



Análisis del modelo de internalización para la exportación de camisas, originarias de la comunidad Zuleta en la provincia de Imbabura hacia el mercado español

Tipanquiza Duque, Stefanía Maribel y Villagómez Lucero, Angélica Estefanía

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Licenciatura en Comercio Exterior y Negociación Internacional

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior y
Negociación Internacional

Ing. Legarda Riera, Ángel Ramiro Mib.

16 de marzo de 2021

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis3_Tipanquiza_Vilagómez (1).docx (D98007857)
Submitted: 3/11/2021 6:23:00 PM
Submitted By: smtipanquiza@espe.edu.ec
Significance: 3 %

Sources included in the report:

Analisis de la industria de la Confección NAZATE-VALENCIA.docx (D54280619)
 tesis cobos final 14 de marzo-2-2.doc (D49400526)
 carteras paja toquilla Raffo.docx (D50042309)
 Implementación de un plan de Exportación para el Jamón Ahumado Artesanal al mercado Chileno.docx (D54990601)
 TESIS OCAÑA Y AGUDELO.docx (D47429710)
 Análisis comparativo de las exportaciones de la subpartida arancelaria 1604.13 hacia el mercado de México y Colombia durante el periodo 2014 al 2018 y su impacto en la balanza comercial no petrolera. (1) (2).docx (D93794918)
 120386_TFG- Carol Pardo C.pdf (D62213893)
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/18826/1/71180_1.pdf
<https://fundaciongaloplazafasso.org/proyectos/bordados-2/>
<https://es.statista.com/estadisticas/511703/empresas-lideres-del-acabado-de-textiles-espana/>
 An
<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/777/>
 Requisitos_para_exportar_textiles_y_joyer%C3%ADa_a_Espa%C3%
 B1a_2015_keyword_principal.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y
https://registro.securitydata.net.ec/index_re_le.php
https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica-en-ecuador/#tabs_firma%7C1Defensor
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4155/1/T-ULVR-3484.pdf>
<https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/128381/Dillon%20-%20Manual%20de%20procedimientos%20para%20la%20importaci%C3%B3n%20de%20frenos%20y%20servofrenos%20automotrices%20a%20Ecu...pdf?sequence=1&isAllowed=y>
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/18441/1/69870_1.pdf

Instances where selected sources appear:

26

FIRMA



ING. LEGARDA RIERA, ÁNGEL RAMIRO MIB.

TUTOR



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “Análisis del modelo de internalización para la exportación de camisas, originarias de la comunidad Zuleta en la provincia de Imbabura hacia el mercado español” fue realizado por las señoritas Tipanquiza Duque, Stefania Maribel y Villagómez Lucero, Angélica Estefanía el cual ha sido revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para lo sustente públicamente.

Sangolqui, 15 de marzo de 2021

Firma

ING. LEGARDA RIERA, ÁNGEL RAMIRO MIB.
C.C: 1707211619



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Nosotras **Tipanquiza Duque, Stefania Maribel** y **Villagómez Lucero, Angélica Estefanía**, con cédulas de ciudadanía n°0503960916 y n°1754800496, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“Análisis del modelo de internalización para la exportación de camisas, originarias de la comunidad Zuleta en la provincia de Imbabura hacia el mercado español”** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 15 de marzo de 2021

Firma

Tipanquiza Duque, Stefania Maribel

C.C.: 0503960916

Villagómez Lucero, Angélica Estefanía

C.C.: 1754800496



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Nosotras **Tipanquiza Duque, Stefania Maribel y Villagómez Lucero, Angélica Estefanía**, con cédulas de ciudadanía n°0503960916 y n°1754800496, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **“Análisis del modelo de internalización para la exportación de camisas, originarias de la comunidad Zuleta en la provincia de Imbabura hacia el mercado español”** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Sangolquí, 15 de marzo de 2021

Firma

Tipanquiza Duque, Stefania Maribel

C.C.: 0503960916

Villagómez Lucero, Angélica Estefanía

C.C.: 1754800496

DEDICATORIA

A mi super heroína, que incluso desde antes que naciera sé que ya buscabas lo mejor para mí y que con mucho esfuerzo lograste darme todo y más de lo que necesitaba, me llena de orgullo la mujer valiente, trabajadora y amorosa que demuestras ser siempre, espero algún día llenar tus zapatos, intentaré siempre dar lo mejor de mi para hacerte sentir orgullosa. Te amo Mamá

A mi rey, mi padre quien me ha hecho sentir una princesa toda la vida, esperando que este logro te llene de orgullo y recompensar de alguna manera tus consejos, enseñanzas y apoyo que me has brindado siempre.

A mi hermano Andrés, mi mejor amigo, por tu apoyo en los peores momentos y esos abrazos y consejos que me permitieron ver las cosas de una manera más sencilla, convirtiéndome en la mujer fuerte que soy ahora, aunque siempre he admirado y he necesitado tu protección, por alegrar mis días y ser mi ejemplo a seguir, te guardo un profundo respeto.

Angélica Estefanía Villagómez Lucero

DEDICATORIA

“El querer es poder y solo triunfa la persona que es constante y decidida” con esta frase crecí y me forjé mentalmente desde mi niñez, mi papá siempre me lo ha repetido.

Este trabajo va dedicado en especial para mí, que tuve que aventurarme a la vida adulta desde mis 17 años en una nueva ciudad, que a pesar de los altibajos presentados en el camino alcancé una de las metas más importantes para mí y para mis padres.

También va dedicado a mis padres, quienes se han esforzado siempre por ver triunfar a cada uno de sus hijos, quienes han tenido que luchar día tras día ante las adversidades de la vida, han podido sobrellevar las tormentas familiares con la mejor actitud y siempre brindándonos una palabra de aliento que lograba recobrar la confianza en uno mismo.

Stefanía Maribel Tipanquiza Duque

AGRADECIMIENTO

A mis padres y hermano, por ser mi motivación, por su cariño en cada momento y comprensión a lo largo de mi vida universitaria, este logro es para ustedes, por la lucha que cada uno de nosotros ha tenido que sobrellevar para cumplir nuestras metas.

A mi Tippy Team, Tiffa, Ray, Alejandro y Andrés, por su apoyo e incondicional amistad, por los buenos y malos momentos que hicieron esta trayectoria más fácil, por las experiencias juntos que llevare para siempre en mi corazón y por su ayuda recibida en todo momento, incluso en mi vida profesional.

A mi amiga Tiffa, quién siempre me ha dado un impulso cuando más lo he necesitado, gracias por realizar este proyecto juntas y por todo el apoyo que me has brindado, no me queda duda que somos el mejor equipo, compartir estos años junto a ti ha sido magnifico, espero contar con tu amistad siempre.

Angélica Estefanía Villagómez Lucero

AGRADECIMIENTO

Primeramente, quiero agradecer a Dios por nuestra vida y el poder gozarla a diario, también a mis padres Luis y Normalma, quienes siempre han sido el pilar fundamental de mi desarrollo personal y profesional, a mis hermanos Jesenia y Pavel, quienes me han apoyado con una palabra de aliento en cada situación complicada, han impulsado mi fe y constancia. Además, quiero agradecer a mi segunda familia Duque Villalta, durante estos 6 años han aportado con su granito de arena para poder cumplir mis metas y han hecho que mi soledad mucho más llevadera, para ustedes, un siempre gracias.

Gracias a la Universidad por darme a los amigos que hoy en día disfruto, quienes se han convertido en una familia, gracias por los logros, por las victorias y las derrotas de las cuales pudimos aprender.

Stefanía Maribel Tipanquiza Duque

Índice General

Resumen	18
Abstract.....	19
Justificación.....	20
Planteamiento del Problema	20
Objetivos de la investigación	22
Objetivo General.....	22
Objetivos Específicos	22
CAPÍTULO 1	23
Sector Textilero Artesanal Zuleta.....	23
Antecedentes Históricos.....	23
Aspectos Geográficos.....	24
Aspectos Demográficos	24
Oferta Artesanal Bordados	25
Historia de Bordado Dentro de la Comunidad	28
CAPÍTULO 2	31
Generalidades de España.....	31
Análisis Geográfico.....	31
Análisis Demográfico	32
Análisis económico	34
Análisis Político y Social	35
Análisis Cultural	36
Análisis de la tendencia de moda española.....	38
Protocolo de negociación	40
La industria textil de España	42
Evolución Histórica Textil.....	42

	11
Cifras del Sector Textil Español	42
Análisis de la Competencia	44
Principales Empresas Españolas Dedicadas a la Industria Textil	46
Análisis de las Exportaciones de la Subpartida Arancelaria 6105.10.00.00 de Ecuador al Mercado Español.....	46
Destino de las Exportaciones.....	46
Empresas Exportadoras	47
Volumen de Exportaciones	48
CAPÍTULO 3	50
Proceso de exportación	50
Términos usados en una exportación.....	50
Acuerdo comercial.....	50
Acuerdo preferencial.....	50
Aduana.....	50
Antidumping.....	50
Arancel.....	50
Arancel Ad-valorem.....	51
Arancel específico.....	51
Arancel preferencial.....	51
Barreras comerciales.....	51
Certificado de origen.....	51
Derechos aduaneros.....	51
Derechos antidumping.....	51
Desgravación arancelaria.....	51
Dumping.....	51

Licencia de importación. Es el documento que faculta el ingreso de una mercancía determinada a territorio de destino.	51
Medidas arancelarias.....	51
Medidas no arancelarias.....	51
Medidas compensatorias.....	52
Normas de origen.	52
País de origen.....	52
Partida arancelaria.....	52
Subpartida arancelaria.....	52
Política comercial.....	52
Preferencia arancelaria.....	52
Protección arancelaria.	52
Salvaguardia.....	53
Territorio aduanero	53
Unión aduanera.	53
Valor en aduana. E.....	53
Valoración aduanera.....	53
Trámites para registrarse como exportador.....	53
Proceso de Exportación	54
Generalidades del producto	55
Características del producto	56
Diseño	56
Materia prima	57
Proceso de bordado.....	58
Requisitos para el acceso al mercado europeo	60
Requisitos generales.....	60

Requisitos específicos.....	60
Impuestos e impuestos específicos.....	60
Consideraciones generales para la Exportación a España.....	62
Requisitos para la exportación de confecciones textiles.....	63
Requisitos de etiquetado.....	63
Fijación del etiquetado.....	64
Etiqueta de cuidado.....	65
Prohibiciones.....	65
Etiqueta del país de origen.....	65
Etiquetas de tallas.....	65
Tallas establecidas en las prendas de ropa.....	66
Requisitos de empaque y embalaje.....	66
Normas Internacionales. ISO 394.....	68
Norma ISO 780.....	68
Normas ISO 7000.....	68
Proceso de Negociación.....	69
Preparación.....	70
Etapas de previsión de objetivos.....	71
Objetivos fundamentales.....	71
Objetivos secundarios.....	71
Objetivos ideales.....	71
Etapas de Revisión del tema.....	71
Etapas de evaluación.....	71
Preparar nuestra argumentación.....	72
Discusión.....	72
Presentación de las propuestas.....	72

Establecer los límites y la agenda de negociación.....	73
La negociación y las alternativas.	73
Intercambio.....	73
Cierre y Acuerdo	74
Negociación del precio.	75
Negociación de Incoterms	75
Grupo E.	76
Grupo F.	76
Grupo C.....	77
Grupo D.....	77
Transporte Internacional	77
Generalidades de la Logística Internacional	78
Transporte marítimo.....	79
Transporte aéreo.....	80
Documentos de Exportación.....	80
Factura comercial.	80
Conocimiento de embarque.....	81
Packing list.	81
Acuerdos comerciales.....	82
Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y sus Estados Miembros y Colombia y Perú.	82
Certificados, permisos, licencias y regulaciones.....	83
Número de Referencia del Manifiesto (MRN).....	83
Declaración Aduanera de Exportación (DAE).....	83
Aforo.....	84
CAPÍTULO 4	85

Modelo Operativo de la Propuesta.....	85
Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta.....	85
Volumen de Producción.....	88
Unificación de Mercancía	90
Etiquetado y Logo	90
Envase	92
Empaque	94
Cubicaje.	94
Unitarización.....	96
Termino de Negociación	97
Forma de pago.....	97
Fase Pre-Embarque.....	98
Token.	98
Agente de aduana.....	101
Certificado de origen.	101
Transporte interno.....	103
Fase Embarque	104
Manipuleo de embarque.	104
Agente de carga.....	104
Transporte internacional.	105
Flujograma	107
CAPÍTULO 5	108
Conclusiones	108
Recomendaciones.....	109
Fuentes de información	112

Índice de Tablas

Tabla 1 Distribución del número de empresas en el sector textil Año 2019.....	45
Tabla 2 Principales empresas españolas del sector textil.....	46
Tabla 3 Destino de exportaciones de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 de Ecuador al resto del mundo.....	47
Tabla 4 Empresas exportadoras de Ecuador de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00.....	48
Tabla 5 Volumen de exportaciones de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00	48
Tabla 6 Tallas de camisas para niños	66
Tabla 7 Tallas de camisas para jóvenes y adultos.....	66
Tabla 8 Miembros de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta	85
Tabla 9 Volumen de producción 2021	89
Tabla 10 Costo de envase	94
Tabla 11 Medidas cajas de cartón	94
Tabla 12 Cubicaje de camisas en cajas de cartón.....	95
Tabla 13 Costo de empaque	96
Tabla 14 Costos de la firma electrónica o Token.....	100
Tabla 15 Agente de aduana	101
Tabla 16 Porcentaje de liberación de tributos.....	102
Tabla 17 Certificado de Origen	103
Tabla 18 Transporte Interno	104
Tabla 19 Manipuleo de la carga.....	104
Tabla 20 Agente de carga.....	105
Tabla 21 Costos Puerto de Guayaquil.....	105

Índice de Figuras

Figura 1 Autoidentificación étnica para la parroquia Angochagua de acuerdo con el Censo 2010	25
Figura 2 Blusas	26
Figura 3 Mantelería.....	26
Figura 4 Camisas	27
Figura 5 Vestidos de niña.....	27
Figura 6 Mascarillas	28
Figura 7 Taller de Bordados hacienda Zuleta.	29
Figura 8 Evolución del número de empresas textil, confección, cuero y calzado 2009-2019. 43	
Figura 9 Evolución del número de trabajadores del sector textil, confección, cuero y calzado	44
Figura 10 Distribución del número de empresas en el sector textil Año 2019.....	45
Figura 11 Materiales utilizados para el bordaje	59
Figura 12 Producto terminado.....	60
Figura 13 Regímenes de importación en España.....	61
Figura 14 Flujograma del proceso de negociación	69
Figura 15 Validación subpartida en Ecuapass.....	82
Figura 16 Logo de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta.....	91
Figura 17 Etiqueta de camisas bordadas	92
Figura 18 Papel seda utilizado para el envase de la mercancía.....	93
Figura 19 Funda plástica para el envase de la mercancía.....	93
Figura 20 Diseño de caja de cartón reforzado	95
Figura 21 Formulario de Registro de Certificados Electrónicos.....	99
Figura 22 Flujograma de exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00.	107

Resumen

Para lograr la internacionalización de un producto hay que tomar en cuenta el análisis de factores internos y externos tanto del país de origen como el de destino, para realizar la exportación permitiéndonos reducir costos y riesgos, posicionando los productos en mercados internacionales.

Las prendas de vestir elaboradas en Zuleta, comunidad ubicada al norte de la provincia de Imbabura, son reconocidas mundialmente como una artesanía por su técnica de bordaje ancestral que ha sido considerada una de las mejores de Iberoamérica, permitiéndole aumentar su demanda en mercados internacionales.

La investigación se realiza sobre los aspectos logísticos del mercado español que se deben tomar en cuenta para la exportación de camisas de punto para hombres y niños elaboradas a base de algodón en la comunidad de Zuleta, para esto se realizará un estudio del mercado de destino en los aspectos; económico, social y comercial, concluyendo la factibilidad para la exportación hacia el mercado de España.

Finalmente, la investigación tiene como finalidad ofrecer un modelo de internacionalización que le permita a la Comunidad Zuleta fomentar la exportación de sus productos hacia el mercado de España y optimizar sus recursos, consiguiendo que los productos lleguen a su destino en excelente estado y manteniendo la calidad, logrando alianzas a largo plazo.

Palabras clave:

- **INTERNACIONALIZACIÓN**
- **EXPORTACIÓN**
- **FACTORES ECONOMICOS**
- **FACTORES COMERCIALES**

Abstract

To achieve the internationalization of a product, it is necessary to take into account the analysis of internal and external factors, both in the country of origin and in the country of destination, to carry out the export, allowing us to reduce costs and risks, positioning the products in international markets.

The garments made in Zuleta, a community located in the north of the province of Imbabura, are recognized worldwide as a craft for their ancestral embroidery technique that has been considered one of the best in Latin America, allowing it to increase its demand in international markets.

The research is carried out on the logistical aspects of the Spanish market that must be taken into account for the export of knitted shirts for men and boys made from cotton in the community of Zuleta, for this a study of the destination market will be carried out in the aspects; economic, social and commercial, concluding the feasibility for export to the Spanish market.

Finally, the research aims to offer an internationalization model that allows the Zuleta Community to promote the export of its products to the Spanish market and optimize its resources, ensuring that the products reach their destination in excellent condition and maintaining quality, achieving long-term alliances.

Key words:

- **INTERNATIONALIZATION**
- **EXPORT**
- **ECONOMIC FACTORS**
- **COMMERCIAL FACTORS**

Justificación

La presente investigación se orienta a los productores del sector textil en la comunidad Zuleta ubicada en la provincia de Imbabura, pues permitirá que los artesanos conozcan sobre los procesos y trámites necesarios para una exportación beneficiosa a largo plazo, así también aportar al crecimiento económico del Ecuador mediante el incremento de las exportaciones de camisas bordadas que complementan la identidad ecuatoriana implícita en la técnica ancestral del producto.

La comercialización y reconocimiento del producto internacionalmente no ayudará solamente a incrementar la economía de la comunidad, sino también contribuirá al comercio de otros productos típicos de la región, incrementando plazas de empleo e incentivar a los turistas a reconocer a la comunidad como un destino nacional e internacional. En consecuencia, regenerará las condiciones de vida de la comunidad, disminuyendo paulatinamente su pobreza.

El aporte del estudio reside en reconocer al sector textil ecuatoriano como una ventajosa oferta exportable de los llamados “productos no tradicionales”, pues los mismos no han tenido incentivos por parte del gobierno logrando que su venta se mantenga estancada en mercados nacionales.

El mercado español ha sido el elegido debido a su atracción por las prendas hechas a mano, los colores llamativos de sus bordados y la preferencia en calidad. Es importante mencionar que España pertenece a la Unión Europea, por lo que las relaciones bilaterales entre ambos países se han beneficiado en los últimos años.

Planteamiento del Problema

Ecuador es un país afortunado, ya que existen diferentes lugares, culturas, tradiciones insuperables en el mundo. Sin embargo, al ser un país tercermundista necesita innovar sus actividades económicas para surgir en el mercado internacional, y que estas

permitan fomentar fuentes de empleo y ayuden a mejorar la calidad de vida de varios sectores, en especial de los vulnerables, como es el caso del sector artesanal.

En el país existen un sinnúmero de localidades donde la artesanía es la única fuente económica de sus pobladores, pero no se ha logrado en su totalidad explotar el sector textil artesanal comunitario que resulte beneficioso para dicho sector, como es el caso de la comunidad de Zuleta, ubicada en la provincia de Imbabura, el corazón de los Andes ecuatorianos.

El poseer una exclusiva calidad en bordados de tela, es un arte transmitida entre generaciones desde hace varias décadas. Gran parte de su población femenina se dedica al bordado de telas y la comercialización. En la actualidad Zuleta se engalanan con bordados de gran variedad desde productos como manteles hasta camisas y vestidos.

En esta comunidad existen dos asociaciones de bordadoras: La Asociación Mujeres Bordadoras de Zuleta, quienes se encargan de organizar ferias en la Casa Comunal para la venta de bordados y la Asociación de Bordadoras Pachakama, quienes comercializan sus productos bajo pedido. Existe un grupo reducido que no pertenece a estas dos asociaciones, ellas comercializan sus bordados desde el hogar.

El bordado representa la cosmovisión campesina plasmada con sentimiento, identidad y dedicación en cada pedazo de tela, pues esperan que los clientes finales aprecien el amor y pasión del trabajo dedicado en cada hebra de hilo. No obstante, el talento de estas mujeres no es muy bien recompensado.

Cabe recalcar que en la actualidad los principales países importadores de la subpartida 6105.10.00.00 de acuerdo con los datos emitidos por el Banco Central del Ecuador son: Suiza, Colombia, Islas Caimán, Alemania, España y Reino Unido.

Estas prendas de vestir tienen un gran valor cultural no solamente en Ecuador sino a nivel mundial, pero no han logrado ser comercializadas en un significativo volumen por diversos aspectos que dificultan que las exportaciones de este tipo de productos

incrementen, es por ello que esta investigación busca ayudar al sector artesanal de Zuleta a impulsar sus exportaciones en el mercado español mediante un modelo de internalización que inicia desde que el producto se encuentra terminado en las manos de las mujeres bordadoras hasta la entrega del producto en el puerto de destino.

Los principales aspectos limitantes para estudiar son: la falta de capacitación de los productores, limitadas estrategias de comercialización, ventas a intermediarios a precios bajos, inestabilidad económica en las familias, restringido acceso a los canales de comercialización, desconocimiento de los procesos de comercio exterior.

Al tenerlos identificados, se permitirá encontrar una solución factible que brinde no solamente a la comunidad de Zuleta sino al país la oportunidad de cotizarse en mercados europeos con mercancías de calidad y exclusividad. Además, se podrá mejorar el nivel económico y turístico de esta zona.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Analizar el modelo de internalización para la exportación de la Subpartida 6105.10.00 “Camisas de punto para hombres o niños, de algodón” originarias de la Comunidad Zuleta hacia el mercado español.

Objetivos Específicos

Conocer la situación actual del sector textilero artesanal de la comunidad de Zuleta de la Provincia de Imbabura.

