



Facultad: Economía

Carrera: Ingeniería en Ciencias Empresariales

Concentración: Negocios Internacionales y Marketing

“Propuesta para promover la exportación de la tagua como producto semielaborado o elaborado, con reconocimiento de sello ecuatoriano para una mejor comercialización internacional”

Autora: María Andrea Zevallos Ávila

Tutor: Raúl Carpio Freire

Fecha: Guayaquil, Octubre de 2009

“Propuesta para promover la exportación de la tagua como producto semielaborado o elaborado, con reconocimiento de sello ecuatoriano para una mejor comercialización internacional”



RECONOCIMIENTO:

Hace 4 años inicié mi camino para obtener mi título como profesional y a lo largo de ese camino, entonces aprendí que en la vida la perseverancia y el esfuerzo son el camino que te guían para alcanzar las metas.

El siguiente Trabajo de Titulación está dedicado a Dios, por cuidarme y brindarme fortaleza en aquellos momentos en que más lo necesité; a mis padres, por su incondicional apoyo en mi carrera universitaria, y quienes con su infinito amor formaron la persona que soy; a mi hermano quien con sus palabras, y ejemplo de hermano mayor me enseñó, que “un resbalón, no es una caída” y que siempre hay una segunda oportunidad para volverlo a intentar; a mi abuelitos que están en el cielo, y a mis abuelitas que son fuente de inspiración y sabiduría.

Al Ingeniero Raúl Carpio Freire, tutor de mi trabajo de titulación, quien prestó sus conocimientos de enseñanza como guía para realizar este trabajo de titulación.

Por último, pero no menos importante a todos mis familiares y amigos quienes con su apoyo y sincera amistad fueron aliento importante que me llenó de fuerzas para levantarme cuando había caído; a mis maestros quienes compartieron sus sabios conocimientos conmigo y que son hoy en día los que pondré en práctica para enfrentar los desafíos de la vida cotidiana.

INDICE

1. INTRODUCCION	8
2. OBJETIVO GENERAL	10
3. OBJETIVOS ESPECIFICOS	10
4. GENERALIDADES DE LA TAGUA	11
4.1 <i>Uso de la tagua</i>	11
4.2 <i>Zonas de cultivo</i>	12
4.3 <i>Presentaciones del Producto</i>	13
4.4 <i>Procesamiento del fruto</i>	13
4.4.1 <i>Recolección de la tagua</i>	14
4.4.2 <i>Secada</i>	14
4.4.3 <i>Pelada</i>	14
4.4.4 <i>Cortada</i>	15
4.4.5 <i>Coloración</i>	15
4.4.6 <i>Tornada</i>	15
4.4.7 <i>Selección</i>	15
4.5 <i>Cadena Productiva de la tagua</i>	16
5. EVOLUCIONES DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS (2000 – 2008) . 17	
5.1 <i>Principales Destinos de las Exportaciones</i>	18
5.2 <i>Precios a nivel mundial</i>	18
5.3 <i>Importantes destinos de exportación para el sector tagüero ecuatoriano</i> 19	
5.4 <i>Importaciones de los mercados que más compran tagua desde una perspectiva mayor</i>	19
5.5 <i>Ventajas Competitivas</i>	20
5.6 <i>Estados Unidos Y España; mercados que tenemos que aprovechar</i>	20
5.6.1 <i>Negociaciones con el mercado estadounidense</i>	20
5.6.2 <i>Negociaciones con el mercado Europeo</i>	21

6.	ANALISIS F.O.D.A. DE LA TAGUA ECUATORIANA	23
6.1	<i>Fortalezas</i>	23
6.2	<i>Oportunidades</i>	23
6.3	<i>Amenazas</i>	23
6.4	<i>Debilidades</i>	23
6.5	<i>Planificación Estratégica Internas</i>	24
7.	ANTECEDENTES	25
8.	ESTRATEGIAS PARA MEJORAMIENTO DE SITUACION REAL	26
8.1	<i>Problemática y Solución</i>	26
8.1.1	<i>Federación de Elaborados de Tagua: Mantagua</i>	27
8.1.2	<i>Misión</i>	27
8.1.3	<i>Visión</i>	28
8.1.4	<i>Objetivo</i>	28
8.1.5	<i>Propuesta para los artesanos</i>	28
8.1.6	<i>Actitudes</i>	30
8.1.7	<i>Fines de la Federación de Elaborados de tagua: Mantagua</i>	30
8.1.8	<i>Producto y plan de mercadeo</i>	31
8.1.9	<i>Funcionamiento y Desarrollo</i>	31
8.2	<i>Certificación de Comercio Justo Internacional</i>	32
8.2.1.	<i>Requisitos para la obtención del Certificado de Comercio Justo</i>	33
8.2.2	<i>Ventajas del Certificado de Comercio Justo.</i>	33
9.	JUSTIFICACION	34
10.	VIABILIDAD	35
11.	CONCLUSIONES	39
12.	RECOMENDACIONES	40
13.	BIBLIOGRAFIA	41
14.	ANEXOS	42

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO #1

PRODUCCION POR SECTORES.....12

GRAFICO #2

CADENA PRODUCTIVA DE LA TAGUA.....16

GRAFICO #3

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE TAGUA.....17

GRAFICO #4

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ANIMELAS DE TAGUA
.....18

GRAFICO #5

FUNCIONAMIENTO Y DESARROLLO.....31

INDICE DE CUADROS

CUADRO #1

ASOCIACIONES Y EMPRESAS DE TAGUA DE MANABI.....27

CUADRO #2

DIFERENCIAS ENTRE TRABAJO INDIVIDUAL O EMPRESA ASOCIATIVA.....35

CUADRO #3

VALORES DE BISUTERIAS ELABORADOS A BASE DE TAGUA.....36

CUADRO #4

VALORES DE EXPORTACION – SITUACION #136

CUADRO #5

SITUACION FINANCIERA #1.....37

CUADRO #6

VALORES DE EXPORTACION – SITUACION #2.....37

CUADRO #7

SITUACION FINANCIERA #2.....37

RESUMEN

El trabajo realizado fue hecho por medio de la recopilación de datos que afirman el posible surgimiento de un nuevo producto para exportar, si bien es cierto si se hacen exportaciones pero no con la cantidad que se debería aprovechar, dejar de ser un país exportador de materia prima y empezar a industrializarnos en diferentes sectores como por ejemplo el de la tagua que tiene gran demanda a nivel internacional.

La propuesta que se hace empieza desde el proceso de producción, dándole mayor calidad a los productos elaborados a base de tagua con la obtención de un certificado de comercio justo, que valida el producto que se hace en este país y que llegará a muchos países mas, así mismo le da mayores y mejores beneficios a los asociados.

El valor agregado que se le pretende dar a la tagua, es lo que realmente desea el comprador internacional, el mercado extranjero es un mercado que demanda gran cantidad de tagua.

Es por eso que se pretende explotar más este producto con nuevas herramientas y profesionalismo por parte de todas las personas que estén inmersas desde el proceso de producción hasta el modelo o método que se use para la negociación con los diferentes países del mundo.

I BLOQUE

1. INTRODUCCION

La materia prima relacionada a este trabajo es la llamada tagua o marfil vegetal, que es un producto netamente natural y renovable, entre los principales países latinoamericanos que se distribuye esta materia prima esta: Ecuador, Colombia, Perú, Brasil entre otros; siendo Ecuador el de mayor incidencia de producción en comparación al resto.

