



Universidad Tecnológica ECOTEC
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Título del trabajo:

Análisis del proceso de comercialización internacional para la exportación directa al mercado alemán de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí.

Línea de Investigación:

Teoría y Desarrollo Económico

Modalidad de Titulación:

Proyecto de investigación

Carrera:

Ing. Administración Empresas mención en negocios internacionales

Título a obtener:

Ing. Administración Empresas

Autor(a):

Mauricio Daniel Aspiazu Gabino

Tutor(a):

Mgtr. Mónica Armijos Santos

Guayaquil – Ecuador

2022

DEDICATORIA

Lleno de regocijo, de amor y esperanza, dedico este proyecto, a cada uno de mis seres queridos, quienes han sido mis pilares para seguir adelante.

Es para mí una gran satisfacción poder dedicarles a ellos, que con mucho esfuerzo, esmero y trabajo me lo he ganado.

A mis padres, Ing. Jose Eduardo Aspiazu Ramirez. y Lcda. Blanca Gabino Morante, porque ellos son la motivación de mi vida mi orgullo de ser lo que seré.

A mis hermanos, Arq. Eduardo Aspiazu Gabino. y nuestro ángel Bryan Marcel Aspiazu Gabino., gracias a ellos por siempre confiar en mi

A mi novia la Dra. Xiomara Graciela Lucio Vásquez, agradezco los consejos, cariño y afecto por creer en mí y así poder luchar para que la vida nos depare un brillante futuro juntos, y sin dejar atrás a sus padres Ing. Johnny Lucio Villagómez y Silvia Vásquez García por su apoyo incondicional.



ANEXO N° 14

**CERTIFICADO DE APROBACIÓN DEL TUTOR PARA LA PRESENTACIÓN A
REVISIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Samborombón, 21 de junio de 2022

Magister
Gino Cornejo
Decano de la Facultad
Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Tecnológica ECOTEC

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que el trabajo de titulación TITULADO: Analizar el proceso de comercialización internacional para la exportación directa al mercado Alemán de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí, según su modalidad PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, fue revisado, siendo su contenido original en su totalidad, así como el cumplimiento de los requerimientos establecidos en la guía para la elaboración del trabajo de titulación. Por lo que se autoriza a: Mauricio Daniel Aspiazu Gabino, para que proceda a su presentación para la revisión de los miembros del tribunal de sustentación.

ATENTAMENTE,


Mgtr Monica Armijos Santos

Tutora



ANEXO N°15

CERTIFICADO DEL PORCENTAJE DE COINCIDENCIAS

Habiendo sido nombrado Mgtr Mónica Armijos Santos, tutor del trabajo de titulación Analizar el proceso de comercialización internacional para la exportación directa al mercado alemán de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí, elaborado por Mauricio Daniel Aspíazu Gabino, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de ingeniería en Administración de Empresas

Se informa que el mismo ha resultado tener un porcentaje de coincidencias 0% mismo que se puede verificar en el siguiente link. <https://secure.orkund.com/view/134521092-659281-606467>. Adicional se adjunta print de pantalla de dicho resultado.

Original

Document Information

Analyzed document	COPIA URKUND TESIS APROBADA.docx (D140996453)
Submitted	6/21/2022 10:52:00 PM
Submitted by	
Submitter email	maspazu@est.ecotec.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	moarmijos.ecotec@analysis.orkund.com

Sources included in the report

- SA** Tesis Katherine Chavez.docx
Document Tesis Katherine Chavez.docx (D37971340)
- SA** 1418490858_PROYECTOPAJATOQUILLA-1(1).docx
Document 1418490858_PROYECTOPAJATOQUILLA-1(1).docx (D12607496)
- SA** EXPORTACION DE SOMBREROS PAJA TOQUILLA.docx
Document EXPORTACION DE SOMBREROS PAJA TOQUILLA.docx (D13890533)

FIRMA DEL TUTOR

Mgtr. Mónica Armijos Santos

LINK: <https://secure.orkund.com/view/134521092-659281-606467>

**ANEXO N°16****CERTIFICADO DE APROBACIÓN DEL TUTOR PARA LA PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN CON INCORPORACIÓN DE LAS OBSERVACIONES DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL**

Samborondón, 8 de julio de 2022

Magister
Gino Cornejo
Decano de la Facultad
Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Tecnológica ECOTEC

De mis consideraciones:

Por medio de la presente comunico a usted que el trabajo de titulación TITULADO: Análisis del proceso de comercialización internacional para la exportación directa al mercado alemán de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí, según su modalidad PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, fue revisado y se deja constancia que el estudiante acogió e incorporó todas las observaciones realizadas por los miembros del tribunal de sustentación por lo que se autoriza a: **Aspiazu Gabino Mauricio Daniel**, para que proceda a la presentación del trabajo de titulación para la revisión de los miembros del tribunal de sustentación y posterior sustentación.

ATENTAMENTE,


Mgtr Mónica Armijos Santos

Tutora

Resumen

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo analizar el proceso de comercialización internacional para la exportación directa al mercado Alemán de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí., la finalidad de la presente propuesta es fortalecer este sector, permitiendo dar a conocer a los tejedores la tramitología para que ellos sean exportadores, con la venta y exportación directa a través de una red propia de artesanos. Además de dar a conocer a esta comunidad los beneficios que trae consigo el producir sus diseños tradicionales en los mercados internacionales. Para el cumplimiento del mencionado, fue necesario, aplicar una metodología basada en un enfoque cuantitativo y cualitativo, puesto que, se utilizaron técnicas tanto numéricas como no numéricas para la recolección de información, donde se realizaron encuesta a personas involucradas directamente en la exportación de artesanías, pero también, dirigidas a aquellas personas que conocen el proceso de exportación de productos artesanales, lo que las hace conocedoras del proceso exportador. Donde se obtuvieron resultados como la necesidad de dar un mayor impulso a la producción de este. Una de las consideraciones que se pudo observar es el desconocimiento de algunos artesanos sobre el proceso que se debe emprender para exportar su producto, pues si bien le tienen confianza a la calidad del producto que fabrican, desconocen en muchos casos las facilidades que se le pueden presentar. Finalmente, se concluyó que las condiciones del mercado nacional y los intermediarios, que compran a bajo precio y subestiman el arte del trabajo, se determina que las tejedoras de la comunidad Pile de Monte Cristi están obteniendo una pequeña ganancia.

Palabras claves: Exportación, relaciones comerciales, sombrero de paja toquilla, artesanos, tejedores.

Abstract

This research project aims to analyze the process of international marketing for the direct export to the German market of toquilla straw hats made by the artisans of the commune / canton Pile of the province of Manabí., the purpose of this proposal is to strengthen this sector, allowing to make known to the weavers the paperwork so that they are exporters, with direct sale and export through its own network of artisans. In addition to making this community aware of the benefits of producing their traditional designs in international markets. For the fulfillment of the aforementioned, it was necessary to apply a methodology based on a quantitative and qualitative approach, since both numerical and non-numerical techniques were used for the collection of information, where surveys were carried out to people directly involved in the export of handicrafts, but also, aimed at those people who know the export process of artisanal products, which makes them knowledgeable about the export process. Where results were obtained such as the need to give a greater boost to the production of this. One of the considerations that could be observed is the ignorance of some artisans about the process that must be undertaken to export their product, because although they have confidence in the quality of the product they manufacture, they do not know in many cases the facilities that can be presented. Finally, it was concluded that the conditions of the national market and the intermediaries, who buy at a low price and underestimate the art of work, are determined that the weavers of the Pile community of Monte Cristi are making a small profit.

Keywords: Export, trade relations, toquilla straw envelope, artisans, weavers.

ÍNDICE GENERAL

.....	iii
.....	iv
Resumen	v
Abstract	vii
INTRODUCCIÓN	1
Contexto histórico social del objeto de estudio	1
Antecedentes	2
Planteamiento del problema científico	3
Pregunta problemática	4
Objetivo general	4
Objetivos específicos	4
Variables	4
Justificación	5
Novedad	5
Alcance de la Investigación	6
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	7
1.1. Marco referencial	7
1.2. Fundamentación teórica	10
1.2.1. Historia del sombrero paja toquilla	10
1.2.2. Mercados internacionales en el sector artesanal	18
1.2.3. Breve descripción del comercio en Ecuador	22
1.2.4. Importancia del comercio internacional	22
1.2.5. Relaciones comerciales entre Ecuador y Alemania	32
CAPÍTULO II: METODOLOGIA	37
2.1. Enfoque de investigación	37
2.2. Operacionalización de variables	38

2.3.	Tipo de investigación.....	39
2.4.	Universo muestra.....	39
2.5.	Técnicas de recolección.....	41
CAPÍTULO III: RESULTADOS.....		43
3.1.	Análisis de resultados de encuestas	43
3.2.	Conclusiones generales de la encuesta	54
CAPÍTULO III: PROPUESTA		56
4.1.	Proceso de exportación.....	56
4.2.	Estudio técnico	56
4.3.	Estudio legal de la propuesta	58
4.4.	Estrategias.....	60
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		64
	Conclusiones.....	64
	Recomendaciones.....	65
	Bibliografía	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales países de exportación de los sombreros de paja toquilla .	21
Tabla 2. Población.....	40
Tabla 3. Muestra.	40
Tabla 4 Sexo del encuestado	43
Tabla 5 Edad del encuestado.....	44
Tabla 6 Nivel de aceptación de artesanía textil	45
Tabla 7 Valoración a productos artesanales	46
Tabla 8 Nivel de aceptación de artesanías en otros países	47
Tabla 9 Tipo de artesanías más comercializadas	48
Tabla 10 Factor que incide en la decisión de compra de artesanías.....	49
Tabla 11 Importancia de la existencia de locales de venta de artesanía textil	50
Tabla 12 Uso de artesanía textil con material reciclado	51
Tabla 13 Conocimiento de exportaciones de productos de artesanía textil	52
Tabla 14 País donde tendría buena acogida el sombrero de paja toquilla	53
Tabla 15 Matriz de estrategias	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Artesanías de paja toquilla	12
Figura 2. Exportaciones totales, primarias e industrializadas.....	25
Figura 3. Exportaciones industrializadas. Periodo 2018-2019.	26
Figura 4. Tasa de variación mensual de los productos de exportación más afectados (marzo 2020)	28
Figura 5. Exportación anual de sombreros de paja toquilla.....	29
Figura 6. Requisitos para exportar del país.....	30
Figura 7. Requisitos para la DAE	31
Figura 8. Documentos que se adjuntan con la DAE	32
Figura 9. Top 10 exportaciones a Alemania (2017).....	34
Figura 10. Flujo migratorio entre Ecuador y Alemania	35
Figura 11 Sexo del encuestado.....	43
Figura 12 Edad del encuestado.....	44
Figura 13 Nivel de aceptación de artesanía textil.....	45
Figura 14 Valoración a productos artesanales	46
Figura 15 Nivel de aceptación de artesanías en otros países	47
Figura 16 Tipo de artesanías más comercializadas	48
Figura 17 Factor que incide en la decisión de compra de artesanías	49
Figura 18 Importancia de la existencia de locales de venta de artesanía textil	50
Figura 19 Uso de artesanía textil con material reciclado	51
Figura 20 Conocimiento de exportaciones de productos de artesanía textil	52
Figura 21 País donde tendría buena acogida la artesanía textil	53
Figura 22 Canal de Distribución de la Asociación	57
Figura 23 Proceso de exportación de productos	60

INTRODUCCIÓN

Contexto histórico social del objeto de estudio.

Uno de los patrimonios culturales ecuatorianos más valorados son los sombreros de paja toquilla, o mundialmente conocidos como sombreros de Panamá. Estas famosas prendas son confeccionadas a mano por familias campesinas de la región costera ecuatoriana y del sur del Ecuador. Pero la principal provincia de esta técnica ancestral es Manabí, siendo Montecristi y Jipijapa las primeras ciudades en exportar estos sombreros.

Si bien son mundialmente conocidos como sombreros de Panamá, su verdadero origen está en Ecuador y su historia se remonta siglos atrás desde las culturas ancestrales que habitaron nuestras costas ecuatorianas. En 2012, la Unesco nombró al tejido tradicional del sombrero de paja toquilla ecuatoriano como "Patrimonio Inmaterial de la Humanidad".

La paja toquilla es una planta ecuatoriana única cuyo nombre científico es *Carludovica palmata*. En Manabí también se le conoce como jipijapa, pero la denominación más común es toquilla o paja toquilla. Esta planta crece en suelos húmedos, por eso se cultiva en las zonas montañosas de Manabí. Sin embargo, también hay varios cultivos en otras provincias de la Costa, en la sierra y en la Amazonía ecuatoriana (Morona Santiago).

El tiempo de crecimiento de la planta, después de su cultivo, es de aproximadamente 2 años y suele alcanzar hasta los 5 metros de altura. Es precisamente ese período cuando la paja toquilla está lista para ser extraída y utilizada para hacer los sombreros.

La producción y exportación de los sombreros de paja toquilla ecuatoriana se inició a finales del siglo XVIII – principios del siglo XIX, siendo Montecristi una de las primeras ciudades que comenzó a exportarlos a Europa. Lo que se sabe con exactitud es que estas prendas fueron introducidas y comercializadas en Panamá a mediados del siglo XVIII por Manuel Alfaro, un español radicado en Ecuador que se casó con una dama de Manabí. Y a partir de ahí se dio a conocer a nivel mundial ya que Panamá era el punto de llegada y salida de estas prendas.

La paja toquilla con la que se confeccionan los sombreros se extrae de una palma cuyo nombre científico es *Carludovica Palmata*, en honor a los reyes españoles Charles y Louise (Carolus y Ludovica en latín). Entre 1880-1881, los sombreros ecuatorianos ya se exportaban a América del Norte, América Central y Europa. Panamá fue una ruta forzada. El encargado de la construcción de bronce del Canal de Panamá estaba en la Feria Mundial de 1880 en París con una hermosa copia. Posteriormente, el presidente Theodore Roosevelt en 1906, tomó una foto con los trabajadores de la construcción del Canal de Panamá con un hermoso sombrero, que dio lugar al nombre del sombrero se extiende por todo el mundo con el nombre de "Sombrero de Panamá", entonces su fama se extendió con este nombre a nuestros sombreros fabricados en Ecuador (Pincay, 2015).

Esta palmera se cultiva en las zonas montañosas de la costa y la Amazonía ecuatoriana en las provincias de Manabí, Guayas, Esmeraldas y Morona Santiago. Es una especie de palma sin tronco cuyas hojas en forma de abanico, crecen directamente desde el suelo, cada planta tiene hojas que alcanzan dos o tres metros de largo. El exterior de las hojas es verde, el centro de ellas es blanco marfil o blanco perla. Esta parte se usa para la fabricación de sombreros. Su fabricación de alta calidad tiene una buena reputación en Azuay, pero los sombreros más finos y más caros se encuentran en Montecristi, en Manabí.