Analizar el contorno económico, comercial y político del mercado español y la evolución de exportaciones de la Subpartida Arancelaria 6105.10.00.00

Identificar el procedimiento aduanero y logístico para la exportación de la Subpartida Arancelaria 6105.10.00.00 hacia el mercado español.

Proponer un modelo de internalización que le permita a la Comunidad Zuleta fomentar la exportación de sus productos hacia el mercado de España.

CAPÍTULO 1

Sector Textilero Artesanal Zuleta

Antecedentes Históricos

El hombre a lo largo de la historia ha ido evolucionando sus vestiduras, iniciando desde pieles de animales, tatuajes hasta descubrir el tejido. Su afición hacia la policromía fue lo que le impulso al hombre en sus inicios a. de C., a jugar con los colores y lograr diversas combinaciones dejando a un lado a la monocromática para lograr algo maravilloso.

La época bizantina fue la que marco el auge de desarrollo del bordado, puesto que en este periodo inicio el gusto por la ostentación y el lujo, donde los emperadores vestían telas llenas de policromía brillante junto con pequeños bordados diseñados con aguja. Además, en este periodo durante la Edad Media e inicios del Renacimiento se introdujo en Europa el cultivo de seda, lo que definió al bordado como un arte de perfeccionamiento de efecto estético.

España, fue uno de los países principales de centros de bordado de lujo, mezclaban hilos de colores profundos con colores metálicos, logrando bellas combinaciones. A partir del siglo X se inició con la creación de centros de producción de seda. Según menciona Madeleine Ginsburg (1993) el más llamativo estilo de bordaje español era el punto de lana de oveja negra sobre el hilo blanco.

Años más tarde, a partir de los siglos XVI- XVIII, con la colonización de los españoles en América, obligo a los nativos americanos a aprender la técnica del bordado, ya que debido a la escasez de profesionales la ama de casa se veía obligada a diseñar sus propios bordados. Al llegar la Revolución Industrial dio lugar a que se recuperaran las técnicas de trabajar tanto en oro como en seda, este arte de bordar tuvo gran acogida por los países de América del Norte llegando al punto de imponer su propio estilo con diseños con estampados de los indios de Norteamérica.

Tras los varios acontecimientos y con la conquista de los españoles en Ecuador, se fueron implantando diversas culturas y tradiciones europeas en el país, entre ellas el bordado, la agricultura. Además, en la época de conquista se insertaron las encomiendas como forma de administración.

Zuleta es una comunidad reconocida nacionalmente por la calidad de sus bordados, desde hace II siglos atrás aproximadamente, las mujeres aborígenes de esta zona se han dedicado en cuerpo y alma a transmitir sus emociones, pensamientos y sentimientos en una prenda que es digna de admiración que inicia desde la elección del tipo de tela hasta la presentación de la prenda en sus propios puntos de ventas. Los diseños son exclusivos en particular reflejan diseños de paisajes, animales, flores nativas del pueblo ecuatoriano, estos no solamente son transmitidos en camisas, blusas sino también en servilletas, tapetes, entre otros.

Con el paso de los años, las mujeres de esta comunidad han logrado organizarse en Asociaciones para poder comercializar sus productos tanto en ferias populares o venta bajo pedido. Han ido surgiendo poco a poco y realmente el valor que tiene cada prenda en el mercado no compensa el trabajo y tiempo entregado en cada prenda.

Aspectos Geográficos

La comunidad Zuleta se ubicada en la parroquia de Angochagua dentro de la zona sur oriental del cantón de Ibarra en la provincia Imbabura.

Al norte limitada con Huanoloma. Al sur con Loma Quillil. Al occidente con los páramos de Angochagua. Al oriente con Loma de Santa Rosa

Zuleta tiene una superficie total de 2.878 hectáreas, de las cuales solo 500 están ocupadas por la población; el resto constituye zonas de conservación (Silva et al., 2008).

Se localiza entre los 2800 y 3400 metros sobre el nivel del mar, por lo que su temperatura suele permanecer entre los 10 y 15 grados centígrados.

Aspectos Demográficos

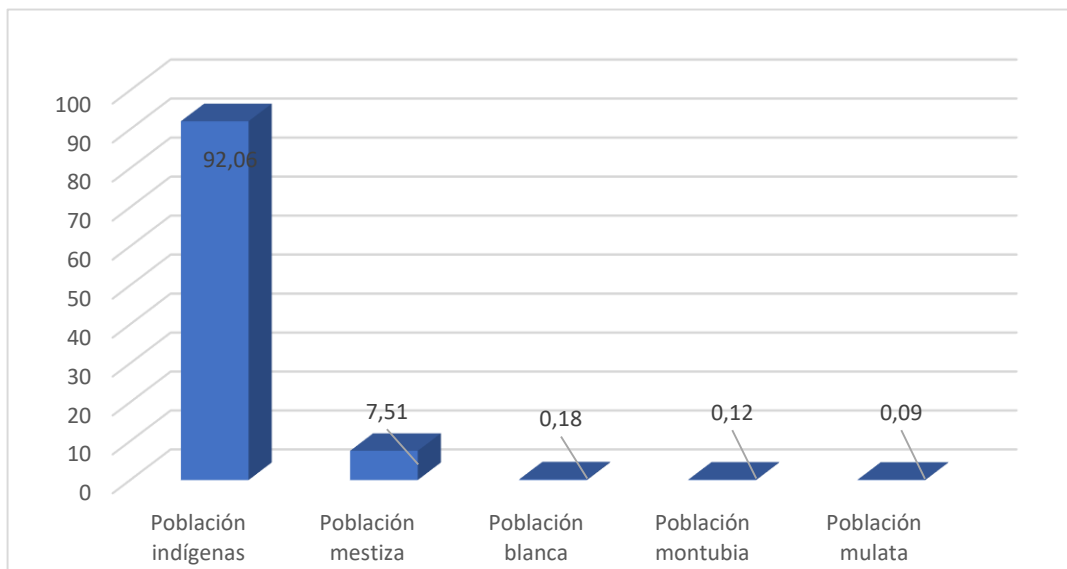
Según indica Silva et al (2008) “La Comuna Zuleta se fundó el 11 de enero de 1943 y cuenta actualmente con alrededor de 1 037 habitantes pertenecientes a 329 familias; la población es mayoritariamente indígena”.

La población económicamente activa de acuerdo al INEC (2010) para la parroquia Angochagua reflejó que el 37,73% corresponde a la población femenina y el 62,67% a la masculina.

La parroquia de Angochagua registra una población de 3263 personas (1753 mujeres y 1510 hombres), con una densidad poblacional de 24,35 hab/km². La proyección poblacional a 2015 es de 3017 personas. El 92,06% de la población en Angochagua se identifican en su mayoría como indígenas descendientes del pueblo Caranqui. El 7,51% (245 habitantes) es población mestiza, el 0,18% es de población blanca, el 0,12% es de población montubia y el 0,09% es de población mulata. (Prefectura de los Rios, 2015)

Figura 1

Autoidentificación étnica para la parroquia Angochagua de acuerdo con el Censo 2010



Nota. La figura representa el porcentaje que la población de Angochagua se autoidentifica. Tomado de INEC (2010)

Oferta Artesanal Bordados

Los principales productos bordados que ofrece esta comunidad son:

Figura 2*Blusas*

Nota. Blusas de diferentes tallas y diseños personalizados elaboradas por bordadoras de la comunidad Zuleta. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Figura 3*Mantelería*

Nota. Camino de mesa y servilletas bordadas por miembros de la Organización de bordadoras y artesanos de Zuleta. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Figura 4*Camisas*

Nota. Camisa de cuello cerrado, bordado a mano. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Figura 5*Vestidos de niña*

Nota. Vestido personalizado para niña bordado a mano. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Figura 6*Mascarillas*

Nota. Mascarillas en diferentes colores y bordados únicos. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Historia de Bordado Dentro de la Comunidad

La comunidad Zuleta ha convertido el bordado en su máxima expresión artística, transmitiendo su conocimiento de generación en generación, comenzando está en el año de 1940 dentro de la hacienda Zuleta que en esa época pertenecía al difunto mandatario Galo Plaza Lasso y su esposa Doña Rosario Pallares.

En 1940 Doña Rosario realiza un viaje a Europa, específicamente a Italia y España, donde pudo observar que las mujeres practicaban en sus hogares el arte del bordado, llamando así la atención de la esposa del mandatario Galo Plaza Lasso por las técnicas y materiales utilizados para lograr un bordado con excelentes acabados en las prendas de vestir. Al regresar a su domicilio en la Hacienda Zuleta, propone a su esposo crear un taller de bordado para avivar el trabajo a las mujeres de la localidad y mejorar su calidad de vida.

Según indica, Gallier West (2001) en su investigación realizada en la comunidad Zuleta:

El Taller de Bordados empezó como un proyecto donde se han podido percibir varias metas: dar una ocupación a las ordeñadoras de la hacienda; proveer de una fuente

de ingresos para las mujeres indígenas, y poder mostrar a los visitantes el lujoso bordado como algo propio de la hacienda.

Según nos menciona en su página web, Fundación Galo Plaza Lasso (2019) “la materia prima utilizada en los inicios del bordado era lana de llama y alpaca, dificultando la elaboración de las prendas. Años después en consecuencia, de la conquista española los materiales serán reemplazados por seda e hilo de bordar”.

En el año de 1953 la comunidad es atacada por una epidemia de tos ferina, ante la gravedad de la enfermedad el expresidente decide acoplar un sanatorio con la ayuda de monjas misioneras provenientes de las congregaciones Catalina de Siena y María Inmaculada, al controlar y terminar con la pandemia, las monjas se instalaron en la escuela Zuleta debido a su experiencia en dibujo y bordado haciéndose cargo del taller de bordado.

Plaza Lasso sugirió que organizaran a las indígenas para dibujar y bordar los diseños que ya llevaban en sus camisas compradas. Él dio telas e hilos a las monjas para sus clases con las ordeñadoras, con el objetivo de optimizar su tiempo libre después del ordeño evitando el trabajo de fuerza. (Gallier West, 2001)

Figura 7.

Taller de Bordados hacienda Zuleta



Nota. Fotografía de inicios del taller de bordado dentro de la hacienda Zuleta.

Tomado de Fundación Galo Plaza Lasso. Obtenido de

<https://fundaciongaloplazalasso.org/proyectos/bordados-2/>

En el año 1959 las monjas fueron obligadas abandonar la hacienda Zuleta por lo que el taller de bordados quedo abandonado y se dispone a la Sra. Odila de Egas como encargada para continuar con la enseñanza de este arte. Odila enseñó a las indígenas a hacer el filo con borla, a dibujar y a bordar, dibujaba a mano de memoria y usando cartones recortados en formas básicas, como ahora lo siguen haciendo las dibujantes originales que entraron con las monjas. (Gallier West, 2001)

Con la creación de la Fundación Galo Plaza Lasso en la década de los 90, el taller de bordados se convirtiendo en una empresa sin fines de lucro, con el único fin de brindar ayuda a las mujeres de la comunidad para generar ingresos mediante la elaboración y venta de sus bordados.

“Los almacenes continúan siendo la principal fuente de ingresos de la gente de la zona, así como también los encargados de preservar su tradición cultural de bordados y su vestimenta”(Fundación Galo Plaza Lasso, 2019).

CAPÍTULO 2

Generalidades de España

Según nos menciona en su investigación Pérez (2019), España, un país situado en el continente europeo, desde sus inicios los habitantes demostraron su afán de superioridad hacia los demás pueblos, debido a que su idioma se hablaba en las principales ciudades del mundo en aquel entonces, como: París, Viena, Milán y Turín. Además del considerable alcance que tuvo su lengua a nivel mundial, gozaba de alardear de un buen gusto por la moda, formas de escribir y pensar insuperables que le permitía diferenciarse de otras naciones.

En la actualidad España, forma parte de la Unión Europea, denominado el mayor invento político del Siglo XX para salvar a las naciones del comunismo y fascismo. A pesar de que, en los últimos años el panorama europeo no ha lucido de la mejor manera, ya que se ha visto opacado por conflictos bélicos, posibles amenazas terroristas, auge desmedido del populismo y finalmente el Brexit, principal consecuencia de la Post Guerra Fría.

Análisis Geográfico

Hispania, es el nombre antecesor del nombre actual España, se estima que este nombre empezó a ser empleado aproximadamente desde el siglo XII. Para hablar acerca de la historia de España. Es necesario hacer alusión a Pierre Vilar, quien fue uno de los mayores historiadores del siglo XX, quien mencionó que:

Entre el Océano, el Mediterráneo y la Cordillera Pirenaica, existe un medio natural singular de habitantes. Además, tuvo que atravesar el aislamiento de los Pirineos y la posición excéntrica de Iberia y aun así goza de una ventajosa ubicación que le permite considerarse como un continente menor.(Farinos et al., 2019)

Este país ha sufrido cambios considerables desde inicios del siglo XX hasta la actualidad, empezando por la intención de proteger el comercio y la industria que se encontraba en auge en Cataluña al implantar barreras arancelarias frente a países como

Francia y Portugal. Años más tarde en 1986 España se unió a la entidad geopolítica denominada Unión Europea, donde se puso fin a las limitantes establecidas para salvaguardar el comercio y economía del país e inician las asociaciones entre empresas de energía, transporte, comunicaciones, entre otros.

España, de acuerdo con la historia ha sufrido un gran retroceso en su extensión que ha sido compensado con el incremento del bienestar para cada uno de sus habitantes, además logró destacarse en áreas como la construcción, agricultura, turismo. La geografía de esta nación ha sido transformada radicalmente, especialmente con el desarrollo de Benidorm, ciudad comparada con Atlantic City de Norteamérica, puesto que ha logrado destacarse de una manera impresionante en el ámbito económico, social y turístico de la región.

Análisis Demográfico

España fue uno de los países implicados en la Segunda Guerra Mundial, como consecuencia de ese conflicto bélico se dio lugar a una generación bastante numerosa denominado los baby boomers, a pesar de que en este país a diferencia de otras naciones europeas sucedió tiempo después, puesto que fue a partir del año 1960-1975.

En la actualidad, España ha tenido que irse adaptando a las situaciones reales europeas, donde su población natal paso de ser un país emisor de población a ser un receptor, debido a los grandes flujos migratorios que existen en los países subdesarrollados y los deseos de superación de esta población. Es por ello que, para hablar de la demografía española, es necesario referirse a todos los escenarios que ha atravesado, donde los inmigrantes desempeñan un eje fundamental en su económica, política y social.

Europa desde hace varios años se ha enfocado en su política de vida que implica “vivir más, menos hijos”, motivo por el cual, de acuerdo a los datos emitidos por el INE (2018), la edad de la mayor parte de la población es de 40 a 44 años con alrededor de 4

millones de habitantes, considerada una población adulta mayor y haciendo una ligera comparación con las edades tempranas donde existe un máximo de 2 millones por periodos.

Con esas incidencias España aceptó libremente la inmigración, puesto que se encontraban en un gran dilema al convertirse en un futuro no muy lejano, en un país envejecido y lo que todo eso conlleva principalmente para la economía. Los principales grupos de inmigración son jóvenes con ganas de trabajar y procrear. Un dato relevante es que la tasa de actividad laboral de los inmigrantes es superior a la de los nativos españoles, e incluso la actividad laboral de las mujeres extranjeras es similar a la de los hombres españoles, por ende, bastante superior a la de las damas aborígenes. Defensor del pueblo (2019)

Para la presente investigación, es primordial considerar los aspectos demográficos, puesto que de ellos va a depender el éxito o el fracaso de las camisas elaboradas de forma artesanal, se debe considerar la población en auge dentro de este mercado y se puede definir que en este país existe una población adulta bastante superior a la juvenil, donde se debe procurar adaptarse a los gustos y preferencias de cada grupo de edad.

No existe una segregación para los habitantes extranjeros en este país, ya que, según los datos emitidos por Eurostat (2017), España seguida por Francia es el cuarto país de la Unión Europea en otorgar nacionalidades, lo hacen porque consideran a la población extranjera un ente de productividad que les permite tener un amplio mercado laboral, diversas organizaciones sociales y además ser parte de la pluralidad. Convirtiéndose en un grupo que ya forma parte del territorio y sociedad española.

En la actualidad existen alrededor de 47'329.981 habitantes, sin embargo, esta población no mira al envejecimiento siendo la mayor catástrofe natural como realmente lo es, con el paso de los años la dinámica poblacional se ha resumido en un modelo vital donde los factores económicos, sociales y culturales predomina, ocasionando que exista una

pirámide invertida poblacional donde las personas adultas están superando el número de jóvenes, determinando así a una demografía insostenible.

Análisis económico

Tras el Segundo conflicto bélico mundial, la economía española palpó una notable transformación financiera que la convirtió en uno de los países más desarrollados del mundo. A pesar de la situación que vivió antes tras la posguerra civil, donde a pesar de sus constantes esfuerzos no logró surgir en el ámbito económico e industrial, pero años más tarde se convirtió en uno de los países más sólidos de la economía europea. Se dio lugar a la creación de una teoría económica denominada Policy making por parte de la NEI (Nueva Economía Institucional), la cual consistió en respaldar la conveniencia de integrar las instituciones, la política, las ideas y la historia al análisis económico.

Años más tarde, España se ha visto envuelta en varias crisis económicas a lo largo del siglo XXI, por lo que es necesario mencionar que estas no fueron fortuitas, sino más bien fueron una fusión particular de varios acontecimientos, como por ejemplo el manejo de la política policy makers, la crisis de la hipoteca subprime originada en Estados Unidos en Julio del 2007, ocasiono que los Bancos de Inglaterra brindaran soporte, adicional tres fondos de la Banca Nacional de Paris tuvieron que cerrar al no poder otorgar soluciones a sus clientes. Según José Alonso en su obra "La Crisis Económica Española" menciona que el 9 de agosto del 2007 el Banco Central Español debe suministrar liquidez en altas cantidades (millones de euros); no obstante, el Banco Bearn&Sterns de EE. UU. es liquidado totalmente. Alonso (2017)

Con varios sucesos de por medio, la tormenta financiera tomó cuerpo en la liquidez europea, debido a que la banca norteamericana quebró y existió la profunda incertidumbre de la posible caída del Sistema Financiero Global, puesto que en ese momento se puso fin a la burbuja inmobiliaria y con ella el declive de los créditos financieros. Esta recesión afecto directamente a la clase media, media-baja y se incrementó las cifras de desempleo de una

forma alarmante. No obstante, en el período 2015-2017 se sintieron algunos síntomas de recuperación, donde las plazas de trabajo para nativos y extranjeros se elevaron a pesar de las nuevas reformas laborales que han impedido que exista un largo periodo de estabilidad laboral.

Análisis Político y Social

España se ha sumergido en cambios constantes desde su auge a inicios del siglo XXI, y no es la excepción el ámbito político donde paso de tener una red de infraestructuras, con grandes inversiones en autovías, puertos, aeropuertos cotizados y considerarse una potencia mundial en energías renovables. Además, se enfocó en el bienestar de los derechos civiles y sociales de la población, siendo uno de los primeros países en aprobar el matrimonio homosexual, así como también la facilidad de accesos de entrada a los inmigrantes de todo el mundo.

Más tarde, en el año 2012 se da a conocer la crítica situación de España denominada como “Hambre y Austeridad en España” de acuerdo con el diario New York Time, dando a conocer la fuerte corrupción que sucedía en aquella época en este país; pasando de tener una etapa de euforia total a una gran depresión que da por concluir que la fase de crecimiento que estuvo viviendo a inicios del siglo, únicamente fue un espejismo. Sánchez, (2020)

España es un Estado social basado en una democracia parlamentaria, en los últimos años el poder se encuentra descentralizado, las comunidades autónomas cuentan con un alto nivel de independencia legislativa, ejecutiva y fiscal. Santander, (2020)

En cuanto al ámbito social, es necesario referirse a la situación de esta nación tras la culminación del Segundo Conflicto Bélico, puesto que quedó totalmente aislada tanto política, social, económica y culturalmente a nivel mundial; catalogándose en el año 1964 como el país más pobre de Europa occidental con apenas \$497 renta per cápita. No obstante, todos estos acontecimientos impulsaron a la sociedad española a emprender una

gran transformación social y cultural, logrando que a finales del Siglo XX se catalogue como la séptima potencia mundial.

Al culminar los años 90, surgieron grandes cambios a nivel social en España, puesto que se dio apertura a acontecimientos como a cohabitación no matrimonial, familias homosexuales, régimen de baja fecundidad, alto nivel de divorcios; entre otros. Sucesos que indican que la sociedad española se ha vuelto post-moderna, iniciando desde una población estancada que ha decidido tener pocos hijos o a su vez no tenerlos. Además, se convirtió en una nación de inmigrantes por el alto índice de habitantes, seguido de Estados Unidos.

Según menciona Torres, (2016) con el pasar de los años la población se torna secularizada, se individualiza y por ende la comunidad tradicional desaparece lentamente. Otro aspecto que figura dentro de la era de la modernización, es la educación y el empleo que surgieron a finales del siglo XX hasta aproximadamente el año 2008, puesto que en la última década el empleo se volvió precario, el mercado laboral limitado y con salarios injustos, considerando que gran parte de la población está preparada académicamente y aun así no logran obtener fuentes dignas de trabajo, esto ha ocasionado un evidente empobrecimiento y un alto riesgo de exclusión social.

Análisis Cultural

Para hablar de cultura es necesario dirigirse al Siglo XX y recordar que en el año de 1982 durante la Conferencia Mundial acerca de las Políticas Culturales realizada en México, se logró definir a la cultura como “el conjunto de rasgos distintivos, materiales, intelectuales, afectivos que hacen a una sociedad distintiva e inigualable”

Las dimensiones culturales de Hodstede, es una categorización mental que diferencia a los miembros de una comunidad a pesar de estar expuestos a los mismos estilos de vida. De esta manera se realizará un ligero análisis al estilo Hodstede de España.