La tagua no es un producto nuevo, viene desde finales del siglo XIX con exportaciones a Europa donde fue que se le dio el uso que ahora posee, ya sea para adornos como también para lo referente a costura. Ecuador ha sido desde hace mucho tiempo exportador de la materia prima para la elaboración de productos entre ellos la elaboración de botones por su calidad.

Además de la elaboración de botones, los productores fabrican artesanías pequeñas talladas con diferentes formas de animales, frutas, llaveros, fichas. Esa es la contraparte de esta propuesta, porque no se aprovechan las excelentes obras de los artesanos y no son muy exportables, más bien se exporta en grandes cantidades lo que es la materia prima, en donde llega al país de origen y ellos le ponen su marca.

Lo que plantea la propuesta es buscar mecanismos para que desde Ecuador se deje de exportar gradualmente lo que es la materia prima y se empiece a explotar las exportaciones de un producto final con valor agregado que tiene muy buena aceptación en muchos países del mundo, beneficiando a muchas familias que viven de esto para su sustento diario.

El sector de la tagua trae consigo muchas ventajas, ya sea por el clima ecuatoriano en donde se extraen excelente materia prima, además que la tagua es un producto renovable, sus restos son usados para la elaboración de balanceados para animales, y un factor muy importante es que es un fruto muy manejable al que se le puede dar cualquier forma con diseños muy elegantes de carácter exportable.

Se conoce que el problema de este proyecto es la poca exportación de artesanías hechas a base de tagua dándole un valor agregado pero en contraparte se exporta demasiada materia prima, Ecuador ha dejado a lado este sector porque obtiene grandes rubros por otros sectores como por

ejemplo petróleo, banano, flores, etc. Pero las tendencias mundiales demuestran que en diferentes partes del mundo se aprecia mucho lo referente a artesanías y sobre todo las hechas a base de tagua, siendo Ecuador un país exportador de marfil vegetal.

Actualmente lo que está sucediendo con la tagua es que algunos países están comprando las pepas de la tagua en grandes contenedores en Ecuador, para luego exportarlas hacia China donde van a hacer procesadas, ya que ellos cuentan con la inversión, mano de obra barata y tecnología para poner sus propias fábricas y elaborar distintos productos, tales como las animelas (las cuales son las fichas que se utilizan en los bingos; de esas animelas luego de procesarlas salen los botones) y lo que son las artesanías de tagua.

Conociendo el problema y mediante investigaciones como solución se puede dar la inserción de mecanismos para un mejor trato a las artesanías que se producen aquí, implementar normas para que la exportación de materia prima no sea tan elevada como los años anteriores, que traía como única consecuencia la falta de material para la elaboración de artesanías. Por otro lado, una mejor inversión para adaptar las plantas de procesamiento de la tagua con modernas instalaciones y darle un mejor valor agregado al producto mejorando la comercialización internacional.

2. OBJETIVO GENERAL

Rediseñar una metodología de producción de artículos elaborados a base de marfil vegetal pensando como escuela de negocio, implementando nuevas técnicas para una mejor exportación de un producto con valor agregado, evitando además la fuga de materia prima y desajustes de precios guardando estándares de exigencias internacionales.

3. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Diseñar los pasos a seguir para mejorar el proceso de producción de un producto con valor agregado.
2. Identificar cuáles son las trabas comerciales para una mejor exportación de artesanías hechas a base de tagua.
3. Plantear estrategias para eliminar la exportación de manera gradual de la materia prima y valorar un producto con valor agregado de carácter exportable.

4. GENERALIDADES DE LA TAGUA



El marfil vegetal es originario de Sudamérica, específicamente del trópico ecuatorial, de un tamaño aproximadamente entre 20 a 30 pies de altura.

Su nombre botánico es “Phytelephas Macrocarpa Palmae”, similar a una nuez con solo 40 centímetros de diámetro, unos mas grandes y otros mas pequeños. La tagua o el marfil vegetal es procesada por los artesanos cuyas manos profesionales y con habilidad hacen maravillas logrando formas con una excelente calidad de exportación.

El lugar propicio para su cultivo y cosecha es en zonas tropicales, los lugares donde crece silvestremente se llaman taguales. La comercialización de este producto en nuestro país, se dio en el año 1865 en donde se hizo la primera exportación hacia Alemania, lugar donde se conoció el uso de este producto con la fabricación de botones de excelente calidad para costuras hechas en dicho país con altos estándares.

Desde ahí otros países europeos tienen como proveedor a Ecuador como una gran fuente de abastecimiento que con el paso de los años, fueron ellos quienes lograron establecer centros propios aquí en Ecuador para abastecerse del producto y posteriormente exportar a los países dueños de estos centros de acopio. Dos razones cambiaron la manera de negociación de la tagua, la primera fue el nuevo modelo de embarcaciones, cambiando de unas propulsadas por hélices mecánicas por las naves impulsadas por el viento, y la segunda, la construcción del canal de Panamá que creo un enlace al continente americano con diferentes destinos del mundo.

El marfil vegetal demora aproximadamente 14 años en alcanzar la madurez, no es muy explotada debido a su madurez tardía.

4.1 Uso de la tagua

La tagua o el marfil vegetal es una planta de gran utilidad ya que de ella se aprovechan todas sus partes para diferentes cosas como por ejemplo:

- Para el ámbito medicinal se usan sus raíces ya que tienen propiedades diuréticas.
- Para la fabricación de madera se utiliza el tallo.
- El cogollo es utilizado como alimento una vez que ha terminado su cocido.
- Para la fabricación de techos de casas se usan las hojas.
- Las semillas es usada como bebidas cuando están tiernas, su sabor parecido al coco, una vez que llega a su madurez se endurece y es ahí que son utilizadas para las animelas.

4.2 Zonas de cultivo

De clima tropical, se la obtiene de árboles parecidos a las palmas de coco en provincias de Manabí, Esmeraldas y parte en las estribaciones de la Cordillera Occidental de Los Andes.

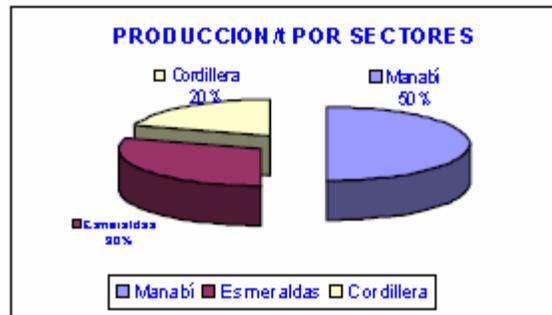


GRAFICO #1

Fuente: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/466/1/889.pdf>

El proceso de crecimiento de la planta tarda aproximadamente 14 años hasta que logre la madurez ideal y recolectar los primeros frutos, después de llegar a los 14 años, ésta ofrece cosechas cada 4 meses.

4.3 Presentaciones del Producto

La tagua o el marfil vegetal han sido utilizada para la elaboración de artesanías, pero poco a poco se ha ido cambiando de producción, es decir, se ha desarrollado la producción tanto en el sector juguetero como en la composición cuadros artísticos, además en el uso de elaboraciones artísticas en madera para la fabricación de instrumentos musicales.