Antecedentes

La producción de paja toquilla, ha sido considerada como una de las actividades primarias para la generación de ingresos en el país, reconociendo a Montecristi como un lugar productor por excelencia del paja toquilla, sin embargo esta actividad no ha sido explotada de forma eficiente por las entidades públicas que promueven su producción, siendo así, las empresas intermediarias y los agentes de comercio exterior son los que más se han beneficiado del ejercicio de esta actividad, debido a que no existe un ente encargado de exportar directamente el paja toquilla, siendo así los productores deben recurrir a intermediarios, cuyos honorarios por él envió al extranjero del producto le genera mucho gasto reduciendo al mínimo la rentabilidad para los productores (El Universo, 2016).

En Montecristi, más precisamente en la comuna Sitio Pile, actualmente existen algunos productores dedicados a esta actividad, aunque, las nuevas generaciones no tienden a dedicarse a la producción de este tipo de producto, a su vez no hay una utilidad significativa para los actuales productores, puesto que los márgenes de rentabilidad económica son bajos y no justifica inversión, tiempo y dinero, situación que ha tenido como consecuencia que los productores de paja toquilla del Sitio Pile empiecen a producir en menor número este tipo de producto (Gutiérrez, Los sombreros de paja toquilla y su comercialización en los mercados internacionales, 2017).

Planteamiento del problema científico

Uno de los actuales problemas con los que conviven los productores de Paja toquilla, es la actual cadena de comercialización, pues la misma está sectorizada por los intermediarios en esta cadena productiva. Su actividad homogénea dedicada a un solo producto, ya posicionado desde hace muchas décadas en el mercado nacional e internacional, y en el sitio Pile se encuentra identificada, por los productores que por cuenta propia comercializan paja toquilla.

Para el año 2019, último año antes de entrar a la pandemia de la COVID 19, se exportaron aproximadamente 7 toneladas según información registrada en las estadísticas del portal web del Banco Central del Ecuador, situación que se ha disminuido en comparación al año 2014 donde se exportaron más de 9 toneladas de figuras, muchos investigadores atribuyen la baja de la exportación por el aumento de las importaciones de sombreros chinos de papel prefabricado.

Según Bustamante (2014) esta situación ha tenido como consecuencia la reducción en las utilidades de los productores de figuras, puesto que aporta poco en el valor agregado de su comercialización, puesto que los intermediarios se encargan de agrupar cantidades significativas de sombreros en distintas asociaciones, más comúnmente en comunidades rurales de Montecristi, donde el sitio Pile según el MAGAP se encuentran los mejores ejemplares de figuras (García, 2018).

Los artesanos del Sitio Pile del cantón Montecristi de la Provincia de Manabí, están interesados en conocer las diferentes etapas relacionadas a ser exportadores, para lo cual pretenden seguir los procesos e identificar los documentos necesarios para ser reconocidos como exportadores, en esta situación las entidades con las que se deben afiliar será con la Secretaria Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), distrito Manta, Banco Central del Ecuador, Cámara de Comercio de Montecristi y Manta, Pro Ecuador, Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), Servicio de Renta Internas (SRI) y la Ley de Fomento y seguro Artesanal del Ecuador.

Pregunta problemática

Ante lo anteriormente expuesto se plantea como pregunta de investigación: ¿Cuáles son los procesos de comercialización internacional para la exportación de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí?

Objetivo general

Analizar el proceso de comercialización internacional para la exportación al mercado alemán de los sombreros de paja toquilla elaborados por los artesanos de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí.

Objetivos específicos

- a) Caracterizar las variables relacionadas con la comercialización internacional y la exportación de sombreros de paja toquilla.
- b) Diagnosticar la situación actual en cuanto a la producción y comercialización de sombreros finos a base de paja toquilla en el Sitio Pile del cantón Montecristi de la Provincia de Manabí.
- c) Presentar un plan estratégico de exportación al mercado alemán para la comercialización de sombreros finos a base de paja toquilla en el Sitio Pile del cantón Montecristi de la Provincia de Manabí.

Variables

Variable independiente

Proceso de comercialización internacional.

Variable dependiente

Exportación directa al mercado alemán de los sombreros de paja toquilla

Justificación

La justificación del presente proyecto se basa en el art. 306 de la (Asamblea-Nacional-Constituyente, 2008), donde se señala, que el Estado debe proveer exportaciones al sector artesanal, con preferencia a aquellas que generen mayor valor agregado y en particular a pequeños y medianos productores del sector artesanal. En esta situación, los tejedores de la comunidad Pile, por los resultados de las encuestas, están interesados en conocer las diferentes etapas relacionadas con ser exportadores, para lo cual pretenden seguir los pasos y documentos para ser un exportador.

En la actualidad, existen según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 30 familias dedicadas a la producción de figuras, los cuales efectúan sus ventas a los intermediarios, conllevando que esta actividad se convierta en su sustento económico básico para las familias, el usar intermediarios no les permite a los artesanos mejorar y ampliar su trabajo manufactureros y emitir a las otras generaciones sus saberes ancestrales, pues las mismas ni desean incursionar en esta actividad.

Ante toda esta situación mencionada, la finalidad de la presente propuesta es fortalecer este sector, permitiendo dar a conocer a los tejedores la tramitología para que ellos sean exportadores, con la venta y exportación directa a través de una red propia de artesanos y un establecimiento de una filial comercial y de producción, venta indirecta y exportador comisionista. Además de dar a conocer a esta comunidad los beneficios que trae consigo el producir sus diseños tradicionales, realizar sombreros con acabados de moda y tendencia de los mercados internacionales.

Novedad

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará el método inductivo y analítico con el fin de identificar el perfil emprendedor de los artesanos de la comuna Pile del cantón Montecristi, los resultados son cuantitativos; los datos obtenidos serán de fuentes primarias y observación. Esta investigación se

plantea como descriptiva no solo en su tipo, sino en la manera en la que se manejan las variables, la naturaleza de los objetivos y en su dimensión cronológica, en tanto buscará conocer el proceso de exportación directa de sombreros finos de Paja Toquilla.

Se empleará el método inductivo para el análisis de las condiciones de posibilidad para la exportación por parte de los artesanos de Pile en el cantón Montecristi de la provincia de Manabí. Se observarán los pasos para el logro de la exportación, por lo que se perfila como una investigación de tipo cualitativa en la naturaleza de la información, para lo cual se empleará la encuesta al momento de recopilar información clave para la exportación de sombreros de paja toquilla a Alemania.

Alcance de la Investigación

El alcance esperado del desarrollo del presente proyecto de investigación es que los artesanos del Sitio Pile del cantón Montecristi de la Provincia de Manabí puedan mejorar sus intereses económicos, fuentes de trabajo y derecho del artesano en la aplicación de un plan de exportación para cristalizar la proyección internacional de la exportación directa de sombreros de paja toquilla por parte de los artesanos del Sitio Pile del cantón Montecristi.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Marco referencial

De acuerdo con los autores Saldaña & Terrone (2019), en su estudio titulado “La inteligencia comercial y su aplicación a través de la investigación de mercados, para la exportación de sombreros de paja toquilla de Celendín en el año 2019”, donde el propósito fue utilizar la investigación de mercado como herramienta de inteligencia de negocios para determinar si es factible exportar sombreros de paja toquilla desde la provincia de Celendín. Para ello, encuestaron a los artesanos que elaboran los sombreros de paja toquilla, para los principales mercados de importación y exportación, la competencia, nuestro mercado objetivo, etc. de los sombreros de paja toquilla a nivel mundial. La innovación y la calidad son los pilares fundamentales de la diferenciación, y además busca tener diseños propios, exportando productos originales con alto valor agregado y exclusividad acorde a las tendencias de moda y cuidado de la piel.

En ese estudio demostraron que los artesanos cuentan con una mano de obra calificada y experimentada en la elaboración de sombreros artesanales a base de paja toquilla, sin embargo, los factores que influyen en las decisiones de compra deben ser actualizados constantemente y nuestros productos ajustados en consecuencia. y proceso de producción, y se mantendrá en el mercado y marcará la diferencia en la competencia (p. 161).

Los resultados positivos en los indicadores económicos muestran que el proyecto es factible ya que demuestra rentabilidad y la capacidad de recuperar la inversión. También se constataron que se dotaron de los medios materiales y humanos suficientes para la constitución de la empresa.

Por otro parte, Blanco & León (2020), en su investigación nombrada “Análisis de factibilidad de una marca de exportación para los sombreros de paja toquilla del cantón Sígsig, hacia el mercado de Estados Unidos”. Ese estudio trata de marcas no se consideran obligatorias a la hora de comercializar un producto, sin embargo, crean valor agregado, aseguran la calidad del producto, y el cliente prefiere comprar algo que lo identifique, dándole así una sensación de seguridad al momento de comprar, es por ello que para realizar a “Análisis de Factibilidad de la Exportación de Marcas de Sombrero de Paja Toquilla del

Estado Sig Sig al Mercado Estadounidense”. El propósito de este estudio fue verificar si las asociaciones de Toquilleras pertenecientes al estado Sígsig cuentan con una marca para los sombreros que elaboran al momento de exportar o exportar a nuevos mercados a futuro, siendo Estados Unidos el principal socio comercial.

En cuanto a los métodos, la realización de este estudio se llevó a cabo por medio de las siguientes herramientas: encuestas a artesanos, revisiones bibliográficas cualitativas y cuantitativas en las que se obtuvo información relevante sobre el tema, y acceso a diferentes asociaciones observacionales ubicadas en el estado de Sigsig. También se aplicó una matriz FODA, a través de la combinación se establecieron diversas estrategias FODA, una de las cuales se planteó como tema principal, que el sombrero de paja toquilla debe ser comercializado con una marca que permita la identificación de la asociación, para ello se tiene un plan de acción y su correspondiente validación, con el fin de posicionarse con un producto de marca plenamente identificable en contextos nacionales e internacionales.

La propuesta de la Asociación Estatal de Sombreros Sígsig es que para registrarse para formar una marca colectiva e ingresar a mercados externos, deben conformar un comité con intereses comunes y de cooperación para promover el desarrollo local, por lo que el plan de acción y su validación será un elemento relevante. meta para su implementación en el contexto del índice de comercio.

De igual forma, en el estudio de los autores Acosta, et al (2020), titulado “Plan de internacionalización para la Asociación de toquilleras del cantón Biblián Padre Rafael González”, donde menciona sobre el estado de Biblián, ubicado en la provincia de Cañar, conserva un antiguo saber que se ha conservado gracias al trabajo de sus artesanos: tejer sombreros toquilla. A través de una asociación, los artesanos han logrado exportaciones esporádicas al mercado europeo, pero aún hay obstáculos que superar para que el producto sea competitivo en el mercado de destino. Es por ello que el presente trabajo de grado se basa en la recolección y análisis de datos de la cooperativa de producción artesanal Padre Rafael González con el objetivo de orientar su producción y comercialización al mercado internacional. Para ello se adopta el método de análisis empírico,

combinando los datos del macroentorno y del microentorno de la cooperativa, ajustando su realidad productiva y social, y haciéndola exportar e internacionalizar una serie de posibilidades lógicas.

Por tanto, en este trabajo se encontrará la base teórica y fundamental para entender el proceso de internacionalización, así como una serie de estrategias combinadas con la cooperación práctica de cooperación, para que la marca Biblián pueda posicionarse en el mercado internacional. Además, se determinaron los costos de exportación con base en sus respectivos pronósticos quinquenales, para la evaluación económica del proyecto se utilizaron los indicadores financieros TIR y VAN. Finalmente, se presentan las conclusiones de este trabajo respecto a la decisión de internacionalizar la asociación bajo la marca Biblián.

Finalmente, en el estudio de Vélez (2018), titulado “Estudio de factibilidad para la creación e implementación de una pequeña empresa comercializadora de sombreros de paja toquilla en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura”. Donde trata sobre lo que se ha caracterizado en los últimos años por la producción y comercialización de sombreros de paja toquilla que cumplen con los estándares de calidad exigidos por los consumidores de otros países. El sombrero típico de toquilla se produce principalmente en las provincias de Manabí y Azua y es conocido como el Monte Cristi o Cuencano. Actualmente, en la ciudad de Monte Cristi, donde se elaboran estos sombreros a mano, existen cerca de 2000 productores de sombreros de paja toquilla que aportan a la economía nacional y así contribuir al desarrollo de una fuente de trabajo.

El Estado ecuatoriano incentiva el emprendimiento para implementar pequeñas y medianas instituciones económicas, familias o grupos empresariales organizados con el objetivo de estimular microempresas auspiciadas por el Súper Programa de Economía Popular Solidaria con exenciones tributarias, préstamos a través de BanEcuador a bajas tasas de interés y gremios u organización de la Asociación. Otavalo es uno de los estados más representativos en el desarrollo turístico y económico de Imbabura. Al realizar actividades productivas y económicas en toda la región, en especial la tradicional y famosa Plaza del Manto, fue muy bien acogida por los residentes extranjeros

que se instalaron en la ciudad, quienes participaron en el progreso y mejoramiento del estado.

Según el Boletín de Indicadores Turísticos de octubre de 2017 emitido por el Ministerio de Turismo, de enero a octubre de este año se registraron 1.305.157 arribos del exterior, de los cuales 25. % han ingresado al estado de Otavalo, lo que significa que 326,289 extranjeros han visitado el principal atractivo turístico del estado, la Plaza del Cabo. En la ciudad de Otavalo se ha establecido un mercado y en la confección se elabora todo acorde a sus tradiciones, destacándose los anacos, ponchos, sombreros, mantas de lana, bolsos de lana, artesanías en piedra, madera, son atractivos ecuatorianos. y poblaciones extranjeras.

1.2. Fundamentación teórica

1.2.1. Historia del sombrero paja toquilla

- **Sombrero de paja toquilla**

En la elaboración del sombrero de paja toquilla se empezó antes del siglo XX, pero todas las gestiones realizadas, tuvieron consecutivos fracasos debido a los intereses creados existentes, en las partes involucradas. Los sombreros de paja toquilla se realizaban exportaciones directas de sombreros de paja toquilla, sin notificar su verdadero origen.

Sin embargo, en los años 1855 el sombrero se presentó en la feria Internacional. La apreciación y el éxito del producto, causa cientos de necesidades de ellos, y se dio a conocer en Europa mediante de un artículo llamado Liso y elegante, importado de Panamá. Los hechos son el comienzo de un error histórico y que por lo siguiente se dio con el nombre “El sombrero de paja toquilla” hecho en Ecuador que también es llamado como un "sombrero Panamá" o "Sombrero de Panamá", el nombre todavía existe en la actualidad como la moda internacional (Blanco & León, Análisis de factibilidad de una marca de exportación para los sombreros de paja toquilla del cantón Sígsig, hacia el mercado de Estados Unidos., 2020).