Primero, la Distancia de Poder, definida como el índice de desigualdad que existe entre una sociedad y la misma lo considera como normal, de acuerdo al análisis realizado

por Yun-Ting Huang, (2015), quien es Master en Investigación Aplicada, en España se puede percibir un nivel intermedio en cuanto al distanciamiento de poder, puesto que esta sociedad no tiene una preferencia clara en aspectos equitativos, lo que indica que la igualdad de derechos es considerada pero no para toda la población.

Como segunda dimensión se ubica el Individualismo, en este país se puede apreciar que, a pesar de ser un país europeo prima el colectivismo, lo que les ha permitido relacionarse fácilmente con otras culturas. Seguidamente, se ubica la Masculinidad donde la educación desempeña un pilar fundamental desde la etapa de la niñez, ya que evidencia un alto índice de armonía, sensibilidad y empatía en los ciudadanos, además en el ámbito empresarial los altos mandos consideran la opinión y decisión de los subordinados.

La Evasión de la Incertidumbre, es una dimensión que en España no aplica, puesto que los españoles tienden a evitar en su totalidad la incertidumbre, la monotonía y la disciplina es una forma de vida, sienten temor al cambio, a las situaciones inciertas y ambiguas. Por otro lado, en el plano cultural se ubica el pragmatismo, demostrando que los individuos viven el momento y no sienten mayor preocupación del futuro.

Finalmente, se encuentra la Indulgencia, actitud para perdonar fácilmente las ofensas, en esta dimensión España se caracteriza por no ser una sociedad indulgente y es posible que los individuos tiendan a optar por el cinismo y el pesimismo.

Tras el análisis de las dimensiones Hodstede, se puede definir que España más allá de caracterizarse por ser una nación que vive deleitada por su afición taurina, la paella, el jamón serrano, las tortillas de patatas, el alcohol y la diversión es un país que en los últimos años ha tenido que atravesar grandes crisis económicas, sociales y políticas pero que ha tenido que surgir ante las adversidades y su sociedad ha ido evolucionando con el pasar del tiempo hasta optar por la modernidad en sus estilos de vidas, vemos que es una sociedad bastante liberar pero a su vez responsable, puesto que están acostumbrados a condiciones óptimas de vida y no descansan hasta conseguirlo.

Análisis de la tendencia de moda española

Para hablar de moda, es indispensable recordar que esta idea se originó desde nuestros ancestros, quienes se vieron en la necesidad de proteger el cuerpo de las estaciones climáticas. Este fenómeno es omnipresente en el ámbito social, es realmente amplio, permite identificar directamente a una cultura por la forma de su atuendo, inciden varios factores, tales como: la influencia de las grandes marcas comerciales, el consumismo de la población, adquisiciones compulsivas.

De acuerdo a Martín, (2016) se puede definir a la moda como un cambio constante y predeterminado de vestimenta que busca enmarcar en los usuarios privilegio y distinción social. Cabe recalcar que moda y vestimenta son aspectos diferentes, puesto que la moda va enfocada a la estética, mientras que la vestimenta es esencial para el cuerpo y forma parte de la costumbre. Existen dos tipos de modas: modas pasajeras y modas propiamente dichas.

Las modas pasajeras, también denominadas (Fads) tienden a tener poco tiempo de duración en el mercado por estar enfocadas en la actualidad, mientras que la moda propiamente dicha (Fashions) mantiene una continuidad entre el pasado, el presente y el futuro, como por ejemplo la dimensión de una falda, varía con el tiempo sus estampados, colores, pero aún sigue siendo una prenda esencial en el closet de una mujer desde su aprobación a mediados del siglo XX.

Un aspecto relevante dentro de la moda es la forma en como categoriza a la sociedad, dando lugar a la creación de un sistema de distinción en la población, donde se puede observar la ventaja que maneja un grupo inclusivo, que le permite diferenciarse del resto por su poder de adquisición y sus ansias desmedidas por el consumismo.

Tras la ligera sinopsis emitida acerca de la moda, es necesario enfocarse en la moda española, para poder conocer si el mercado español es realmente apto para la exportación de camisas bordadas de la comunidad de Zuleta. España, gran parte de su población aún maneja su estilo de vida tradicional que también involucra su forma de vestir.

No es ningún secreto que Latinoamérica fue conquistada por españoles, lo que sí es digno de admirar es el desenvolvimiento de la historia, Europa siempre se consideró como un continente superior a América por aspectos económicos, sociales, culturales, entre otros. Sin embargo, durante su afán de conquista se encontraron con un continente en desarrollo, especialmente en el ámbito textil, puesto que los nativos ya contaban con una técnica, colorido y amplios diseños que provocó perplejidad en los mismos por la alta calidad de sus tejidos y vestimentas.

Se empleaba una técnica bastante simple denominada telar de cintura, la cual consistía en atar a un árbol por un extremo y al otro extremo sujeto a la espalda de la tejedora. Los españoles tuvieron gran afición por este tipo de técnicas y por la calidad de la vestimenta que decidieron inculcar el uso de algodón, lana de llamas, alpacas, plumas de aves exóticas en su país y desde entonces se realizan tejidos en plumas en Galicia, así lo menciona la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, (2017).

El inicio del siglo XXI se puede apreciar que la industria textil ha evolucionado de manera incontrolable, donde se emplea la moda de siglos anteriores, pero con materiales modernos y de mejor calidad. En España se observa que se conservan los vaqueros, minifaldas, además han resurgido las faldas largas y pantalones con bastas anchas, así lo manifiesta Peláez, (2015).

Las dimensiones de los pantalones varían considerablemente cada año y se insertan prendas de otras culturas, donde es la oportunidad para que los artesanos del cantón Zuleta logren ingresar e impactar el mercado con la presentación de camisas con un diseño único y poco tradicional en Europa, porque en la actualidad las personas no se fijan únicamente en el precio sino también en la originalidad.

Cabe recalcar que en España también existen artesanos que crean cosas brillantes, pero se puede considerar que las camisas bordadas en Zuleta llevan mayor ventaja, debido a

que sus modelos transmiten los maravillosos escenarios de las regiones de Ecuador, especies endémicas, flora y fauna exuberante.

Protocolo de negociación

España, es un país que se caracteriza por tener una amplia trayectoria de negociación con los países latinoamericanos, Ecuador no es la excepción, a pesar de manejar el mismo idioma no tienen los mismos protocolos de negociación. Desde el ingreso de España a la Unión Europea, existió un auge en las importaciones brindando una gran oportunidad a los países interesados en participar en este mercado.

Es indispensable considerar varios aspectos a la hora de hacer negocios con este país, iniciando con la comunicación clara, concisa y una actitud humilde.

Como primer punto para poder entablar una negociación son los horarios, son personas que suelen tener reuniones a partir de las 9h00 hasta las 18h00, en el caso de oficinas, mientras que, para actividades relacionadas con el comercio y las negociaciones, los horarios son más amplios e incluyen fines de semana. Seguidamente, es necesario considerar los días festivos dependiendo de la ciudad donde se va a desarrollar la negociación, puesto que cada región y ciudad poseen sus propios días festivos, además, es importante evitar negociaciones para los meses de abril, agosto y diciembre, debido a que en estos meses suelen existir vacaciones extensas.

En cuanto a los lugares aptos para desarrollar las negociaciones, la antelación es primordial, se lo puede hacer a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos, a su vez se debe volver a confirmar un día antes del desarrollo de la reunión. Los españoles optan por ejecutar los convenios en las instalaciones de sus empresas, restaurantes, suelen desayunar en un intervalo de 8h00 a 10h00 mañana, los almuerzos desde las 14h00 a las 16h00 y finalmente la cena desde las 21h00 hasta la media noche. Un aspecto relevante que los caracteriza es que no suelen ser puntuales, sin embargo, no es un tiempo superior a los 10 minutos.

La vestimenta desempeña un papel importante dentro de una negociación, puesto que está refleja el cuidado, la elegancia que posee una persona en cuanto a imagen, por ende, a desempeño, la vestimenta formal es obligatoria en hombres, quienes deben usar trajes formales acompañado de una corbata, mientras que las mujeres pueden usar trajes de tono bajo, zapatos cómodos y poco maquillaje.

La cordialidad consiste en estrechar la mano a los futuros socios, dirigirse a ellos como señor, señora, seguido de sus dos apellidos, este dato es muy importante conocer para demostrar el interés personal. Tras la consolidación de confianza los saludos entre hombres varían entre un abrazo de frente o una palmada en la espalda y en las damas optan por saludarse con dos besos en la mejilla, siendo el inicial el lado derecho.

Por otro lado, es importante destacar que la característica distintiva de los españoles es alcanzar una relación amistosa con sus futuros socios, no suelen hablar directamente de negocios. Ellos disfrutan platicar de temas como viajes, deportes, vacaciones, familias, es preferible evadir o tocar temas como política, migración, terrorismo. Luego del acercamiento personal, es una buena oportunidad dar a conocer a la empresa, mostrar el producto para que puedan apreciar la calidad y textura de este, la presentación concisa permitirá que se centren en el producto, normalmente interrumpen, corrigen las presentaciones, puesto que consideran que es la mejor manera de demostrar interés.

Finalmente, el perfil del negociador español se caracteriza por ser honesto, responsable e independiente, son decididos, evitan cambios a última hora, además, otorgan la misma importancia a los acuerdos realizados de forma verbal como los acuerdos documentados. No obstante, son bastante minuciosos al revisar cada detalle de la negociación, por lo que es aconsejable ser paciente. Las decisiones finales son tomadas por la alta jerarquía, aunque haya asistido a la negociación un personal encargado. Por ende, a la hora de optar por una negociación dentro del mencionado país, es importante reconocer

que la parte involucrada de la negociación no es únicamente un socio más si no un amigo cercano. Así es como lo menciona Leyva, (2016) en su protocolo de negociación Español.

La industria textil de España

Evolución Histórica Textil

En sus inicios el sector textil era realizado de madera rudimentaria, con escasas de técnicas y primordialmente era una actividad realizada en zonas rurales de España.

Al llegar la revolución industrial dividida en dos etapas; la primera desde 1769 hasta 1870 y la segunda desde 1879 hasta 1914. En estos años se realizó un avance tecnológico importante en la industria, lo que le permitirá crecer a gran velocidad.

Como nos menciona, Rodríguez (2016) “en el año 1788 en Reino Unido se abre la primera fábrica textil. En esta fábrica y en todas las que se abrirán posteriormente, la máquina de vapor será el motor principal, sustituyendo a los molinos de agua usados hasta entonces”.

En comparación con otros países dedicados a la industria textil España brindaba productos de baja calidad, empezando por su materia pima que era lana de oveja y lino, lo que causaba un retraso con sus competidores, posteriormente se implementó materiales como la seda y algodón que mejoraría la calidad de las prendas.

La industria textil española creció drásticamente con la adaptación de nuevos materias y tecnologías, logrando que el mundo conociera su producción. El surgimiento de fábricas en España impresionó a todo el mundo, donde se dio a conocer su producción y sus ventas se extendieron lo que ayudo a incrementar las exportaciones que se llevaba a cabo por la industria textil.

Cifras del Sector Textil Español

El sector textil español representa una de las principales aportaciones en la economía de este país, a través de la evolución de empresas dedicadas a esta actividad, que generan millones de empleos. La clave del triunfo de este sector es la innovación que se

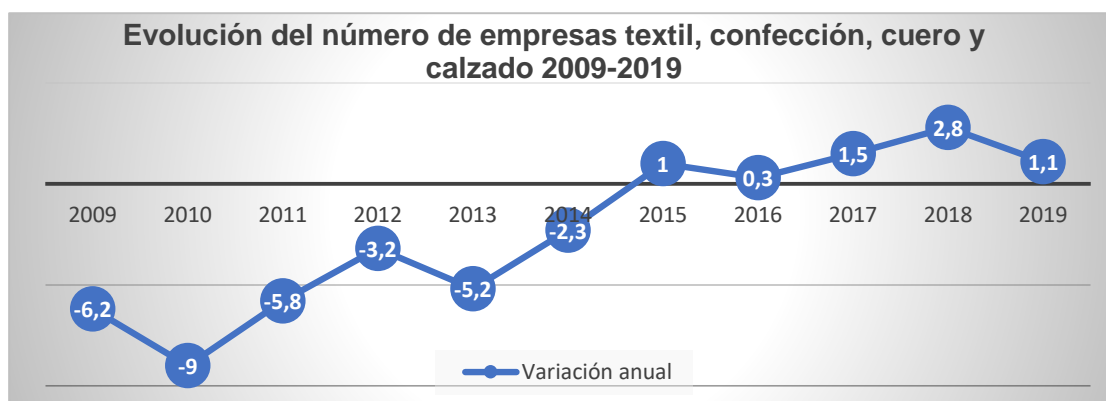
mantenido durante los últimos años, siendo referente de modas en todo el mundo atrayendo el turismo de compras y facilitando la internacionalización de empresas, aportando al crecimiento de las exportaciones de España.

La moda, representa un 2,8% del PIB nacional. Contribuye a dinamizar la actividad económica a través de veinte mil empresas en el sector industrial y más de sesenta mil puntos de venta, que emplean a ciento treinta mil y doscientas mil personas, respectivamente. La contribución total al empleo, incluyendo actividades externas vinculadas al sector, alcanza el 4,1% del mercado laboral. Además, genera seis mil millones de euros en impuestos: tres mil setecientos millones en IVA, dos mil millones en cotizaciones a la Seguridad Social y trescientos treinta millones en Impuesto de Sociedades. (Ernst & Young, 2020)

Los estudios realizados por Modaes.es (2020) nos menciona que “en enero de 2019, la industria textil sumaba 20.485 empresas, mientras que en el año 2018 tenían un total de 20.269, resultando un 1,1% menor que el año 2019”. Con lo que podemos concluir que existe una subida moderada en la evolución de sociedades del sector textil, pues sigue siendo esta una industria que motiva a su avance debido a su gran éxito.

Figura 8

Evolución del número de empresas textil, confección, cuero y calzado 2009-2019



Nota. Evolución anual de las empresas del sector textil, confección, cuero y calzado

valoradas en porcentajes. Datos tomados de Instituto Nacional de Estadística. Obtenido de

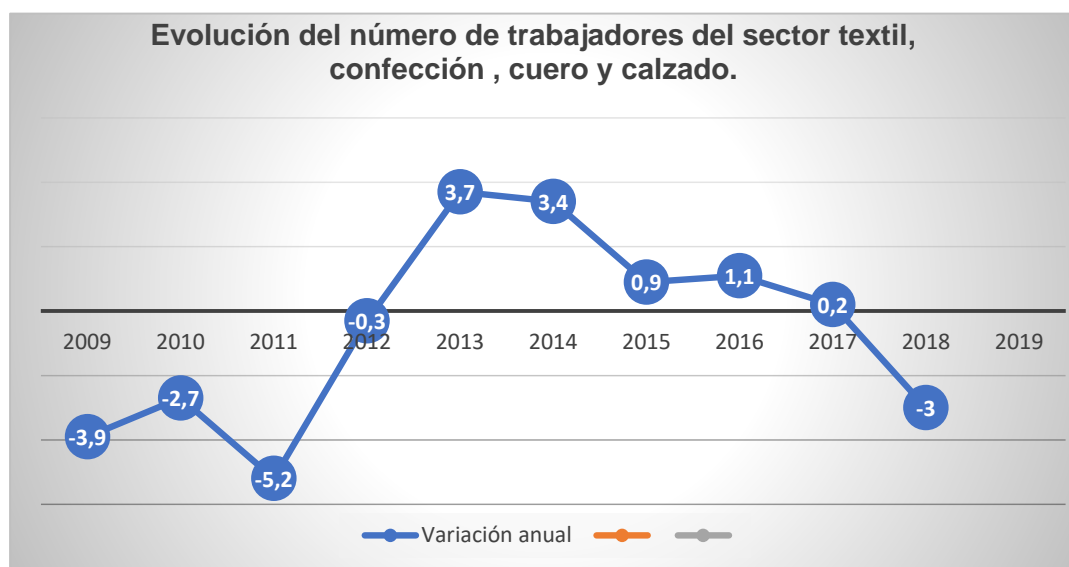
<https://www.ine.es/index.htm>

El empleo en el sector textil español tuvo un descenso importante en el año 2019, destruyendo una racha de alrededor de 5 años donde se encontraba en aumento constante. El año fue cerrado con un total de 137.358 disminuyendo un 3% en comparación con el año anterior (Modaes.es, 2020).

La disminución en el porcentaje de los trabajadores en comparación con el incremento en la evolución de sociedades textileras presentan un contraste debido al número de afiliados a la Seguridad Social que tuvo una caída en el año 2019, a consecuencia de esto se evidenció una un leve incremento en la tasa de empleados autónomos afiliados al régimen de Seguridad Social.

Figura 9

Evolución del número de trabajadores del sector textil, confección, cuero y calzado



Nota. Evolución anual del número de trabajadores afiliados al régimen de Seguridad Social de España entre 2009-2019. Datos tomados de Instituto Nacional de Estadística. Obtenido de <https://www.ine.es/index.htm>

Análisis de la Competencia

Las empresas dedicadas al sector textil español se han ido expandiendo por todo el país en los últimos años, a continuación, se muestra la distribución de empresas según el estrato de asalariados en el año 2019.

Tabla 1

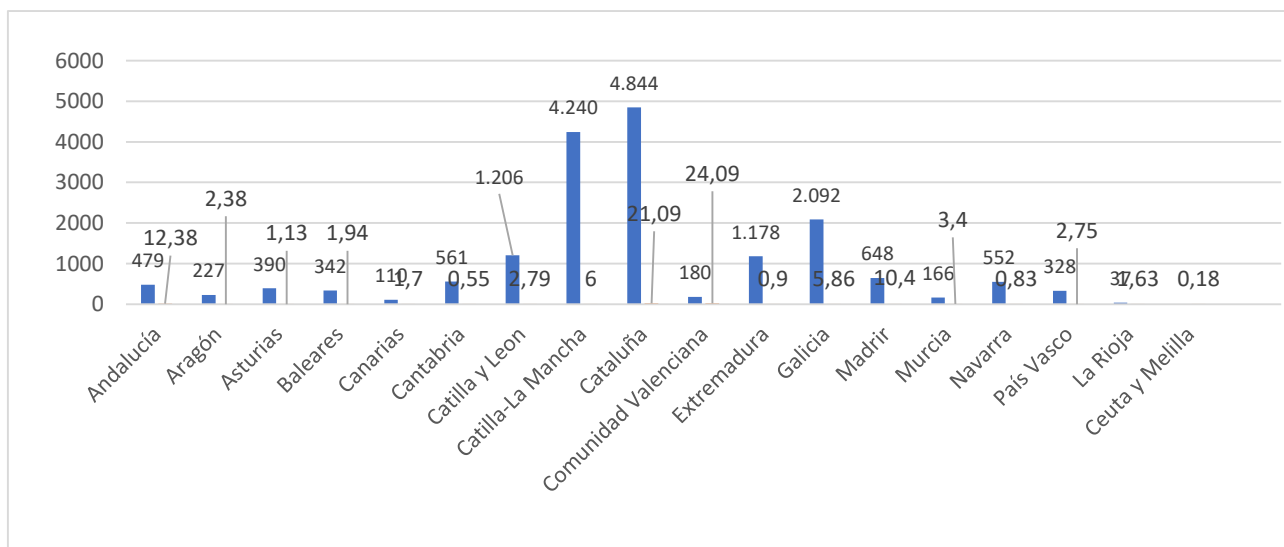
Distribución del número de empresas en el sector textil Año 2019

MUNICIPIOS	TOTAL	%
Andalucía	2.490	12,38
Aragón	479	2,38
Asturias	227	1,13
Baleares	390	1,94
Canarias	342	1,7
Cantabria	110	0,55
Catilla y León	561	2,79
Catilla-La Mancha	1.206	6
Cataluña	4.240	21,09
Comunidad Valenciana	4.844	24,09
Extremadura	180	0,9
Galicia	1.178	5,86
Madrid	2.092	10,4
Murcia	648	3,4
Navarra	166	0,83
País Vasco	552	2,75
La Rioja	328	1,63
Ceuta y Melilla	37	0,18

Nota. Distribución porcentual del número de empresas según el estrato de asalariados en el año 2019. Tomado de INE. DIRCE (Empresas a 1 de enero de 2020). Últimos datos publicados el 03/12/2020

Figura 10

Distribución del número de empresas en el sector textil Año 2019



Nota. Distribución porcentual del número de empresas según el estrato de asalariados en el año 2019. Tomado de INE. DIRCE (Empresas a 1 de enero de 2020). Últimos datos publicados el 03/12/2020

Principales Empresas Españolas Dedicadas a la Industria Textil

Las empresas del sector textil español que se encuentran como las más importantes en el año 2018 debido a las aportaciones en millones de euros en la economía del país.

Tabla 2

Principales empresas españolas del sector textil

EMPRESAS	Millones de euros
Thinktextil SL	27,56
Vertisol Internacional SRL	20,05
JMolto LT SL	19,39
Rosich y Puigdengolas SA	11,16
Menta y limón decoración SL	11,13
Colorpring Fashion SL	10,52
Manufacturas Textiles Miranda SA	9,66
Texia Finishing SA	8,94
Acabats del Bages SA	8,82
Wintex, SA	8,46
Acabats del Bages SA	8,82
Texia Finishing SA	8,94
Manufacturas Textiles Miranda SA	9,66
Colorpring Fashion SL	10,52
Menta y limón decoración SL	11,13
Rosich y Puigdengolas SA	11,16
JMolto LT SL	19,39
Vertisol Internacional SRL	20,05
Thinktextil SL	27,56

Nota. Lista las empresas más importantes de sector del acabado de textiles en España, según sus cifras de negocio en 2018. Tomado de Empresas líderes en el acabado de textiles España 2018: <https://es.statista.com/estadisticas/511703/empresas-lideres-del-acabado-de-textiles-espana/>

Análisis de las Exportaciones de la Subpartida Arancelaria 6105.10.00.00 de Ecuador al

Mercado Español

Destino de las Exportaciones

Según TradeMap (2020) se ha obtenido los siguientes datos para las exportaciones de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 realizadas de Ecuador a los diferentes países del mundo.