Además de botones se usa en la elaboración de mancuernas y demás accesorios para la confección de ropa siendo un producto muy cotizado en todo el mundo de la alta costura como por ejemplo Francia, Italia, Inglaterra, Alemania y USA, quienes son los mayores países que demandan las animelas de tagua, que posteriormente les dan la forma de acuerdo a cada marca.

No solo para la confección de ropa se usa la tagua sino también para la elaboración de joyas, artículos decorativos, piezas finas de juegos de mesa, relojes, etc.



4.4 Procesamiento del fruto

El proceso para la elaboración de los productos a base de tagua es el siguiente:

4.4.1 Recolección de la tagua

Debido a que generalmente las plantas de tagua se siembran en riberas de ríos, este paso se lo hace por medio de canoas para la extracción para luego ser trasladados al centro de acopio. Después las empresas son las encargadas de comprar la materia prima para la elaboración de los productos finales.



4.4.2 Secada

Este proceso varía entre 25 a 30 días en los tendales de la empresa.



4.4.3 Pelada

Después de que la tagua esté seca se lo lleva a unas máquinas que se encargan de retirar la cáscara de las pepas, hay ocasiones que luego de pelar las pepas quedan residuos y se procede a retirarlas manualmente hasta que la tagua este completamente limpia.



4.4.4 Cortada

De acuerdo a la figura que se vaya a fabricar es cortada la tagua, por ejemplo para botones, la tagua es cortada en tajadas con sierras.

4.4.5 Coloración

La pepa debe tener un color blanco, que sería el color óptimo, si tiene un color verdoso significa que no se ha expuesto el suficiente tiempo al sol, si se da ese caso debe ser retiradas y exponerlas nuevamente al sol para que obtenga el color deseado.

4.4.6 Tornada

En este proceso es donde se realiza las animelas o discos de tagua.



4.4.7 Selección

Aquí se seleccionan las animelas por su tamaño y calidad, en caso de algún daño en el producto se lo envía nuevamente al torno para mejorar el desperfecto.

4.5 Cadena Productiva de la tagua



<http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s04.htm>

Gráfico #2

En las zonas tropicales de nuestro país se da el cultivo de la tagua, la cual por las mismas condiciones del suelo y del clima ecuatoriano posee una excelente calidad. El cultivo de la tagua demora alrededor de 14 años en dar sus primeras cosechas, luego de esto, dará siembras 3 veces al año.

La extracción de la tagua la realizan los cultivadores de la zona, los cuales llevan las pepas a los minoristas alrededor de \$6 a \$12 el quintal; para después ser llevadas a los distintos centros de acopio.

La selección se la realiza por el tamaño y calidad de la pepa; en lo que respecta a la transformación vemos que se realizan generalmente en 2 procesos, de los cuales el 92% se dedica a la producción de animelas y el 8% restante es para la elaboración de artesanías, bisutería, etc.

La comercialización se realiza tanto a nivel nacional como internacional, teniendo como destinatarios los siguientes mercados: Italia, España, Hong Kong, Estados Unidos, Japón.

II BLOQUE

5. EVOLUCIONES DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS (2000 – 2008)

Las exportaciones de la partida arancelaria (9606301000) de nuestro país y sus productos elaborados han reflejado cierto decremento de exportación durante los años 2001 y 2003, por otro lado en el 2004 y 2005 aumentaron de manera significativa, un 12 % aproximadamente.

Con respecto a las toneladas exportadas, se registraron variaciones en los años 2001 a 2005, produciéndose decrementos en donde en el 2005 se dio el mayor decremento (6%), sin embargo en el 2004 se dio un incremento significativo por encima de los años anteriores (Ver anexo 1).

Según cifras actualizadas por el Banco Central del Ecuador, Ecuador ha venido decayendo sus exportaciones en donde en el año 2008 cerró su año con un total de 1102,77 toneladas con un valor FOB de \$6743,76 (miles de dólares) del total de su comercialización internacional. (Ver anexo 2).

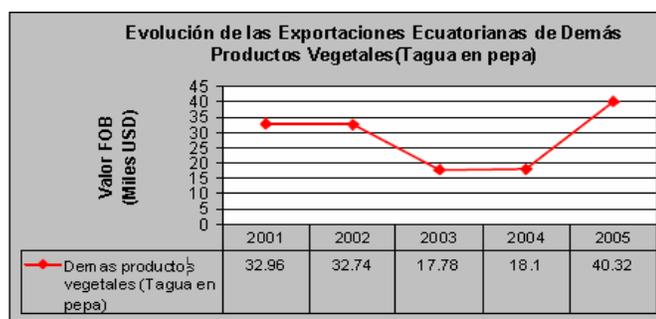


GRAFICO #3

Fuente: www.ecuadorexporta.org

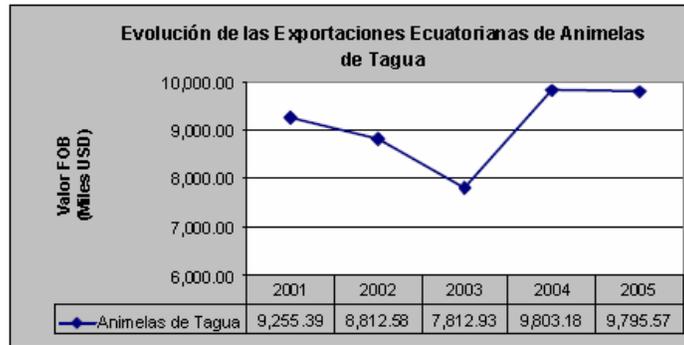


GRAFICO #3

Fuente: www.ecuadorexporta.org

5.1 Principales Destinos de las Exportaciones

Ecuador en el año 2008 con respecto a la tagua se concentró básicamente en 5 destinos: Otros países y territorios no determinados fue el principal comprador representando el 36,13% del total de las exportaciones con un total de toneladas de 420,63, seguido por la Zona Franca de Ecuador con un porcentaje de las exportaciones totales de 16,55 con 187,92 toneladas, en tercer lugar esta Italia que en años anteriores era el principal importador con un total de 131,91 toneladas representando un 14,72. Posteriormente Hong Kong y China con el 13,87 y 5,45 respectivamente. (Ver anexo 3)

5.2 Precios a nivel mundial

En el cuadro (anexo 3) nos podemos dar cuenta que el precio de la tagua varía dependiendo del país de destino, en algunos países a menor cantidad de tonelada exportada mayor es el precio que se les ha pagado por ella.

Y este claro ejemplo lo vemos entre los países de Italia y Hong Kong, en donde Ecuador está exportando una mayor cantidad de toneladas a Hong Kong, sin embargo se está pagando un valor menor con respecta a la cantidad exportada hacia Italia.

Ahí nos podemos dar cuenta, de que nuestro producto es mejor valorado y apreciado en otros países.

5.3 Importantes destinos de exportación para el sector tagüero ecuatoriano

Como nos podemos dar cuenta en nuestro anexo 4, lo que respecta a la exportación de la tagua y sus manufacturados, en el año 2008 cerró con un valor FOB de 6743.76 (miles de dólares), mismo que representa alrededor de 1102.77 toneladas, según fuentes de la CORPEI.

