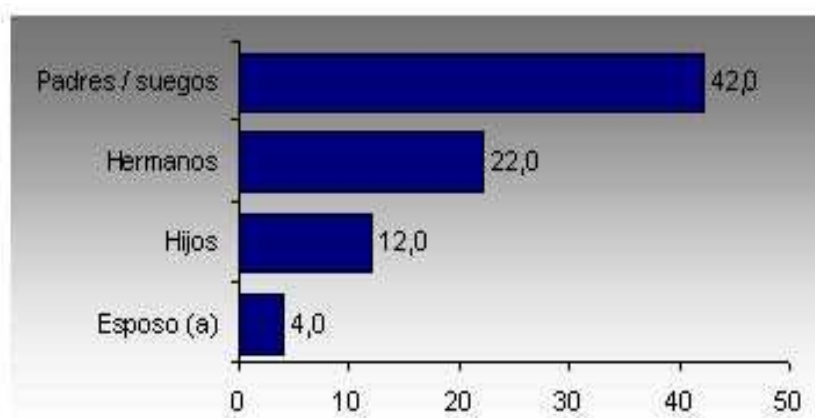


Existe un 90% de los migrantes que tienen familia en el Ecuador es decir casi la totalidad de la población.

GRÁFICO 13
Que familiar tiene en el Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	20	20,0
Esposo (a)	4	4,0
Hijos	12	12,0
Hermanos	22	22,0
Padres / suegros	42	42,0
Total	100	100,0
No aplicable	11	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

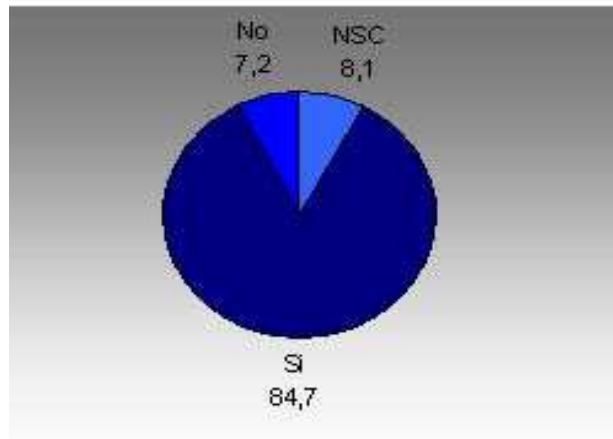


Los migrantes tienen familiares como padres y suegros y también hermanos en menor cantidad están los conyugues.

GRÁFICO 14
Tiene intención de retornar o radicarse en el Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	9	8,1
Si	94	84,7
No	8	7,2
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

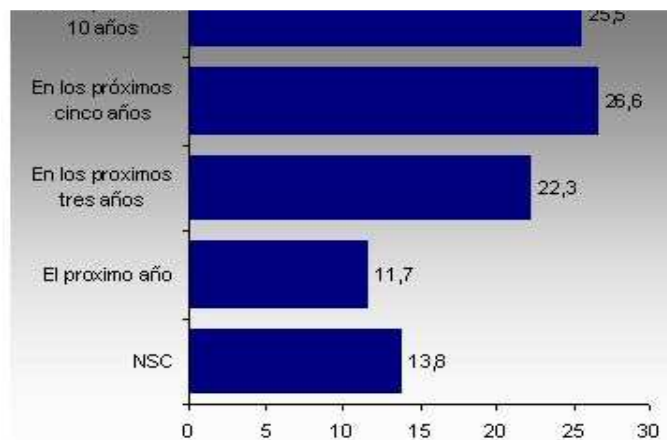


La gran mayoría de migrantes tiene deseos de volver a su país de origen con un 84.7% un 7% decide quedarse a formar su vida en ese país.

GRÁFICO 15
En que tiempo tiene planeado retornar al Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valid
NSC	13	13,8
El próximo año	11	11,7
En los próximos tres años	21	22,3
En los próximos cinco años	25	26,6
En los próximos 10 años	24	25,5
Total	94	100,0
No aplicable	17	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



Existe un porcentaje del 22.3% de los migrantes que desea retornar al Ecuador en los próximos 5 años y un 11% planea regresar el próximo año.

GRÁFICO 16
Cuando regrese al Ecuador que actividad realizará

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	7	7,4
Poner un negocio	29	30,9
Ser trabajador independiente	10	10,6
Trabajar como profesional independiente	48	51,1
Total	94	100,0
No aplicable	17	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

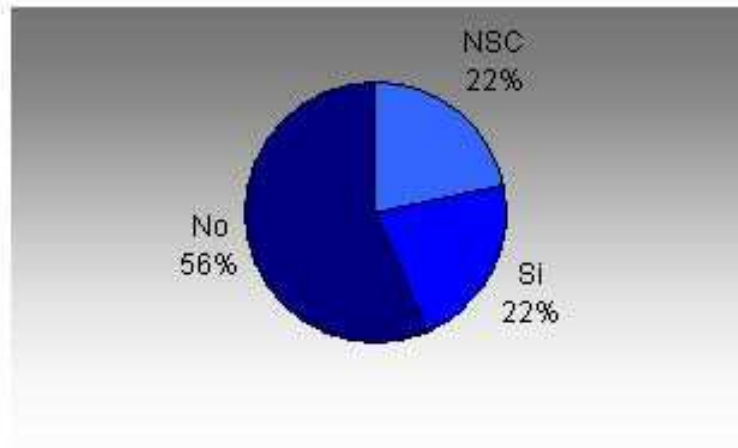


Los migrantes que desean regresar al Ecuador tienen objetivo de trabajar como profesionales, ponerse un negocio propio en un 30.9%

GRÁFICO 17
Conoce de programas de inversión en el Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	24	21,6
Si	24	21,6
No	63	56,8
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



La mayoría de migrantes en Italia desconoce de programas de inversión para que puedan aportar su dinero y generar rentabilidad y utilidad

GRÁFICO 18
Qué tipo de programas de inversión conoce

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	3	12,5
Bienes Raíces	2	8,3
Comunitarios	3	12,5
Inversión bancaria	7	29,2
Proyectos productivos	9	37,5
Total	24	100,0
No aplicable	87	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



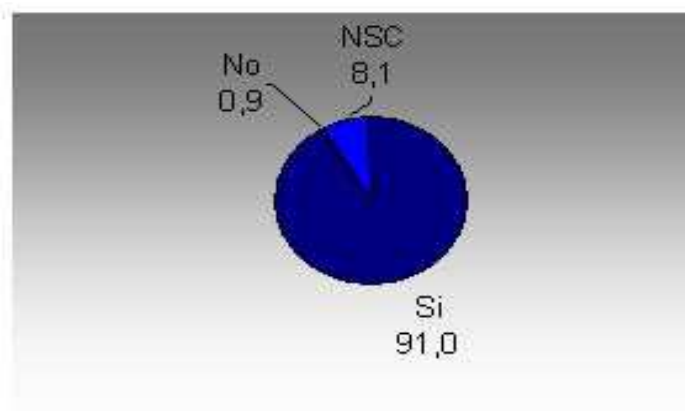
Del 22% que conoce los programas de inversión un 37.5 conoce de proyectos productivos, y un 29.7% sobre inversiones bancarias es decir ahorros de dinero en pólizas de inversión a plazo y fijo