Los productos elaborados a través de los años son exhibidos en “El museo de Ciudad Alfaro” en el cantón Montecristi, que detallan la fabricación de la paja toquilla, en el cual es unos de los productos de mayor demanda por los acabados

de forma artesanal. Esta materia prima es cultivada en toda la costa ecuatoriana, principalmente en la provincia de Manabí, por lo cual, "la fibra" en su estado natural es color verde y se realiza el proceso de cambio al tono de "color natural" o "crudo", luego se realiza el tejido a mano hasta el día de hoy, además, fue declarado "Patrimonio Cultural de la Humanidad en 2012" (Prado, 2021).

Según las autoras Muñiz & Dueñas (2021), menciona que en el Ecuador representa un gran valor en la economía en el país por las diferentes zonas donde se cultiva los ingresos como sustento diario para cada una de las familias ecuatorianas, existe beneficios como son la construcción de viviendas y la elaboración de artesanía.

En el transcurso de la historia ecuatoriana, esta materia prima ha sido fundamental para el diseño, elaboración y confección de diversos productos, destinados al uso personal de montubios en gran parte de la costa ecuatoriana. Esta tradición se desarrolla de generación en generación, que comprende desde la siembra, cultivo, recolección y tratamiento de la paja toquilla, también comercializándola de forma interna hacia el resto de las provincias por parte de los comerciantes.

En la actualidad, la paja toquilla se ha diversificado la producción de accesorios, carteras y adornos, convirtiéndose en mercancías demandadas por consumidores de todas partes del mundo, ya que sus características únicas de producción de un valor intrínseco adicional que caracteriza a esta provincia y la suma a otras provincias con las costumbres y tradiciones que posee el país.

La materia prima que proviene del sombrero de paja toquilla es mediante de una planta terrestre llamada "La Carludovica palmata", se asemeja a una palmera (acaule) que a menudo forma colonias de palmeras (Garzosi, 2022). De acuerdo con las condiciones climáticas locales, se cultiva en la costa ecuatoriana, principalmente en la provincia de Manabí. Además, muchas familias se dedicaron al cultivo de las hojas y tallos, luego serían cosechados y finalmente procesados para obtener paja toquilla como resultado final.

Según los autores Pfister & Maridueña (2017), menciona que, durante la década de 1880, los sombreros ecuatorianos se habían exportado desde el Norteamérica, Centroamérica y Europa, siendo siempre el destino Panamá. El jefe supremo a cargo de la construcción del Canal de Panamá a través de la

Exposición Universal de París en 1880. Más tarde, en 1906, el presidente Theodore Roosevelt hizo uso del sombrero con los trabajadores que construyeron el Canal de Panamá, por el cual se dio origen para ampliar este nombre "Panamá Hat" y se extendió el nombre junto a los sombreros hechos en Ecuador.

Su manufactura de alta calidad es reconocida en el Azuay, pero los mejores sombreros se encuentran en Montecristi en Manabí. Los sombreros se dieron en principios del siglo XX en la provincia de Manabí, eran conocidos como "sombreros Jipijapa". Esta obra de arte no se reconoció a la noche a la mañana, se necesitaba tiempo, experiencia, habilidades, y desarrollo de competencia artesanal en botánica en el uso de fibras vegetales; una artesanía que puede durar miles de años hasta que se producen tejidos de altísima calidad.



Figura 1. Artesanías de paja toquilla

Fuente: Archivo histórico en la ciudad de Guayaquil

En la cultura precolombina que se observa en la imagen, fueron formadas hoy en día en los sitios de Laguna Pyla, Cerro Copetón, Santa Marianita y San Pablo de Manta es muy conocido como "Las Chacras". Las estatuas son más abundantes en las siguientes culturas: Chorrera, Jama, Coaque, Milagro – Quevedo, Bahía y Manteña.

Por otra parte, la figura que se visualiza que fueron elaborados los sombreros con paja toquilla. Existen pocos estudios arqueológicos que han demostrado la existencia de tejidos con fibras vegetales, ya que debido las condiciones del clima no facilitaron a su conservación.

La paja toquilla está asociado a la elaboración de sombreros, pero también a la elaboración de canastos, como lo demuestran las huellas encontradas en el sitio de “Japotó”, donde se puede admirar el tejido a mano; así mismo, en este lugar se evidencia la elaboración de Quincha (quinche) usando la paja toquilla para construir muros de pared. De acuerdo con el autor menciona en un análisis de las estatuas del período manteño, indica que: “La única vestimenta que siempre se ha apreciado es un sombrero ceñido al cráneo, de ala corta hacia atrás, tal como hacen uso en algunos indígenas en Bolivia y Perú (Padilla & Baque, 2017).

- **Panama Hat**

Los primeros comienzos de los sombreros “Panamá Hats” comenzó en la época colonial, fueron utilizados diariamente por los mismos nativos en la provincia de Manabí, estos sombreros su tipo de costura eran grandes que cubrían todo el cuello y las orejas. Esta Palma fue nombrada “Carludovica palmata” en honor al rey Carlos IV y su esposa Ludovica (Espinoza, 2017).

Los autores Crespo & Jarrín (2020), menciona que desde un inició se llamaba “jipijapa” y el nombre está registrado en el diccionario y significa literalmente: Jipijapa. El cambio de nombre del sombrero de paja toquilla por el lugar realizado y comercializado. El primer diccionario que reflejó a Jipijapa fue la Biblioteca Ilustrada Gaspar y Roig. Diccionario Enciclopédico de la Lengua Española (1855).

Durante el siglo XIX, las mujeres tejedoras de Jipijapa se movilizaban a diversas zonas del Virreinato de “Santa Fe de Bogotá y Lima”, debido a problemas internos de poder de las autoridades, los impuestos que debían pagar, el abandono de sus trabajos. El cultivo de la producción de materias primas para la fabricación de los sombreros de paja toquilla.

A lo largo de los años, la actividad manufacturera se ha concentrado en Montecristi, fortaleciendo aún más el comercio y la exportación de sombreros. En la década de 1950, la mayoría de las tejedoras de Jipijapa habían abandonado esta fuente de trabajo, tanto así que hoy en día, el sombrero fino se teje solo en unos pocos cantones del país, lo que contribuyó a que se lo conozca como “Sombrero de Montecristi”.

Según el autor Valdiviezo & Espinoza (2017), menciona que el nombre erróneo del “Panamá Hat” se debe a que Panamá se convirtió en un centro de comercialización y exportación de sombrero durante la pandemia de la “fiebre del oro” en Europa, por el cual fue el primero en llegar al puerto y las oportunidades de empleo para ciudadanos estadounidenses para la construcción del canal, así como ciudadanos europeos en busca del sueño americano para cubrirse del canicular del Caribe.

Lo increíble del nombre es que se ha extendido por asociación a todos los sombreros producidos con paja toquilla, ya sea de Ecuador, Colombia, Perú, México o Panamá, esto ha llevado a que los países productores declaren los sombreros nacionales como modelos específicos.

1.2.1.1. Proceso de elaboración y producción del sombrero paja toquilla

Descripción del proceso de producción

Según el autor Vaca (2017), menciona que la materia prima utilizada en el sombrero es la paja toquilla que es sembrada y cultivada en los suelos fértiles de la provincia de Manabí. La planta tiene una similitud a una palma, sus hojas son abiertas de forma de un abanico de donde milagrosamente salen finos hilos que se convierte en un delicado y atractivo producto.

Las mejores zonas de cosecha de paja toquilla son las zonas rurales de Manabí en San Lorenzo, Pile, Aromo, y luego el producto final se envía al cantón de Montecristi, donde se vende en grandes cantidades. El proceso de elaboración de las artesanías de los sombreros de paja toquilla se realiza de la forma siguiente:

- **Selección de la paja (cosecha)**

La paja toquilla es un tubérculo o papa similar a la del plátano. La cosecha de la paja toquilla se realiza a lo largo de todo el año, que será dentro en los treinta días. La selección de la paja consiste en sacar los retoños de las hojas no maduras que se presentan en tallo que miden un metro, en su proceso de siembra deben ser lugares bastante inclinados del suelo.

Por lo tanto, los rayos del sol hieran a la planta durante la mañana, por esa razón se debe separar la paja entre madura y tierna en la selección, esto es

necesario porque de ello depende la duración del tiempo de cocción. La paja madura requiere dos minutos, la tierna debe durar entre los cuatros minutos.

- **Devenado**

Se procede realizar el corte de la paja de conservar una porción de 10 a 15cms del tallo, llamado comúnmente "coto" es planta a la paja toquilla.

La parte exterior, el borde de la fibra, se desecha mediante púas o espinas precisas y adecuadas o calibres con punta de acero y mangos de madera para obtener paja. Haz cuatro etapas de cada brote para espesar. Se quitan o eliminan los bordes, quedando sólo del corazón, el centro de la hoja, de donde sale o se obtiene la paja toquilla.

- **Cocción**

Se procede a cocinar la paja enrollado en las grandes ollas de barro con la capacidad de 10 o 12 litros de agua, sin colocar substancia alguna y se las deja hervir durante 25 o 30 minutos. Por lo general, en otros sitios suelen mezclar el agua con gotas de limón, lo que hará que la paja se vuelva más blanca. En este paso se lo realiza para que la paja tenga color blanco, posterior a esto se procede sacarlo en cordeles para seguir a otros pasos.

- **Secado**

El Agua destilada y colocar la paja toquilla en la cuerda durante uno o dos días, según sea necesario. Luego, obtener atención a la cantidad de luz solar que reciben las fibras y la exposición para evitar que la paja toquilla obtenga un color oscuro. Además, se realiza un proceso continuo de separación de cada paja toquilla para evitar que se conecten. Finalmente, forma finas hebras cilíndricas para realizar el sombrero de paja toquilla.

Este proceso dependerá mucho del sol, si es muy fuerte el proceso de aproximadamente entre 6 o 8 horas, la paja (cogollos) son tendidos en el cordel, de allí se extenderá en la tierra para que se tueste la paja.

- **Sahumado**

. En algunos casos, para blanquear aún más el material, las fibras se exponen a humo y azufre, que se colocan en una pequeña estufa de leña y se mantienen allí durante dos o tres horas. Después de todos estos pasos, la Toquilla se entrega a los propietarios, que pueden ser productores y/o

cultivadores, quienes a su vez deben exponer al sol los cogollos ya procesados durante uno o dos días para que se sequen bien y continúen tejiéndolos.

Por lo general, se calienta las partes de la paja que son la cabeza y las puntas en un fogón, para que al sobar o fregar entre las manos, para así que salga la parte arrugada de la paja.

- **Tejido**

Según el autor Santos (2022), menciona que la tradición exacta de tejer un sombrero fino es hacerlo sobre una base a modo de "silla" donde el artesano se encuentra en una posición incómoda para tejer hilo a hilo, mientras el hilo sea más fino, el sombrero tendrá un mejor acabado, pero habrá que invertir más tiempo. Unos de los requisitos a la hora de cortar la paja es mantener con humedad en las manos para que no se pueda separar la fibra.

Luego de realizar el procesamiento de la fibra de la paja toquilla son vendidos en los diferentes mercados de las ciudades dentro o fuera del país, que se dedican a la realización de este arte manufacturero. Este arte se dedica casi con exclusividad en las mujeres, por el cual poseen mucha paciencia y habilidad manual necesarias para su realización.

Las vendedoras son las encargadas de ejecutar la clasificación de la paja, teniendo en cuenta la calidad y tamaño de la paja como largos, medianos y pequeños en el momento de tejer.

El tejido de la paja toquilla se inicia con un círculo en el centro del sombrero, por el cual es fundamental hacer el uso de una horma para dar forma al sombrero. Así mismo, se puede utilizar las vestimenta o accesorios como correas, fajas, cintas, o incluso de cuero que se puede tejer con la misma paja. Una vez terminado el tejido de la falda, termina de terminar de derecha a izquierda sin cortar la paja restante.

- **Azocado**

Luego de un denso proceso de elaboración del sombrero, se recorta el ala, se corta el hilo sobrante y finalmente se cose una costura para que la tela no se deshaga. Por lo general, consiste en tensar el extremo o extremos del gorro para que la tela no se abra y así proporciona un mayor grado de seguridad

al usuario. También se realizando al final los ajustes necesarios y cortes de las pajas sueltas.

- **Lavado**

El lavado se realiza en cestos de plástico o cualquier otro material disponible en la zona. En el proceso de la paja toquilla se realiza en el enjuague con agua tibia durante cuatro minutos y el otro con agua fría durante cuatro minutos. El agua tibia se utiliza para quitar la grasa de los dedos de los artesanos que confeccionan el tejido.

La limpieza que utilizan en la paja toquilla no necesariamente requiere agua tibia por su calidad; luego, el proceso de enjuague elimina cualquier residuo de este material que pueda haber quedó en el sombrero. Luego, de confeccionar los sombreros, cada artesano los coloca en unos tanques con la finalidad de quitarle todas las suciedades o basuras que se pueden haber prendido durante los procesos anteriores.

- **Blanqueo**

El proceso del blanqueo, al igual que en el paso anterior, las gorras también se meten en un tanque con químicos para que proceda en quitar cualquier tipo de impureza. Sin embargo, es un paso muy importante para que las fibras queden de color blanco marfil, para finalizar que el producto sea un material más resistente.

Sin embargo, el sombrero terminado se somete a vapores de azufre y otros componentes químicos por no menos de ocho a diez horas, no se puede abrir antes del tiempo especificado por ningún motivo, decolorando así las fibras, se logra obtener un sombrero con un tono uniforme de brillo blanco, más estable y duradero.

Este proceso se realiza de forma artesanal, para garantizar el mejor resultado en los productos con un gran valor añadido.

1.2.1.2. El proceso de acabado

- **Secado**

Este proceso consiste en el ablandamiento del tejido a través de golpes controlados y precisos con un mazo de madera y sobre una superficie también

de madera. Se produce una superficie suave para igualar al momento de tejer y mejorar en el aspecto general.

El paso final es el secado que, a diferencia del primer secado, este se hace a la sombra para que el sol no queme el sombrero y no corre el riesgo de romper las fibras. Una vez, secado del producto se recoge y comienza la formación de pacas de pajas toquilla. Estos son asegurados con sacos de material polietileno, están listos para entregar a la venta.

- **Hormado y planchado**

La horma se utiliza para ajustar el sombrero terminado, es decir, para darle la forma correcta y evitar ondulaciones y deformaciones del tejido del sombrero de paja toquilla. Luego, pasa una plancha de vapor sobre todo el sombrero para alisar el tejido para mejorar su apariencia.

Existe un proceso de la horma normal que dará forma al sombrero. El Montecristi clásico utiliza una horma común, lienzo o lino blanco sobre el sombrero y plancha. Las placas de hierro calentadas suelen plancharse con equipos electrónicos de planchar y colgar. Deben tener cuidado ya que el sobrecalentamiento puede hacer que las tapas se vuelvan amarillas.