Mundo	Toneladas										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Alemania	1	0	0	0	0	2	0	8	7	32	145
Colombia	17	21	28	39	13	4	0	0	0	1	38
Reino Unido	1	0	0	1	1	0	0	0	1	3	9
Suiza	0	0	0	0	0	2	0	0	1	3	9
Perú	126	368	243	19	11	3	0	14	13	0	3
Chile	0	0	17	2	5	0	0	0	0	0	1
Panamá	54	1	4	13	0	0	0	0	0	0	1
España	0	2	1	0	63	25	5	25	16	1	0
E.E.U.U	21	21	31	4	0	0	7	60	22	0	0
Curaçao	0	0	17	45	12	23	0	10	0	0	0

Tabla 3

Destino de exportaciones de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 de Ecuador al resto del mundo

Nota. Países que se encuentran como principales destinos de exportación de Ecuador.

Tomado de TradeMap (2020). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. <https://www.trademap.org/>

Al analizar los principales destinos de exportación ecuatoriana de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00, se puede concluir que en los últimos años ha existido un incremento en las exportaciones hacia Alemania y Colombia situándose como los mayores importadores de este sector con 145 toneladas y 38 toneladas respectivamente, seguido por Reino Unido con 9 toneladas.

Empresas Exportadoras

Se puede identificar que existen pocas empresas dedicadas a la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00, pues de todo el país solamente se han identificado 5 empresas dedicadas a la elaboración y comercialización de este tipo de prendas, ubicando a Quito como la ciudad principal con tres de ellas, continuando con Cuenca y Atuntaqui con una empresa respectivamente.

Las principales empresas comercializadoras y exportadoras, que se encuentran en Ecuador de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 según datos (TradeMap, 2020) se encuentran categorizadas en la siguiente tabla.

Tabla 4

Empresas exportadoras de Ecuador de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos	Número de empleados	País	Ciudad
Equinox S.A.	1	108	Ecuador	Quito
Ortega Pena Gil, Homero E Hijos Y Cia. Ltda. - Homero Ortega	2	60	Ecuador	Cuenca
Recalde Andrade, Maria Gardenia - Fabrica De Medias Gardenia	2	150	Ecuador	Atuntaqui
Tejidex, S.A.	3	85	Ecuador	Quito
Textiles Y Algodon Texal S.A. - Texal S.A.	2	300	Ecuador	Quito

Nota. Empresas ecuatorianas exportadoras de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 según datos del 2019. Tomado de TradeMap (2020). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. <https://www.trademap.org/>

Volumen de Exportaciones

En la siguiente tabla podemos observar las exportaciones totales por año y países de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00, según datos de (TradeMap, 2020)

Tabla 5

Volumen de exportaciones de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00

Exportadores	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bangladesh	327.79 9	492.68 0	677.07 1	580.71 8	585.06 0		717.94 0	845.1 62	959.50 7	1.028.	1.048. 003
China	861.41 0	1.064.2 92	1.231. 032	1.202. 096	1.373. 790	1.122. 333	834.28 2	701.75 6	596.072	599.57	532.34 5
India	414.67 7	351.26 5	419.42 4	305.36 8	354.84 0	355.14 0	339.20 2	321.91 7	335.218	398.54	473.97 3
Alemania	246.91 6	269.65 0	315.60 4	293.86 1	294.07 0	315.94 3	246.61 6	244.99 1	296.111	343.68	359.90 8
Italia	196.15 4	205.14 2	244.20 9	251.44 8	253.98 1	275.53 7	233.64 8	242.17 4	273.804	315.21	342.04 1
Viet Nam	136.80 4	173.84 5	210.60 1	205.80 4	263.18 3	259.33 4	254.09 0	233.07 0	280.420	304.90	299.50 0

Hong Kong	480.36 4	564.11 6	593.21 6	503.14 5	527.42 4	467.03 7	400.38 5	322.77 8	302.891	294.90	277.55 4
Turquía	188.64 8	169.68 0	183.39 3	195.38 9	209.04 2	215.82 1	184.95 8	213.37 2	206.574	219.29	201.865
Francia	186.50 6	169.10 8	191.89 0	194.52 2	174.60 9	176.69 6	159.79 1	166.95 9	179.882	192.66 8	201.31 1
España	79.758	75.319	93.864	96.690	131.53 4	129.57 8	103.00 7	133.37 0	162.685	177.98 0	157.72 2

Nota. Principales exportadores de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 en toneladas

anuales. Tomado de TradeMap (2020). Estadísticas del comercio para el desarrollo

internacional de las empresas. <https://www.trademap.org/>

Al analizar los primordiales países exportadores de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00, se puede concluir que los países que exportaron más toneladas en el último año es Bangladesh y China con 1.048.003 y 532.345 respectivamente.

CAPÍTULO 3

Proceso de exportación

Las exportaciones desempeñan un pilar fundamental en la economía de un país, debido a que originan una serie de ventajas, como, por ejemplo: ingreso de divisas, fuentes de empleo, la participación en el mercado internacional. Dando lugar a la balanza comercial, la cual refleja la prosperidad que posee un país, esta es el resultado del manejo de exportaciones e importaciones de una nación, sin embargo, el auge de una balanza comercial radica en la existencia de un mayor volumen de exportaciones ante las importaciones. Así evitar la salida de divisas y problemas futuros a la producción nacional.

Términos usados en una exportación

Según CAESPA, (2019)

Acuerdo comercial. Es un convenio llevado a cabo entre varios países o estados, donde los implicados se comprometen a cumplir ciertas condiciones con el fin de alcanzar un intercambio de bienes y servicios que beneficien a las partes involucradas.

Acuerdo preferencial. Pacto entre dos o más partes, el cual consiste en brindar privilegios en el ámbito comercial, aduanero, entre otros a las partes involucradas.

Aduana. Entidad pública que se encarga de controlar el ingreso y salida de las mercancías. Tiene como función cumplir las leyes, recaudar impuestos, derechos aplicables en el área de comercio internacional.

Antidumping. Es una medida correctiva para lograr controlar los desequilibrios comerciales que se originan por prácticas desleales.

Arancel. Impuestos aplicados a las mercancías que son transportadas de un territorio aduanero hacia otro.

Arancel Ad-valorem. Impuesto adicional basado en el precio total de la cantidad importada.

Arancel específico. Impuesto determinado de acuerdo a las unidades o cantidades importadas, es expresado en términos monetarios.

Arancel preferencial. Este arancel es aplicado cuando uno o varios países de donde proviene la mercancía pertenecen a una zona de libre comercio, existe un acuerdo comercial entre los países involucrados.

Barreras comerciales. Son medidas de política comercial que obstruyen el libre comercio entre naciones.

Certificado de origen. Es el documento emitido por el fabricante o exportador de la mercancía, el cual garantiza que las mercancías son originarias de un país específico.

Derechos aduaneros. Es el monto que deben cancelar las mercancías al momento de ingreso o salida del territorio aduanero.

Derechos antidumping. Medidas tomadas para subsanar los daños que producen las importaciones objeto de dumping a los productores del país importador.

Desgravación arancelaria. Eliminación o reducción de aranceles de exportación o importación.

Dumping. Práctica desleal donde el precio de un bien exportado es inferior al valor normal o al costo de producción de este bien dentro del país de origen.

Licencia de importación. Es el documento que faculta el ingreso de una mercancía determinada a territorio de destino.

Medidas arancelarias. Acción que un Gobierno ejecutiva con el fin de salvaguardar la producción nacional de los productos importados, consiste en aplicar un arancel.

Medidas no arancelarias. Consiste en la aplicación de Reglamentos técnicos, normas, procedimientos, certificaciones, licencias, cupos entre otros, los cuales exigen el cumplimiento de ciertos requisitos en un producto para su libre circulación.

Medidas compensatorias. Acción ejecutada por el país importador con el fin de contrarrestar las subvenciones que el país exportador otorga a los productores o exportadores para evitar afectaciones en la producción nacional, suelen ser aumento en el pago de aranceles o impuestos.

Normas de origen. Son aquellas leyes, reglamentos, procedimientos administrativos que los Miembros aplican para determinar el país de origen de una mercancía, servicio o inversión, estas varían en cada nación y sirven para poder determinar si un bien determinado puede gozar de una preferencia arancelaria, liberación total o parcial de tributos.

País de origen. Es el lugar donde se culminó la transformación sustancial de un producto, servicio o inversión.

País de procedencia. Es el lugar de donde las mercancías son transportadas directamente, desde el lugar de expedición hasta el país de destino.

Partida arancelaria. Está conformada por cuatro dígitos que forman parte de la nomenclatura establecida por el Sistema Armonizado. Se emplea para clasificar e identificar las categorías más amplias de las mercancías.

Subpartida arancelaria. Dígitos secuenciales que son agregados tras los primeros 4 números principales.

Política comercial. Marco nacional de leyes, regulaciones, prácticas y posturas de negociación que los Gobiernos ejecutan para lograr regular el intercambio de bienes y servicios entre un país o un bloque comercial determinado. Tiene como objetivo controlar el flujo de importaciones, exportaciones, así proteger a la industria nacional y sus productores.

Preferencia arancelaria. Consiste en la reducción total o parcial de los gravámenes que son aplicados a las importaciones provenientes de un lugar o región determinada.

Protección arancelaria. Acción otorgada por el Gobierno para proteger a la producción nacional a través del cobro de aranceles a los productos importados.

Salvaguardia. Mecanismo correctivo emergente, aplicado para evitar temporalmente las importaciones de un bien específico que puede provocar daño o una amenaza directa a la producción nacional.

Territorio aduanero. Lugar donde se aplica un arancel diferente u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte esencial del comercio frente al resto de territorios aduaneros.

Unión aduanera. Es la unión de dos o varios territorios aduaneros, los miembros optan por aplicar los mismos derechos de aduanas y las reglamentaciones comerciales a los territorios ajenos a la Unión. Además, optan por suprimir las medidas para el comercio entre los miembros implicados.

Valor en aduana. El valor de las mercancías importadas será el valor de transacción, más el valor de flete internacional y más el valor del seguro, el cual determina el precio que el agente importador paga por las mercancías en el destino de importación.

Valoración aduanera. Procedimiento aduanero que se emplea para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas. Este valor es esencial para determinar el derecho que se debe pagar por el producto a nacionalizar.

Trámites para registrarse como exportador

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, (2017) “Poseer el RUC es el pilar fundamental para poder continuar con el proceso de exportación”.

Los pasos por seguir para convertirse en un exportador son los siguientes:

Adquirir el certificado digital para la firma electrónica o token, este es emitido en Ecuador por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data <http://www.securitydata.net.ec/>

Registrarse en el portal de ECUAPASS <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

Sitio donde el usuario debe:

Actualizar la base de datos

Crear un usuario y contraseña

Aceptar las políticas de uso

Registrar la firma electrónica

Proceso de Exportación

Este proceso parte con la transmisión de la DAE (Declaración Aduanera de Exportación), esta debe ir acompañada por documentos originales que validen la transacción a realizarse, la declaración origina vínculos legales y obligaciones a cumplirse con el SENA E por parte del exportador.

Los datos por consignarse en la DAE son:

Información del exportador

Detalle por ítem de la mercancía en factura

Datos del consignante

Destino de la carga

Cantidades

Peso de la carga

Los documentos que deben ser cargados dentro de la DAE en el sistema ECUAPASS

son:

Documentos de Soporte

DAE Final

Factura comercial original

Conocimiento de Embarque

Manifiesto de Carga

Si fuera el caso:

Certificado de origen electrónico

Documentos de acompañamiento

Certificados

Cupos

Licencias

Autorizaciones previas (casos necesarios)

Restricciones y más documentos requeridos de acuerdo con la subpartida.

Tras ser aceptada la DAE, la carga entra a Zona Primaria del Distrito en donde se embarca, el depósito temporal se encarga de registrar y almacenar la mercancía previa al proceso de exportación. Seguidamente, se informa el canal de aforo establecido para la carga que puede ser:

Aforo automático: consiste en la inmediata entrega de la autorización de embarque en el momento que ingresa la carga al almacenamiento temporal.

Aforo documental: consiste en la revisión de información transmitida en la DAE, si la información es la correcta, la carga tendrá de forma inmediata la salida autorizada y el exportador podrá embarcar la mercancía.

Aforo físico intrusivo: se procede a la revisión de la información transmitida en la DAE juntamente con la inspección física de la mercancía.

Generalidades del producto

Zuleta, comunidad ubicada en la provincia de Imbabura además de contar con un paisaje exuberante, ha logrado darse a conocer a nivel nacional e internacional, gracias al legado ancestral que se continúa manejando por parte de sus pobladores, como lo es el bordado artesanal.

Las habilidades y técnicas de bordado han ido evolucionando hasta lograr diseños únicos, fuente de inspiración de las bordadoras, por lo que estas prendas han tenido acogida tanto en compradores nacionales y extranjeros.

Dentro de su oferta se encuentran las camisas diseñadas para hombres y niños, en diferentes modelos y tallas.

Características del producto

Las camisas se caracterizan por ser elaboradas a base de algodón, lino, lana. Estas se caracterizan por poseer diversos tipos de cuello, trenzado de hilo y al tipo de bordado, forma de uso.

El tipo de cuello varía desde un modelo denominado camisa con cuello, cuello militar, cuello Correa, mientras que, en el tipo de trenzado de hilo, existen varios diseños como:

Fil a fil, el cual consiste en alternar de manera desigual con hilos de dos colores o más.

Oxford, posee el mismo número de hilos vertical y horizontalmente, su trenzado es geométrico, con un fondo blanco.

Mientras que el tipo de bordado que eligen las mujeres de esta comunidad son los siguientes:

Bordado calado, consiste en elaborar el bordado con los hilos que posee la misma prenda.

Bordados blancos, va enfocado al diseño de piezas de mantelería.

Bordados lisos, bordados con un relieve bajo, el mismo que es ligeramente visible en la prenda.

Bordado de realce, este tipo de bordado contiene un relieve considerable, puesto que el diseño sobresale en la prenda.

Bordado sobrepuesto, consiste en adjuntar un dibujo realizado en otra tela a la prenda y bordarla.

Diseño

Las camisas de origen Zuleteño son únicas justamente por sus diseños, puesto que ese es su valor agregado y la ventaja que le otorga ante las demás prendas de vestir, realmente se admira la habilidad que poseen las mujeres de esta zona y la capacidad para

lograr trasladar al consumidor a otra dimensión a través del dibujo, se observa paisajes impresionantes de las 4 regiones naturales del Ecuador, aves, animales, flores que son bordados con una gama de colores diversa y muy llamativa.

Según las entrevistas realizadas a las pobladoras de esta zona, tardan al menos 3 horas en dibujar el boceto, mientras que bordar la prenda podría involucrar un tiempo de hasta un mes dependiendo del modelo.

Materia prima

Se los conoce como los bienes de gran consumo dentro del proceso productivo a lo largo del ejercicio económico, representan los costos y son esenciales para la elaboración del producto final. Así lo menciona Carrera, (2011).

Para los insumos y materiales para la fabricación del artículo final, las mujeres de esta zona han creado un programa de planeación de recursos y actividades que les permite conocer una amplia lista de proveedores, de esta manera tener acceso a materiales de todo tipo de calidad.

La materia utilizada para la confección de camisas bordadas es el algodón, lino.

El algodón, es la principal fibra natural en la industria textil, de acuerdo a Cuasapud et al., (2019), este insumo representa uno de los productos básicos en al menos 100 países, puesto que existen más de 150 países que lo exportan o importan.

Esta fibra posee una gran capacidad de absorción de humedad, que le permite ser muy confortable y de fácil lavado. El material permite que las prendas sean resistentes a los lavados en seco, además evita el encogimiento y pérdida de luminosidad rápida de colores. No obstante, por la estructura hace que las prendas se arruguen fácilmente, además, con las exposiciones prolongadas a la luz solar tienden a tomar tonos amarillentos.

Por otro lado, el lino, también conocido como hilo, es usado para la elaboración de prendas de vestir como camisas, blusas, mantelería, pañuelos, entre los principales. Esta fibra posee propiedades similares a las del algodón, además es un buen conductor de calor,

tacto frío, lo que provoca que las prendas sean refrescantes e ideales para vestir. Sin embargo, al ser teñidas con gran cantidad de colorantes, es conveniente que los lavados se realicen en seco para evitar alteraciones en el color.

Como complementos de la materia prima, están los botones que son pequeñas piezas de metal, plástico, que son empleados como adornos o aseguradores. Finalmente se encuentran los hilos de colores denominados hilos MC, de contextura fina que son usados para rellenar el diseño de la prenda.

Proceso de bordado

De acuerdo con la entrevista realizada a la Señora Margarita Alban, quién es una de las fundadoras de la Organización Comunitaria de Producción Artesanal de Mujeres de Bordados Zuleta, el proceso para la elaboración de la camisa parte desde la compra de la tela algodón, poliéster, esta materia prima es enviada a la ciudad de Ibarra para que se pueda diseñar el modelo de camisa, las bordadoras son quienes eligen el modelo a elaborar por la costurera selecciona.

Un aspecto importante que se mantiene dentro de esta Comunidad es que la materia prima a emplearse debe tener al menos el 50% - 75% de algodón, caso contrario el material será rechazado. Además, se ha optado por incluir a los esposos de las bordadoras para que puedan elaborar con sus propias manos y diseñar el modelo de las camisas, para así en un futuro evitar acudir a terceros.

Tras la obtención de la camisa elaborada, se procede a realizar el dibujo, el cual es creado con la inspiración y creatividad de cada bordadora, puesto que no se ha establecido un patrón repetitivo en la Organización, el diseño tarda alrededor de 1 a 2 horas, es dibujado directamente en la camisa con un lápiz común en el caso de prendas blancas, mientras que en el caso de prendas de colores suelen emplear un esfero blanco.

El bordado, dependiendo del diseño y el tiempo disponible de las bordadoras, quienes también son amas de casa, tiene un tiempo de duración aproximado de 3 a 5 días.

Se emplean los hilos MC, que son hilos finos. La aguja, es una aguja normal, todo depende de la táctica y experiencia de cada bordadora.

Al finalizar el bordado, proceden a lavar la prenda a mano, con detergente de ropa normal, en este punto es donde se puede validar la calidad de la materia prima, puesto que han sucedido casos donde la prenda ha presentado agujeros en la primera lavada.

Como último paso, tenemos el planchado de la prenda, el cual es realizado de manera personal, aquí se incluye las etiquetas de cada bordadora (las que poseen), son empacados en una funda de papel celofán transparente.

Figura 11

Materiales utilizados para el bordaje



Nota. Hilo MCD, aguja y tijera. Herramientas primordiales para el bordado a mano de los productos de la comunidad Zuleta. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Figura 12

Producto terminado



Nota. Camisa cuello correa, bordada a mano y empaquetada lista para la venta. Fotografía tomada por las autoras en la Feria Artesanal dentro de la Comunidad Zuleta.

Requisitos para el acceso al mercado europeo

Ecuador mantiene un Acuerdo vigente con la Unión Europea desde el 01 de enero de 2017, convirtiéndose en el tercer país de la Región Andina en formar parte, tras Colombia y Perú. Este acuerdo ha permitido que los mercados involucrados obtengan privilegios para el comercio de bienes, servicios, compras públicas e inversiones.

Los principales requisitos para poder exportar a la UE son los siguientes:

Requisitos generales. Es indispensable presentar una declaración de aduana, factura comercial, seguros de transporte, entre los documentos más importantes.

Requisitos específicos. Presentaciones de registros sanitarios, fitosanitarios de acuerdo con el producto ligado, normativas de etiquetado y embalaje, protección de salud y seguridad humana, normas de comercialización, entre otros.

Impuestos e impuestos específicos. Según Scheidl, (2018) existen tres tipos de IVA, los cuales son mínimo, reducido y superreducido, los territorios especiales se encuentran exentos de IVA, impuestos especiales aplicados a mercancías como bebidas alcohólicas, tabacos, entre otros.

La firma de este Tratado Comercial trae consigo una serie de beneficios, puesto que la Unión Europea, es una de las economías globales más poderosas en cuanto al poder adquisitivo y el consumo de variedades de productos. Representa una ventaja para Ecuador en el ámbito económico y competitivo.

Nuestro país logró hacerse acreedor de preferencias arancelarias, que fueron tratados dentro de la firma de este Tratado, caso contrario pagaría aranceles muy altos, no obstante, para las partidas arancelarias relacionadas al sector textil tienen aranceles 0%.

Los regímenes aduaneros de importación empleados en España son:

Figura 13

Regímenes de importación en España



Nota. Organizador gráfico de los regímenes empleados en España. Tomada de Fernandez, (2015). Obtenida de

[https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/777/Requisitos_para_exportar_textiles_y_joyer%
c3%ada_a_Espa%
c3%b1a_2015_keyword_principal.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/777/Requisitos_para_exportar_textiles_y_joyer%c3%ada_a_Espa%c3%b1a_2015_keyword_principal.pdf.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Para la aplicación de los regímenes aduaneros se deben considerar las mercancías a importar y el país de proveniencia de estos.

Consideraciones generales para la Exportación a España

Para poder realizar las exportaciones a este país es importante tener en cuenta:

Productos de prohibida importación, son las sustancias psicotrópicas, estupefacientes, armas de fuego, animales y plantas en peligro de extinción que no posean un certificado emitido por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, que es un acuerdo internacional establecidos entre los Gobiernos para salvaguardar el bienestar de especies de animales y plantas silvestres.

Además, tiene restringida exportación los diamantes, piedras preciosas en bruto y pornografía. Cabe recalcar que las importaciones realizadas por correo ordinario, envíos express tienen un proceso de nacionalización más estricto.

Según Fernandez,(2015) los españoles dominan las prácticas de antidumping, existe una compañía especializada en realizar prácticas de dumping, si se exporta un producto a España a un precio inferior al valor establecido del producto dentro del mercado nacional. Si existen este tipo de casos, la Comisión Europea es quien se encarga de investigar las acusaciones de dumping de los productores exportadores, el proceso inicia con la denuncia por parte del productor español afectado.