Entre los principales destinos de las exportaciones se dieron principalmente a los siguientes mercados, Italia con 992.68 valor FOB (miles de dólares), que representan 131.91 toneladas, un 14.72% en lo que respecta a las exportaciones ecuatorianas de tagua en general. Tenemos así también a Estados Unidos, que represento un 0.09% del total de las exportaciones de tagua, que corresponden a 6.00 valor FOB (miles de dólares) con 1.00 toneladas.

España y Hong Kong ambos mercados importante de exportación para el sector tagüero, cerraron el 2008, con 39.24 y 136.55 toneladas para cada uno respectivamente.

5.4 Importaciones de los mercados que más compran tagua desde una perspectiva mayor

Como lo demuestra el anexo 4, entre algunos de los destinos de nuestras exportaciones eran los mercados de Estados Unidos, Italia, España y Hong Kong; es por eso mediante un estudio más profundo de las importaciones que realizan cada uno de estos mercados con respecto a la tagua y productos elaborados a base de ella, podemos determinar que el mercado que más importaciones a nivel mundial es Estados Unidos con un valor FOB de 179,634.69 (miles de dólares) que representan un total de 488,282.57 toneladas.

A continuación del mercado americano, tenemos al mercado Español con un valor FOB de 30,483.41 (miles de dólares), que equivalen a 953.57 toneladas. En tercero y cuarto lugar tenemos el mercado de Italia y Hong Kong, ambos con similitud en cuanto la importación de tagua se refiere; así tenemos al mercado italiano con 6743.75 valor FOB (miles de dólares), y Hong Kong con 6733.48 valor FOB (miles de dólares).

Así en cuanto a nuestros principales destinos de exportación, podemos darnos cuenta que el mercado estadounidense, representa el 80% de la demanda de la tagua, en comparación con los otros tres mercados de destino de exportación de la tagua ecuatoriana y sus elaborados.

5.5 Ventajas Competitivas

El producto ecuatoriano (tagua o marfil vegetal) tiene gran renombre en el mercado exterior siendo Estados Unidos y España nuestros principales mercados de estudio, ya sea por la cantidad de mercado que se le ofrece a la tagua o por su precio en dichos mercados, y es que además nosotros contamos con las siguientes ventajas competitivas:

- La palma se desarrolla de mejor manera por el clima ecuatoriano (trópico ecuatoriano), que es el lugar donde se cosechan estas semillas.
- Es un producto renovable y ecológico, además de los beneficios que presta este producto como artesanía, también sus residuos son usados para la fabricación de alimentos balanceados para animales.
- Utilización del dólar, lo que hace más fáciles las negociaciones con los diferentes países.

5.6 Estados Unidos Y España; mercados que tenemos que aprovechar

5.6.1 Negociaciones con el mercado estadounidense

Nuestro principal mercado al que nos tenemos que enfocar, no solamente por la extensión del mismo sino también por las ventajas y la aceptación de nuestros productos, es el mercado estadounidense.

En lo que respecta a las negociaciones con este mercado, nosotros lo que buscamos es promocionar nuestros productos mediante el Certificado de Comercio Justo, ya que ellos tienden a comprar productos que no solamente certifiquen la calidad del mismo, sino también en donde se promuevan y mejoren los estándares laborales de nuestros artesanos.

Exportar directamente nuestros productos, considerando como ventaja el hecho de que podemos satisfacer la demanda del cliente de una manera más directa, debido a que nuestros clientes nos dan a conocer sus necesidades.

La exportación de joyas y artesanías al mercado americano, posee también beneficios, ya que estos productos elaborados a base de tagua no pagan aranceles porque son origen artesanal. Hay que aprovechar las oportunidades que brinda el mercado estadounidense por la aceptación y la demanda que tienen las artesanías en este mercado.

Otra ventaja, es que somos un país dolarizado lo que nos permite formar negociaciones con los distintos sectores del mercado.

5.6.2 Negociaciones con el mercado Europeo

El segundo mercado más importante para nuestro país es la Unión Europea contando con más de 400 productos tradicionales y no tradicionales entre ellos con gran volumen la tagua.

En el año 2008 según reportes del Banco Central del Ecuador, la balanza comercial entre Ecuador – Unión Europea resulto positiva con un total de \$607038,64 pues los montos que respectan a las exportaciones demostraron un alza sobre las importaciones que ha venido manteniéndose desde aproximadamente la segunda mitad de la década de los noventa.

ACTIVIDAD	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)
EXPORTACIONES	2,084,892.85
IMPORTACIONES	1,477,854.21
BALANZA COMERCIAL	607,038.64

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 13/AGOSTO/2009

Es verdad que las exportaciones que Ecuador hace hacia la Unión Europea es aproximadamente el 50% menor que las exportaciones que hace hacia Estados Unidos. Sin embargo, dicho por personas expertas en el tema, nuestro país puede y debería aprovechar las oportunidades y preferencias

que este bloque otorga a los países de la Comunidad Andina de Naciones.

Con esta propuesta de proyecto se piensa llegar más a fondo a mercados europeos donde se sabe por la experiencia de compra por parte de ellos que es aún un mercado que no se lo ha explotado como debería de ser para mayor beneficio de la industria tagüera en Ecuador, con el apoyo del Eurocentro presente en Ecuador.

Mónica Baquerizo, actual directora del Eurocentro en Ecuador, dijo que solo se aprovechó el 70% de todas las oportunidades y beneficios que el SGP Andino (Sistema de Preferencia Generalizada) ofreció a nuestro país hasta el año 2001.

“La UE es el bloque que más aporta a la cooperación para el desarrollo en América Latina, por eso la inversión extranjera que ha entrado en Latinoamérica es tan significativa que es el primer inversor en MERCOSUR y el segundo socio comercial del resto de la región, Europa es un mercado que también necesita de nuestros productos”, expresó Baquerizzo.



Ecuador debe empezar a industrializarse mucho más y dejar de ser poco a poco de exportador de materia prima, en este caso dejar de exportar la tagua en pepa y comenzar a darle mayor valor agregado a un producto que no se ha explotado internacionalmente como se debería de hacer, mediante alianzas comerciales para lograr dicho objetivo con miras a un mercado de gran potencia para el sector tagüero.

En la ciudad de Guayaquil se encuentra el Eurocentro de Cooperación Empresarial (ECE) que como finalidad general está el de promover proyectos de desarrollo que tengan a su haber estudios de viabilidad y que a su vez sean sustentable en el tiempo mínimo por cuatro años en los campos financiero – económico.

A lo largo del tiempo Ecuador ha mantenido excelentes relaciones comerciales con los países europeos gracias al Eurocentro de Cooperación Empresarial, que en conjunto se dedica a buscar y hondar en las alianzas comerciales entre las compañías de nuestro país y las compañías del continente Europeo. Además ofrece también asesoría para las empresas,

financiación de encuentros y en cualquier evento que se realice tanto nacional como internacional.

6. ANALISIS F.O.D.A. DE LA TAGUA ECUATORIANA

6.1 Fortalezas

- No existen competidores del nivel de Ecuador
- Es un producto renovable y ecológico
- La tagua ayuda a preservar los bosques tropicales
- No contamina con sus residuos como con otros botones.