Este paso del proceso da la forma al sombrero en su estado final. Se utiliza una horma normal junto a una tela de lino de color blanco para ponerla encima del sombrero y una plancha. En la antigüedad se daba uso de las planchas de hierro calentadas, actualmente se plancha con artefactos eléctricos. El planchado del sombrero se requiere un alto cuidado por el excesivo calor puede ocasionar un color amarillo en el sombrero.

1.2.2. Mercados internacionales en el sector artesanal

La presencia de los sombreros de paja toquilla es presente a nivel internacional. De acuerdo con la información difundida por la Federación de Exportadores del Ecuador (FEDEXPOR) y junto el Banco Central del Ecuador, mediante el periodo 2018 y 2019 alrededor del 60% de las exportaciones de sombreros de paja toquilla se dirige al mercado europeo. Según Fedexpor (2019), menciona que las importaciones de tales productos son de mayores sentidos en el diseño y moda puesto a sus diseños y acabados son dignos de las grandes casas de diseño internacional que utilizan los sombreros de paja toquilla como parte de su vestimenta. Entre los 27 países que conforman la Unión

Europea son compradores de este tipo de sombrero, los mismos que, pueden ser reconocidos en tiendas de Milán, Italia donde un sombrero cuesta alrededor de USD 1.500. Sin embargo, hay países como Alemania y Brasil no se quedan atrás ya que, ellos también obtienen demandas por realizar este tipo de productos (Gutiérrez, 2017).

Por otro lado, el 40% restantes de las se destina principalmente entre las Américas y los países del continente asiático. Es lamentable saber que fuera del país la elaboración de los sombreros de paja toquilla es mucha más apreciada que dentro del Ecuador, los clientes valoran el hecho de ser un producto neto de forma artesanal.

Actualmente hay varias imitaciones de los sombreros de paja toquilla dentro del mercado mundial, pero ninguna logra obtener el acabado final de un auténtico sombrero de paja toquilla. La técnica de fabricación nació en Ecuador y son las únicas capaces de obtener ese acabado de calidad que ninguna máquina por muy avanzada que sea. Por lo tanto, es un producto que no tiene competencia directa en cuanto a calidad y nivel en el acabado (Herreros, 2021).

Según el autor González & Zúñiga (2017), menciona para que un país sea competitivo, debe demostrar que es capaz de llevar su producción local a mercados internacionales y lograr que sean considerados dentro de este tipo de mercado. Por ende, los mercados internacionales son muy competitivo que cuentan con el alrededor del mundo. Aquí es donde las diferentes estrategias pueden marcar la diferencia entre un competidor y otro. La licitación un producto diferente o único puede ser un movimiento poderoso de posicionarse en el mercado internacional. En el caso de un sombrero Paja toquilla, estas ofrecen un valor agregado por encima de cualquier otro sombrero proporcionado. Los sombreros de Paja Toquilla representan una clara diferencia ya que es un producto puramente hecho a mano, y los finos acabados ha llamado la atención de expertos y público.

Sin embargo, al momento de aumentar las exportaciones de los sombreros de paja toquilla, los costos de producción y distribución aumentaran gradualmente. Esto se debe a que, la oferta actual no logra cubrir la demanda internacional como es de conocimiento, para la fabricación de este tipo de productos se requiere del uso del talento humano como punto fijo de importancia.

La confección de los sombreros de paja toquilla toma un tiempo establecido en la elaboración por persona para cubrir la demanda existente ya que, una sola persona no puede cubrir con la cantidad de trabajo. Al generar nuevas fuentes de trabajo es el resultado del aumento en las exportaciones, pero como se mencionó en la sección anterior sobre tejedores, esta actividad no es justa con el valor de pago, por lo que si aumentan los ingresos por exportaciones, no es un indicador de que aumentarán sus ingresos, pero en cambio, seguirán siendo los mismos, ya que el aumento se reflejará en el talento contratado, resultando en el mantenimiento del salario promedio por sombrero sin un impacto positivo en el gremio de tejedores (Ullauri, 2020).

De acuerdo con el autor Flores (2017), indica que hay mercados que vincula como destino se encuentran Alemania España, Estados Unidos, Alemania y Chile quienes poseen su propia infraestructura y canales de comunicación que les permite llegar a un mercado masivo. Esta función de los intermediarios es clara, a través de las empresas exportadoras negocian precios de venta en el mercado Internacional. Una de las necesidades de los clientes en el extranjero es el producto sea enviado y registrado bajo su marca, y etiqueta personal. El valor añadido para este tipo de clientes es solo trabajos enviados desde Ecuador, es decir no agregan nada más de lo que ya existe, pero se sigue cobrando como hecho.

De acuerdo con el portal web del Banco Central del Ecuador (2017), se menciona que la subpartida que se encuentra registrado mediante los sombreros de paja toquilla corresponde de la cantidad de la subpartida 6502001000.

Tabla 1
Principales países de exportación de los sombreros de paja toquilla

Subpartida	Descripción	País	Fob – Dólares
6502001000	De Paja Toquilla O De Paja Mocora	Italia	7,359.46
		Estados Unidos	4,036.89
		Alemania	1,666.51
		Reino Unido	1,663.25
		Brasil	1,620.87
		Japón	1,388.58
		México	1,132.88
		España	1,098.57
		Hong Kong	782.84
		Francia	530.68

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

El control de calidad de los productos artesanales es muy estricto para proteger la salud y la integridad del personal. Los consumidores finales pueden verse afectados si el correcto proceso de control. El medio ambiente es otro factor que afecta la producción de sombreros de paja toquilla porque es necesario identificar los componentes de la materia prima utilizada fabricados porque se derivan de productos naturales. Además, es necesario saber qué tipo de tratamiento reciben los sombreros pajas toquilla en su destino en la preparación de sombrero de paja toquilla, está hecho totalmente a mano que no afecta el medio ambiente.

Una vez que el exportador es informado del tipo de procesamiento y Los requisitos que se deben cumplir para ingresar al mercado internacional son El mecanismo por el cual es necesario exportar producto. En términos generales, el proceso de exportación requiere una cierta cantidad de dinero, según destino y transporte utilizado Mueva sus artículos.

Los procedimientos de exportación pueden ser para una persona que empieza la operación, las cosas son complicadas Internacionalización y sin fin si

se desconoce el término Aduanas, por tanto, una alternativa para reducir tiempos y rapidez procesos es la opción "Exportación fácil" (Salvatierra, 2017).

El enfoque de esta característica es dirigido principalmente a Pymes del sector ecuatoriano. Los productos que se pueden exportar en esta modalidad corresponden los productos no perecibles. Este enfoque está diseñado para reducir el tiempo y alentar la exportación a través del sistema de envíos en transporte público a nivel nacional.

1.2.3. Breve descripción del comercio en Ecuador

La economía de Ecuador en el comercio depende del acceso a diferentes recursos naturales, de los cuales el petróleo es uno de los más importantes. Además, Ecuador tiene acceso a abundantes recursos pesqueros en virtud de su vasta costa. A esto podemos agregar plantaciones agrícolas de frutas tropicales y granos, así como importantes recursos minerales (Livichuzhca, 2021).

En la actualidad el comercio de paja toquilla es un claro ejemplo la interacción de elementos tradicionales y modernos, en este caso el desarrollo, por lo que esas tejedoras se insertan en un marco sociocultural, y tecnologías tradicionales, y en el otro extremo son los exportadores. Todos los elementos empresariales de la modernidad para aumentar la eficiencia y rentable; tradicional - "hecho a mano" – es una ventaja competitiva para los comerciantes.

La elaboración de los sombreros de paja toquilla está destinada a ser más que un atractivo cultural y turístico, una fuente de ingresos para quienes se dedican a la actividad, y su venta se realiza en todo el país como internacional.

1.2.4. Importancia del comercio internacional

El comercio internacional es un medio de intercambio de productos de un país diferente o medio de ingresos para el Gobierno, sino una fuente que se obtiene tecnología y conocimientos que facilitarán la producción de bienes, no sólo para el comercio internacional sino también para el consumo interno. Este intercambio de tecnología se efectúa desde los países industrializados hacia los que están en proceso de desarrollo, en el cual permitirá aumentar la productividad en los años (Villarruel & Pinto, 2021).

Los intercambios entre países son vitales para el desarrollo económico ya que estas naciones no son autosuficientes, por lo tanto, se genera la necesidad de satisfacer demandas sociales, gestionar costumbres y culturas compartidas para obtener ganancias a través del intercambio de bienes. Productos de los agentes económicos de los que se dedican a la comercialización a través de la importación y exportación, inversión directa, financiación internacional, etc.

De acuerdo con el autor Arroyo (2018) indica que el crecimiento económico mundial debido al comercio internacional logra mejorar el bienestar y la calidad de vida de la sociedad a medida que aumentan las oportunidades de empleo y promueve la innovación en los procesos productivos para reducir costos y ser competitivos en los mercados internacionales. Sin embargo, "muchos países están subdesarrollados y empobrecidos a medida que las empresas globales compiten para capturar más mercados a costos más bajos".

Por lo tanto, Ecuador cuenta con una gran variedad de climas y suelos ideales para el sector productivo agrícola. Productos como el cacao, café, hierbas, productos gourmet son reconocidos mundialmente por su calidad y propiedades organolépticas, por lo que compiten fácilmente en los mercados internacionales.

El ser productores de excelentes bienes se ha permitido promover el desarrollo a través del incremento del intercambio comercial con otros países, es un punto clave para el desarrollo de la economía de las naciones. Ecuador exporta más de \$20 mil millones, de los cuales cerca del 50% corresponde a petróleo y el otro 50% a exportaciones como banano, cacao, camarones, atún, flores, maderas exportadas, frutas y hortalizas, Sombreros de Paja Toquilla, etc.

1.2.4.1 Comercio exterior en la economía ecuatoriana

Desde finales del siglo XIX hasta principios del siglo XX, el comercio fue el motor del crecimiento económico del Ecuador, siendo los primeros exportadores de café y el cacao dentro del territorio ecuatoriano y dejar su huella en los mercados internacionales como Francia, Reino Unido y Alemania

son los principales países de destino de las exportaciones ecuatorianas (Robles & Rosales, 2021).

De enero de 2021 a septiembre de 2021, los diez principales productos de exportación, principalmente productos de suministro de alimentos agregaron más de \$ 10,41 mil millones en ventas externas. Según las últimas estadísticas de comercio exterior publicadas por la Federación de Exportadores Ecuatorianos (Fedexpor), Estados Unidos, Asia y Europa son los principales mercados consumidores de las exportaciones ecuatorianas (Diario El Universo, 2021).

Las exportaciones de banano cayeron un -9% a septiembre de 2021, según documentos de Fedexpor. Por el contrario, el valor de las exportaciones de camarón aumentó un 32% en comparación con el período enero-septiembre de 2020. Las conservas de pescado crecieron un 9%.

De acuerdo con el Diario El Universo (2021), estos son los diez productos principales de la canasta exportable de Ecuador por orden de ventas:

- Camarón
- Banano y plátano
- Enlatados de pescado
- Flores naturales
- Cacao y elaborados
- Madera y elaborados
- Atún y pescado
- Aceites vegetales
- Brócoli
- Jugos y conservas de frutas

La exportación de materias primas y productos industrializados incentiva el desarrollo económico de los países y promueve su crecimiento. Según datos de la CEPAL, las exportaciones regionales cayeron 13% en 2020

por la pandemia del COVID-19 y las restricciones impuestas por los países para evitar el contagio. El Banco Central del Ecuador - BCE estima evolución positiva en 2021 para las principales exportaciones de minerales, banano y plátano, camarón, cacao y productos elaborados (Casanova & Navarrete, 2020).

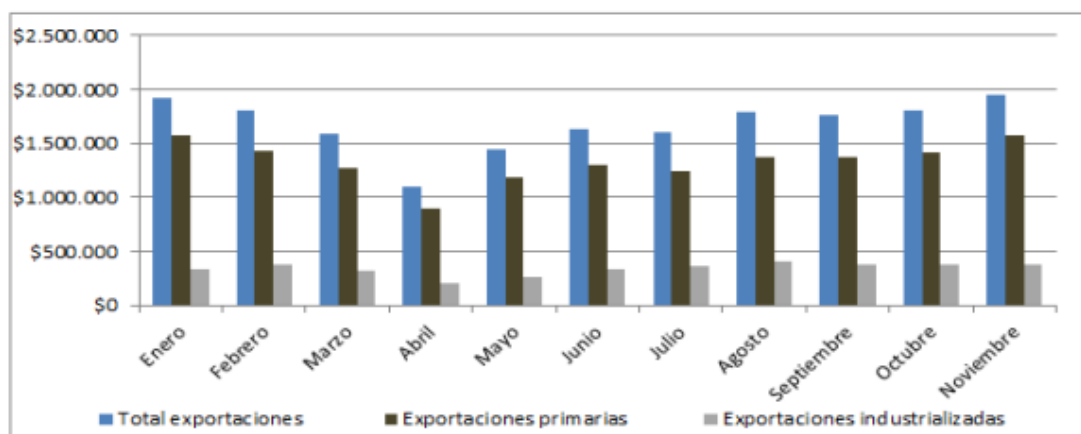


Figura 2. Exportaciones totales, primarias e industrializadas
Fuente: (Banco Central del Ecuador , 2022)

De acuerdo al BCE (2022), de enero a noviembre del 2020, las exportaciones totales alcanzaron un valor de \$18.404.118 miles de dólares, siendo los productos de mayor exportación: petróleo crudo con \$4.160.207 miles de dólares con una participación de 22,6% en las exportaciones totales, seguido de camarón \$3.580.420 miles de dólares (19,5%) y banano y plátano \$3.388.512 miles de dólares (18,4%), sin embargo, comparando el periodo enero–noviembre 2019 con enero-noviembre 2020, las exportaciones de petróleo crudo disminuyeron en un 41% y de camarón en un 0,5%, mientras que las exportaciones de banano y plátano se incrementaron en un 14,3%. De acuerdo con información de la Cámara Marítima del Ecuador- CAMAE, el banano en el año 2020 registró un récord en sus exportaciones (380 millones de cajas) y otro sector que creció significativamente en sus exportaciones fue el minero que alcanzó un valor de \$515,1 millones de dólares.

1.2.4.2 Evolución y situación actual de las exportaciones ecuatorianas con respecto al sombrero de paja toquilla

Las exportaciones de industrializados totalizaron USD 4.505.909 mil en 2019, representando el 20,2% del total exportado, este grupo incluye: derivados del petróleo, café procesado, cacao procesado, harina de pescado, otros productos del mar, productos químicos y farmacéuticos, productos de metal, sombreros, elaboración de textiles y otros, de 2012 a 2019, estas exportaciones presentaron una variación negativa de 2,5%, y la misma tendencia se observó de 2018 a 2019, con una disminución de 3,5% (CEDIA, 2021).