GRÁFICO 19

Mantiene comunicación con sus familiares en el Ecuador

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
Si	101	91,0
No	1	0,9
NSC	9	8,1
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



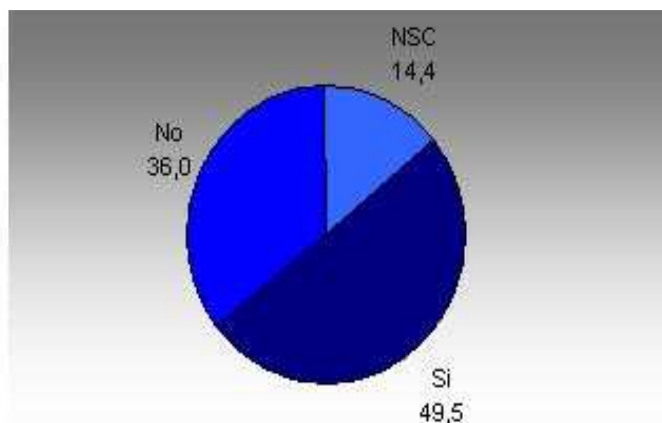
El 91% de migrantes Ecuatorianos se encuentra en contacto con sus familiares

GRÁFICO 20

Viaja al Ecuador a visitar a sus amigos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	16	14,4
Si	55	49,5
No	40	36,0
Total	111	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

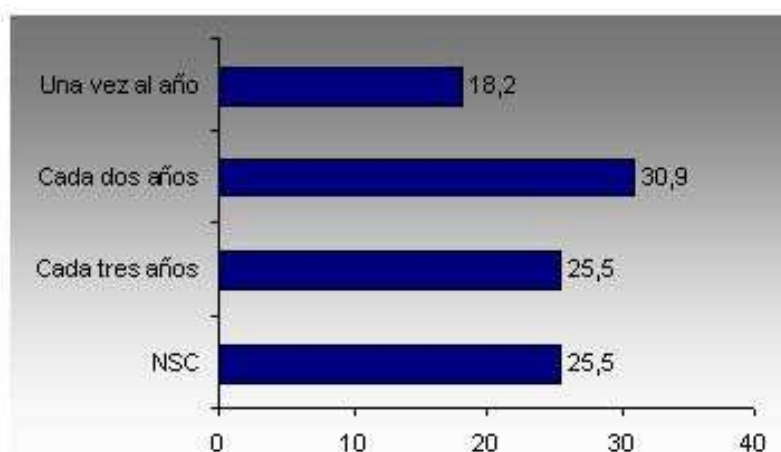


Existe un porcentaje del 49.5% que viaja a visitar a su familia es decir ya está establecido en Italia con sus papeles para poder tener acceso a este beneficio de Entrar y salir.

GRÁFICO 21
Cada cuanto tiempo los visita

Detalle	Frecuencia	Porcentaje Valido
NSC	14	25,5
Cada tres años	14	25,5
Cada dos años	17	30,9
Una vez al año	10	18,2
Total	55	100,0
No aplicable	56	
Total	111	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



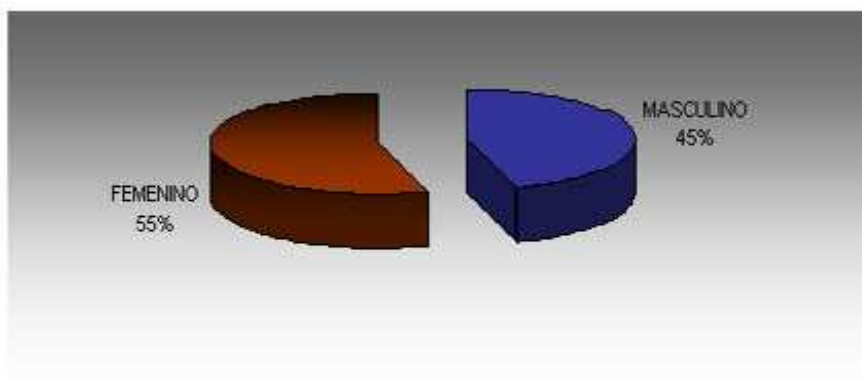
La gran mayoría de migrantes visita a sus familiares en el Ecuador pasando dos años y otro porcentaje estima los visita cada 3 años

MIGRACION POR DESTINO ESTADOS UNIDOS

GRÁFICO 22
SEXO

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
MASCULINO	34	45,3
FEMENINO	41	54,7
TOTAL	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

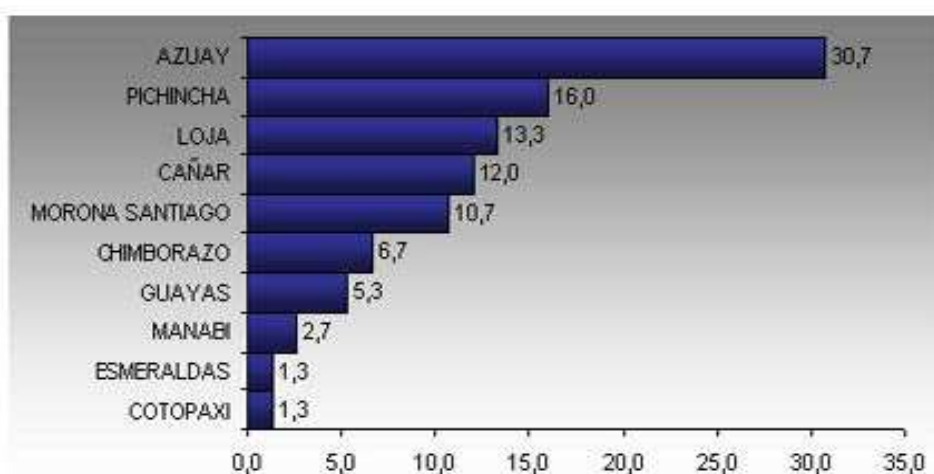


La mayor parte de migrantes que se encuentran en Estados Unidos son mujeres y representan el 55% mientras que el 45% son hombres

GRÁFICO 23
PROVINCIA

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
COTOPAXI	1	1,3
ESMERALDAS	1	1,3
MANABI	2	2,7
GUAYAS	4	5,3
CHIMBORAZO	5	6,7
MORONA SANTIAGO	8	10,7
CAÑAR	9	12,0
LOJA	10	13,3
PICHINCHA	12	16,0
AZUAY	23	30,7
TOTAL	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