Por otro lado, la seguridad de los productos desempeña un papel muy importante, por ello es necesario a la hora de exportar los productos a este país, se debe proteger los derechos de los consumidores, se debe cumplir varios requisitos específicos relacionados a la seguridad de los productos, normalización técnica, envasado y etiquetado, entre los requisitos principales.

De acuerdo con la Legislación Europea, los fabricantes y distribuidores deben suministrar productos que cumplan con los requisitos generales de seguridad, dar a conocer al consumidor los posibles riesgos que puede originar el producto y las precauciones respectivas, notificar a las autoridades españolas en los casos que hayan descubierto que la mercancía no es apta para el consumo o uso humano.

España maneja la Normativa del Mercado CE, la cual consiste en cumplir ciertos requisitos aplicables y superar la evaluación de conformidad establecida. El Certificado del Producto (CE), el producto debe cumplir aproximadamente 20 llamadas Directivas denominadas “New Approach” o “Nuevo Enfoque”, tras este cumplimiento la mercancía puede ser vendida y distribuida en España y los países que forman parte de la Unión Europea, este certificado es considerado como el pasaporte para el libre comercio, representa el fiel testimonio del fabricante, donde indica que el producto cumple con los requisitos legales y técnicos de seguridad solicitados por parte de los miembros de la UE, no obstante, este certificado no refleja la calidad del producto.

Requisitos para la exportación de confecciones textiles

Los productos textiles deben cumplir ciertas regulaciones para poder ser exportados al mercado español, a continuación, es necesario presentar:

Certificado de origen, para poder gozar de los beneficios entre las partes implicadas entre Ecuador y la Unión Europea, es necesario emitir un certificado de origen que acredite que el producto es originario de Ecuador, por lo tanto, puede ser sujeto a preferencias arancelarias.

Requisitos de etiquetado. De acuerdo con Prom Perú, (2019) deben cumplir todas los productos textiles para poder ingresar al mercado español son:

El idioma, debe ser español. Según lo menciona el Decreto Real 369/1990, dentro del artículo 6 denominado “Etiquetado” manifiesta que todos los productos textiles para poder ser colocados dentro del mercado, sea para el ámbito industrial o comercial, deben cumplir lo siguiente:

Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, (1990) menciona que es necesario que se incluya:

Nombre o razón social del fabricante, comerciante o importador.

Los productos textiles importados que no pertenecen a la comunidad europea deben presentar un número de identificación fiscal como importador.

Los comerciantes, tanto mayoristas como minoristas pueden etiquetar los productos con marcas registradas, a las cuales debe añadir su nombre, razón social, domicilio e identificación fiscal. Sin embargo, en estos casos el comerciante es quien será el único responsable del producto y de todas las posibles infracciones.

La composición del artículo textil, en todas las prendas de confección a excepción de la línea de calcetines, la etiqueta debe ser de un material resistente, estará cosida a la prenda de manera permanente, tendrá el mismo tiempo de vida útil de la prenda.

Las mercancías que son ofertadas en el mercado con una envoltura deberán contener el etiquetado de la prenda en un lugar visible de la envoltura, a menos que se pueda observar la etiqueta que se encuentra fijada en el producto.

El contenido de la etiqueta debe ser totalmente visible y con caracteres legibles para el consumidor. Las denominaciones, calificativos en fibras deben ser incluidas.

En ciertos casos cuando un producto textil está conformado por dos o varias partes que no contengan la misma composición, será necesario incluir una nueva etiqueta que indique el contenido en fibras de las partes involucradas.

Cuando existan dos o varias prendas de vestir que formen un conjunto inseparable, a su vez su composición de fibras sea similar, se puede emplear una sola etiqueta.

El orden de las fibras empleadas en la elaboración del producto deben ser ordenadas de mayor a menor en cantidades de fibras.

Fijación del etiquetado. Se debe considerar que el etiquetado puede estar tejido o impreso sobre la prenda de vestir o a su vez al costado, o en la parte trasera del cuello.

Mientras que para los encajes y bordados es suficiente que el etiquetado figure en la caja o envoltura del producto, donde debe indicar el peso o metraje del mismo. Además, es indispensable que cada prenda contenga una etiqueta individual.

Etiqueta de cuidado. España forma parte del GINETEX (Asociación Internacional para el etiquetado de cuidado textil, por ende, las etiquetas de cuidado son obligatorias en una prenda, además el uso de la simbología. Las indicaciones, tales como símbolos de conservación, impermeable, forma correcta de lavado, entre los principales.

Todas las inscripciones deben estar escritas en lengua española, ser visibles y legibles para el interés del consumidor.

Es necesario la presentación de al menos cuatro signos de cuidado, la secuencia debe ser: lavado, blanqueamiento, planchado, limpieza en seco y secado.

Prohibiciones. Es importante considerar que se prohíbe de manera rotunda el empleo de procedimientos de publicidad promoción, exposición, empaque y venta susceptible que produzca confusión al cliente en cuanto a aspectos como: origen de la naturaleza, composición y origen de los productos textiles.

Además, el empleo de una inscripción, marca, diseño que pueda originar la idea de una fibra textil determina, y en la producción del producto no se visualice la composición de dicha fibra. Finalmente, dentro de las restricciones se encuentra el uso de sustancias, tales como: plomo, cadmio, pentaclorofenol, formaldehído, colorantes azoicos, metales pesados, níquel liberado, entre los principales. Así lo indica Prom Perú, (2019)

Etiqueta del país de origen. En el mercado meta español no es una obligación adherir a la etiqueta de la prenda, el país de origen, esto dependerá del fabricante o importador, no obstante, es recomendable que las camisas ecuatorianas a exportar contengan esta información, puesto que le permite al consumidor conocer e identificar al producto.

Etiquetas de tallas. La industria textil española está dirigida por EURATEX, Confederación que vela por los intereses del sector textilero europeo y de la confección, esta Organización ha establecido que dentro de las etiquetas no es una obligación incluir la talla de la prenda de vestir, sin embargo, por la presentación del producto y credibilidad

dentro del mercado, es necesario incluirla, para que el consumidor interesado pueda tener una fácil elección a la hora de adquirir el producto.

Tallas establecidas en las prendas de ropa.

A continuación, se presentará una tabla de tallas establecida de acuerdo con la población española:

Tabla 6

Tallas de camisas para niños

Edad	2 años	4 años	6 años	8 años	10 años	12 años
(Cm)	49	56	63	67	70.5	76

Nota. Tallas estimadas para las camisas de niños. Tomada de Prom Perú, (2019) Guía de Requisitos para la Exportación de confecciones textiles.

<https://issuu.com/promperu/docs/guia-requisitos-exportacion-confecciones-textiles->

Tabla 7

Tallas de camisas para jóvenes y adultos

Tallas	XS	S	M	L	XL	XXL
(Cm)	72	80	88	96	104	112

Nota. Tallas estimadas para las camisas de jóvenes y adultos. Tomada de Prom Perú, (2019) Guía de Requisitos para la Exportación de confecciones textiles.

<https://issuu.com/promperu/docs/guia-requisitos-exportacion-confecciones-textiles->

Requisitos de empaque y embalaje

Los envases son indispensables para la protección y buen manejo de la mercancía, estos logran mantener limpio y en buen estado al producto desde las bodegas del fabricante hasta el destino final. Para el caso de las camisas a exportar hacia el mercado español, se ha

elegido una bolsa de plástico transparente, contiene la marca personalizada de la bordadora encargada de la elaboración total de la prenda.

Mientras que el empaque, el cual se encarga de la protección durante el canal de distribución, son cajas de cartones corrugados.

De acuerdo a Castillo, (2018) Los embalajes más empleados son los pallets, los cuales son plataformas que ayudan a agrupar, transportar la mercadería. Estos pueden ser de madera, plástico, cartón, metal, tras ser unitarizada la carga se procede a cubrirla con forros de plástico y adherencia térmica. Además, los pallets deben cumplir con un sello que certifique que está en óptimas condiciones, se haya cumplido tratamientos de sanitización.

En el caso del transporte marítimo, es recomendable emplear los pallets de 14-15 cm de margen, para colocar la carga dentro del contenedor. Entre los pallets más empleados están:

Pallet americano, medidas: 120 largo x 100 ancho cm

Pallet europeo, medidas: 120 largo x 80 ancho cm

Los contenedores, son recipientes que ayudan a transportar una carga vía aérea, terrestre o marítima, estos cuentan con dimensiones adaptadas para cada medio de transporte, tienen como fin asegurar la entrega inmediata y segura de la mercancía, así como también ahorrar costos de transporte y tiempo.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, (2019) entre los contenedores de mayor uso se encuentran: Dry Van, Reefer, Cisterna, Flexitank, Open Side, Open top, Flat Rack, en el caso de un gran volumen de mercadería, se ocupa los Half Container Horizontal.

Se recomienda realizar una valoración del contenedor antes de emplearlo para un despacho de exportación, puesto que hay que considerar el estado interno como externo del mismo, lo que involucra verificar el envejecimiento, impermeabilidad, limpieza, reparaciones a las que se haya sometido el contenedor.

Los exportadores deben considerar antes de optar por un sistema de empaque y embalaje, tener en cuenta la normativa y legislación que solicita el mercado a incursionar, la legislación se clasifica en:

Legislación sobre la protección al consumidor, la cual habla acerca de los materiales en conexión directa con alimentos, prácticas de higiene y sanidad durante la fabricación del producto, manejo y transporte de mercancías peligrosas, especificaciones técnicas relacionadas con el diseño de empaques y embalajes.

Legislación involucrada con el medio ambiente, se enfoca en el buen manejo de residuos con relación a empaques y embalajes, efectuar las leyes que controlan los materiales para la elaboración de empaques.

Normas Internacionales. ISO 394. Esta norma establece las dimensiones que deben mantener las cajas y pallets, las cuales son 60 cm x 40 cm; 60 cm x 50 cm; 55 cm x 36 cm; buscando la forma de optimizar el espacio al máximo. Castillo, (2018)

Norma ISO 780. Define la visualización de símbolos pictóricos en las mercancías para evitar incongruencias al momento de la manipulación de la carga, es necesario describir en el etiquetado las características principales que comúnmente son: frágiles, peligrosas, perecederas, tóxicas.

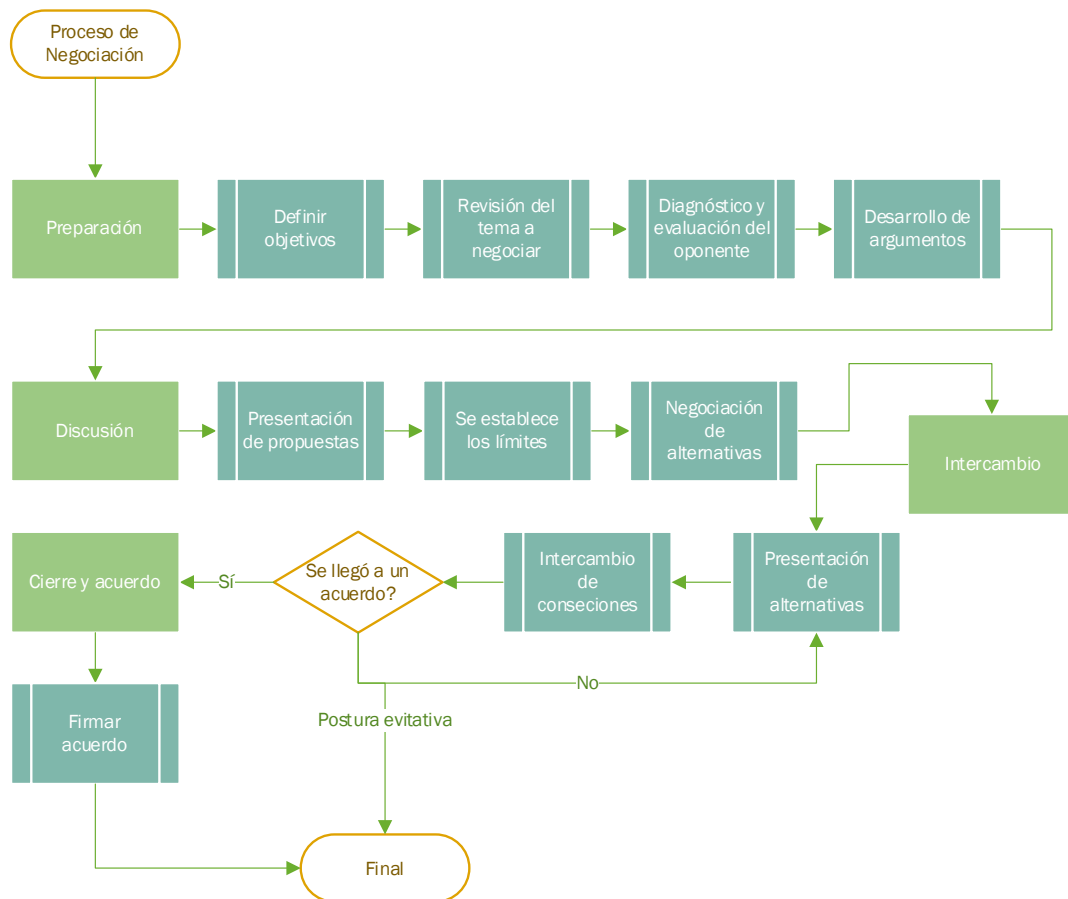
Normas ISO 7000. menciona la exigibilidad de la información que debe contener el rotulado de una carga, como lo es: nombre del producto, tamaño, clasificación, número de bultos, peso neto/bruto, país de origen, nombre de la marca, nombre y dirección del fabricante, pictograma de manejo pegadas en la parte superior izquierda del empaque, códigos de documentos de exportación para el fácil reconocimiento de la carga en aduana en el momento de aforo.

Reglamento de la Organización Internacional del Trabajo, indica que, por razones ergonómicas, la carga a ser manipulada por el hombre al momento de la distribución física no debe sobrepasar los 25 kg.

Proceso de Negociación

Figura 14

Flujograma del proceso de negociación



Nota. Representación gráfica del proceso de negociación que debe realizarse en una compraventa internacional. Elaborado por las autoras.

La negociación se ha practicado desde años convirtiéndola en una actividad practicada de manera permanente en el diario vivir del ser humano. Se negocia con la familia, amigos, pareja y actividades más formales como el estudio y el trabajo, en conclusión, se encuentra presente en todas las actividades cotidianas.

La negociación ya sea formal o no, ocurre porque un interviniente necesita obtener algo de la otra parte y está dispuesto llegar a un acuerdo para obtenerlo, como nos menciona Villalba (1989) "La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes

que tienen intereses tanto comunes como opuestos intercambian información a lo largo de un período, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras”.

Para conseguir el cierre en una negociación, ambas partes deben tener claro los acuerdos que se realizaron en la misma y estar conformes con los beneficios obtenidos. Este final se logra planificando la negociación con diferentes técnicas y procesos, los mismos que se explicarán a continuación.

Preparación

Si decimos que la negociación es un proceso donde intervienen dos o más partes con intereses comunes, las cuales discuten sus necesidades para llegar a una solución de problemas, es importante que un negociador, antes de realizar un acuerdo, sea competente y planifique sus técnicas con anterioridad.

Según Alvarez et al.,(2018) la planificación en una negociación es la parte más importante, pues si la realizamos de manera efectiva, nos garantizará un acuerdo beneficioso. Empezamos respondiendo dos preguntas clave: ¿Qué necesitamos conseguir? ¿Cómo lo conseguiremos?

El objetivo de una preparación previa es, asegurar una negociación beneficiosa, pues los movimientos acertados que tendremos dentro de la negociación dependerán de que tan buena fue nuestra planificación y podremos demostrar una leve ventaja. Por lo contrario, si un negociador demuestra una ineficiente preparación, su opositor tomará ventaja de esto y realizará estrategias para su beneficio propio, elevando sus exigencias y no cederá ante las propuestas.

Existen puntos clave que se deben preparar con anterioridad a una negociación; primordialmente se debe realizar un diagnóstico previo, para conocer a fondo las características de la contraparte y poder realizar estrategias efectivas, una vez que conozcamos al oponente debemos tener en claro nuestros objetivos y metas, es necesario

conocer nuestro punto favorable y nuestro límite a ceder, por último, desarrollamos un plan estratégico en el cual definiremos las técnicas que seguiremos a lo largo de la negociación.

Existen etapas fundamentales en la preparación de una negociación, con el objetivo de ofrecer al negociador, instrumentos necesarios para una negociación exitosa (Galdos Kajatt, 2000).

Etapas de previsión de objetivos. Empezaremos estableciendo nuestros objetivos que se procurará obtener al finalizar la negociación, para esto deberemos tener claras nuestras prioridades, analizar nuestros objetivos y ordenarlos según su importancia, para esto es importante identificar los niveles de objetivos a cumplir:

Objetivos fundamentales. Se refiere a objetivos que no podemos dejar de cumplir, estos tienen una gran importancia y deben estar presente en todos los acuerdos que se negocien con la contraparte (Galdos Kajatt, 2000).

Objetivos secundarios. Estos objetivos no son imprescindibles, pero nos gustaría de igual manera llegar a cumplir.

Objetivos ideales. Debemos ser conscientes que en toda negociación existen objetivos que tienen muy poca probabilidad de ser cumplidos, sin embargo, debemos tenerlos identificados, depender de la ventaja que hemos obtenido a lo largo de la negociación, se dará la oportunidad de inmiscuirlos en la discusión.

Etapas de Revisión del tema. En esta etapa deberemos ilustrarnos con todos los temas que serán tratados en la negociación, esto nos permitirá abordar todos los temas con fundamentos y precisará nuestras alternativas (Galdos Kajatt, 2000).

Etapas de evaluación. En esta etapa investigaremos a fondo a nuestro oponente, es importante investigar sobre su cultura, sus costumbres, tradiciones, etc. y acoplarnos a ello, permitiéndonos conocer los posibles objetivos que serán afines a los nuestros. En conclusión, realizar esta etapa nos preparará para las posibles concesiones y solicitudes de la contra parte y saber reaccionar ante ellas de manera correcta.

Preparar nuestra argumentación. Por último, debemos desarrollar los argumentos que sustentarán nuestros objetivos, estos deben ser basados en mis intereses y los de la contraparte. Para maximizar nuestras alternativas organizaremos toda la información obtenido en etapas anteriores y comprobaremos que nuestras propuestas sean justas con la contraparte para obtener relaciones a largo plazo.

Discusión

Al empezar una negociación, ambas partes comunican y dejan en claro sus ambiciones, a consecuencia de esto la contraparte se percatará de la firmeza de nuestras aspiraciones. Como nos menciona Ramírez (2006) esta fase cumple funciones importantes:

Refuerza las metas y prioridades que le negociador estableció al principio, brinda una imagen más posicionada al negociador, se explora hasta qué punto la contraparte está dispuesto a realizar concesiones, se demuestra firmeza en nuestras aspiraciones.

Momento central de la negociación propiamente dicha, en que ya de manera sistemática se expresan las ofertas y contraofertas, cesiones y presiones. Es el comienzo de la flexibilidad (Sampieri, s. f.).

En esta etapa es primordial el intercambio de información de ambas partes, se comparte objetivos, aspiraciones y se abordan los intereses de los negociadores. Es importante que en esta etapa se desarrolle una buena relación y que ambas partes asuman un estilo cooperativo, pues mientras más comodidad exista se empezará a compartir con mayor facilidad los verdaderos intereses.

Galdos Kajatt (2000) nos menciona que existen tres fases indispensables a seguir:

Presentación de las propuestas. En esta fase expondremos nuestras propuestas, deseos y objetivos de manera frontal. Las posturas de ambas partes serán extremas ya que se sabe que en algún momento de la negociación se empezará a ceder. En este momento es

cuándo podremos analizar a nuestro oponente, examinar su lenguaje no verbal, nos permitirá conocer a que estilo de negociador nos estamos enfrentando.

Establecer los límites y la agenda de negociación. Después de que los negociadores han expuesto sus peticiones, se podrá determinar la real diferencia entre las propuestas y los objetivos, identificando cual es nuestro margen de negociación y a que aspiraciones podemos presionar más.

La negociación y las alternativas. En esta fase interviene de manera fundamental la preparación que hayamos tenido con anterioridad, pues aquí aplicaremos nuestras estrategias para convencer a la otra parte de nuestras propuestas y como se beneficiaran de ellas. Si en algún momento de la negociación sedemos a una propuesta es importante recibir reciprocidad de la otra parte, de esta manera evitaremos demostrar debilidad en la negociación. La clave en esta etapa es tener en claro nuestro margen de negociación y usar las tácticas adecuadas para mantener nuestros objetivos fundamentales intactos.

Intercambio

Una vez que se haya discutido las propuestas y deseos elevados de ambas partes, para mejorar el clima de la negociación se plasmarán los acuerdos satisfactorios para ambos y se empezará a realizar un intercambio de concesiones. Si se presenta distancia en la negociación es importante resaltar los puntos que unen a ambos.

Esta etapa es indispensable en una negociación, pues una vez que se tenga en clara las peticiones de los negociadores, cada uno podrá presentar sus alternativas y la contraparte decidirá si está dispuesto o no a realizar las concesiones necesarias, para que al final de la negociación ninguna de las partes quede en desacuerdo.

Sampieri (s. f.) Nos mencionada que en esta etapa “el factor de «presión temporal» resulta aquí decisivo y la parte que la sufre en mayor medida estará en peores condiciones para afrontar con serenidad y margen de acción el acuerdo final”.

En esta etapa podemos utilizar nuestros objetivos ideales como medio para lograr nuestros objetivos fundamentales y secundarios (Galdos Kajatt, 2000).

Una vez resaltados los objetivos en común y de fácil acuerdo, seguidamente debemos intercambiar propuestas de las cuales no existe ninguna coincidencia, por lo que necesitaremos de cooperación de ambas partes para llegar a un acuerdo final. La negociación se debe cerrar lo antes posible, pero sin apresurar a la contraparte.

Cierre y Acuerdo

La conclusión de una negociación está estrechamente relacionada con las fases analizadas previamente, la efectividad de la negociación dependerá de nuestras estrategias, técnicas, tiempo, posición de poder, etc. que se emplearon a lo largo de la negociación.