6.2 Oportunidades

- Gran diversidad.
- Buenas expectativas del mercado mundial acerca de la tagua ecuatoriana.
- Generación de fuentes de trabajo
- Creación de microempresas

6.3 Amenazas

- Competencia: botones sintéticos.
- Gran aumento y nivel de la competencia como consecuencia de la baja de precio.

6.4 Debilidades

- No existe apoyo del gobierno
- Tardío proceso de maduración del producto de 14 años en dar sus primeros frutos.

Con el análisis del FODA del sector tagüero podemos ver la importancia que representa para los distintos artesanos y exportadores del producto, en la provincia de Manabí.

La venta de la tagua y sus artesanías, sirve de sustento diario para algunas familias del sector tagüero, de esta manera existe una mejora en la condición de vida de los artesanos, ya que lo que este trabajo de titulación busca es una mejor remuneración por el producto que ellos fabrican, así como la obtención de seguro social, fuentes de trabajo, etc.

6.5 Planificación Estratégica

Lo que respecta a la propuesta de este proyecto y los problemas que tienen que enfrentar tanto con nuevas herramientas técnicas como con especializaciones para no sucumbir en lo que se ha venido haciendo, que es, la exportación en su gran mayoría de materia prima sin la explotación de artículos con valor agregado, con nombre – marca ecuatoriano, es necesario remarcar ciertos puntos específicos para lograr el objetivo que se pretende, como por ejemplo:

1. Obtener el Certificado de Comercio Justo que valide la calidad del producto final.
2. Brindar capacitación a nuestros artesanos del sector tagüero, misma ayudará a la elaboración de productos de calidad.
3. Agregar valor a la tagua, mismo valor que dará reconocimiento ecuatoriano a los distintos productos.

III BLOQUE

7. ANTECEDENTES



Ecuador a lo largo de los años ha sido un gran exportador de petróleo y derivados de él. Las tendencias mundiales han provocado que los productos primarios vayan perdiendo el verdadero valor que éstos poseen, tanto comercial como artesanal. Aquellas tendencias son las que actualmente se pueden

denominar globalización, y es verdad que, ser partícipe de un mundo globalizado acarrea aspectos más complejos, es por esta razón que es muy importante atrapar o investigar opciones hechas con productos no tradicionales, en este caso la tagua, darle un valor agregado y no simplemente exportar la materia prima sino ya dar iniciativa a la producción de artículos únicos y con diferenciación del resto de países.

Ecuador tiene una gran producción de botones de tagua pero puede alcanzar mayores niveles si se aprovecha y se pone en marcha lo que se plantea a continuación.

Y es así que, de esta manera comprometida con un cambio positivo si es posible mejorar los procesos de producción y comercialización de artículos con valor agregado para satisfacer de mejor manera la gran demanda que han representado estos productos.

8. ESTRATEGIAS PARA MEJORAMIENTO DE SITUACION REAL

Habiendo realizado un estudio de la situación real en el sector tagüero, para mejorar o darle una solución viable a la problemática he puesto en consideración la implementación de un nuevo concepto de exportación, empezar a industrializar la producción del sector tagüero de Ecuador para fabricar productos con valor agregado, dejar de ser exportador de tagua y ser exportador de artículos con gran aceptación en diferentes partes del mundo, acompañado de una nueva estrategia que en la actualidad ninguna empresa tagüera tiene que es la obtención del certificado de comercio justo internacional que es una gran herramienta para garantizar calidad de exportación. La implementación de un nuevo concepto de producto con valor agregado de la mano del certificado hacen que nuestros productos sean mejor remunerados y con mayor salida al mercado externo.

8.1 Problemática y Solución

Los últimos avances a nivel mundial, la globalización, los frecuentes cambios en el ámbito de las negociaciones y la creación de mercados con gran potencia, han dado la iniciativa para que en Ecuador se vaya pensando en buscar alternativas de negociaciones o de mejorar los que ya se encuentran elaborados, como es el del sector de la tagua.

En una entrevista realizada a la Sra. Maritza Cárdenas, quien es la actual Presidenta de la Asociación de Elaboradores de Tagua en Manabí, existen alrededor de 400 dueños de talleres que se dedican a la producción de semielaborados y elaborados de tagua, pero que cada taller cuenta con alrededor de unas 20 personas por taller; en los mismos talleres del 100% de la producción de tagua, el 92% de la producción está destinado a la elaboración de las animelas.

En la actualidad en la Provincia de Manabí, contamos con las siguientes asociaciones y empresas tagüeras (productoras, procesadoras, distribuidoras, gremios, etc.):

Asociaciones	Empresas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asotagua ▪ Asociación 20 de Julio ▪ Asproelta ▪ Aprocodet ▪ Asopeet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alfredo Alcívar Álava ▪ Consorcio Corozo Ecuador ▪ Juan Carlos Corral. ▪ Juan Parrales ▪ Manexpo Manufacturas de Exportación. ▪ Tagnimela Export. S.A.

CUADRO #1

8.1.1 Federación de Elaborados de Tagua: Mantagua

8.1.1.1 Acerca de nosotros

Somos una empresa asociativa de tipo gremial, que tiene por finalidad la exportación de productos de tagua con valor agregado, para así brindarle al negocio del sector tagüero nuevas estrategias de comercialización, mismas que brindarán mas beneficios a los artesanos mejorando así la calidad de vida de los mismos.

Además de una mejor remuneración por su producto de carácter exportable, se brindarán beneficios sociales como la creación de un fondo, seguro social, mejoras en el ámbito laboral, etc.; todo esto mediante un nuevo proceso que es la obtención de la certificación de comercio justo internacional que la da la Fair Trade Labelling Organization International que ninguna empresa de tagua local lo posee, y que es de gran soporte para que exista un cobro a un precio por encima del que se estaba cobrando por un producto sin dicha certificación.

A través de nuestra Federación y Fedexport además brindaremos seminarios de capacitación, mismos que se enfocaran en brindar alfabetización a nuestros artesanos, mediante la ayuda y cooperación del Eurocentro.

8.1.2 Misión

Garantizar la calidad de vida de los artesanos tagüeros a través de una asociación democrática y representativa.

8.1.3 Visión

Incrementar la productividad del sector tagüero, creando un ambiente de bienestar social para los artesanos mediante el incentivo de un producto mejor posicionado y remunerado en el mercado internacional.

8.1.4 Objetivo

El objetivo primordial de nuestra federación es la de asociar a los distintos productores de elaborados de tagua, para así fortalecer el desarrollo del sector tagüero; mediante las negociaciones directas de nuestros productos a los distintos mercados.

Además del objetivo primordial, Mantagua, tiene otros objetivos tales como:

- Obtener del certificado de comercio justo, con el que nuestra Federación pretende lograr un posicionamiento en el mercado internacional como un productor de artículos con valor agregado de calidad.
- Mantener el certificado de comercio justo en cada proceso de producción y fabricar productos con valor agregado de carácter exportable.
- Brindar beneficios sociales que mejoren la vida del artesano y de la comunidad.

8.1.5 Propuesta para los artesanos

1. Comercializar productos de calidad y valor agregado

- Obtención del Certificado de Comercio Justo
- Formar alianzas comerciales en el mercado internacional.
- Implementar nuevas estrategias de exportación

2. *Competencia e Innovación*

- Productos únicos, diferenciación con el resto de nuestros competidores
- Posicionamiento de nuestros productos en el mercado internacional
- Reconocimiento como un producto 100% ecuatoriano
- Procesos especializados de producción.