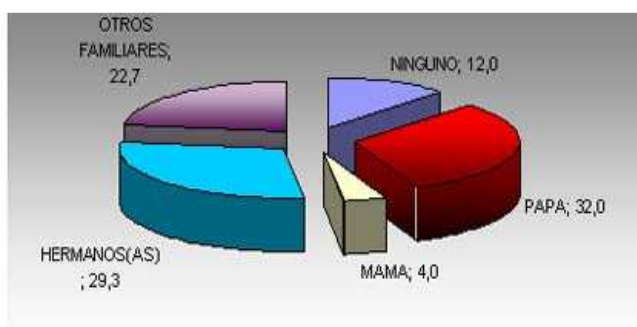


Las personas que han migrado a Estados Unidos pertenecen a la provincia del Azuay con un 30.7% seguido de Pichincha con un 16%

GRÁFICO 24
QUE FAMILIARES VIVEN EN SU PAIS DE RESIDENCIA ACTUAL

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NINGUNO	9	12,0
PAPA	24	32,0
MAMA	3	4,0
HERMANOS(AS)	22	29,3
OTROS FAMILIARES	17	22,7
TOTAL	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

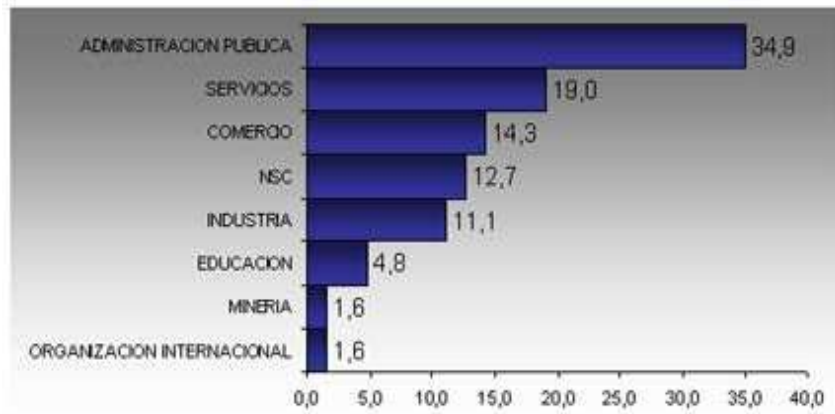


Los padres de los migrantes que se encuentran fuera del Ecuador son los que están en mayoría en el Ecuador con un 32%

GRÁFICO 25
A QUE SE DEDICA LA EMPRESA FABRICA O INSTITUCION EN LA QUE USTED TRABAJA

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
ORGANIZACION INTERNACIONAL	1	1,6
MINERIA	1	1,6
EDUCACION	3	4,8
INDUSTRIA	7	11,1
NSC	8	12,7
COMERCIO	9	14,3
SERVICIOS	12	19,0
ADMINISTRACION PUBLICA	22	34,9
SUBTOTAL	63	100,0
NO APLICABLES	12	
TOTAL	75	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

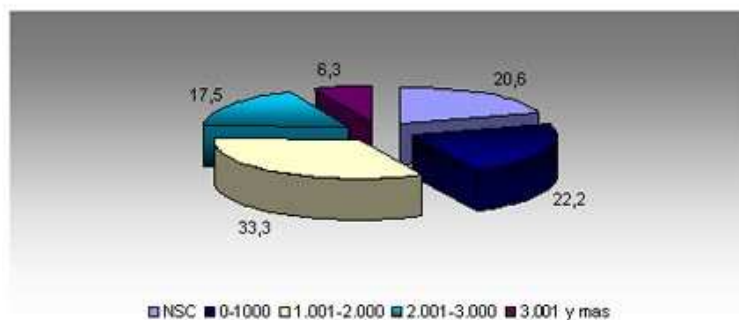


Los migrantes trabajan en empresas públicas con un 34.9% y otro porcentaje en empresas de servicios con un 19%

GRÁFICO 26
APROXIMADAMENTE CUÁNTO GANA USTED AL MES EN USD

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	13	20,6
0-1000	14	22,2
1.001-2.000	21	33,3
2.001-3.000	11	17,5
3.001 y mas	4	6,3
SUBTOTAL	63	100,0
NO APLICABLES	12	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

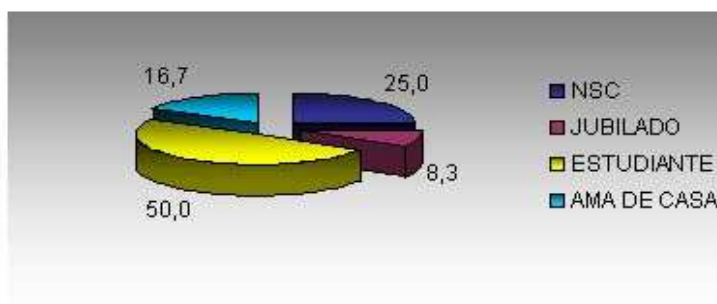


La remuneración que perciben los migrantes está estimada en el rango de 1001 dólares a 2000 dólares por mes.

GRÁFICO 27
ACTUALMENTE SI USTED NO TRABAJA SU CONDICION ES DE

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	3	25,0
JUBILADO	1	8,3
ESTUDIANTE	6	50,0
AMA DE CASA	2	16,7
SUBTOTAL	12	100,0
NO APLICABLES	63	
TOTAL	75	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

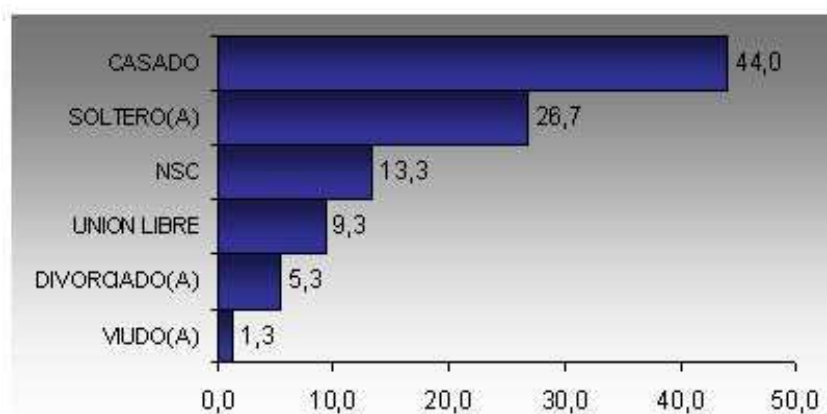


Los migrantes que no trabajan tienen la condición de estudiantes

GRÁFICO 28
CUAL ES SU ESTADO CIVIL

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
VIUDO(A)	1	1,3
DIVORCIADO(A)	4	5,3
UNION LIBRE	7	9,3
NSC	10	13,3
SOLTERO(A)	20	26,7
CASADO	33	44,0
TOTAL	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