Mientras más cercano se encuentre el cierre de la negociación, es muy probable que la contraparte nos exija más concesiones, si nuestro margen de negociación está bien desarrollado tendremos alternativas y opciones de sobra sin afectar a nuestros objetivos fundamentales.

Una vez que se haya llegado a un acuerdo, este debe ser ratificado y resumido en cada propuesta acordada entre ambas partes, esto nos evitará conflictos posteriores por un malentendido, si llega a ser necesario este acuerdo deberá ser firmado por los negociadores.

El cierre, por tanto, debe ser creíble, aceptable y planteado sólo si se han explorado prácticamente todas las posibilidades. Poner sobre la mesa una última oferta resulta arriesgado porque implica que de no aceptarse no habría acuerdo. Este riesgo, si está razonablemente elaborado, es menor que lanzar «últimas ofertas» que nunca son tales, con la pérdida de credibilidad, coherencia y, en último término, poder que ello conlleva. (Sampieri, s. f.)

Debemos plantearnos la posibilidad de que no todas las negociaciones llegarán a un acuerdo final positivo, pues debido a desacuerdos, o alguna acción sorpresiva, el cierre se vea obstaculizado o en el peor de los casos no se llegue a cerrar ninguna negociación. En

algunas ocasiones es imposible llegar a un acuerdo y no debemos sentirnos obligados a cerrar a un acuerdo si este no cumple con nuestros objetivos.

Negociación del precio. Dentro de una negociación existe la confusión entre valor y precio

Araya (2020) nos menciona que “valor es el precio que el consumidor está dispuesto a pagar a partir de los atributos que ve en el producto”, mientras que Tornatore (2012) nos aclara que “el precio puede ser considerado como el punto al que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor”.

Pero la realidad nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor, pues se entra en conflicto de intereses. Además, es un hecho probado que a nadie nos gusta pagar más por algo, de lo que pensamos que ese algo vale. Por ello, el vendedor tiene que hacer ver al cliente el auténtico valor de su producto. (Muñiz, 2015)

El cliente siempre ambicionará pagar un precio según el valor que le mismo impuso al producto, por lo que podrá percibir que nuestro precio es demasiado elevado y no quiere pagarlo. La tarea como vendedor será indagar con preguntas detalladas al comprador, para conocer los verdaderos motivos del cliente para optar por pagar un precio menor.

Un principio esencial en la negociación es, que el regateo no siempre es necesario, pues si nuestro precio es claro y firme desde un inicio, nos dará una postura de firmeza y seguridad frente a la contraparte. Nuestro precio y poder sobre el dependerá de la diferenciación de nuestro producto, ya que si no se encuentra fácilmente en el mercado este incrementará su valor.

Negociación de Incoterms

Desde el 1 de enero de 2020 el comercio exterior está regulado por los incoterms 2020. “Los incoterms son un conjunto de términos de tres letras que regulan las

responsabilidades de las empresas en los contratos de compraventa de mercancías” (JCV shipping & solutions, 2020).

Los términos de negociación incoterms regulan las obligaciones del comprador y vendedor en una negociación internacional, de igual manera los responsabiliza por riesgos ocurridos a lo largo de la operación. En una compraventa, los incoterms definirán el lugar de entrega de la mercancía, los costos de transporte, documentación y riesgos, los mismos que serán responsabilidad de una de las partes.

Para negociar el incoterm más adecuado en función de vendedor o comprador, es indispensable tener en claro la responsabilidad que queremos conseguir en la negociación, si preferimos abaratar nuestros costos y reducir riesgos o ser competitivos encargándonos del transporte principal y obtener seguridad en la logística.

Los Incoterms están formados por tres letras, las cuales determinan cuatro aspectos importantes en una operación de exportación o importación. Primero, el lugar preciso en el que se produce la entrega de la mercancía. Segundo, quien tramita cada uno de los documentos que se generan en la cadena de origen a destino. Tercero, determina en qué momento de la operación se transmite el riesgo del vendedor al comprador. Y cuarto, establece qué costes de la cadena logística paga el vendedor y cuáles el comprador. (Logisber, 2019)

Es importante conocer muy bien sobre los términos de negociación que podremos usar en una negociación, para optar por la opción más factible tanto como para comprador como para vendedor. Los incoterms se dividen en cuatro categorías:

Grupo E. Dentro de esta categoría encontramos al termino Ex Works (EXW), en el cual la responsabilidad de la logística de envío se da al comprador, pues el vendedor se encargará de tener lista la mercancía para la transportación en sus instalaciones.

Grupo F.

Free Carrier (FCA). El vendedor entrega la mercancía y es cargada en su totalidad en el medio de transporte, en sus instalaciones.

Free Alongside the Ship (FAS). El vendedor se responsabiliza del despacho en aduanas y entrega la mercancía al costado del buque designado por el comprador.

Free on board (FOB). El vendedor entrega y carga la mercancía en el buque designado por el comprador.

Grupo C.

Cost and Freight (CFR). El vendedor debe costear el transporte hasta el lugar de destino, y transmite el riesgo al comprador una vez entrega la mercancía al transportista principal. Utilizado para transporte marítimo.

.Cost Insurance and Freight (CIF). El vendedor se responsabiliza de la carga hasta la llegada al puerto de destino, dando pagando el costo de transporte, despacho de exportación, gastos en origen y seguro de las mercancías hasta el lugar de destino.

Carrier Paid to (CPT). El vendedor debe costear el transporte hasta el lugar de destino, y transmite el riesgo al comprador una vez entrega la mercancía al transportista principal. Utilizado para transporte multimodal.

Carrier Insurance Paid To (CIP). El vendedor se responsabiliza del costo de transporte y seguro hasta el lugar de destino. Utilizado para transporte multimodal.

Grupo D.

Delivery at Place (DAP). El vendedor entrega la mercancía en el lugar de descarga del destino.

Delivery at Place Unloaded (DPU). El vendedor entrega y descarga la mercancía en el punto de destino acordado.

Delivered Duty Paid (DDP). El vendedor entrega la mercancía, se encarga de los trámites e impuestos aduaneros y prepara todo para la descarga.

Transporte Internacional

Cabrera Cánovas. (2018) nos menciona, para que surjan las relaciones comerciales internacionales, es indispensable un medio de transporte que traslade las mercancías de su origen hacia un punto de destino. Esta necesidad surgió desde años atrás ligado al trueque, donde empezó a surgir el intercambio de bienes necesarios para satisfacer sus necesidades más básicas y asegurar su supervivencia.

En la actualidad el transporte de mercancías ha ido evolucionando hasta desarrollar tecnológicas competitivas que disminuyen costos y riesgos, lo que ha permitido que un producto llegue de un país a otro en excelentes condiciones de una manera rápida y flexible.

Muchas veces se desarrolla el miedo de encargarse del transporte internacional dentro de una negociación, esto se debe a la creencia errónea de los costos excesivos y los riesgos a los que está expuesto, sin embargo, nuestra empresa debe conocer las opciones de transporte que se acoplen a sus necesidades y debe estar en la capacidad de contratar e inmiscuirse en el proceso logístico de envío de sus mercancías.

Al mantenernos activos en la contratación del transporte, nos permitirá controlar la calidad, seguridad e imagen que proyectaremos a nuestro país de destino. Además de esto con la experiencia adquirida podremos conseguir precios competitivos en el mercado, ofrecer un mejor servicio y cumplir las exigencias de nuestro cliente.

De nada sirve fabricar el producto de la mejor tecnología, cultivar la mejor fruta o elaborar el textil de mayor calidad si el producto no llega en perfectas condiciones hasta el cliente. Y es ahí, donde cobra una especial relevancia la logística, y como un aspecto fundamental de ella, el transporte internacional de mercancías.(Cabrera Cánovas, 2018)

Generalidades de la Logística Internacional

El intercambio comercial internacional conlleva sus dificultades, entre estas tenemos la logística internacional que presenta sus propios requerimientos entre estos tenemos:

La distancia esta relaciona con el tiempo de transporte, mientras más lejos este nuestro punto de destino será más complejo la movilidad de las mercancías e incrementará el tiempo de llegada.

Es necesario tener en claro toda la información del país destino, sus requerimientos, documentos y normas al momento de transportar las mercancías, aquí interviene la normativa de envases y embalajes que se deben cumplir fielmente.

En logística internacional intervienen varios participantes; transportistas, agencias de carga, operadores logísticos, transitarios, etc.

Existe mayor riesgo de siniestro, por lo que se exige un seguro, que será responsabilidad de una de las partes, determinado al momento de llegar a un acuerdo en los términos de negociación incoterms.

Para elegir el medio de transporte internacional más adecuado es necesario tener en claro; las especificaciones y requerimientos de nuestra mercancía, peso, plazo de entrega, distancia entre punto de origen y destino (Chávez Hernández et al., 2017). Dentro de una compraventa internacional los más usados son:

Transporte marítimo. Es el medio de transporte más utilizado en el mercado internacional, entre sus principales características tenemos; su gran capacidad de carga a un coste económico y a grandes distancias, flexibilidad de emplear distintos buques, desde los más pequeños a los más grandes, lo que permite acoplarse al envío de varias mercancías y acoplarse a diferentes itinerarios, tiene mayor capacidad de carga a comparación de otros medios de transporte.

El transporte marítimo cuenta con dos grandes especializaciones genéricas: el transporte de cargas fraccionadas y el transporte de cargas masivas (Quintero et al., 2018). La carga fraccionada se encarga de mercancías diversas, el mismo que por su condición necesitan envases y embalajes especiales para su transportación. El transporte de carga

masiva se encarga de transportar mercancías iguales, por lo que necesitan envases ni embalajes y especiales, permitiendo al buque transportar más carga.

La logística del transporte internacional requiere de varios intermediarios, para que el proceso sea eficaz y disminuya los riesgos, los principales actores son: naviero, fletador, capitán, cargador, consignatario de buque, consignatario de carga, estibadores y transitarios.

Transporte aéreo. Es muy utilizado en el comercio internacional donde el país de destino es poco accesible, su gran ventaja en la rapidez de su logística, por lo que se prefiere el transporte aéreo para mercancías delicadas que pueden dañarse con facilidad como lo son los productos perecibles.

Entre las ventajas del transporte aéreo tenemos; la reducción de costes en embalajes, disminución de siniestros como robos o demoras, su logística es rápida y menos complicada que la marítima. Debido a sus beneficios el transporte aéreo es costoso en comparación con otros transportes.

El transporte aéreo está sometido a limitaciones en cuanto a las dimensiones, tanto en tamaño como en peso, debido al tamaño de las puertas de acceso de los aviones y al peso máximo por superficie (Chávez Hernández et al., 2017).

Documentos de Exportación

Factura comercial. Documento indispensable solicitado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y dirigido al comprador. Es emitido por el vendedor en una compraventa internacional, después de ser aprobada la factura proforma y confirmada la compra.

La factura comercial de exportación permite calcular los derechos arancelarios según el valor de transacción que se ha emitido en el documento, considerado como documento de soporte para la emisión de la DAE, contiene información precisa de la compra;

Cantidad

Precio unitario y total de cada producto

Moneda de transacción comercial negociada con anterioridad

Descripción de la mercancía

Datos del vendedor

Datos del comprador

Fecha de expedición del documento

Lugar y condiciones de entrega en el país de destino.

Conocimiento de embarque. Existen diferentes convenios internacionales referentes al transporte internacional, sin embargo, todos ellos se refieren a la presencia de un documento que legaliza el acuerdo entre un operador de transporte y un exportador o importador dependiendo del caso, en el cual el operador se responsabiliza de la mercancía y la transporta de un punto de origen al de destino a cambio de un costo.

En el transporte aéreo, los Agentes de Carga Internacional, serán los encargados de emitir las Guías Aéreas Máster o Air Way Bill, mientras que los consolidadores de carga, empresas de tráfico postal, emitirán las respectivas Guías Aéreas Hijas.

En el transporte marítimo, los Agentes de Carga Internacional, serán los encargados de emitir los Conocimientos de Embarque Máster o Bill Of Lading mientras que las consolidadoras de carga emitirán los Conocimiento de Embarque Hijos.

Packing list. Juntamente con la factura comercial, la lista de empaque es emitida por el exportador, para su formalidad debe encontrarse en una hoja membretada de la empresa y su finalidad es comunicar el peso neto y bruto de la carga a ser exportada, debe contener la siguiente información:

Datos del comprador

Datos del vendedor

Cantidad de bultos o piezas

Marca de la mercancía

Modo de embarque

Detalle y descripción de los bultos

Total, de peso bruto y neto

Embalaje usado

Regularmente la lista de empaque no es exigida en el comercio internacional de cargas pequeñas, por lo general se solicita en embarques grandes el cual contiene diferentes mercancías y deben ser distinguidas.

Acuerdos comerciales. Ecuador ha logrado cambios importantes dentro del comercio internacional, gracias a su iniciativa de incrementar sus relaciones a todo el mundo, ha ido generando acuerdos que ofrecen estabilidad económica y política, ofreciendo de esta manera un intercambio comercial más atractivo.

Para la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00, debemos tener en cuenta el siguiente acuerdo:

Figura 15

Validación subpartida en Ecuapass

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento Seccion S.A. Capitulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARIAN

Subpartida Igual Entre En 6105100000 0000 0000

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta Hoy 01/03/2021 01/03/2021

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados Subpartida

Consultar

Resultado : 2

Tipo de Elemento	Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Vigencia
SECCION S.A.	XI	50	63	MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS		01/Ene/2017
Subpartida NATIONAL(A)	6105.10.00.00	0000	0001	-Camisas de punto de algodón para hombres. SOL	NUMERO DE UNIDADES	01/Sept/2017

Nota. Validación de subpartida dentro de Ecuapass de la subpartida arancelaria

6105.10.00.00.

Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y sus Estados Miembros y Colombia y Perú. Publicado el 24 de noviembre de 2018 en el Registro Oficial y entro en vigor el 1 de enero de 2017.

Entre los beneficios más importantes que tenemos con este acuerdo son:

Los productos llamados COMMDITY, entre las cuales tenemos a rosas, café, cacao, textiles, sectores manufactureros, aceite de palma, etc.

Se eliminan barreras no arancelarias, con el propósito de incentivar a los exportadores en la reducción de costes y tiempo, alcanzando competitividad en sus productos.

Salvaguardias con el objetivo de resguardar su mercado nacional y evitar competencia desleal

Certificados, permisos, licencias y regulaciones. Para la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 perteneciente a camisas de punto, de algodón, para hombres o niños, no existen restricciones, certificados, permisos o autorizaciones emitidas por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

Número de Referencia del Manifiesto (MRN). Documento que contiene información respecto al medio de transporte, los bultos o piezas, peso e identificación de la mercancía en una compraventa internacional.

El transportista debe entregar el manifiesto de carga a la autoridad aduanera, antes de la llegada a territorio aduanero, para que se pueda efectuar el control aduanero correspondiente y autorizar el despacho de la mercancía.

Declaración Aduanera de Exportación (DAE). Documento electrónico emitido por el sistema ECUAPASS, en el cual el exportador o declarante proporciona información de sus mercancías y forja una relación legal con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

La emisión de la DAE inicia el proceso de exportación de mercancías, este documento debe contener:

Datos del exportador

Datos del consignante

Destino de la carga

Datos importantes de la mercancía como peso, valor FOB, cantidad de unidades físicas

En la Declaración Aduanera de Exportación se registran las exportaciones de las mercancías a un solo país, convirtiéndolo en el único documento que confirma la legalidad de la exportación de las mercancías, para corroborar la información el SENA solicita documentos de acompañamiento; factura comercial, autorizaciones previas y certificados de origen en el caso de ser necesarios.

Una vez emitida y aceptada la DAE, la mercancía ingresará a Zona Primaria donde será embarcada la mercancía y se le asignará el canal de aforo correspondiente.

Aforo. La asignación del canal de aforo será por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, considerando el perfil de riesgo que mantenga el exportador o declarante.

Cuando la DAE refleja canal de Aforo Automático, la mercancía al momento de llegar a Zona Primaria tendrá autorización de salida instantánea para su embarque.

Si la DAE presenta canal de Aforo Documental, la mercancía será designada a un funcionario del SENA, el mismo que procederá a la revisión documental, ya sea digitalizada o electrónica, una vez que cumple con los requisitos necesarios y el funcionario no ha encontrado ninguna desigualdad se procede a la autorización del embarque de la mercancía. Es importante mencionar que, si el funcionario encontrara algún error, se notificará al exportador y su carga no podrá ser embarcada.

Si la DAE refleja canal de Aforo Físico, la mercancía es asignada a un funcionario, el mismo que será responsable de la revisión documental de la mercancía y posteriormente una inspección física, con el objetivo de corroborar la información emitida en la DAE por el exportador o declarante.

CAPÍTULO 4

Modelo Operativo de la Propuesta

Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta

La Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta fue creada el 5 de marzo de 1995 con la unión de habitantes de la comuna que se dedican al bordado y creación de artesanías en distintos materiales, buscando impulsar su trabajo y apoyarse entre todos los miembros. Sin embargo, la Organización se consolida legalmente en el año 2010 con la denominación: Organización Comunitaria de Producción Artesanal de Mujeres de Bordados Zuleta con RUC 10917553231001. (J. Sarzosa, comunicación personal, 6 de febrero de 2021)

La Organización es un conglomerado de 32 emprendedores, dedicados a los bordados, artesanía, gastronomía, cuidado personal, arte, apicultura y talabartería. Cada fin de semana se organizan para realizar ferias dentro de la comuna en la cual comercializan sus productos a turistas nacionales y extranjeros.

Tabla 8

Miembros de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TELÉFONO	DIRECCIÓN	TIPO DE EMPRENDIMIENTO	PRODCUTOS ELABORADOS
1	ALBÁN AIDA MARGARITA	0997893514	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Paneras, toallas, servilletas y porta vasos
2	ALBÁN SARZOSA NICOLE	0962923168	Zuleta Sector el barrio	Entretenimiento	Juegos infantiles.
3	ALBÁN TERESA DE JESUS	0990503096	Zuleta Sector barrio	Bordados	Bordados: Ponchos, sacos y vestidos de niñas.
4	ALVEAR CHURUCHUMBI MARÍA MERCEDES	0983718970	Zuleta Sector santo martha	Artesanías	Cuidado Personal: Jabones artesanales de miel de abeja, cremas en general, bálsamos, splash corporales, bombas de baño y sales de baño.
5	ALVEAR SANDOVAL MARCELO PATRICIO	0991229464	Zuleta Sector carlosama	Alimentos	Picaditas: Pristiños, colada morada, alfajores, mousse de limón y pie de maracuyá.

6	ALVEAR FLORES DIANA MARCELA	0980300087	Zuleta Sector calosama	Alimentos	Restaurante CASA BELLA ZULETA: Borrego asado, caldo de gallina, colada morada.
7	BOSMEDIANO CHACHALO TANIA TERESA	0990030934	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Baberos, camisetas deportivas, diademas y separador de libros.
8	BEJARANO FLORES SEGUNDO FEDERICO	0985556013	Zuleta Sector el barrio	Artesanías	Pinturas: Cuadros, bateas pintadas, tablas de picar.
9	CARLOSAMA CARLOSAMA JUAN AMABLE	0995439307	Zuleta Sector carlosama	Bordados	Bordados: Camisas de hombre y mascarillas.
10	CARLOSAMA SANDOVAL JUAN FERNANDO	0988171819	Zuleta Sector el arrayan	Artesanías y Alimentos	Apicultura: Miel de abeja, polen, licor de miel, (Mishky Uphiana), licor de miel con jengibre, turrone, manjar de miel y miel con conservas y tortillas de tiesto. Huerto Orgánico: Acelga, lechuga crespa, remolacha, col y mucho más.
11	CARLOSAMA SANDOVAL NOÉ FERNANDO	0988275676	Zuleta Sector el barrio	Alimentos	Café de haba.
12	CASA PONCE LILIAN PIEDAD	0968276724	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Bolsos para cosméticos, porta celular, aretes, paneras, tapetes.
13	CASA PONCE LAURA MAGALI	0988275676	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Blusas, camisas de hombres, delantal de botellas, servilletas de coctel.
14	CASA SARZOSA PAMELA LILIAN	0993834718	Zuleta Sector el barrio	Alimentos	Picaditas: Cevichochos, choclo con queso, gelatinas.
15	CHACHALO ALVEAR MARÍA GETRUDIZ	0993647209	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Camisas para caballeros, manteles para mesas, paneras, toallas.
16	CHACHALO CACUANGO MARÍA BEATRIZ	0989677772	Zuleta Sector el medio	Artesanías	Bordado en cintas: Sábanas, toallas de

					baño, edredones, tapetes.
17	CHACHALO PASTILLO MARÍA MARGARITA	0999692908	Zuleta Sector el alto	Legumbres	Legumbres picadas: berro, zapallo, janchi papa y harinas de: haba, machica, trigo y , morocho.
18	CHACHALO SANDOVAL GLADIS MARGARITA	0968995020	Zuleta Sector carlosama	Bordados	Bordados: monederos, porta celulares y carteras.
19	CHACHALO SANDOVAL JACQUELINE MARISOL	0998905620	Zuleta Sector el medio	Picaditas	Alimentos: cevichochos, habas tostadas y pepas de zambo.
20	CHICAIZA CASA ELIANA ESTEFANIA	0987120218	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Vestido para niñas, blusas para niñas, imantados para refrigeradora.
21	COLIMBA AGUILAR MARÍA CARMEN	0959409975	Zuleta Sector carlosama	Bordados	Bordados: Blusas para dama, delantal para cocinar, paneras, toallas, porta vasos.
22	DÍAZ PERUGACHI DELIA AMADA	0981363155	Zuleta Sector cochas	Alimentos	Cereales: Harina de uchu jacu, máchica, morocho, harina de maíz, Arroz de cebada.
23	ECHEVERÍA SANDOVAL MARÍA LUZMILA	0985426901	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Tapetes redondos, caminos de mesa, porta vasos.
24	EGAS SÁNCHEZ MARÍA GLORIA	0984606709	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Paneras, toallas, porta vasos, caminos de mesa.
25	PERUGACHI CHACHALO MARCIA LOURDES	0997067384	Zuleta Sector carlosama	Alimentos	Lácteos: Queso de mesa, queso tierno, queso maduro de orégano y ají, helados de hielo y crema.
26	PERUGACHI CHACHALO MARÍA CLEMENCIA	0983207074	Zuleta Sector el medio	Vestimenta	Ropa: chompas, sacos, calentadores, licras y peluches.
27	PERUGACHI CHACHALO SANDRA VERÓNICA	0983207074	Zuleta Sector el medio	Vestimentas	Chalinas y bufandas.
28	PUMISACHO AGUILAR JOSÉ MARÍA	0980154751	Zuleta Sector carlosama	Alimentos	Mermeladas y más: maracuyá, naranja, mortiño, frutimora, kiwi. Licor dulce de

					mora, menta y jengibre, alfajores
29	SANDOVAL SANDOVAL MAYRA JUDITH	0993359213	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordadoras: Blusas modernas para damas, caballeros, paneras, tollas.
30	SARZOSA CARLOSAMA DANILO PATRICIO	0990891213	Zuleta Sector el barrio	Turismo	Guía de turismo: Rutas turiscas dentro de la comunidad con una elegante y moderna buseta.
31	SARZOSA ESCOLA LOURDES GUADALUPE	0990020232	Zuleta Sector el barrio	Bordados	Bordados: Vestidos para niñas, caminos de mesa, tapetes, servilletas, manteles.
32	SARZOSA ESCOLA JAIME RENÉ	0979770909	Zuleta Sector el barrio	Artesanías	Talabartería: Correas, sombreros bordados, monederos, porta celular, llaveros.