3. *Cambios positivos en la comunidad tagüera*

- Seminarios de Capacitación
- Mejoras en el ambiente laboral
- Talleres artesanales
- Beneficios sociales (seguro social, mejor remuneración)

4. *Estabilidad Financiera*

- Facilidad para préstamos mediante la CFN o BNF
- Ayuda financiera y maquinaria a través del MIES

5. *Ética y Democracia*

- Liderazgo a través de una mejor comunicación gremial
- Implementar estrategias que brinden oportunidades para nuestros productos en el mercado extranjero
- Unanimidad en la toma de decisiones para un bienestar común

6. *Desarrollo del sector Tagüero*

- Evitar la salida de la materia prima, exportar productos terminados y de valor agregado.
- Elaboración de productos semielaborados y elaborados
- Reorganización de la partida arancelaria: tagua y los distintos productos elaborados a base de tagua.

8.1.6 Actitudes

- **Cooperatividad:** Búsqueda del bienestar común, para un mejor desarrollo del sector tagüero.
- **Creatividad:** Aportar ideas innovadoras y estrategias, que ayudarán al crecimiento de la productividad del sector.
- **Compromiso:** Trabajar mediante una asociatividad para que ambos sectores tanto productivo como artesanal puedan surgir en el mercado internacional
- **Responsabilidad:** Ser responsables de sus propios actos; recordar cual es el propósito de pertenecer a una asociación.
- **Liderazgo:** Influir de una manera positiva en los demás asociados.
- **Honestidad:** Capaz de mantenerse transparente y denunciar actos ilícitos.

8.1.7 Fines de la Federación de Elaborados de Tagua: Mantagua

- Agrupar, organizar y apoyar los elaboradores de tagua.
- Participar, activamente, colaborando con los órganos del estado, Cámara de Producción y todos quienes participen de esta actividad
- Ofrecer a sus miembros apoyo y asistencia en la actividad de producción, elaboración y exportación.
- Mediante estudios técnicos, verificar los procesos de producción, industriales y de comercio.
- Crear una caja de ahorro y crédito para nuestros socios.
- Ayuda en la obtención de créditos con las distintas entidades financieras.

- Representar a los asociados en los distintos convenios con las distintas empresas nacionales y extranjeras.

8.1.8 Producto y plan de mercadeo

Federación de Elaborados de Tagua: Mantagua comercializará al exterior productos con valor agregado a base de tagua o marfil vegetal por medio de una certificación nueva, la llamada Certificación de Comercio Justo.

Lo que se refiere a la presentación, los productos con valor agregado serán embalados en polipropileno con sellos de garantía. Los mismo que podrán ser reconocidos en el mercado internacional, como un producto 100% ecuatoriano, creando de esta manera una identidad del producto. Por otro lado en el ámbito del marketing, nuestros lanzamientos serán partícipes de 2 fases:

1. Fomentar el uso del certificado de comercio justo, a través de nuestra federación, para empezar a planificar estrategias de producción para un siguiente avance en el desarrollo de los productos.
2. Posicionamiento de nuestros productos con identidad en el mercado extranjero, creando una diferenciación del producto anterior con uno nuevo con mejor calidad y con precio mucho más justo.

8.1.9 Funcionamiento y Desarrollo

En general lo que se piensa hacer es reformar la metodología que se ha venido haciendo durante mucho tiempo, la forma convencional de coger una materia prima y exportarla sin darle el valor agregado que la industrialización externa le da. Trabajar con profesionales capacitados dispuestos a aportar nuevos modelos de negociaciones, hacer innovaciones para lograr un desarrollo sostenido a lo largo del tiempo en el sector de la tagua.

El siguiente gráfico ilustra cómo sería la estructura organizacional

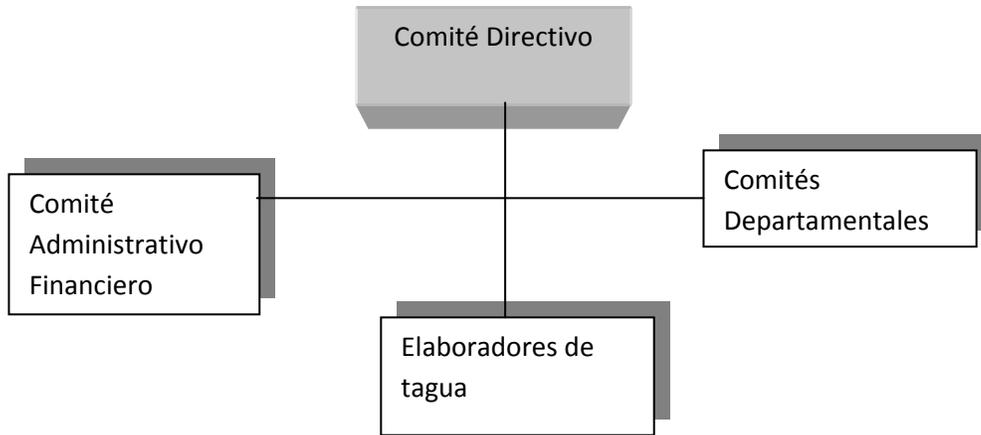


GRAFICO #4

8.2 Certificación de Comercio Justo Internacional

Si bien es cierto, existe un alto grado de competencia, pero contamos con el respaldo de nuevas herramientas antes mencionadas para una mejor negociación, tales como la obtención del Certificado de Comercio Justo Internacional y la instauración del modelo de escuela de negocios.

La certificación de Comercio Justo tiene como objetivo mejorar el acceso a los diferentes mercados así mismo como las condiciones comerciales que atraviesan los productores en las diferentes plantaciones agrícolas.



8.2.1. Requisitos para la obtención del Certificado de Comercio Justo

Para la obtención de dicho certificado, se debe cumplir con algunos puntos por parte de las asociaciones de productores, entre estos puntos están:

- Tener un precio mínimo por el producto que se desea exportar.
- Mejorar las condiciones de los trabajadores en el ámbito laboral (seminarios, talleres, remuneración justa, seguro).
- Tener un modelo democrático de las asociaciones de los productores.
- El productor debe tener en cuenta por obligación que tiene que cumplir con ciertas leyes que salvaguardan el medio ambiente y la sobreprotección de la vida animal.
- Solicitar a la FLO información acerca de cuán importante es mi producto para el mercado que deseo dirigirme.
- Mediante inspecciones anuales demostrar un mejoramiento continuo.

8.2.2 Ventajas del Certificado de Comercio Justo.

Son algunos los beneficios que los productores obtendrían al tener el certificado de Comercio Justo, entre los más importantes tenemos:

1. Podrán recibir una remuneración mayor al precio de venta y una colocación más estable para sus productos
2. Mejora la calidad de vida de los miembros de las asociaciones porque como consecuencia tienen mayores beneficios (seguro social, remuneración justa, seminarios de capacitación, etc.).

9. JUSTIFICACION

La propuesta de mejoramiento de este proyecto es considerado de gran validez en diferentes áreas, desde el ámbito comercial hasta el ámbito social, incentivando de gran manera el inicio de la industrialización del sector tagüero, así mismo en el ámbito turístico dar a conocer el nombre de Ecuador en los diferentes países de destino a los que va dirigido estos productos con valor agregado, de la misma manera engrandecer el nombre de la provincia de Manabí, cuna de la tagua y artesanías con valor agregado y de un carácter muy exportable.