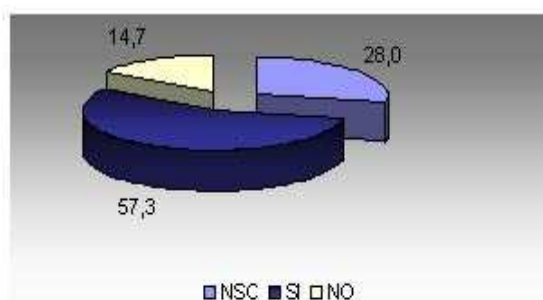


La mayor parte de migrantes están casados con un 44% y un 1.3% esta viudo

GRÁFICO 29
TIENE INTENCION DE RETORNAR O RADICARSE EN EL ECUADOR

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	21	28,0
SI	43	57,3
NO	11	14,7
Total	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

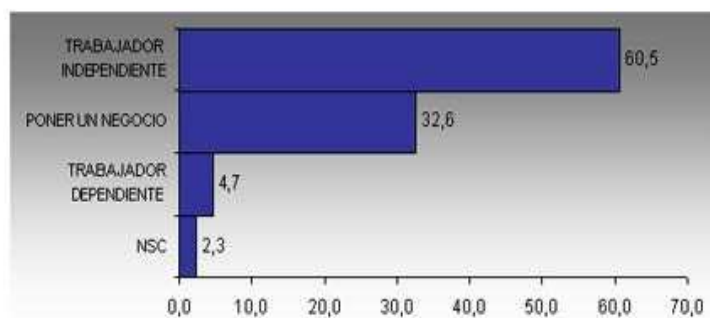


El 57.3% tiene la intencio de regresar al Ecuador y radicarse definitivamente en su patria

GRÁFICO 30
CUANDO REGRESE AL ECUADOR A QUE SE DEDICARA

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	1	2,3
TRABAJADOR DEPENDIENTE	2	4,7
PONER UN NEGOCIO	14	32,6
TRABAJADOR INDEPENDIENTE	26	60,5
SUBTOTAL	43	100,0
NO APLICABLES	32	
TOTAL	75	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

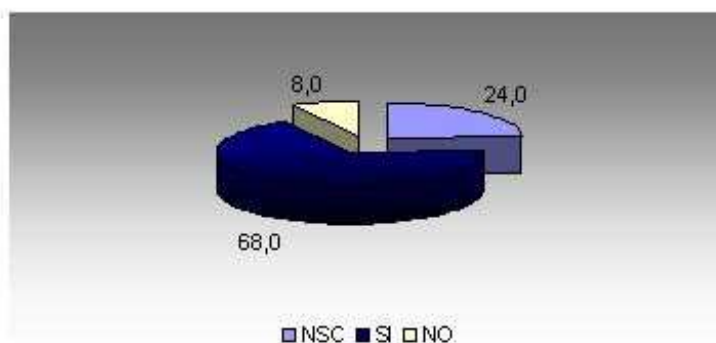


Los migrantes que decidan volver al Ecuador tienen la intención de trabajar independientemente o de ponerse un negocio propio

GRÁFICO 31
LE GUSTARIA A USTED INVERTIR EN EL ECUADOR

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	18	24,0
SI	51	68,0
NO	6	8,0
Total	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

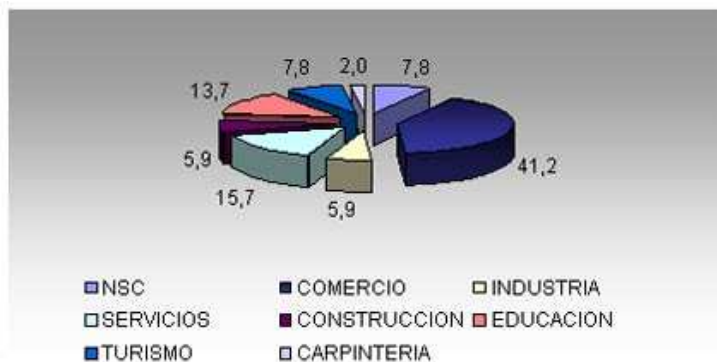


Un 68% de personas tienen deseos de invertir en el Ecuador mientras que un 8% no desea invertir en el Ecuador.

GRÁFICO 32
¿EN QUE SECTOR?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	4	7,8
COMERCIO	21	41,2
INDUSTRIA	3	5,9
SERVICIOS	8	15,7
CONSTRUCCION	3	5,9
EDUCACION	7	13,7
TURISMO	4	7,8
CARPINTERIA	1	2,0
SUBTOTAL	51	100,0
NO APLICABLES	24	
TOTAL	75	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

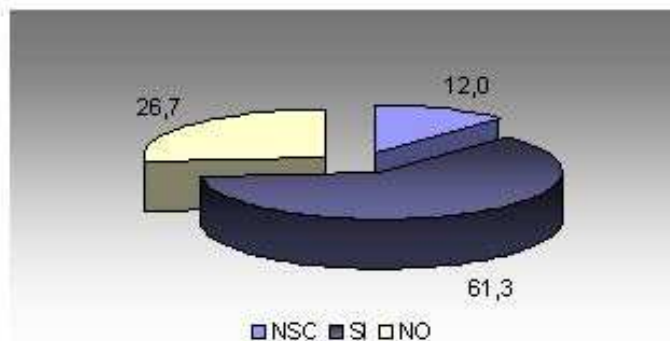


Las personas que van a invertir en el Ecuador tienen pensado hacerlo en el comercio y en servicios es decir ponerse negocios de ventas etc.

GRÁFICO 33
ENVIA REMESAS A SUS FAMILIARES EN ECUADOR

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	9	12,0
SI	46	61,3
NO	20	26,7
Total	75	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

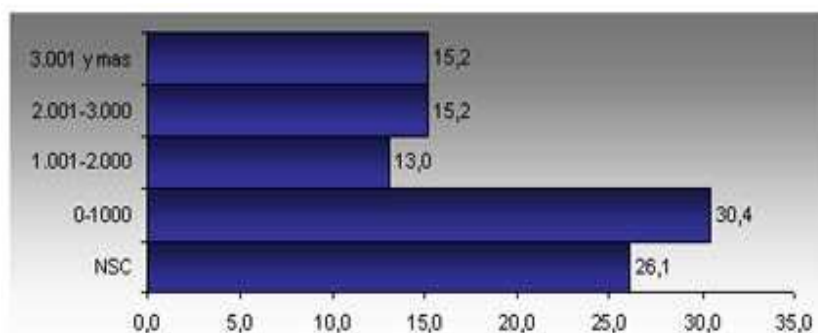


El 46% de los migrantes están enviando remesas a los familiares que están radicados en el Ecuador y un 26.7% no envía remesas a familiares o porque no tiene familiares o porque los invierte en otras cosas

GRÁFICO 34
QUE CANTIDAD DE DINERO REMITE AL ECUADOR EN USD

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE VÁLIDO
NSC	12	26,1
0-1000	14	30,4
1.001-2.000	6	13,0
2.001-3.000	7	15,2
3.001 y mas	7	15,2
SUBTOTAL	46	100,0
NO APLICABLES	29	
TOTAL	75	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