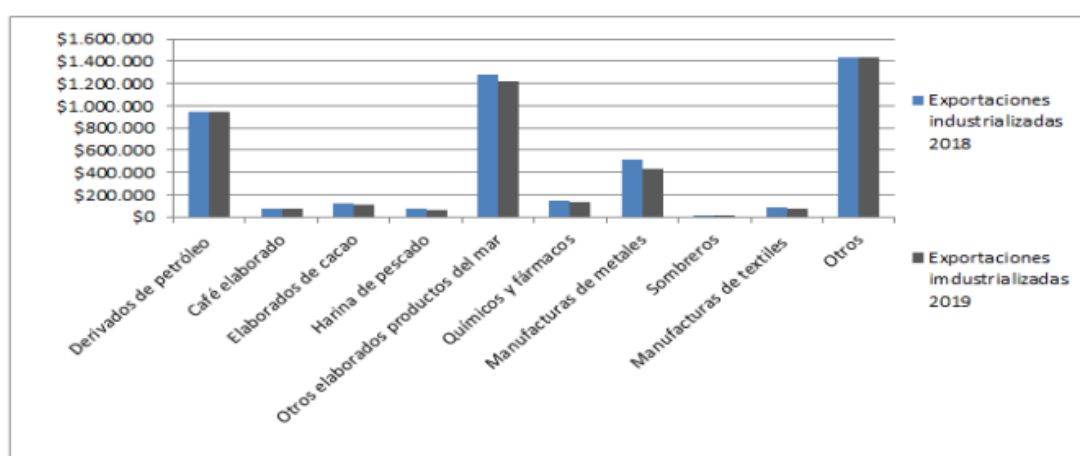


Figura 3. Exportaciones industrializadas. Periodo 2018-2019. Miles de USD FOB
Fuente: (CEDIA, 2021)

En 2019 las exportaciones de productos del mar y derivados del petróleo alcanzaron los US\$ 1.221,809 millones y US\$ 948,402 millones, respectivamente, pero durante 2012-2019 los derivados del petróleo cayeron en promedio 1,8% anual, mientras que los productos del mar procesados aumentaron (0,9%). Durante el mismo período, las exportaciones de sombreros aumentaron un 4,9%, mientras que las exportaciones de productos de café procesados cayeron un 12,6% (CEDIA, 2021).

En el Diario Digital de Manabí Noticias (2021), mencionan que el sombrero de paja toquilla ha sido única en el mercado internacional a lo largo de los años. Según datos de ProEcuador, en los últimos cinco años se han exportado estas artesanías por \$63,56 millones y 400,13 toneladas. La viceministra de esta cartera, Verónica Chávez, confirmó que la demanda de

estos productos se ha mantenido constante de 2016 a 2019, aunque en 2020 se observó una caída en las exportaciones por el impacto del Covid-19.

Actualmente, los principales mercados para estas artesanías son: EE.UU., Alemania, Reino Unido, Italia y Francia. Aunque en los últimos dos años, países como Eslovenia, Polonia y Rusia han comenzado a demandar este producto. Por la forma en que se teje, la toquilla ecuatoriana tiene una ventaja a nivel internacional. Además, está catalogada por la UNESCO como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad” (Manabi Noticias, 2021).

Hay alrededor de 2.500 tejedores de toquilla en Ecuador, dijo Chávez, con 2.200 en Cañar y Azuay y 300 en Manabí. Entre ellos, 40 son exportadores integrales y alrededor de 150 son exportadores esporádicos, es decir, han exportado al menos una vez entre 2016 y 2020.

Los datos informados por los bancos centrales ya muestran parte del tamaño del sector (Figura 4). En marzo de 2020, las exportaciones totales cayeron -12,4% respecto a febrero, de \$1.810,1 millones a \$1.585,5 millones. En comparación con marzo del año pasado, la caída fue más pronunciada, ya que las exportaciones cayo \$361,8 millones. Los datos son aún más preocupantes cuando se analizan por productos de exportación. La industria más afectada por las exportaciones fue los sombreros, encabezada por los sombreros de paja toquilla, que cayó -43,1%, equivalente a una pérdida de \$608.000 en marzo (Revista Gestión Digital , 2020).

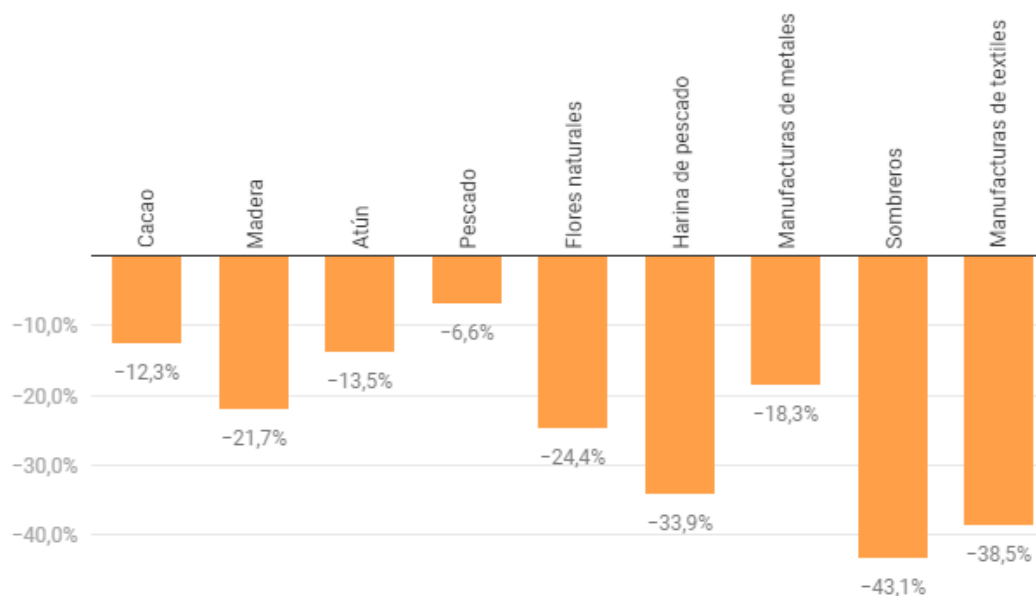


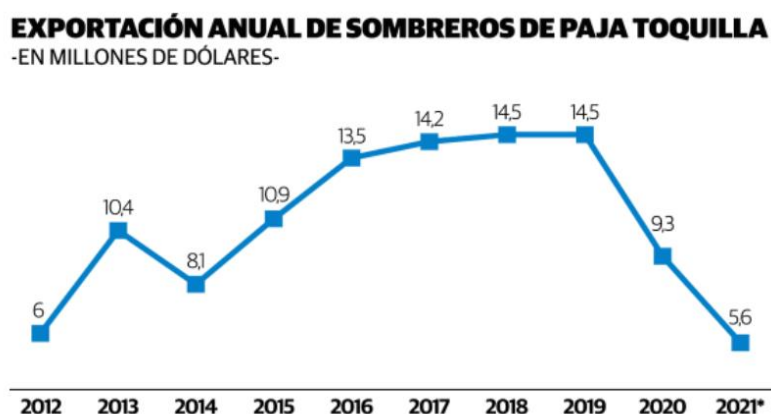
Figura 4. Tasa de variación mensual de los productos de exportación más afectados
Fuente: (Revista Gestión Digital , 2020).

Le siguieron las manufactureras textiles (-38,5%), cuyas exportaciones cayeron \$3,1 millones a \$8 millones en ventas desde febrero. El tercer producto de comercio exterior más bajo fue la harina de pescado, que cayó -33,9% o \$2,4 millones. Sin embargo, la caída abrumadora de estas industrias afectó solo al 0,69% de las exportaciones totales. Al mismo tiempo, la industria de las flores, que representa una mayor participación (4%) de las exportaciones, también cayó con fuerza en un -24,4%, o \$26 millones menos que en febrero (Revista Gestión Digital , 2020).

Durante la última década, el país exportó \$107 millones en sombreros de paja toquilla, según cifras de Manifiesto, empresa dedicada a recabar información del sector empresarial. La producción del producto aumentó todos los años excepto 2014 hasta 2020, año en el que se registró una disminución del 36% en comparación con 2019 debido a la pandemia de COVID-19.

Anthony Mora, vocero de la exportadora conquense K. Dorfzaun, líder de la industria con un valor de exportación anual de más de 4 millones de dólares, con una reducción del 30% en las ventas.

Figura 5.
Exportación anual de sombreros de paja toquilla



Fuente: (Radio Huancavilca , 2021)

Creando Estilos suspende el 10% de sus pedidos; mientras que Procesadora de Sombreros S.A. tiene una caída del 37% en la producción por cancelaciones como 10.000 sombreros para los torneos de tenis de Roland Garros (Francia) y Wimbledon (Londres), comentó el presidente conquesense José Bernal empresa (Radio Huancavilca , 2021).

Sin embargo, la industria está comenzando a recuperarse. En los primeros siete meses de 2021, sus exportaciones ya rondan los \$6 millones, \$3 millones menos que el año pasado (\$9,3 millones). El vocero de Manifest Company, Tatiana Recalde, estima que, si la tendencia continúa, se espera que supere la cifra de 2020 en un 20%, y cree que la industria debe enfocarse en desarrollar nuevos mercados y productos.

1.2.4.3 Requisitos dentro del comercio exterior en Ecuador

- **Requisitos para exportar**

Para realizar exportaciones unos de los requisitos es ser ecuatoriano o extranjero que residen en el país, como personas naturales y jurídicas.

- **Requisitos para ser exportador**

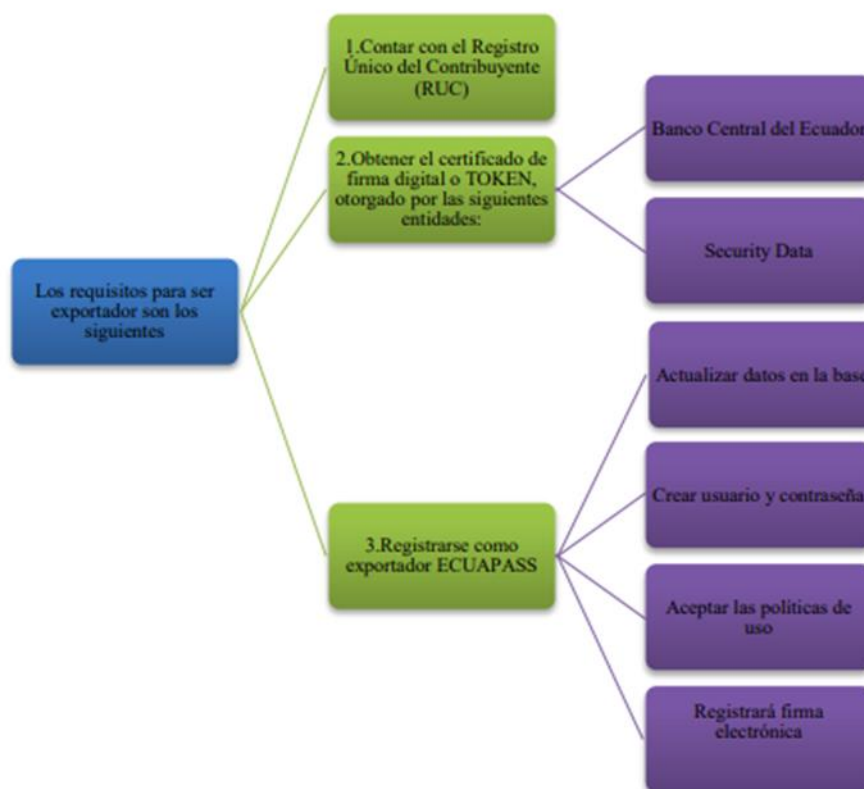


Figura 6. Requisitos para exportar del país

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior - PRO ECUADOR, 2021)

Se observa en la figura 6, los requisitos completos para ser exportador, por el cual se divide en sencillos pasos: 1. Registro único del contribuyente obteniendo (RUC), 2: certificado de firma digital, 3. Registrarse como exportador.

• Procesos de exportación

a) Etapa de Pre – Embarque

El proceso de exportación comienza con la declaración de transmisión electrónica Aduana de Exportación (DAE) en el sistema, debe ser factura adjunta o formularios y documentos, disponibles antes de esa fecha transportación.

Los principales datos que se registra según la DAE son:

- Del exportador o agente aduanal
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos o detalles del consignatario

- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso

Otros datos relacionados con el producto



Figura 7. Requisitos para la DAE

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior - PRO ECUADOR, 2021)

b) El Pre – Embarque

Es el proceso de exportación que inicia con una transmisión electrónica junto a una declaración aduanera de exportación (DAE). Los datos más importantes que se consigna en la DAE son:

- Del exportador.
- Descripción de la mercadería expresada en los ítems de la factura.
- Datos del importador.
- Destino de la carga.
- Cantidad.
- Peso

c) Post – Embarque

En esta etapa, las declaraciones de exportación pueden ser reguladas, y obtener DAE definitivo a través del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador de registro electrónico, este proceso tiene una duración de 30 días, una vez realizado por la transportación.



Figura 8. Documentos que se adjuntan con la DAE
Elaborado por: El autor

Factura comercial. - Es un documento de venta que especifica las condiciones de Venta y Referencia del Producto.

Certificado de origen. - El documento detalla el origen del producto que es comercializado e indispensable en la importación y exportación.

Certificados fitosanitarios. - Este es un documento muy solicitado por los países por las normas de higiene del producto que se presente.

1.2.5. Relaciones comerciales entre Ecuador y Alemania

De acuerdo con el autor Loor (2022), en su investigación de mercado internacional menciona que, la relación comercial entre Ecuador y Alemania, aunque no tan extensa, es muy buena, está respaldada por la Cámara de Comercio e Industria Ecuatoriano-Alemana (AHK) en Ecuador, con sede principal en Quito y Guayaquil, basada en un enfoque de público, Su principal objetivo es desarrollar y profundizar las relaciones comerciales existentes entre Ecuador y Alemania, apoyando así a alrededor de 300 empresas de ambos países.

Al igual que el mercado europeo, el mercado alemán abre sus puertas a las exportaciones de los productos no necesariamente es el cacao, sino que también abren las puertas a la gama de varios productos, incluidos plátanos, flores, aceites, entre otros. Estos se pueden introducir de productos como sombreros de paja de toquilla, el camino a la negociación está abierto, aprovechando la afluencia de turistas.

1.2.5.1. Evaluación y situación actual de las exportaciones entre Ecuador y Alemania

En 2020, Ecuador exportó \$410 millones a Alemania. La principal exportación de Ecuador a Alemania son bananas, incluidos los plátanos, frescos o secos. (\$176 millones), pescado preparado y curado; caviar elaborado y sus sucedáneos. (\$63 millones) y granos de cacao, enteros o partidos, crudos o tostados. (\$38 millones). En los últimos 25 años, las exportaciones ecuatorianas a Alemania han crecido de \$193 millones en 1995 a \$410 millones en 2020 a una tasa anual de 3,05% (OEC, 2021).