Nota. Lista de miembros de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta. Datos

emitidos en la entrevista del día 6 de febrero de 2021 al Sr. Jaime Rene Sarzosa Escola, presidente de la Organización.

Los beneficios que ofrece la Organización son; generar publicidad de la comuna y los productos por medios de comunicación y redes sociales, registro único artesanal (RUA), amparo en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, asistencia en préstamos bancarios, talleres y capacitaciones, control de calidad de sus productos, ferias nacionales e internacionales. Para acceder a estos beneficios los miembros de la Organización cumplen con una cuota mensual para cubrir todos los gastos e ir reservando dinero para inversiones futuras, esta cuota es de acuerdo con la posibilidad de cada socio. (J. Sarzosa, comunicación personal, 6 de febrero de 2021)

Volumen de Producción

Para el diseño y producción de las camisas bordadas, en esta comunidad se ha formado desde hace 25 años una Organización denominada “Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta”, cabe recalcar que, a pesar de concluirse solo una década de

constitución legal de la misma, la tradición de bordados lleva más de un siglo en esta comunidad.

Esta organización está conformada por alrededor de 32 personas entre hombres y mujeres, quienes se dedican a la elaboración de artesanías, gastronomía y bordados de diferentes tipos de artículos como blusas, camisas, vestidos, collares, paneras, caminos de mesa, manteles, entre los principales, además ofrecen productos personalizados. El tiempo que emplean comúnmente es entre 10 a 15 días. No obstante, el trabajo de investigación va enfocado a las camisas bordadas, por ende, el volumen de producción que se maneja en este artículo es el siguiente:

Tabla 9

Volumen de producción 2021

N°	Nombre del emprendimiento	Producción de camisas mensual	Producción de camisas anual
1	CARLOSAMA CARLOSAMA JUAN AMABLE	15	180
2	ECHEVERÍA SANDOVAL MARÍA LUZMILA	13	156
3	CHACHALO ALVEAR MARÍA GETRUDIZ	12	144
4	ALBÁN AIDA MARGARITA	10	120
5	ALBÁN TERESA DE JESUS	12	144
6	BOSMEDIANO CHACHALO TANIA TERESA	10	120
7	CASA PONCE LILIAN PIEDAD	19	228
8	CASA PONCE LAURA MAGALI	20	240
9	CHACHALO SANDOVAL GLADIS MARGARITA	17	204
10	CHICAIZA CASA ELIANA ESTEFANIA	19	228
11	COLIMBA AGUILAR MARÍA CARMEN	14	168
12	SARZOSA ESCOLA LOURDES GUADALUPE	18	216
13	SANDOVAL SANDOVAL MAYRA JUDITH	10	120
14	EGAS SÁNCHEZ MARÍA GLORIA	11	132
TOTAL		200	2400

Nota. Volumen de producción de camisas bordadas de los miembros de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta. Datos emitidos en la entrevista del día 6 de febrero de 2021 al Sr. Jaime Rene Sarzosa Escola, presidente de la Organización.

Unificación de Mercancía

Del total de los 14 miembros que se dedican al bordaje de prendas de vestir dentro de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta, se han comprometido con cumplir el volumen de producción reflejado en la tabla 8 de la presente investigación, ofreciendo 800 camisas al mercado español para su exportación cuatrimestral.

En las instalaciones de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta, se recepcará, verificará y almacenará la mercancía, para proceder con la exportación.

El Sr. Jaime Rene Sarzosa Escola, presidente de la Organización, junto con 2 fundadoras serán los encargados de verificar la calidad de la tela, bordado, diseño y terminados de cada prenda, para asegurar que todas cumplan con las normas para su exportación. Después de verificar las mercancías se procederá a empacar y embalar para tener un producto final y ser embarcado en el transporte interno.

Cabe destacar que se estima que la Organización pueda realizar mínimo 3 exportaciones al año hacia el mercado español, al existir una producción mensual de 200 camisas, en el lapso de 4 meses se espera contar con alrededor de 800 artículos bordados listos para la exportación, por ende, los costos a continuación detallados deberán ser considerados y modificados durante 3 ocasiones. No obstante, si existe una demanda superior a la esperada en el mercado meta, se realizará un análisis socioeconómico que permita a la Organización satisfacer el mercado.

Etiquetado y Logo

El etiquetado que se debe usar para la exportación de prendas de vestir debe acoplarse a las normas solicitadas por el mercado español.

Para productos textiles el etiquetado puede ser incorporado de varias maneras:

- Etiquetas tejidas o impresas que se incorporen a las prendas mediante una costura en el interior de estas.

- Etiquetas impresas que se incorporen mediante adhesivo, pegante o etiquetas colgantes.

Cumpliendo con las exigencias de España para la exportación de prendas de vestir, las etiquetas deben contener información clara, elaborada en el idioma oficial del país, los datos indispensables son:

- Marca comercial “Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta.
- País de origen.
- Nombre del importador
- Leyenda “Hecho en Ecuador”
- Composición.
- Símbolos de conservación, impermeable, forma correcta de lavado.
- Talla de la prenda

El logo es una insignia formada por letras e imágenes que permiten visualizar la marca, debe ser visible, legible y tener relación con la actividad de la empresa en este caso se usará el logo existente de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta.

Figura 16

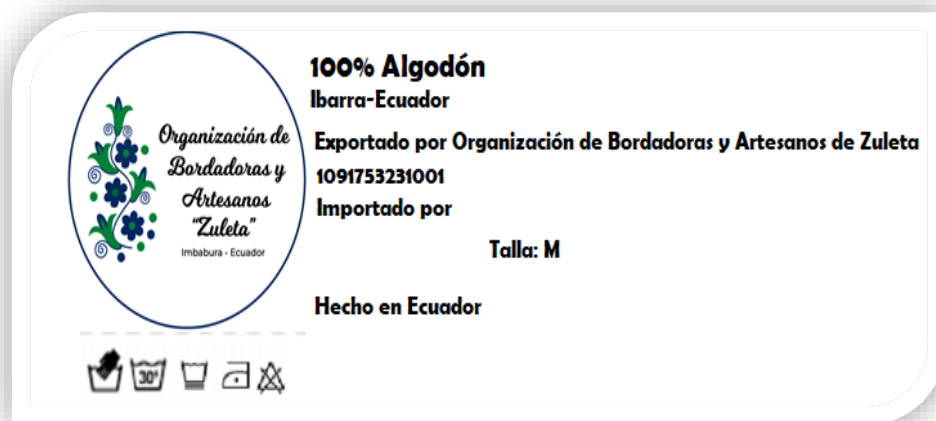
Logo de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta



Nota. Logo de la Organización. Tomado del perfil de Facebook de Organización de Bordadoras y Artesanos "Zuleta". Obtenido de <https://www.facebook.com/orgbordadorasartesanoszuleta/photos/a.101069351955762/101069668622397/>

Figura 17

Etiqueta de camisas bordadas



Nota. Etiqueta elaborada por las autoras, cumpliendo con la información solicitada para la exportación de prendas de vestir al mercado español.

Envase

El envase de la mercancía ha sido escogido para preservar las prendas y conservar su calidad al llegar a su destino, para esto se ha optado por papel seda blanco-estampado y una funda plástica con adhesivo, en ambas incorporando el logo de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta.

El uso del logo en el envase nos permitirá que la marca de la Organización sea reconocida internacionalmente y posicionar la imagen en la mente de los consumidores, por lo que se optado por su uso en un estampado que cubrirá la totalidad del papel seda y un adhesivo en el centro de la funda plástica.

Se ha cotizado con la empresa GenialGraphic, para la elaboración y estampado de 800 fundas plásticas y papel seda, cantidad necesaria para la proyección de exportación de camisas bordadas cuatrimestralmente.

Figura 18

Papel seda utilizado para el envase de la mercancía.



Nota. Papel seda estampado con el logo de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta, que será utilizado en el envase de las camisas exportadas al mercado español.

Figura 19

Funda plástica para el envase de la mercancía



Nota. Funda plástica con adhesivo en el centro del logo de la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta, que será utilizado en el envase de las camisas exportadas al mercado español.

Tabla 10

Costo de envase

DETALLE	MEDIDA	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Papel Seda estampado	110 x 90 cm	0,5 ctv	400
Fundas Plástica con adhesivo	40 x 27 x 7 cm	0,3 ctv	240
TOTAL			640

Nota. Costos de materiales utilizados para el envase de 800 camisas bordadas, proyectadas a ser exportadas al mercado español cuatrimestralmente.

Empaque

Para asegurar la preservación de la calidad del producto, se ha dispuesto el uso de cajas de cartón reforzado con el objetivo de almacenar la mercancía para su manipulación al momento de su transportación.

Las camisas bordadas no se consideran como mercancía frágil al momento de su transportación, por lo que no existe ningún inconveniente en ser transportadas en cajas con medidas de 65 x 60 x 50 cm (largo x ancho x alto). Adicional, para el marcado de las cajas es necesario que se agregue la siguiente información:

Nombre del embarcador, importador, lugar de origen y destino, número de pedido, país de origen, puerto de embarque, peso bruto, volumen, instrucciones de manipulación.

Cubicaje.

Tabla 11

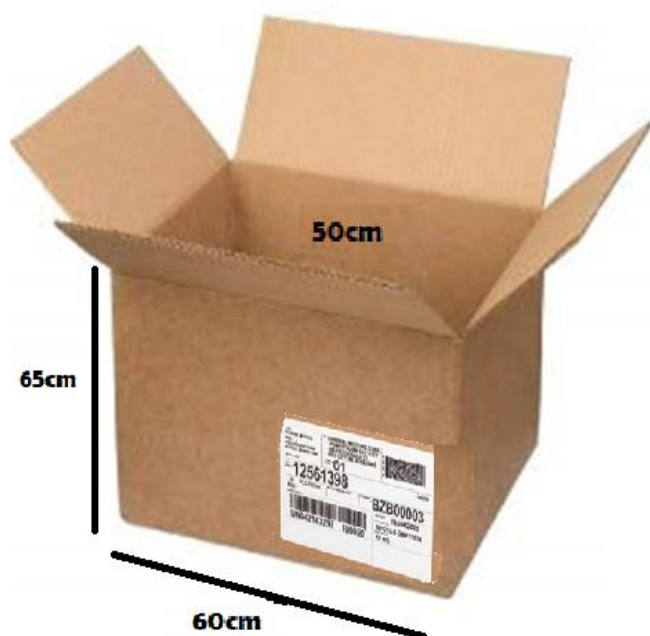
Medidas cajas de cartón

DETALLE	ALTO	ANCHO	PROFUNDIDAD
Caja de cartón reforzada	65	60	50

Nota. Medidas de la caja de cartón corrugada en cm, utilizada para la exportación.

Figura 20

Diseño de caja de cartón reforzado



Nota. Diseño y medidas de caja de cartón reforzada para la exportación camisas bordadas, proyectadas a ser exportadas al mercado español cuatrimestralmente.

Tabla 12

Cubicaje de camisas en cajas de cartón

DETALLE	LARGO	ANCHO	ALTURA	VOLUMEN CM3
Camisas	41	27	7	7749
Caja de cartón	65	60	50	195000
CAPACIDAD EN UNIDADES				25,1645

Nota. Cubicaje de empaque de camisa en cajas de cartón.

Se estima que cada caja de cartón puede contener 25 unidades, cada unidad pesa alrededor de 0.9 kg, por lo que el peso por cada empaque de exportación será de 22.5 kg.

Para la proyección cuatrimestral de 800 camisas se necesitará 32 cajas de cartón.

Para el cierre de las cajas se utilizará cinta adhesiva de Polipropileno, ya que su adhesivo solvente nos garantiza que no exista la posibilidad de la apertura de las cajas antes de la llegada a su destino y su resistencia durante todo el transporte.

Se ha cotizado cajas de cartón corrugado con la empresa Cartonera Pichincha.

Tabla 13

Costo de empaque

DETALLE	MEDIDA	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Caja de Cartón	65x60x50 cm	\$2	\$64
Cinta de Polipropileno	91,44 MT	\$1,25	\$20
TOTAL			\$84

Nota. Costo de 32 cajas de cartón corrugado y 16 cintas de polipropileno, para el empaque de 800 camisas bordadas, proyectadas a ser exportadas al mercado español cuatrimestralmente.

Unitarización. Es indispensable dentro del proceso logístico, puesto que permite ordenar y acondicionar de manera correcta la mercancía en unidades de carga para su transporte, así evitar severos daños durante el traslado de la mercancía hacia el lugar de destino.

Dentro de las ventajas de la unitarización tenemos la fácil manipulación de la mercancía, mejoras en el control y entrega de las mercancías puesto que facilita la identificación y ubicación de los productos.

El volumen por exportar de manera cuatrimestral será de 800 camisas, dentro de cada cartón se colocan 25 unidades, lo que indica que es necesario ocupar 32 cartones.

Las dimensiones de los cartones son 65x60x50 cm y se empleará un pallet americano, las medidas de este son 120 largo x 100 ancho cm.

AP: área de pallet

AC: área de cartón

AP: $120 \times 100 = 12000$ AC: $65 \times 60 = 3900$

U: $AP/AC \ 12000/3900 = 3,07 \rightarrow 3$ cartones por pallet

En cada pallet se puede colocar 3 cajas de cartones, por lo que será necesario ocupar 11 pallets en total.

El contenedor por emplearse es el denominado "Contenedor Seco", son los más comunes dentro del mercado, se caracteriza por tener una estructura básica y metálica, no posee ventilación, es ideal para cargas secas, los modelos existentes son de 20 y 40 pies. El adecuado para la presente exportación es el de 20 pies, las dimensiones que este posee es 2.34 m (ancho) x 2.28 m (alto).

Termino de Negociación

En el convenio realizado con el importador se establece el termino de negociación, siendo este el más conveniente para los importadores españoles dentro de la buena calidad, el mismo que otorga responsabilidad tanto al comprador como vendedor INCOTERM FOB lo que significa que la Organización se responsabilizará de la mercancía hasta la llegada al bordo del buque en el puerto de embarque, incluyendo los gastos de la logística desde la comuna Zuleta, documentación necesaria, transporte interno desde Zuleta hasta Guayaquil, donde finalmente será embarcada al borde del buque.

A partir de que la mercancía se encuentra a bordo del buque, el importador asumirá total responsabilidad y riesgo de pérdida o daño de la mercancía por lo que deberá incluir el seguro de esta, cubriendo todos los costos de transporte posteriores y pagar los tributos necesarios para su nacionalización.

Forma de pago. Para asegurar un cierre de la operación es importante convenir con el comprador una forma de pago beneficiosa para ambas partes, que represente el menor riesgo.

La forma de pago internacional más segura para la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 es la “Carta de crédito a la vista e irrevocable”, considerando que la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta iniciará sus ventas internacionales, requiere un pago que le otorgue seguridad tanto al exportador como al importador.

Hanley & David (1999), nos menciona que la Carta de Crédito

Es el compromiso que asume un BANCO (Emisor - BCE), por cuenta de su cliente importador (Ordenante - entidad pública), de pagar al vendedor (Exportador) una determinada cantidad contra la entrega de cierta documentación previamente convenida.

Su operatividad se rige a lo dispuesto en las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios

revisión 2007 (publicación 600) de Cámara de Comercio

Internacional, cuya aplicación es obligatoria para las partes

Intervinientes. (Hanley & David, 1999)

Fase Pre-Embarque

Token. Para registrarse ante el Servicio Nacional de Aduana como exportador se debe obtener el certificado digital para la firma electrónica que será usada en los trámites digitales en el sistema ECUAPASS.

En este caso obtendremos la firma electrónica o token por la entidad Security Data para la ORGANIZACIÓN COMUNITARIA DE PRODUCCIÓN ARTESANAL DE MUJERES DE BORDADOS ZULETA, con la representación legal del presidente de la organización el Sr. Jaime Rene Sarzosa Escola.

Los requisitos según Data,(s. f.) para empresas no reguladas por la Superintendencia de Compañías son:

- Copia original de la cédula o pasaporte en caso de extranjeros, del representante legal.

- RUC electrónico. Puede descargarlo en la página del SRI
<https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/inicio/NAT>, siguiendo la ruta:
GENERAL>CERTIFICADOS TRIBUTARIOS>REIMPRESIÓN DE RUC.
- Copia a color del nombramiento vigente del representante legal.
- Copia a color de la constitución o del documento equivalente de la Empresa solicitante.

Los pasos para solicitar la firma electrónica o token son:

1. Llenar Formulario en línea, el cual está disponible en
https://registro.securitydata.net.ec/index_re_le.php

Figura 21

Formulario de Registro de Certificados Electrónicos

Tipo de atención a solicitar: El trámite es de carácter personal a excepción de que solicite el servicio de videoconferencia	Seleccionar ▼
¿En qué ciudad desea ser atendido?:	Elegir Opción ▼
Tipo de identificación:	Cédula ▼
Número de Cédula de identidad:	NUMERO DE CEDULA <input type="button" value="Validar"/>
Ingrese los 6 primeros dígitos	CODIGO DACTILAR Ver ubicación en la parte de
Razón Social:	RAZON SOCIAL
¿Su empresa es regulada por la súper de compañías?:	Selecciona ▼
Cargo:	CARGO
Teléfono de contacto:	503 <input type="text"/> Código ▼ TELEFONO
Teléfono personal del Solicitante de Firma Electrónica:	503 <input type="text"/> Código ▼ TELEFONO
Correo Electrónico de Contacto:	CORREO CONTACTO
Correo Electrónico personal del Solicitante de Firma Electrónica:	CORREO
¿Usted desea la firma electrónica en token o archivo PFX/IP12? <input style="background-color: #00a0e3; color: white; padding: 2px 5px; border: none; border-radius: 3px; font-size: 0.8em; font-weight: normal; text-decoration: none; cursor: pointer;" type="button" value="Qué es esto?"/>	Seleccionar Medio ▼
Seleccione el No. de Años de vigencia de la Firma Electrónica:	Seleccione ▼
¿Desea su Factura Electrónica con los mismo datos ingresados? :	Selecciona ▼

Nota. Datos solicitados por Security Data para el registro y aceptación de certificados electrónicos. Tomada de (Data, s. f.). Obtenida de https://registro.securitydata.net.ec/index_re_le.php

2. Adjuntar constancia de pago y video del solicitante.

Enviada su solicitud, en un lapso de 3 días hábiles, le responderán con la factura y a que cuentas debe pagar, y un enlace para que adjunte la constancia de pago y un video hecho por el solicitante (le adjuntaran manual de cómo hacerlo), si el video esta correcto le mandarán su firma electrónica al correo electrónico autorizado, si es token le indicaran en donde retirarlo.(Data, s. f.)

Tabla 14

Costos de la firma electrónica o Token.

VIGENCIA	COSTO	BENEFICIOS	USOS
1 año	\$47,04	Incluye firma electrónica y token	Aduana Ecuapass Importación Exportación
		Renovación de certificado de firma electrónica \$22,40	Registros Sanitarios MIPRO Consejo de la Judicatura Quipux FIRMA EC- Petroamazonas
2 años	\$60,48	Incluye firma electrónica y token	Certificados de Origen SERCOP Firma de documentos digitales.
		Renovación de certificado de firma electrónica \$35,84	

Nota. Costos de la firma electrónica o token de la entidad Security Data. Información Tomada de (Data, s. f.).

3. Descargar firma electrónica, finalizado el paso 2 se notificará a que dirección retirar el dispositivo token.

Agente de aduana. El Agente de Aduana tendrá el carácter de Fedatario Aduanero y la Aduana receptorá y verificará física y electrónicamente los datos consignados en las declaraciones aduaneras por este; estos datos deberán guardar conformidad con la normativa, legislación y procedimientos vigentes preestablecidos.

El proceso estará a cargo de Rocalvi S.A, perteneciente al grupo Calderón, que será el encargado de gestionar el despacho de las mercancías y trámites aduaneros necesarios para la exportación, los honorarios pactados son \$268,80.

Tabla 15

Agente de aduana

DETALLE	COSTO UNITARIO
Agente de aduana	\$268,80

Nota. Detalle del costo del Agente de Aduana de la compañía Rocalvi S.A para la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00

Certificado de origen. Es un documento que valida el país de origen de la mercancía, en este caso Ecuador, mediante este documento el importador puede acogerse a una liberación total o parcial de tributos al momento de la nacionalización.

Ecuador mantiene un Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y sus Estados Miembros.

Para la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00, se maneja una tabla de porcentajes de valores, desde el año de vigencia del Acuerdo (2017).