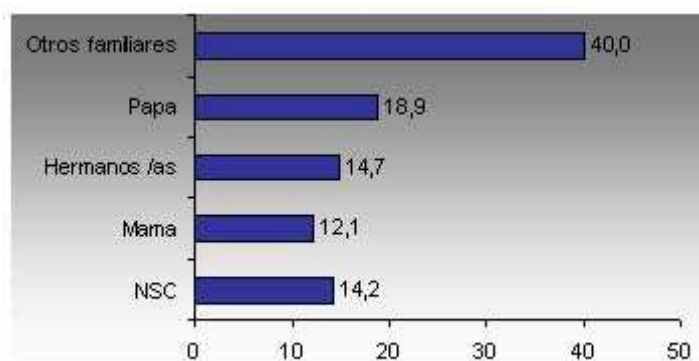
Las remesas que reciben las familias de Ecuatorianos de Estados Unidos son de mil dólares por mes en su mayoría y en otro porcentaje del 15.2% están el valor de 2001 a 3000 dólares

MIGRACION POR DESTINO ESPAÑA

GRÁFICO 35
Familiares que viven en su país de residencia actual

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	27	14,1	14,2
Mama	23	12,0	12,1
Hermanos /as	28	14,7	14,7
Papa	36	18,8	18,9
Otros familiares	76	39,8	40,0
Total	190	99,5	100,0
System	1	0,5	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

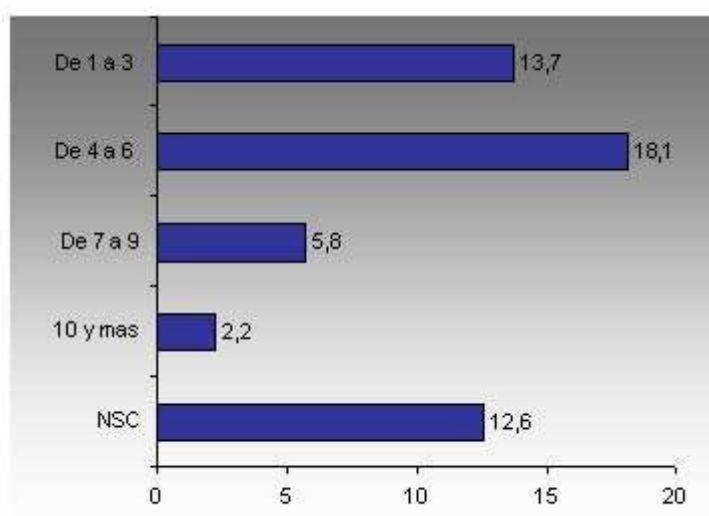


Los familiares que se encuentran viviendo actualmente en su mayoría pertenecen a otros familiares seguidos de padres y hermanos en menor porcentaje se encuentran las madres de los migrantes que se encuentran en España.

GRÁFICO 36
Cuantos son en total

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	46	24,1	12,6
10 y mas	8	4,2	2,2
De 7 a 9	21	11,0	5,8
De 4 a 6	66	34,6	18,1
De 1 a 3	50	26,2	13,7
Total	191	100,0	52,4

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

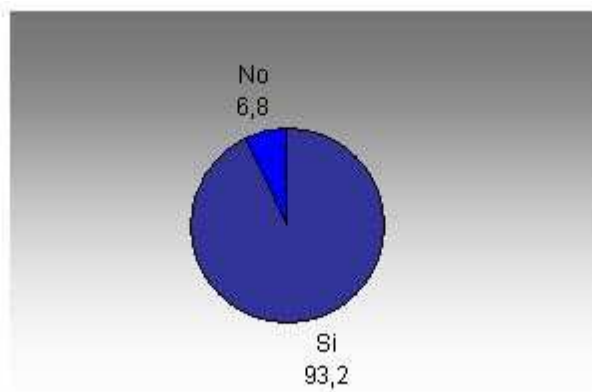


Los integrantes de cada familia de migrantes son de 4 a 6 personas con un 18.1% y en un mínimo de 2.2% son de diez personas a mas.

GRÁFICO 37
Actualmente usted trabaja

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
Si	178	93,2	93,2
No	13	6,8	6,8
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

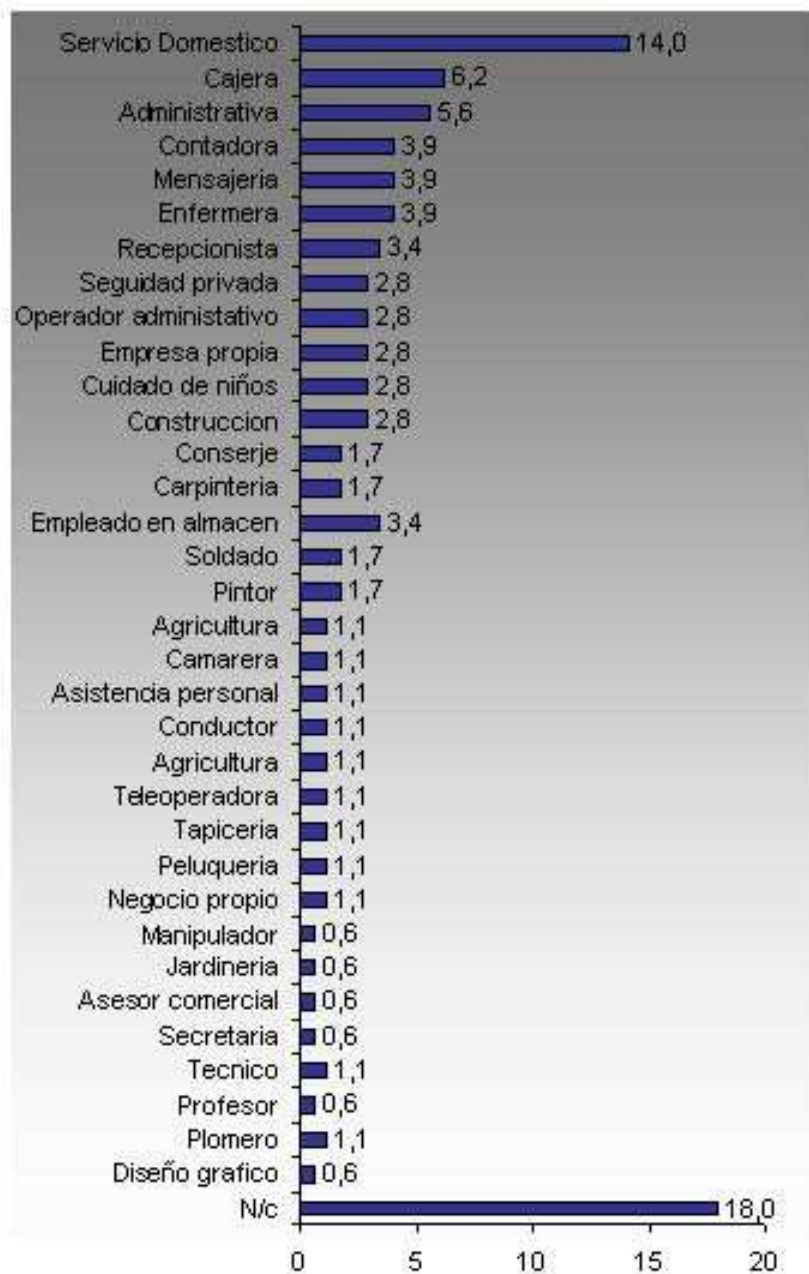


Los migrantes que se encuentran en España actualmente se encuentran con empleo y representan el 93.2% mientras que el restante 6.8% no trabaja.