Es una labor ardua, de invención permanente y de ejercicio constante, a más de ser un recuerdo de algún viaje o producto de exportación, tiene en el fondo un significado mucho más importante, un producto con inicios en la naturaleza y finalmente una joya, un reloj, un monumento o un llavero que se ha venido expandiendo en algunos sectores del país como desde hace años en la provincia de Esmeraldas.

Habiendo estudiado el principal problema del proyecto, puedo decir que la propuesta que se intenta dar es de gran ayuda para los productores del marfil vegetal o tagua, para que concienticen que se está perdiendo mucho mercado al dejar de exportar un producto de gran valor en otros países. Una propuesta de mejoramiento seguido por la obtención de un certificado para que nuestros productos tengan un precio más justo, con mayor calidad en todo sentido.

10.VIABILIDAD

Una vez que se ha reunido toda la información es importante estudiar la viabilidad de la propuesta de mejoramiento, estudios técnicos del producto, que tan viable resultaría ejercer el intercambio de nuestros productos elaborados a base de tagua en el mercado internacional y tan cotizados ahora resultarían, con la obtención del Certificado de Comercio Justo.

La propuesta pretende en lugar de exportar materia prima se lo haga con un producto con valor agregado de calidad, para entrar nuestros productos de calidad que sean certificados por la Fair Trade Labelling Organization, que son los que emiten el Certificado de Comercio Justo.

Antes de realizar los cálculos para poder descifrar la viabilidad del proyecto, es necesario mencionar de que manera la Asociación de Artesanos de Manta: Mantagua, brinda una estimulación para el desarrollo sector tagüero y sus artesanos.

Elaboradores de tagua (trabajo individual)	Elaboradores de tagua: Mantagua empresa asociativa
<ul style="list-style-type: none">• Niveles de producción bajos• Producción sin especialización• Poca comercialización del producto• Sin mayores alianzas comerciales• Pocas opciones de financiamiento	<ul style="list-style-type: none">• Mayores volúmenes de producción• Nexos comerciales• Disminución en los costos de producción• Mejores relaciones y contactos con el mercado extranjero• Accesos a financiamientos• Productos de calidad• Seminarios de capacitación• Competitividad en el mercado internacional.

CUADRO # 2

Mediante Mantagua queremos demostrar que verdaderamente "La unión hace la fuerza", porque en el momento de unir a los elaboradores de tagua estamos obteniendo una mayor capacidad de producción, con costos más baratos, lo cual en conjunto accede a que se realice una mejor comercialización del producto de calidad con valor agregado.

En el cuadro #2, vemos que el precio promedio de un collar elaborado por los artesanos es de \$12, ese valor al que ellos los venden es para poder obtener una ganancia.

	Precio	Arete	Pulsera
collar 1	11	2	
collar 2	15	2	6
collar 3	9	2	
collar 4	11	2	6
collar 5	12	2	
PRECIO PROMEDIO	12		

CUADRO #3

En los cuadros 3 y 4, podemos darnos cuenta que durante nuestro primer año lo que estamos buscando es exportar 2 toneladas, las mismas que corresponden a un total de 22000 collares elaborados por los artesanos.

El precio promedio de venta por parte de ellos es de \$12, y nosotros los venderíamos en el mercado extranjero en un valor de \$20, ya que hemos determinado la muy buena aceptación que tienen este tipo de productos en el mercado extranjero. Teniendo una ganancia neta de \$117500.

Toneladas joyas	2
precio unitario	20
cantidad/tonelada	11000
costo unitario	12

CUADRO #4

Ventas (2 ton)		440,000.00
Costos de Elaboración Artesanos	264,000.00	
Gastos Administrativos & Ventas	20,000.00	
Activos Fijos & capital de trabajo	38,500.00	
		322,500.00
Ventas (2 ton)		
Ganancia neta		117,500.00

CUADRO #5

En el escenario #2, si aplicamos las estrategias de comercialización y los beneficios del Certificado de Comercio Justo, nos daremos cuenta que en este caso ambas partes, tanto la mano valiosa del artesano como Mantagua, como empresa asociativa, ganan al momento de exportar productos de calidad y con valor agregado.

toneladas joyas	2
precio unitario	25
cantidad/tonelada	11000
costo unitario	16

CUADRO #6

Ventas (2 ton)		550,000.00
Costos de Elaboración Artesano	352,000.00	
Gastos Administrativos & Ventas	20,000.00	
Activos Fijos & capital de trabajo	38,500.00	
		410,500.00
Ventas (2 ton)		
Ganancia neta		139,500.00

CUADRO #7

En este caso, al artesano se le esta dando un valor mayor por la artesanía que se esta elaborando \$16, de esta manera estamos brindándole una mayor remuneración por un producto que es valioso en el mercado.

Mientras que Mantagua, como empresa asociativa esta exportando la artesanía en un valor de \$25, así la ganancia neta al primer año es de \$139500.

Con estas razones vemos el por que los artesanos deciden a fusionarse con nosotros y formar parte de esta asociación, porque no solo estamos pagando un valor mayor por las artesanías que ellos elaboran, sino que ayudamos a que se mejore la capacidad de producción, mayor accesibilidad a créditos, entre otros, entre otros beneficios que se ofrecen como empresa asociativa.

11.CONCLUSIONES

Una vez reunido el material necesario para la implantación de la nueva propuesta de proyecto, puedo recalcar las siguientes conclusiones:

1. Al rediseñar los procesos de producción de la tagua y sus elaborados, nos estamos dando cuenta que es un proceso complejo, ya que mediante la obtención del Certificado de Comercio Justo, cada uno de los procesos intermedios a la elaboración del producto final, tiene que ser especializado, ya que este es un requisito para la obtención de dicho certificado.
2. Al entrar nuestro producto al mercado internacional, con el certificado de comercio justo, estamos garantizando no solamente la calidad del producto, sino que también estamos brindando un beneficio social a nuestro artesano local, mejorando el ámbito laboral de los mismos, lo cual es muy bien visto en el mercado internacional.
3. Con este estudio de mercado podemos determinar las razones por las cuales nos dirigimos al mercado español como al mercado estadounidense, porque ambos demostraron la buena acogida y valoración que tienen las artesanías en estos mercados, no solamente por el tamaño de los mismos, sino también por el precio en que se valora la mano de obra del artesano.
4. Al implementar nuestras nuevas estrategias de comercialización tanto al mercado español como al mercado estadounidense, vemos la aceptación que tienen las artesanías de tagua en dichos mercados, y al momento de exportarlos estos pagan 0 arancel.
5. La Federación de elaborados de tagua: Mantagua ofrecerá un incentivo al sector tagüero, eliminando de manera gradual la exportación de la materia prima, dándole una mayor valoración a las artesanías de tagua, misma valoración que el mercado extranjero le ofrece.