Las exportaciones a Alemania alcanzaron los US\$ 502,2 millones en 2017, y el país fue el cuarto importador de banano de Ecuador en 2017, después de Rusia, Estados Unidos e Italia, y el séptimo en importancia en conservas de pescado. Los productos que completan la lista de los seis principales productos exportados a este destino son: Café industrializado - país que más importó de este producto de Ecuador en 2017- cacao y derivados del cacao (ocupando el 4° y 5°) y camarones, los Seis de los productos más importados del país (OEC, 2021)..

En 2017, Alemania importó un total de 48 productos a Ecuador, y los 10 principales productos representaron el 95 % del valor de sus importaciones en divisas (Figura 9).

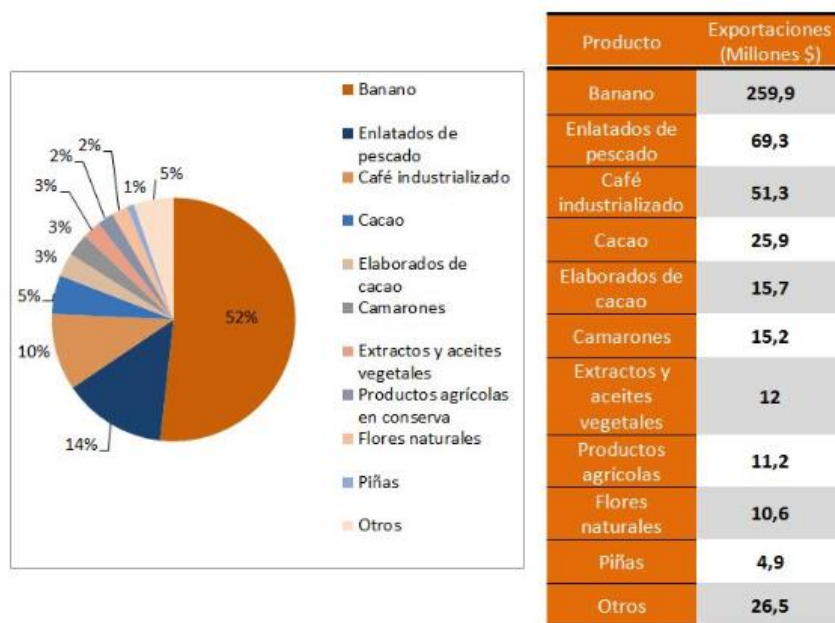


Figura 9. Top 10 exportaciones a Alemania (2017)
Fuente: (Revista Gestión Digital, 2019)

Siendo el banano un producto de exportación muy importante para el destino, la noticia de que la cadena de supermercados alemana Aldi propuso pagar cerca de un euro menos por caja de banano importado causó alarma en varias asociaciones bananeras nacionales hace unos meses. Por ello, las autoridades de Ecuador, Colombia y Costa Rica, que concentran alrededor del 50% de la oferta mundial del producto, se reunieron para tomar posición sobre el tema (Revista Gestión Digital, 2019).

Por otro lado, según el Banco Central Europeo, Alemania ocupa el puesto 11 entre los principales importadores de Ecuador, con \$343 millones en 2017. Los productos más importados son productos farmacéuticos, dispositivos médicos como jeringas, agujas y catéteres, y equipos como materiales para hornos de laboratorio y reactivos (Revista Gestión Digital, 2019).

Migración

Según los datos de inmigración, muchos más alemanes ingresaron a Ecuador que ecuatorianos ingresaron a Alemania (Figura 10). Por ejemplo, alrededor de 33.400 ciudadanos alemanes ingresaron al país en 2017, mientras que solo 8.051 ecuatorianos fueron al país europeo. Esto representó

el 0,52% del total de viajes al exterior de los ecuatorianos, convirtiendo al destino en el 16° destino preferido por los ecuatorianos (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021).

Por otro lado, si solo se considera el número de personas que ingresan al Ecuador desde Alemania, el número de llegadas es significativamente menor, ya que 14.444 personas ingresaron al Ecuador desde este país, lo que significa que la mayoría de los alemanes que visitan el Ecuador lo hacen desde países distintos a su nacionalidad (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021).

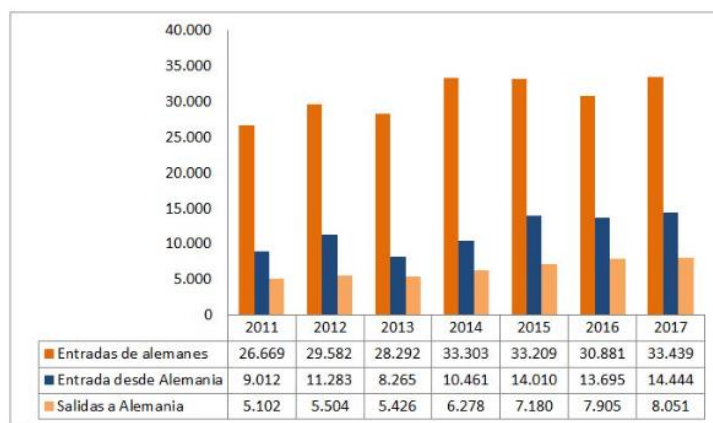


Figura 10. Flujo migratorio entre Ecuador y Alemania
Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (2021).

Económicamente, Alemania es un país relevante en la economía ecuatoriana, y el posicionamiento del banano en el país y otros productos es muy importante, dada la situación reciente de Rusia y su posible reducción en las importaciones de banano a Ecuador, se debe buscar destinos de exportación competitivos. se siga haciendo desde estos Canales para generar ingresos, en lugar de desperdiciar el potencial productivo del país.

1.2.5.2. Características de la demanda de los sombreros de paja toquilla en el mercado alemán

Los sombreros de paja toquilla ecuatoriana son populares en todo el mundo por su forma, textura y, lo más importante, calidad excepcional. Ecuador tiene enormes ventajas en términos de clima, suministro de materia prima y métodos de producción. Los principales productores de Ecuador son artesanos de las provincias de Cañar, Azuay y Manabí, quienes utilizan las 77.000 hectáreas de tierra que posee la sierra Chongón-Colonche para producir paja toquilla (Chango, 2017).

Las principales características del mercado alemán están determinadas por su desarrollo, el tamaño de la economía y el tipo de infraestructura nacional. Estos factores hacen que el mercado sea más atractivo. Además, tiene el carácter de un país pro-comercio justo, lo que ofrece una gran oportunidad de mercado para los sombreros toquilla de Sombreros Barberán, cuya capital, Berlín, es su principal punto de venta.

CAPÍTULO II: METODOLOGIA

2.1. Enfoque de investigación

La terminación de la importancia de los enfoques de investigación es la forma en la que el investigador se aproxima al objeto de estudio. Es la perspectiva desde la cual se aborda el tema, que variará dependiendo de los resultados que espera encontrar.

De acuerdo con Hernández, Fernández, & Baptista (2010), estos dos enfoques como cuantitativo y cualitativo, son paradigmas de la investigación científica, pues ambos emplean procesos cuidados, sistemáticos y empíricos en su esfuerzo por generar conocimiento. Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis y proponen nuevas observaciones y evaluación para esclarecer, modificar y fundamentar las suposiciones e ideas o incluso generar otras.

- **Cualitativo:** Es parte del estudio del análisis de datos numéricos, a través de la estadística, para dar solución a preguntas de investigación o para refutar o verificar hipótesis. La forma de recolección e interpretación de los datos suelen ser más dinámica, puesto que no obedece a un estar en esos procesos. Este enfoque favorece la comparación de resultados e interpretación (Páramo, 2017)
- **Cuantitativo:** parte del estudio de métodos de recolección de datos de tipo descriptivo y de observaciones para descubrir de manera discursiva categoría conceptuales. Este enfoque permite lograr un conocimiento muy particular y comprobable del objeto de estudio. Aunque hay número y estadísticas involucradas. Existen varias herramientas que automatiza y facilitan esta tarea (Galeano, 2004)

La presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo y cualitativo, puesto que, se utilizaron técnicas tanto numéricas como no numéricas para la recolección de información.

2.2. Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Escala de medición
Independiente: Proceso de comercialización internacional	Implica la interacción de los países entre sí en el movimiento de bienes (servicios) a través de las fronteras nacionales establecidas.	Se medirá a través de un cuestionario	<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de comercio exterior • Situación actual de las exportaciones • Relaciones comerciales 	Análisis bibliográfico de los principales procesos de comercialización internacional desde Ecuador.
Dependiente: Exportación directa al mercado alemán de los sombreros de paja toquilla	Las tres cuartas partes de la producción mundial de este tipo de sombrero se fabrican en las provincias de Azuay y Cañar; los de renombre se fabrican en Montecristi y Jipijapa. Los principales países de destino de sus exportaciones son Reino Unido, Francia, Alemania, España, Italia.	Se medirá a través de un cuestionario	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de elaboración y producción • mercado internacional en el sector artesanal 	Encuesta a los productores de la comuna/cantón Pile de la provincia de Manabí

2.3. Tipo de investigación

Este estudio es descriptivo no solo en cuanto a su tipo sino también en cuanto al tratamiento de las variables, la naturaleza de sus objetivos y sus dimensiones temporales busca conocer el proceso directo de exportación de sombrero de paja toquilla a mercados internacionales. Se utilizará el método inductivo para analizar los términos de exportación de los artesanos del Sitio Pile en el cantón de Montecristi, provincia de Manabí.

Se tomarán en cuenta los pasos del procedimiento de exportación, por lo que se describe como una investigación cuantitativa de la naturaleza de la información, y esta encuesta se utilizará al momento de recolectar la información básica del sombrero de paja toquilla de exportación. Por lo tanto, este estudio se considera descriptivo, ya que los datos relevantes se describen una vez que se han recopilado; La evaluación obtenida brindó una retroalimentación positiva y educativa sobre la exportación de sombreros de paja toquilla fina en el Ecuador y en especial en el Sitio Pile. En función de las cuestiones planteadas, se analizan los resultados de las investigaciones realizadas.

2.4. Universo muestra

Se consideran los factores que interfieren en la exportación directa de sombreros finos de paja toquilla por parte de los artesanos de Pile (Manabí), en el caso de la mezcla prevista por este estudio. Por lo anterior, en el estudio de factibilidad, es necesario comprender las unidades de análisis presentes en la encuesta según Sampieri, Collado y Baptista (2014).

Una vez definida la unidad de análisis se delimita la población. Para el proceso cuantitativo la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, éste deberá ser representativo de dicha población. El investigador pretende que los resultados encontrados en la muestra logren generalizarse o extrapolarse a la población (Sampieri, Collado, & Baptista, 2014).

Para el caso de la exportación directa de sombreros finos a base de Paja Toquilla, se busca conocer las impresiones y opiniones de los artesanos de la

localidad, para lo cual la población será compuesta por los artesanos trabajadores de la Paja Toquilla para la realización de sombreros finos que no necesariamente exportan los mismos. Una población de investigación es generalmente una gran colección de individuos u objetos que es el foco principal de una consulta científica.

Es en beneficio de la población que se realizan investigaciones. Sin embargo, debido a los grandes tamaños de las poblaciones, los investigadores a menudo no pueden evaluar a cada individuo en la población porque es demasiado costoso y requiere mucho tiempo. Esta es la razón por la cual los investigadores confían en las técnicas de muestreo. Para la población en estudio se consideran aproximadamente a 2600 artesanos que se encuentran en la zona de estudio, que a través de la fórmula para el cálculo del universo muestral en poblaciones finitas dio un total de 100 encuestados

Tabla 2.
Población.

Población	N.º
Artisanos	2600
Total	2600

El muestreo a realizarse será de tipo no probabilístico pues se trata de un estudio para la exportación de un producto artesanal, para lo cual la muestra no depende de la probabilidad sino de las personas involucradas en el proceso de fabricación y exportación de sombreros finos.

Tabla 3. Muestra.

Población	N.º	%
Artisanos	100	100,00 %
Total	100	100,00 %

Aquí el procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación (Sampieri, Collado, &

Baptista, 2014). Lo anterior implica que la muestra con la que se trabajará será toda la población seleccionada, que se compone de 100 personas.

2.5. Técnicas de recolección

La técnica de levantamiento de información empleada en la investigación fue principalmente la encuesta. La investigación está planteada para que se realizaran sesiones de encuestas a personas involucradas directamente en la exportación de artesanías, pero también, dirigidas a aquellas personas que conocen el proceso de exportación de productos artesanales, lo que las hace conocedoras del proceso exportador.

Para Sabino (1992), la persona encuestada se perfila como conocedora del tema planteado. La ventaja esencial reside en que son los mismos actores sociales quienes proporcionan los datos relativos a sus conductas, opiniones, deseos, actitudes y expectativas, cosa que por su misma naturaleza es casi imposible de observar desde fuera. Nadie mejor que la misma persona involucrada para hablarnos acerca de todo aquello que piensa y siente, de lo que ha experimentado o proyecta hacer (Sabino, 1992).

De acuerdo con Sampieri, Fernández, y Baptista (2014) la recolección de datos ocurre completamente en los ambientes neutrales y cotidianos de los sujetos (en el caso de las ciencias de la conducta, con las personas en su vida diaria: cómo hablan, en que creen, qué sienten, cómo piensan, cómo interactúan etcétera).

Por otra parte, también se realizará una encuesta es un método para recopilar información de un subconjunto (muestra) de una población particular de interés. Las encuestas se usan comúnmente para hacer preguntas sobre cosas como conductas, opiniones, actitudes, creencias, síntomas y características demográficas. La esencia del método de encuesta puede explicarse como "cuestionar a las personas sobre un tema o temas y luego describir sus respuestas".