GRÁFICO 37
En que trabaja o que actividad realiza en ese país

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
N/c	32	16,8	18,0
Diseño grafico	1	0,5	0,6
Plomero	2	1,0	1,1
Profesor	1	0,5	0,6
Técnico	2	1,0	1,1
Secretaria	1	0,5	0,6
Asesor comercial	1	0,5	0,6
Jardinería	1	0,5	0,6
Manipulador	1	0,5	0,6
Negocio propio	2	1,0	1,1
Peluquería	2	1,0	1,1
Tapicería	2	1,0	1,1
Tele operadora	2	1,0	1,1
Agricultura	2	1,0	1,1
Conductor	2	1,0	1,1
Asistencia personal	2	1,0	1,1
Camarera	2	1,0	1,1
Agricultura	2	1,0	1,1
Pintor	3	1,6	1,7
Soldado	3	1,6	1,7
Empleado en almacén	6	3,1	3,4
Carpintería	3	1,6	1,7
Conserje	3	1,6	1,7
Construcción	5	2,6	2,8
Cuidado de niños	5	2,6	2,8
Empresa propia	5	2,6	2,8
Operador administrativo	5	2,6	2,8
Seguridad privada	5	2,6	2,8
Recepcionista	6	3,1	3,4
Enfermera	7	3,7	3,9
Mensajería	7	3,7	3,9
Administrativa	10	5,2	5,6
Cajera	11	5,8	6,2
Total	178	93,2	100,0
System	13	6,8	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

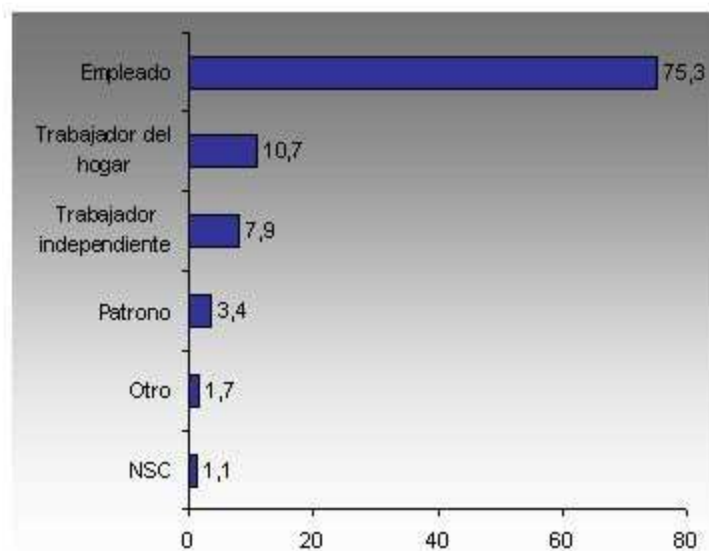


Las actividades en las cuales se desempeñan los migrantes en España son de servicio domestico, como principal actividad, seguido de cajeros, mensajeros, contadores, etc.

GRÁFICO 38
Su relación laboral es

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	2	1,0	1,1
Otro	3	1,6	1,7
Patrono	6	3,1	3,4
Trabajador independiente	14	7,3	7,9
Trabajador del hogar	19	9,9	10,7
Empleado	134	70,2	75,3
Total	178	93,2	100,0
System	13	6,8	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



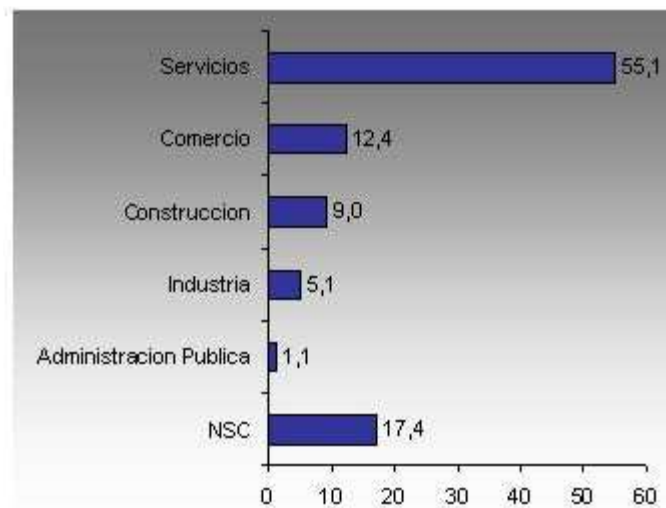
El 75% de los migrantes se encuentran en estado laboral dependiente de un patrono, un 10/% es trabajador del hogar es decir de servicio domestico.

GRÁFICO 39

A que se dedica la empresa, fábrica o institución que trabaja

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	31	16,2	17,4
Administración Pública	2	1,0	1,1
Industria	9	4,7	5,1
Construcción	16	8,4	9,0
Comercio	22	11,5	12,4
Servicios	98	51,3	55,1
Total	178	93,2	100,0
System	13	6,8	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

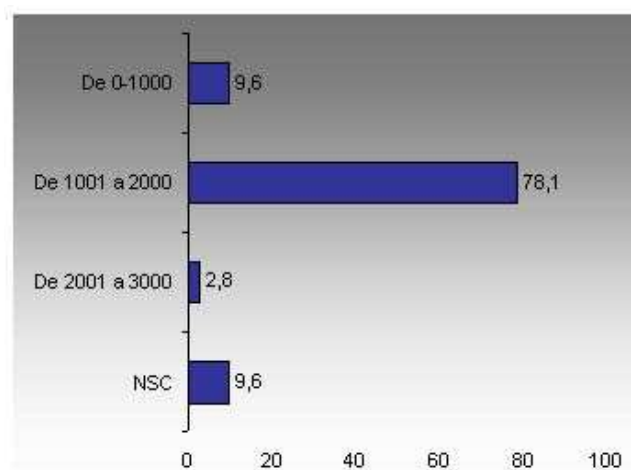


La empresa o la fábrica donde trabajan los migrantes en España se dedican principalmente a dar servicios y un 12.4% al comercio.

GRÁFICO 40
Aproximadamente cuánto gana al mes

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	17	8,9	9,6
De 2001 a 3000	5	2,6	2,8
De 1001 a 2000	139	72,8	78,1
De 0-1000	17	8,9	9,6
Total	178	93,2	100,0
System	13	6,8	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



Los migrantes perciben mensualmente una remuneración de 1001 euros a 2000 euros en un 78% y un 2.8% percibe de 2001 a 3000 euros.