Tabla 16*Porcentaje de liberación de tributos*

Fecha	% Arancel por cobrar
01/01/2017	25
01/01/2018	20
01/01/2019	15
01/01/2020	10
01/01/2021	5
01/01/2022 en adelante	0

Nota. Tabla de porcentaje de liberación de tributos desde la vigencia del Acuerdo

Multipartes con la UE.

Las exportaciones dirigidas al mercado español gozarán de una liberación total de tributos desde el año 2022, por lo que el importador será la persona encargada de solicitar la documentación requerida para poder nacionalizar la mercancía en el país de destino (España), de esta manera acogerse a los beneficios o cumplir con los reglamentos solicitados por la Aduana española.

No obstante, en el caso de que exista una solicitud de emisión de Certificado de Origen por parte del Importador, la Organización deberá seguir el siguiente procedimiento para obtener el Certificado de Origen:

El exportador debe estar registrado en sistema ECUAPASS

1. Debe generarse la Declaración Juramentada de Origen (DJO) a través de <https://ecuapass.aduana.gob.ec>, en la opción Ventanilla Única Ecuatoriana-Elaboración de DJO (Declaración Juramenta de Origen).
2. El exportador deberá registrar sus datos y de las subpartidas de las mercancías a exportar, en la página web del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) <https://mipro.gob.ec>.

Los requisitos que solicita el MIPRO son:

Factura comercial

Declaración Juramentada de Origen (DJO)

- Formulario de origen, firmado por el exportador.
3. Visita del funcionario delegado para la verificación del proceso de elaboración de las mercancías. Se elaborará un informe concluyendo si la mercancía cumple con las reglas de origen del mercado de exportación.
 4. Una vez que haya sido aceptado nuestro certificado de origen se cancelará un valor \$10 mediante; ventanilla bancaria o intermático, con el código de recaudación generado en SIGCO.
 5. El funcionario delegado inspecciona el contenido de todos los documentos y procede a legalizar el certificado de origen junto a un notario.

Tabla 17*Certificado de Origen*

DETALLE	COSTO
Certificado de Origen	\$10,00

Nota. Costo del certificado de Origen para la exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00 hacia el mercado español.

Transporte interno. Metromodal, empresa perteneciente al Grupo Calderón, la cual brinda el servicio de Logística y Transporte Terrestre de Carga a nivel nacional. Serán los encargados de transportar la mercadería (camisas bordadas) desde la Sede de la Organización Comunitaria de Producción Artesanal de Mujeres de Bordados Zuleta, ubicada en la Comunidad hasta el Puerto de Guayaquil. Se ha definido que el término de negociación es FOB, por lo que la Organización tiene la responsabilidad de trasladar la carga desde sus instalaciones hasta el puerto de embarque, que en este caso es Guayaquil.

La distancia existente entre Zuleta y el Puerto Marítimo de Guayaquil es alrededor de 540 km.

Los costos que abarca el transporte interno son:

Tabla 18*Transporte Interno*

DETALLE	COSTO POR KM (\$)	COSTO TOTAL LUGAR DE EMBARQUE (\$)
Transporte Interno	0,9	486

Nota. Costo del Transporte interno de camisas bordadas ruta comuna Zuleta a Guayaquil.

Fase Embarque

Manipuleo de embarque. Tras recibir la cotización por parte de Consulcal S.A, el valor establecido por el manipuleo de la carga en el Puerto de Guayaquil, la Organización Comunitaria de Producción Artesanal de Mujeres de Bordados Zuleta. Se estima que la carga de acuerdo con el peso de cada artículo tendrá un peso de 720 kg, por lo que se deberá pagar:

Tabla 19*Manipuleo de la carga*

DETALLE	COSTO POR KG (\$)	COSTO TOTAL LUGAR DE EMBARQUE (\$)
Manipuleo de la carga	0.7	504

Nota. Costo del manipuleo de la carga en el Puerto de Guayaquil.

Agente de carga. El proceso de consolidación de carga estará liderado por Calvima y Rocalvi S.A, quienes serán los encargados de realizar la orden de embarque, cumplir con los requisitos previos al embarque, el pago de tributos ante la aduana, ubicación de la mercancía dentro del buque. El régimen para emplearse durante la exportación será el Régimen 40 “Exportación definitiva”, el cual permite la salida definitiva de las mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero nacional.

Tabla 20*Agente de carga*

DETALLE	COSTO POR EMBARQUE (\$)
Agente de carga	300

Nota. Costo del Agente de carga por cada exportación subpartida arancelaria 6105.10.00.00 al mercado español.

Tabla 21*Costos Puerto de Guayaquil*

DETALLE	COSTO POR CONTENEDOR
Manipuleo en Puerto	504
Carga y Estiba	200
Sello de Contenedor	16

Nota. Costos originados en el Puerto de Guayaquil.

Transporte internacional. Se ha elegido el transporte marítimo o fluvial, ya que, dentro de una buena calidad, el costo beneficia al importador.

El término de negociación es FOB, lo que indica que la Organización únicamente se encargará de entregar la mercancía en el Puerto de Embarque y será el importador quien se encargue de los pagos de flete y seguro.

Si en las futuras negociaciones varía el incoterm, se considerará a las empresas de transporte y logística importantes a nivel mundial, las cuales son:

Kuehne + Nagel

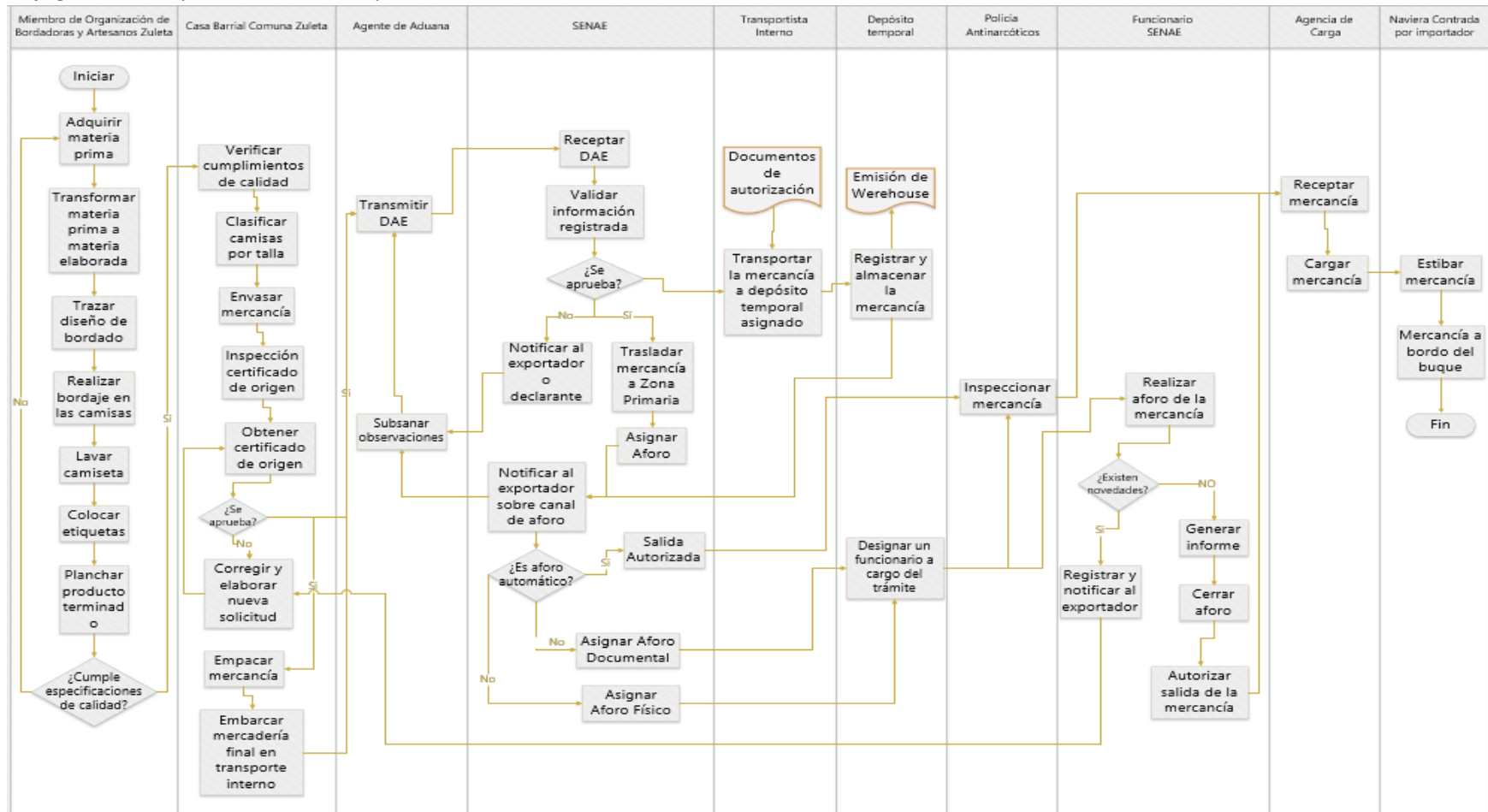
United Parcel Service

En el caso de futuras negociaciones en términos CPT, se solicitará cotizaciones para transporte aéreo y marítimo, de esta manera se podrá determinar los costos más rentables para la Organización.

Flujograma

Figura 22

Flujograma de exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00.



Nota. Representación gráfica del proceso de exportación de la subpartida arancelaria 6105.10.00.00.

CAPÍTULO 5

Conclusiones

- Tras la culminación del Trabajo de Investigación, se puede determinar que el sector textilero y artesanal de la comunidad de Zuleta se encuentra en auge, los últimos 10 años fueron fructíferos, no obstante, desde los inicios de la pandemia que actualmente atraviesa el mundo se ha visto afectado de manera directa la producción que mantienen los bordadores y a su vez han sufrido varios cambios en su diario vivir, puesto que muchos de ellos viven de las ganancias de su producción. Además, este sector posee un gran potencial que no ha logrado ser explotado en su totalidad, debido a que la población desconoce de temas relacionados al comercio exterior.
- España en los últimos años se ha visto envuelta en varias crisis económicas, que han afectado directamente a la clase social media, media-baja, sufrió una crisis colateral, que fue originada en Estados Unidos, la cual consistió en la derrota de la burbuja inmobiliaria de manera total, debido a las inversiones irre recuperables y al descontrol de las cajas de ahorros. En el ámbito comercial, forma parte de la Unión Europea, considerado el mayor invento político para salvar a las naciones del comunismo y fascismo.
- En el ámbito político, España ha sufrido un gran ataque de corrupción por parte de sus gobernantes, el poder se encuentra descentralizado. Mientras que, en el contorno social, se ha adaptado a la nueva realidad europea, donde manejan la política de vida “vivir más menos hijos” lo que le ha obligado a aceptar libremente la inmigración antes de convertirse en un país envejecido, ya que la mayoría de la población nativa es adulta, gran parte de la población de inmigrantes proviene de Latinoamérica.
- Tras la obtención del token, se validará los derechos como exportador, además, la mercancía será exportada en régimen 40 “Exportación definitiva”, Ecuador mantiene el Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Dentro del procedimiento aduanero y logístico se considerarán lineamientos específicos como el control de calidad, envase, empaque,

embalaje, etiquetado, transporte interno y embarque en el Puerto de embarque (Guayaquil), la exportación será realizada mediante término FOB para beneficio del importador, por lo que la responsabilidad del exportador culminará con la entrega de la mercancía en el puerto de embarque, tras este proceso será responsabilidad del importador.

- Se ha logrado consolidar un modelo de internalización que le permita a la Organización de Bordadoras y Artesanos de Zuleta, convertirse en exportadores independientes de bordados hechos a mano en el mercado europeo, así como también, se les otorgará toda la información y asesoría necesaria para que ejecuten el proceso de exportación por sus propios medios, para que puedan tener grandes beneficios tanto económicos, sociales, culturales.
- Se maneja una buena organización dentro de la Comunidad que le va a permitir alcanzar el volumen de producción adecuado para poder solventar las necesidades del mercado español y cumplir con las exportaciones en el periodo cuatrimestral establecido.

Recomendaciones

- Mantener la unión y buena comunicación que existe dentro de la Organización del sector textil y artesanal, debido a que el trabajo en conjunto les permitirá lograr las metas deseadas en un corto periodo de tiempo. Se sugiere solicitar un apoyo educativo, económico y publicitario al Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo, así como también a la Prefectura de Imbabura, que le permita tanto a la Comunidad como a la Organización capacitarse en el área de comercio exterior, temas relacionados a la exportación para que puedan liderar los futuros procesos de exportación hacia el mercado español sin la necesidad de intermediarios; por otro lado con el apoyo económico y publicitario se logrará establecer planes de desarrollo a futuro, Zuleta podrá darse a conocer con mayor facilidad a través de las redes sociales, sitios web.
- España, a pesar de la crisis económica que ha atravesado en los últimos años, es un mercado meta viable para la exportación de las camisas bordadas. Es importante realizar un

estudio de mercado para obtener una segmentación adecuada y así considerar los gustos y preferencias de la población objetiva para lograr atraer su atención a través de los diseños exclusivos en bordados. Se debe aprovechar los beneficios que otorga el Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Ecuador para poder fomentar las exportaciones a largo plazo hacia toda Europa.

- Indagar de manera constante la situación económica, política y social española, ya que de estos aspectos depende el éxito o fracaso de las exportaciones. Además, tener presente que la mayoría de la población nativa es adulta, adulta mayor, así como también enfocarse en el mercado latino, puesto que ellos van a querer tener un objeto con el cual recordar sus orígenes y van a optar por adquirir este tipo de prendas.
- Validar los derechos como exportador tras la obtención el token, exportar la mercancía en régimen 40 "Exportación definitiva". Por otro lado, cuidar el proceso de cadena logística interna, calidad, empaçado, etiquetado, transporte interno para mitigar tardanzas e incumplimientos que generarían probables gastos extras. Se recomienda el término de negociación FOB, por la responsabilidad que este conlleva, no obstante, dependerá de la negociación entre las partes para definir el incoterm más adecuado que otorgue un beneficio mutuo.
- Ejecutar el modelo de internalización tal y como lo menciona el presente Trabajo de Investigación, puesto que en este se consideran todos los lineamientos que la Organización necesita para poder convertirse en un exportador y conocer las normas y exigencias que maneja España para cada importación. Además, será necesario sostener una buena comunicación con la Agencia de Aduanas, puesto que está ayudará a agilizar los procesos de exportación y en caso de ser necesario se contactará de manera directa con el importador si existe algún percance o se requiere algún documento soporte para la exportación.
- Invitar a la comunidad a formar parte de la Organización, capacitar a los nuevos miembros en las técnicas de bordado y exportaciones para que puedan contribuir con un

mayor volumen de producción, de esta manera se logrará solventar la demanda presentada en el mercado español y no existirá una sobrecarga laboral, además, varias familias zuleteñas podrán mejorar sus condiciones de vida.

Fuentes de información

- Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. (2017). *La indumentaria hispanoamericana, influencia de ida y vuelta*.
- Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (1990). *Decreto Real 369/1990, de 16 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 928/1987, de 5 de junio, relativo al etiquetado de composición de los productos textiles*.
- Alonso, J. O. (2017). No Title. En *La crisis económica en España*.
- Alvarez, C., Rivera, H., Conforme, G., Campoverde, F., Sornoza, D., & Nieto, L. (2018). *Los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología* (Primera ed). Editorial Área de Innovación y Desarrollo,S.L.
<https://doi.org/http://dx.doi.org//10.17993/EcoOrgyCso.2018.41>
- Araya, M. (2020). Costo, Valor y Precio. *Valuación*.
<http://www.manuelayala.com/2015/08/06/costo-valor-precio/>
- Cabrera Cánovas, A. (2018). *Transporte internacional de mercancías*.
<https://www.mvaseguradores.com/noticias/otros-seguros/seguro-transporte-internacional-mercancias//>
- CAESPA. (2019). Glosario básico : Los términos de comercio internacional más utilizados en la Organización Mundial del Comercio (OMC). *Boletín Técnico, Centro de Análisis Estratégicos para la Agricultura, Perú*, 1-13.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2019). *Guía Práctica: Sistema de Empaque, embalaje y etiquetas para una Exportación*.
- Carrera, E. (2011). *Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de blusas bordadas en el cantó comercialización de blusas bordadas en el cantón Mira, provincia del Carchi*.
- Castillo, F. (2018). *La importancia de utilizar empaques y embalajes amigables con el medio ambiente para exportaciones desde ecuador*.

Chávez Hernández, G., Pillajo, L., & González, P. (2017). Transporte y Logística Internacional. *Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*, 62(1), 0-76.

http://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf<http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2016.07.002><http://hdl.handle.net/10757/625689>

Cuasapud-Belarcazar, S., Henao-Duque, A. M., Rodríguez-Gómez, C., & Cano-Londoño, A. (2019). Minimización de impactos a través de la optimización del ciclo de vida de la tela de algodón. *Revista de la Facultad de Ciencias*, 8(1), 57-72.

<https://doi.org/10.15446/rev.fac.cienc.v8n1.68931>

Data, S. (s. f.). *Security Data*. Recuperado 17 de febrero de 2021, de

https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica-en-ecuador/#tabs_firma%7C1

Defensor del pueblo. (2019). La situación demográfica en España. Efectos y consecuencias.

Demografía, 01(01), 1689-1699.

Ernst & Young, S. . (2020). Informe sector moda en España. *Informe sector moda en España. Análisis del impacto de la crisis del COVID-19*, 24.

[https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-informe-sector-moda-en-espana-covid-19/\\$FILE/ey-informe-sector-moda-en-espana-covid-19.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-informe-sector-moda-en-espana-covid-19/$FILE/ey-informe-sector-moda-en-espana-covid-19.pdf)

Eurostat. (2017). *Eurostat*.

Farinos, J., Ojeda, J., & Trillo, J. (2019). *España: geografías para un estado posmoderno*.

Fernandez, S. (2015). *Rumbo a España Peru Requisitos para exportar textiles y joyería a España*.

Fundación Galo Plaza Lasso. (2019). *Fundación Galo Plaza Lasso*.

<https://fundaciongaloplazalasso.org/proyectos/bordados-2/>

Galdos Kajatt, C. P. (2000). Negociación. *Derecho & Sociedad*, 0(14), 19-35.

Gallier West, S. R. (2001). *Mujeres indígenas bordadoras, los efectos de la falta de enfoque de género en un proyecto de desarrollo productivo: el caso del taller de bordados*

- Zuleta. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/8955>
- Hanley, E. N., & David, S. M. (1999). Lumbar arthrodesis for the treatment of back pain. *Journal of Bone and Joint Surgery - Series A*, 81(5), 716-730.
<https://doi.org/10.2106/00004623-199905000-00015>
- INE. (s. f.). *Instituto Nacional de Estadística*. <https://www.ine.es/>
- INEC. (2010). *Instituto nacional d estadística y censos*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- JCV shipping & solutions. (2020). Incoterms 2020 Rules. *JCV shipping & solutions, Icc, 7447*.
<https://www.diariodelexportador.com/2017/03/incoterms-cif-definicion-y.html>
- Leyva, L. (2016). *Cultura de negocios con España*.
- Logisber. (2019). *Logisber*. Incoterms: ¿cómo elegir para importar y exportar?
<https://logisber.com/incoterms-como-elegir/>
- Martín, A. (2016). El Desarrollo Histórico del Sistema de la Moda: Una revisión Teórica. *Moda*.
- Modaes.es. (2020). *Informe económico de la moda en España 2020*.
<https://www.modaes.es/visor-online.php?id=171&name=Informe+Económico+de+la+Moda+en+España+2020#3>
- Muñiz, R. (2015). Marketing en el Siglo XXI. En *Marketing en el Siglo XXI* (5ª Edición, pp. 1-66). <http://www.marketing-xxi.com/analisis-de-la-cartera-producto-mercado-analisis-portfolio-o-bcg-20.htm>
- Peláez, I. (2015). *La evolución de la moda*.
- Pérez, A. (2019). *Una historia de España*.
- Prefectura de los Rios. (2015). *Plan de desarrollo y Ordenamiento Territorial*.
- Prom Perú. (2019). *Requisitos para la exportación de confecciones textiles*.
- Quintero, J., Ramírez, Y., & Cortázar, A. M. (2018). Transporte marítimo internacional : aspectos operativos y comercio , logística portuaria , aspectos jurídicos y comerciales , perspectiva para Colombia. *Jou.Cie.Ing.*, 10(1), 14-31.

<https://jci.uniautonoma.edu.co/jci-10.html>.

Ramírez, A. (2006). *Estrategias de Gestión: La Negociación*. 1973, 1-12.

Rodríguez, A. (2016). *Trabajo Fin de Grado Grado de Ingeniería en Tecnologías Industriales Análisis del Sector Textil Español*. Universidad de Sevilla.

Sampieri, R. H. (s. f.). Negociación. *Escuela de Administración Pública de la Región de Murcia*, 634.

Sánchez, I. (2020). *La impotencia democrática: Sobre la crisis política de España*. 187.

Santander. (2020). *España: política y economía*.

Scheidl, A. (2018). « *Export Helpdesk* » *Su acceso al mercado europeo*.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2017). *Para Exportar*.

Silva, A., Aguilar, Z., & Hidalgo, P. (2008). *Zuleta, nuevo paraje de alpacas Lecciones Aprendidas del Proyecto de Manejo y Aprovechamiento Sustentable de los Páramos de Zuleta*. 37. www.ecociencia.org

Tornatore, A. (2012). Decisiones sobre el precio. *Documentos Planning*.

<https://www.monografias.com/trabajos-pdf901/decisiones-sobre-precio/decisiones-sobre-precio.pdf>

Torres, C. (2016). España 2015. Situación social. *Sociedad*, 66(1998), 155-161.

TradeMap. (2020). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*.

<https://www.trademap.org/>

Villalba, J. (1989). *¿Es posible gerenciar negociaciones?*

Yun-Ting Huang. (2015). Las Dimensiones Culturales Aplicadas a La Enseñanza: *Sociedad*.