En los estudios de negocios, el método de recolección de datos primarios se utiliza para probar conceptos, reflejar la actitud de las personas,

establecer el nivel de satisfacción del cliente, realizar investigaciones de segmentación y otros objetivos. El método de encuesta se puede utilizar tanto en estudios cuantitativos como en estudios cualitativos. Las encuestas también proporcionan un medio para estandarizar la recopilación de datos porque se recopilan los mismos datos de cada encuestado

Por lo general este tipo de técnica se lleva a cabo con el uso de un cuestionario, que por lo general es un instrumento de papel y lápiz o computadorizado que les hace a los encuestados una lista estándar de preguntas que suelen ser preguntas cortas y cerradas. Los cuestionarios se pueden dar a individuos o se pueden administrar a grupos.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Análisis de resultados de encuestas

1. Sexo

Tabla 4

Sexo del encuestado

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	63	63%
Femenino	37	37%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

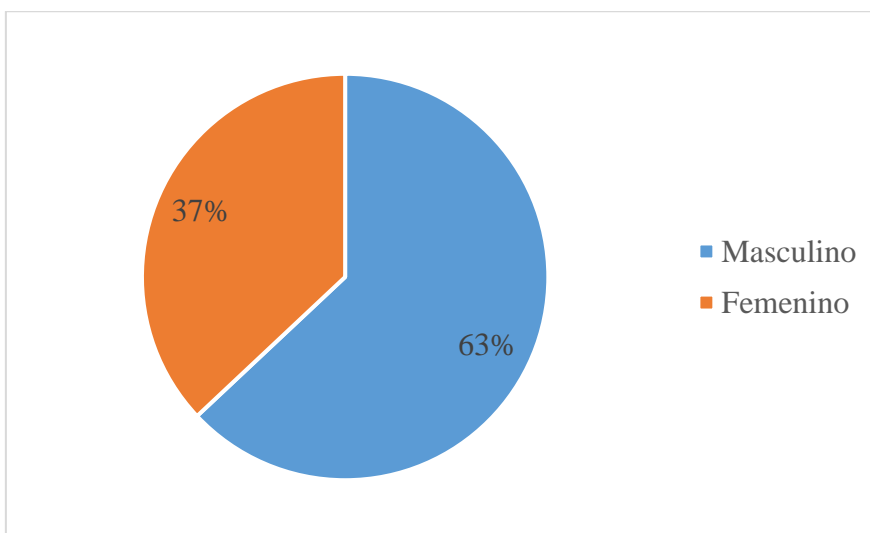


Figura 11 Sexo del encuestado

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

Del total de encuestados el 63% es de sexo masculino, mientras que el 37% restante es de sexo femenino, por ende, se puede concluir que la mayoría de los artesanos actuales son hombres, manteniéndose esta historia estadística hasta la actualidad.

2. Edad

Tabla 5

Edad del encuestado

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre 18 y 25 años	17	17%
Entre 28 y 35 años	34	34%
Entre 36 y 45 años	28	28%
Mayor a 45 años	21	21%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

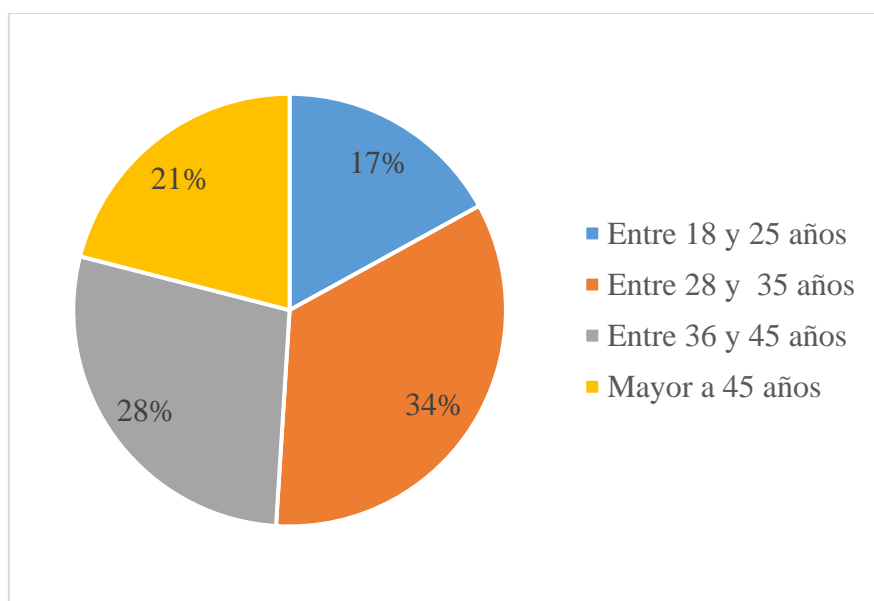


Figura 12 Edad del encuestado

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 34% de encuestados tienen una edad de entre 28 a 35 años, el 28% comprende una edad de entre 36 a 45 años, el 21% tiene más de 45 años y finalmente el 17% restante tiene una edad de entre 18 a 25 años.

3. ¿Cuál considera usted que es el nivel de aceptación de compra artesanía textil?

Tabla 6

Nivel de aceptación de artesanía textil

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	19	19%
Medio	27	27%
Regular	43	43%
Bajo	11	11%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

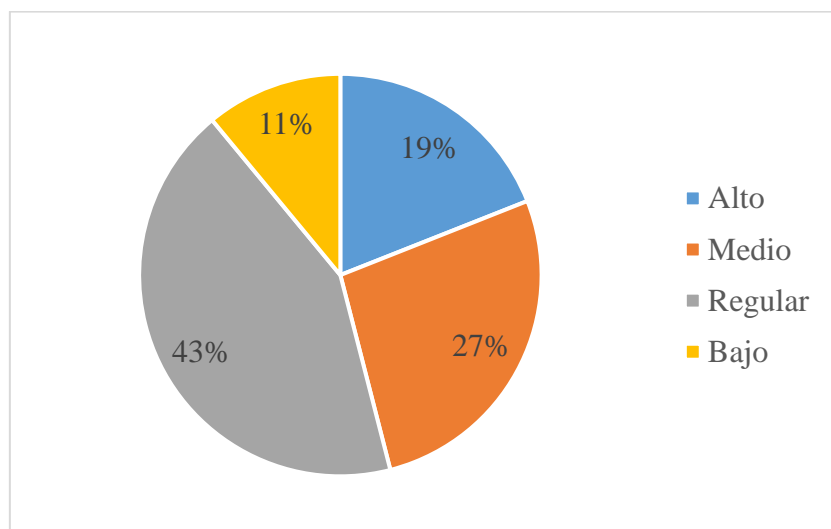


Figura 13 Nivel de aceptación de artesanía textil

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 43% de encuestados consideran que el nivel de aceptación de compra artesanía textil es regular, el 27% indicaron que el nivel de aceptación es medio, el 19% indicaron que este nivel es alto y finalmente el 11% restante indicaron que es bajo.

4. ¿Cuál considera usted es la valoración que el ecuatoriano le da a los productos artesanales?

Tabla 7

Valoración a productos artesanales

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	9	9%
Medio	18	18%
Regular	22	22%
Bajo	51	51%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

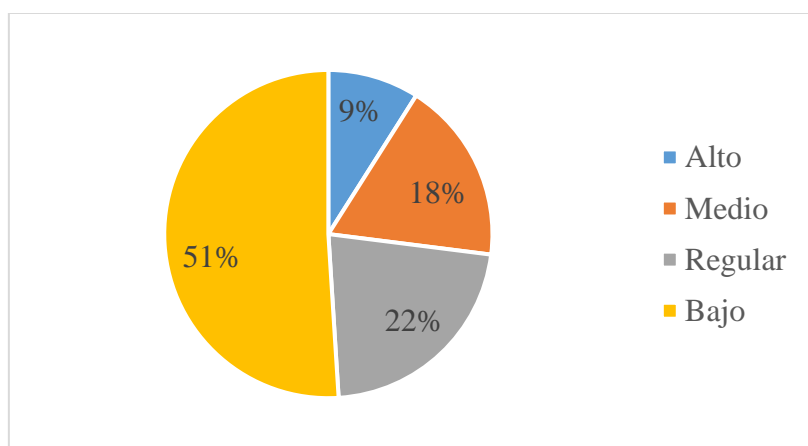


Figura 14 Valoración a productos artesanales

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 51% de encuestados consideran que el nivel de valoración a los productos de artesanía textil es bajo, el 22% indicaron que el nivel de valoración es bajo, el 18% indicaron que este nivel es medio y finalmente tan solo el 9% restante indicaron que es alto. Por lo tanto, se puede concluir que el ecuatoriano, no mantiene cierto sentido de pertenencia en lo que representa la elaboración de productos artesanales textiles, pocas son las personas que en la ciudad antes mencionada adquieren este tipo de producto.

5. ¿Cuál considera usted que es el nivel de aceptación de compra de artesanía textil en otros países?

Tabla 8

Nivel de aceptación de artesanías en otros países

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	63	63%
Medio	21	21%
Regular	14	14%
Bajo	2	2%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

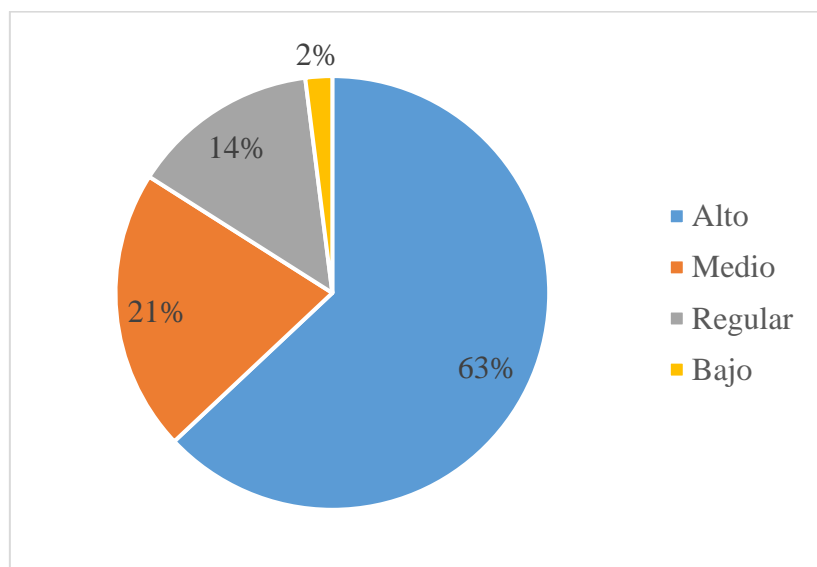


Figura 15 Nivel de aceptación de artesanías en otros países

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 63% de encuestados consideran que el nivel de aceptación de compra de artesanía textil en otro país es alto, el 21% indicó que el nivel de aceptación es medio, el 14% indicó que este nivel es regular y finalmente el 2% restante indicó que es bajo. Por ende, resulta muy rentable exportar este tipo de producto a mercados internacionales.

6. ¿Qué tipo de artesanías son los que más comercializan en el Ecuador?

Tabla 9

Tipo de artesanías más comercializadas

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Carteras	36	36%
Bolsas	28	28%
Monederos	17	17%
Sombreros	5	5%
Guantes	11	11%
Otros	3	3%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

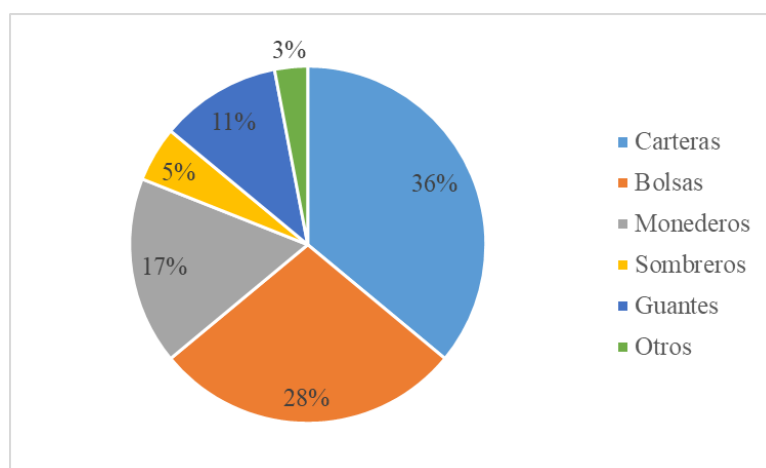


Figura 16 Tipo de artesanías más comercializadas

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 36% de encuestados consideran que el tipo de artesanías que más comercializan en el Ecuador son las carteras, el 28% considera que son los bolsos, el 17% considera que son los monederos, el 11% los guantes y finalmente tan solo el 5% opto por indicar que los sombreros son las artesanías que más se comercializan.

7. ¿Qué factor cree que incide en la decisión de compra de una artesanía textil?

Tabla 10

Factor que incide en la decisión de compra de artesanías

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diseño	39	39%
Precio	18	18%
Forma de pago	12	12%
Imagen	25	25%
Otros	6	6%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

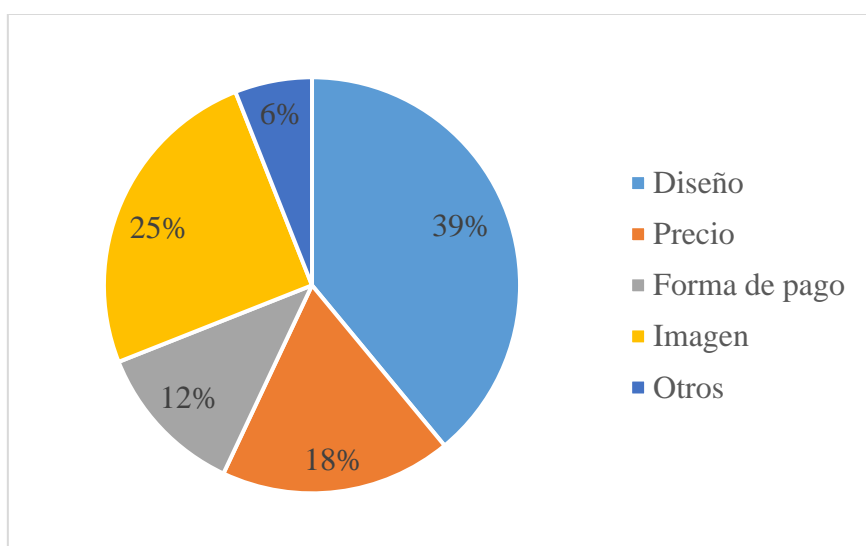


Figura 17 Factor que incide en la decisión de compra de artesanías

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 39% de encuestados consideran que el principal factor que incide en la decisión de compra de artesanías es el diseño, el 25% considera que es la imagen, el 18% considera que es el precio, el 12% la forma de pago y finalmente tan solo el 6% optó por indicar que otros son los factores que más indican en la decisión de compra.

8. ¿Cómo considera la existencia de locales de venta de artesanía textil como sombreros de paja toquilla dentro de los centros comerciales de la ciudad de Guayaquil?

Tabla 11

Importancia de la existencia de locales de venta de artesanía textil

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy importante	33	33%
Importante	26	26%
Indiferente	21	21%
Poco importante	13	13%
Nada importante	7	7%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

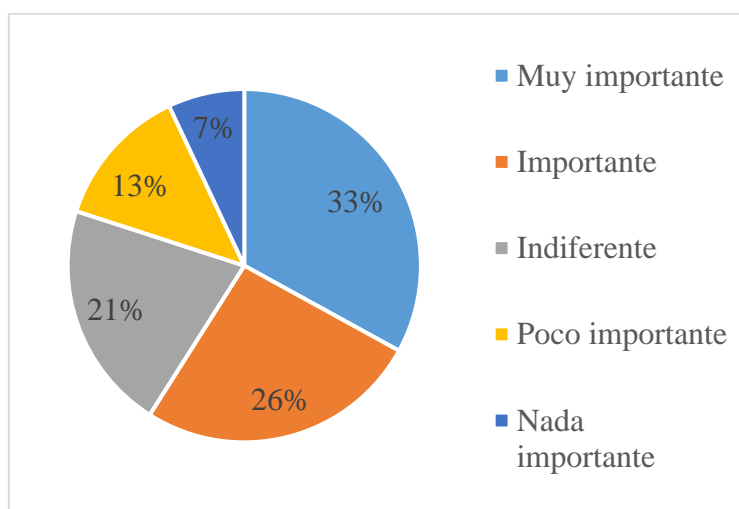


Figura 18 Importancia de la existencia de locales de venta de artesanía textil

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

El 33% de encuestados consideran que de mucha importancia considera la existencia de locales de venta de artesanía textil dentro de los centros comerciales de la ciudad de Guayaquil, el 26% considera importante, el 21% considera que es indiferente, el 13% poco importante y finalmente tan solo el 7% opto por indicar que no es nada importante.