GRÁFICO 41
Actualmente si usted no trabaja su condición es de

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
Estudiante	11	5,8	78,6
Rentista	3	1,6	21,4
Total	14	7,3	100,0
System	177	92,7	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

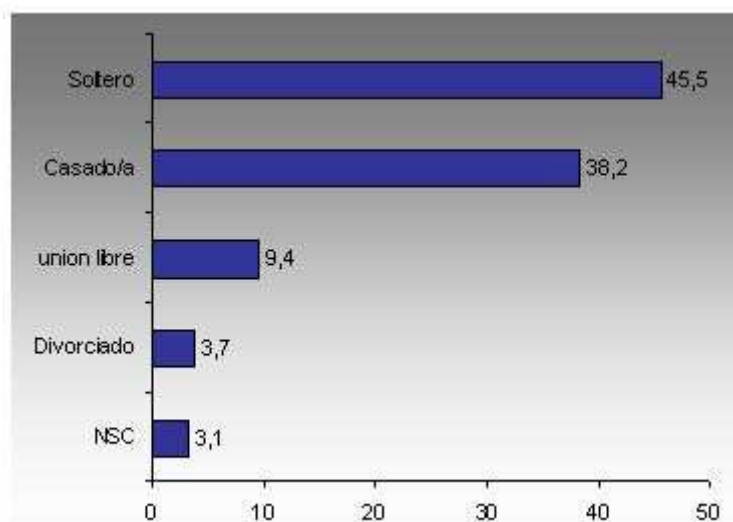


Los migrantes que no están empleados se encuentran en condición de estudiantes con un 78.6% y el restante 21.4% se encuentra en condición de rentista.

GRÁFICO 42
Cuál es su estado civil

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	6	3,1	3,1
Divorciado	7	3,7	3,7
union libre	18	9,4	9,4
Casado/a	73	38,2	38,2
Soltero	87	45,5	45,5
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

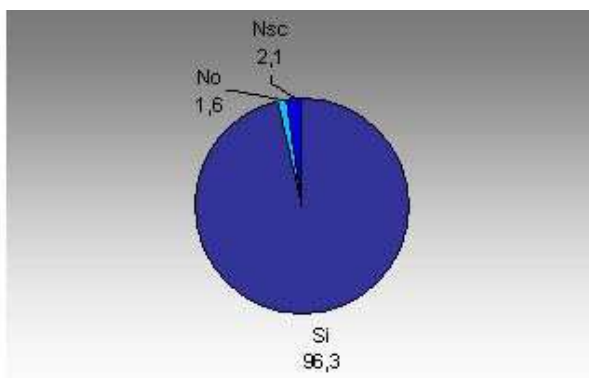


El estado civil de los migrantes es soltero representando un 45.5% y el 38.7% esta casado

GRÁFICO 43
Tiene familiares en el Ecuador

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
Si	184	96,3	96,3
No	3	1,6	1,6
Nsc	4	2,1	2,1
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

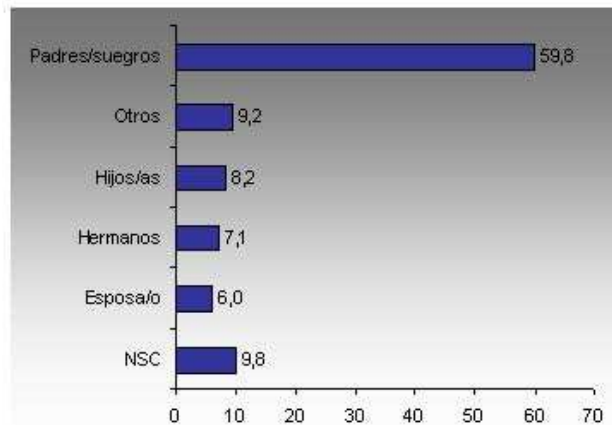


El 96.3% tiene familiares en su país de origen en el Ecuador, un 2.1% no tiene familia en el Ecuador.

GRÁFICO 44
Parentesco con los familiares

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	18	9,4	9,8
Esposa/o	11	5,8	6,0
Hermanos	13	6,8	7,1
Hijos/as	15	7,9	8,2
Otros	17	8,9	9,2
Padres/suegros	110	57,6	59,8
Total	184	96,3	100,0
System	7	3,7	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

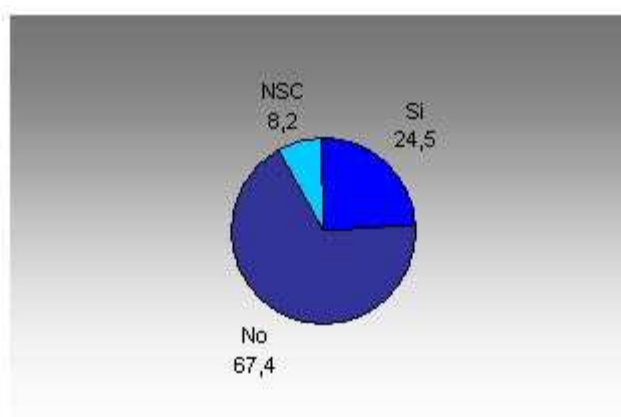


Los familiares que se encuentran aun en el Ecuador son Padres y suegros representan el 59.8% del total de la población migrante.

GRÁFICO 45
Ha pensado traer a vivir alguno de ellos al exterior

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
Si	45	23,6	24,5
No	124	64,9	67,4
NSC	15	7,9	8,2
Total	184	96,3	100,0
System	7	3,7	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

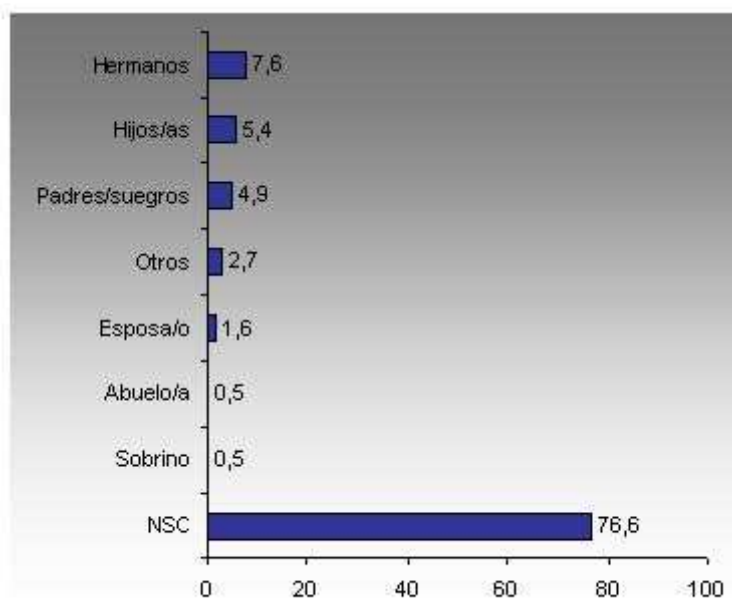


Un 67.4% de las personas migrantes no tiene pensado llevar a familiares a vivir a España mientras que un 24.5% si tiene pensado llevarlos a vivir a ese país.