12.RECOMENDACIONES

1. Ecuador debe seguir aprovechando las oportunidades que brinda el mercado internacional, con tarifas 0 arancel para la entrada de los productos de tagua, especialmente a los mercados que nos hemos enfocado, el mercado estadounidense y el mercado español.
2. Integrar a nuestra asociación personas que se comprometan a trabajar por el bien del sector tagüero artesanal, personas preocupadas por el mejor y mayor impulso que se pretende dar a la empresa con miras a un desarrollo en conjunto.
3. Mejorar el ámbito laboral de los artesanos, brindándoles mascarillas para el trabajo, guantes, maquinaria segura, etc.
4. Brindar seminarios y talleres de capacitación, que ayudaran al desarrollo de la creatividad de los artesanos para la elaboración de las artesanías.

13. BIBLIOGRAFIA

- <http://www.scribd.com/doc/16553415/16-Plan-de-Negocio-Para-La-Tagua>
- <http://www.angytagua.net/contactos.php>
- <http://www.latinpedia.net/Negocios-y-finanzas/escuela-de-negocios/Teoria-de-negocios-ad966.htm>
- <http://www.americaeconomica.com/numeros/26/noticias/eeurocentro.htm>
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/eurocentro-de-cooperacion-empresarial-27178-27178.html>
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/europa-un-socio-por-aprovechar-14258-14258.html>
- <http://www.corpei.org/contenido.ks?contenidoid=8253>
- http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/Planes_De_Negocio/2005/expor_Tagua_Comercializacion.pdf
- <http://www.corpei.org/archivos/documentos/ITALIA%20-%20Estudio%20del%20Mercado%20de%20Joyas%20en%20Italia,%20Agosto%202008.pdf>
- <http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s04.htm>
- www.aladi.org
- www.micip.gov.ec
- www.sica.gov.ec
- Entrevista con Laura Rebelo, Gerente de producción de Bototagua S.A., Manta
- Entrevista con Ing. Jorge Rodriguez, Gerente de producción de Bonanza, Manta
- Artículos de biblioteca de CORPEI
- Entrevista con Maritza Cárdenas, Presidenta de la Asociación de Elaboradores de Tagua de Manabí.
- <http://www.indap.gob.cl/teleduc/images/Documentos/modulo%204%200110.pdf>
- <http://www.cafedecolombia.com/quienessomos/federacion/federacion.html>

14.ANEXOS

Anexo 1

ECUADOR				
EXPORTACIONES DE TAGUA Y SUS MANUFACTURAS				
Periodo	Valor FOB (Miles USD)	Toneladas	Variación FOB	Variación Toneladas
2001	9,705.53	1,784.99		
2002	9,372.33	1,842.37	-3%	3%
2003	8,221.17	1,806.97	-12%	-2%
2004	10,221.34	2,003.85	24%	11%
2005	10,340.23	1,874.37	1%	-6%

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 13/AGOSTO/2009

Anexo 2

PARTIDA	DESCRIPCION	2006 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2008 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)
9606301000	-- Formas para botones y demas partes de botones; esbozos de botones, de plastico o de tagua (marfil vegetal)	1,362.46	8,074.30	1,638.27	9,861.61	1,102.77	6,743.76
	TOTAL GENERAL	1,362.46	8,074.30	1,638.27	9,861.61	1,102.77	6,743.76

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 13/AGOSTO/2009

Anexo 3

PAIS	2008 (ENERO / DICIEMBRE) TONELADAS	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	%	% Acum
OTROS PAISES Y TERRITORIOS NO DETERMINADOS	420.63	2,436.52	36.13	36.13
ZONA FRANCA DE ECUADOR	187.92	1,115.79	16.55	52.68
ITALIA	131.91	992.52	14.72	67.39
HONG KONG	136.55	935.15	13.87	81.26
CHINA	95.50	367.52	5.45	86.71
ESPAÑA	39.24	278.09	4.12	90.83
COREA (SUR), REPUBLICA DE	29.90	197.97	2.94	93.77
AVERIGUAR ADUANA	18.42	110.13	1.63	95.40
KOREA, DEMOCRATIC PEOPLE REPUBLIC OF	13.10	99.06	1.47	96.87
PORTUGAL	11.19	65.24	0.97	97.84
COLOMBIA	7.04	50.56	0.75	98.59
MEXICO	3.19	45.30	0.67	99.26
CHILE	3.27	24.03	0.36	99.62
BRASIL	1.87	11.49	0.17	99.79
JAPON	1.93	7.48	0.11	99.90
ESTADOS UNIDOS	1.00	6.00	0.09	99.99
PERU	0.11	0.91	0.01	100.00
TOTAL GENERAL	1,102.77	6,743.76	100.00	

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 13/AGOSTO/2009

Anexo 4

Exportación de la tagua y sus manufacturados

Exportación 2008	Valor Fob (miles \$)	Toneladas	%
Ecuador	6.743,76	1.102,77	100%

Destinos de las exportaciones de la tagua Ecuatoriana

Exportación 2008	Valor FOB (miles \$)	Toneladas	%	\$/ton (miles \$)	Costo de Transporte contenedor
Italia	992,68	131,91	14,72%	7,53	2.400,00
Estados Unidos	6,07	1,00	0,09%	6,07	2.500,00
España	277,84	39,24	4,12%	7,08	2.400,00
Hong Kong	935,15	136,55	13,87%	6,85	2.120,00

Mercados que más importan tagua a nivel mundial

País Importador	Valor Fob (miles \$)	Toneladas	%
Italia	6.743,75	896,13	3%
Estados Unidos	179.634,69	48.282,57	80%
España	30.483,41	953,57	14%
Hong Kong	6.733,48	938,22	3%
Total	223.595,33	51.070,49	100%

Importaciones de lo mas mercados que más adquieren tagua.

COMPRAS HECHAS POR ITALIA DE TAGUA Y SUS ELABORADOS			
Destino de Importación	%	Valor FOB (miles \$)	Toneladas
Bélgica	23%	1.551,06	206,11
Ecuador	14,72%	992,68	131,91
Indonesia	15%	1.011,56	134,42
China	12%	809,25	107,54
Otros países	35%	2.379,20	316,15
Total	100%	6.743,75	896,13

COMPRAS HECHAS POR EEUU DE TAGUA Y SUS ELABORADOS			
Destino de Importación	%	Valor Fob (miles \$)	Toneladas
México	49%	88.021,00	23.926,00
Canadá	9%	16.167,12	4.394,57
Colombia	6%	10.778,08	2.929,71
Otros países	36%	64.668,49	17.578,29
Total	100%	179.634,69	48.828,57

COMPRAS HECHAS POR ESPAÑA DE TAGUA Y SUS ELABORADOS			
Destino de Importación	%	Valor Fob (miles \$)	Toneladas
Francia e Italia	64%	19.486,00	610,28
Portugal	18%	5.487,01	171,64
Ecuador	4,12%	1.255,92	39,24
India	9%	2.743,51	85,82
Alemania	5%	1.524,17	47,68
Total	100%	30.483,41	953,57

COMPRAS HECHAS POR HONH KONNG DE LA TAGUA Y SUS ELABORADOS			
Destino de Importación	%	Valor Fob (miles \$)	Toneladas
China	41%	2.760,73	403,12
Japón	12%	808,02	117,99
Ecuador	13,87%	935,15	136,55
EEUU y Alemania	25%	1.683,37	245,80
Otros	8%	538,68	78,66
Total	100%	6.733,48	983,22

Anexo 5



Fuente: <http://www.angytagua.net>