GRÁFICO 46
A que familiares ha pensado sacar del Ecuador

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	141	73,8	76,6
Sobrino	1	0,5	0,5
Abuelo/a	1	0,5	0,5
Esposa/o	3	1,6	1,6
Otros	5	2,6	2,7
Padres/suegros	9	4,7	4,9
Hijos/as	10	5,2	5,4
Hermanos	14	7,3	7,6
Total	184	96,3	100,0
System	7	3,7	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



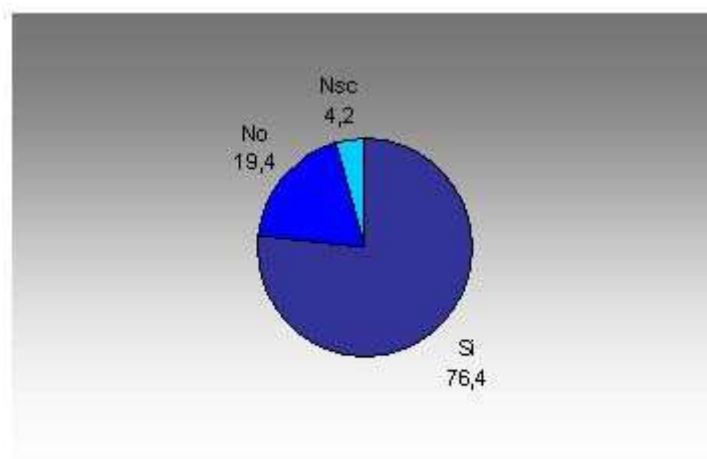
Las personas que tienen la intención de llevarse a los familiares a España desean llevar a sus hermanos e hijos hijas, y en menor porcentaje a los suegros y padres por su edad.

GRÁFICO 47

Tiene intención de retornar o radicarse en el Ecuador

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
Si	146	76,4	76,4
No	37	19,4	19,4
Nsc	8	4,2	4,2
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



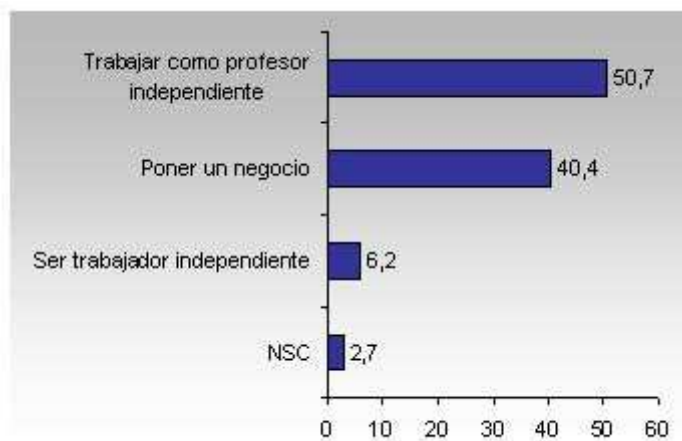
Un 76.4% tiene la intención de retornar al Ecuador como país de origen mientras un 19.4% no desea retornar al Ecuador sino vivir en España.

GRÁFICO 48

Cuando regrese al Ecuador a que se dedicará

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	4	2,1	2,7
Ser trabajador independiente	9	4,7	6,2
Poner un negocio	59	30,9	40,4
Trabajar como profesor independiente	74	38,7	50,7
Total	146	76,4	100,0
System	45	23,6	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

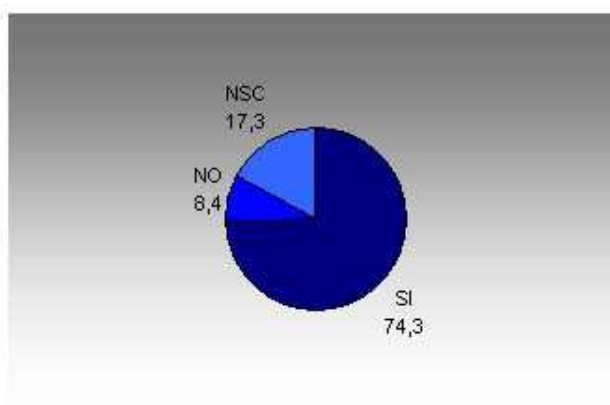


Cuando los migrantes regresen al Ecuador se dedicaran a trabajar como profesor independiente representando un 50.7% del total de la población migrante.

GRÁFICO 49
Le gustaría a usted invertir en el Ecuador

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
SI	142	74,3	74,3
NO	16	8,4	8,4
NSC	33	17,3	17,3
Total	191	100,0	100,0

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano

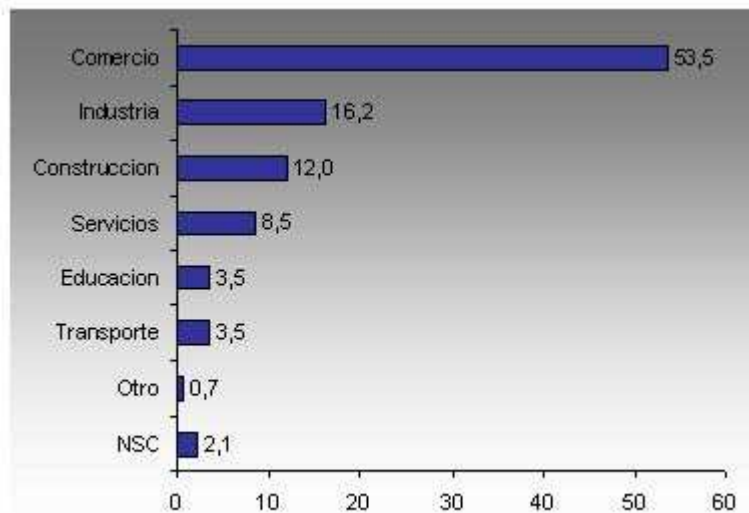


Un 74.3% desea invertir en el Ecuador mientras que el 8.4% no desea invertir en el Ecuador el restante 17.3% se desconoce.

GRÁFICO 50
En que sector le gustaría a usted invertir

Detalle	Fr	%	Porcentaje válido
NSC	3	1,6	2,1
Otro	1	0,5	0,7
Transporte	5	2,6	3,5
Educación	5	2,6	3,5
Servicios	12	6,3	8,5
Construcción	17	8,9	12,0
Industria	23	12,0	16,2
Comercio	76	39,8	53,5
Total	142	74,3	100,0
Sistema	49	25,7	
Total	191	100,0	

FUENTE: IAME Centro de Investigación y apoyo al Migrante Ecuatoriano



El sector en donde desean invertir la mayoría de los migrantes es el de comercio con un 53.5% seguido de un 16.2% que está representado en la industria.