9. ¿Ha usado diseños artesanales textiles con material reciclado para la elaboración de sombreros de paja toquilla?

Tabla 12

Uso de artesanía textil con material reciclado

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	53	53%
No	47	47%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

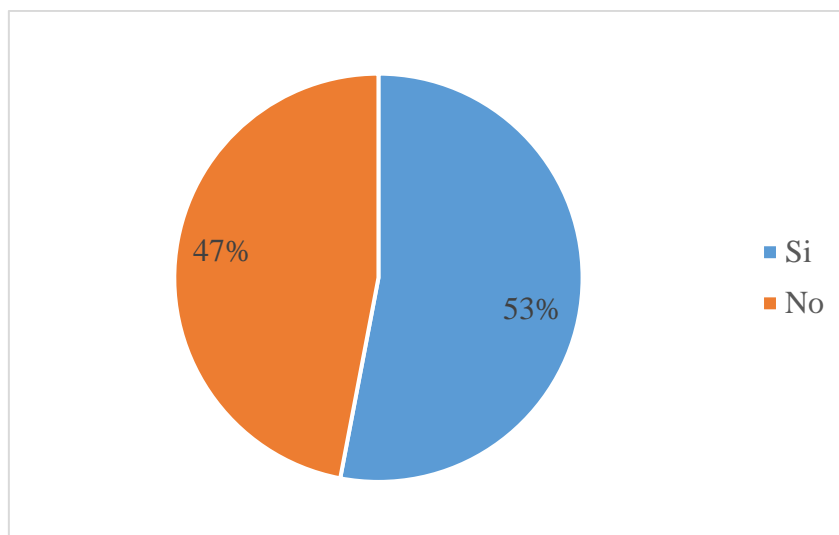


Figura 19 Uso de artesanía textil con material reciclado

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

Del total de encuestados el 53% indicó que, si ha usado diseños artesanales textiles con material reciclado, mientras que el 47% restante manifestó no haber usado diseños artesanales textiles con material reciclado.

10. ¿Conoce usted si Ecuador ha realizado alguna exportación de sombreros de paja toquilla al mercado alemán?

Tabla 13

Conocimiento de exportaciones de productos de artesanía textil

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	71	71%
No	29	29%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

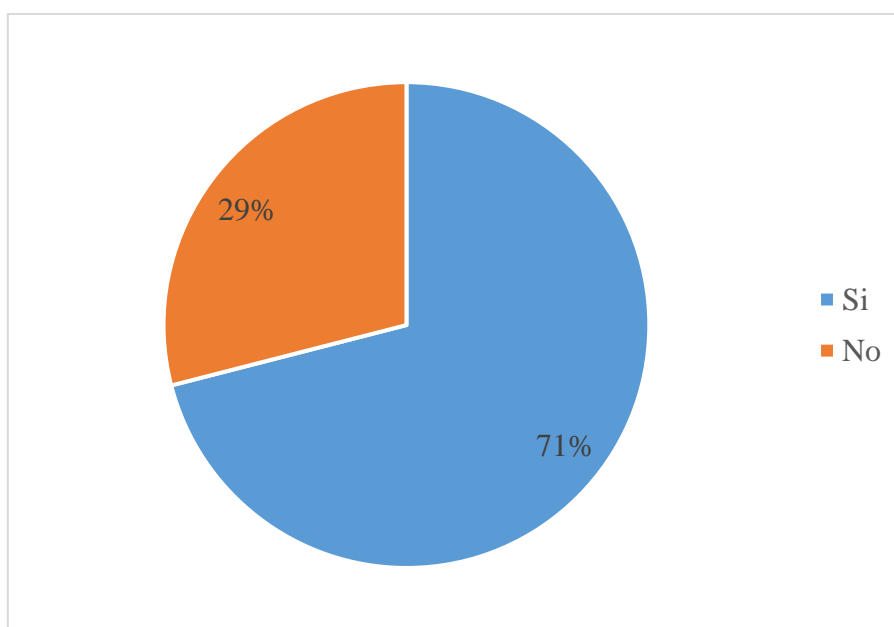


Figura 20 Conocimiento de exportaciones de productos de artesanía textil

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

Del total de encuestados el 71% indicó que, si se ha realizado alguna exportación de un producto artesanal textil a mercados extranjeros, mientras que el 29% restante manifestó no conocer se ha realizado alguna exportación de un producto artesanal textil a mercados extranjeros.

11. ¿A qué país usted considera que los sombreros de paja toquilla tendría una buena acogida?

Tabla 14

País donde tendría buena acogida el sombrero de paja toquilla

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Perú	33	33%
Alemania	34	34%
Chile	33	33%
TOTAL	100	100%

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

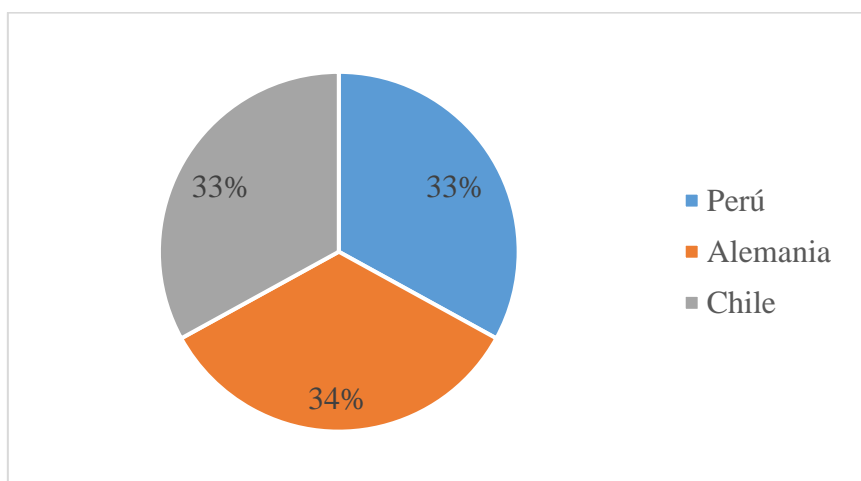


Figura 21 País donde tendría buena acogida la artesanía textil

Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación de mercado

Análisis:

Del total de encuestados el 34% considera que Alemania es el país donde tendría buena acogida la artesanía textil, mientras que el 66% restante manifestó que tanto Chile y Perú son los destinos donde tendría buena acogida la artesanía textil.

3.2. Conclusiones generales de la encuesta

Una vez recolectados los datos pertinentes de la encuesta se procede a su análisis; la evaluación obtenida permitió tener una retroalimentación positiva e instructiva sobre la exportación de sombreros finos de Paja Toquilla en Ecuador con especificidad en el cantón Pile. De acuerdo con los temas planteados, se realiza el análisis de los resultados obtenido de las encuestas realizadas. es necesario mencionar que este cantón no es muy reconocido a nivel nacional por lo que sus productos pasan desapercibidos.

Exportar es un proceso que necesariamente pasa por la existencia de disposiciones entre las partes involucradas, y que los Estados permitan a los productores establecer lazos con posibles compradores en los países destino de los productos ofertados. Al momento de consultar sobre las facilidades que se observan para exportar productos artesanales, destacan de manera general la gran calidad de los productos artesanales de todo tipo que se producen en el país, y el empeño que se pone para que los mismos cumplan las exigencias de calidad que el mercado internacional exige.

Los artesanos reconocen que el trabajo que se realiza con la Paja Toquilla es de gran valor agregado, pero es necesario que se dé un mayor impulso a la producción de este. Una de las consideraciones que se pudo observar es el desconocimiento de algunos artesanos sobre el proceso que se debe emprender para exportar su producto, pues si bien le tienen confianza a la calidad del producto que fabrican, desconocen en muchos casos las facilidades que se le pueden presentar.

Por otro lado, aquellas personas que ya exportan productos artesanales han expresado que el proceso para exportar es bastante rápido y bueno, y que los mecanismos institucionales actuales permiten exportar sin mucha demora o trámites engorrosos.

Para este tema destacan las respuestas que resaltan la importancia del apoyo gubernamental y del sector financiero nacional para la exportación de sombreros finos desde Pile. De manera general, se mencionan respuestas que están dadas a reconocer la importancia de créditos para el desarrollo de las

asociaciones, las facilidades para los pagos y el apoyo en el mejoramiento de las condiciones y negociaciones estatales relativas a los aranceles para llevar el producto a otros mercados, considerando que el sombrero fino se piensa como un artículo de lujo.

Al momento de conocer los desafíos económicos que han tenido que enfrentar los actuales exportadores de productos artesanales, es claro que el apoyo de una asociación y del estado para llevar a cabo el proceso se hace evidente.

Afortunadamente, los exportadores de productos artesanales y los artesanos en general del cantón Pile, observan apertura y disposición gubernamental para la diversificación de los productos que se exportan, sobre todo de aquellos de valor agregado, producto de la transformación artesanal de las materias primas.

CAPÍTULO III: PROPUESTA

4.1. Proceso de exportación

Para el desarrollo del proceso de exportación, la Secretaría de Aduanas del Estado (SENAE, 2022), Distrito de Manta, explicó que se deben seguir los procesos correspondientes, iniciando con la transmisión electrónica de la Declaración de Exportación (DAE) y el sistema ECUAPASS, el mismo antes envío con factura o formulario, que crea vínculos jurídicos y la obligación del exportador de cumplir con el SENAE, cuyos datos deben ser:

- Del exportador
- Descripción de la mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario
- Destino de la artesanía
- Cantidad
- Peso y datos relativos a las características de la mercancía

Luego de este trámite, la mercadería ingresa al área principal del distrito de Manta, donde es despachada, antes de eso, es registrada, almacenada y notificada al canal de medición, que es el registro (verificación electrónica de datos), intrusión física (inspección física y automática (Autorización de Embarque) Pero es importante que los exportadores de Sombreros Premium gestionen la tramitación de Certificados de Origen y Buenas Prácticas Comerciales (FAIRTRADE) con el fin de brindar mayor seguridad a los importadores extranjeros de la calidad de sus productos y mostrar la seriedad de su actividad, previa autorización del Ministerio de Medio Ambiente

4.2. Estudio técnico

Empacado del sombrero

Por ser un rubro de fácil transportación y con la finalidad de que no pierdan su forma en la caja, por ello el embalaje es responsabilidad del exportador y debe tener especial atención en el manejo de los mismos, por ello se colocan cuatro unidades, a ello se le añade USD 20.45 por cada kilo:

- Pequeñas de 25 x 25 x 15 cm
- Medianas de 40 x 30 x 20 cm
- Grandes de 45 x 70 x 52 cm

Estrategias de introducción al mercado

- Desarrollar estrategias de marketing que apunten al posicionamiento de las figuras en el mercado alemán
- Crear diseños innovadores en las cajas de paja toquilla, resaltando colores e imágenes en las cajas.
- Entregar brochares en las tiendas detallistas con las imágenes del logo y el producto de la asociación.
- Establecer un foro de consultas, sugerencias y en pedidos en una plataforma de página web de la Asociación.

Embalaje

El embalaje clásico de exportación de sombreros es en cajas de cartón que pueden contener hasta 50 unidades en una misma caja; pero la exportación se realiza en las cajas antes de la venta, pero se adjunta las cajas originales de cada sombrero para que en el origen sean armadas para la venta.

Cadena de Distribución

La cadena de distribución que va a manejar la Asociación como lo indica la figura en la parte inferior de este párrafo, va desde el productor artesano al cual se le adquiere el producto terminado; la asociación es el acopiador y se procede al comerciante minorista en el mercado alemán que se encarga directamente de entregar al usuario.

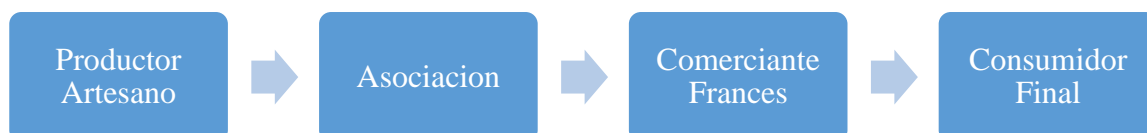


Figura 22 Canal de Distribución de la Asociación

4.3. Estudio legal de la propuesta

Requisitos del exportador

Según PROECUADOR (2017), todos los exportadores deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. Obtener un Registro de Contribuyente único (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que indique la actividad económica que se desarrollará.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN otorgado por:
 - Registro civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
 - Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
3. Registrarse como exportador en Ecuapass para poder:
 - Actualizar la información en la base de datos.
 - Crear un nombre de usuario y contraseña.
 - Aceptar la política de uso.
 - Registra tu firma electrónica. (PRO-ECUADOR, 2017)

Declaración juramentada de origen

Para continuar con este proceso, debe obtener un Certificado de Origen (DJO) para obtener un certificado de origen que confirme el país o territorio del que provienen los bienes exportados. Estos son los pasos para crear DJO:

1. Ingrese al "portal Ecuapass".
 - Ingrese su nombre de usuario y contraseña.
2. Ventana única Ecuador (VUE)
 - Certificado de origen.
 - Declaración juramentada de origen DJO.
3. Refinamiento de DJO
 - Identificación de la compañía.
 - Productos (complete el formulario para cada producto).
 - Uso de herramientas de competitividad aduanera.
 - Bienes extranjeros importados directamente o adquiridos en el mercado interno.

- Datos del país.
- El costo y el valor de los productos acabados de fábrica.
- Proceso de producción (paso a paso, descripción completa).
- Características técnicas del producto.
- Aplicaciones de productos.
- VAN total.
- Selección del plan de origen o consenso
- Representante legal. (PRO ECUADOR, 2017)

Etapas de pre-embarque

En esta etapa, es muy importante transferir electrónicamente la Declaración de Aduanas (DAE) dentro del sistema ECUAPASS. Se requieren los siguientes datos para este proceso:

- Cantidad
- Datos del destinatario
- Descripción del producto por artículo de la factura
- Destino de carga
- Exportador o declarante
- Peso de otros datos relacionados con el producto

Tan pronto como se ingresa la DAE en el sistema ECUAPASS, se debe tener los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Lista de embalaje
- Pre-aprobación

A continuación, se expone el proceso de exportación de los productos de la empresa hacia el mercado alemán.

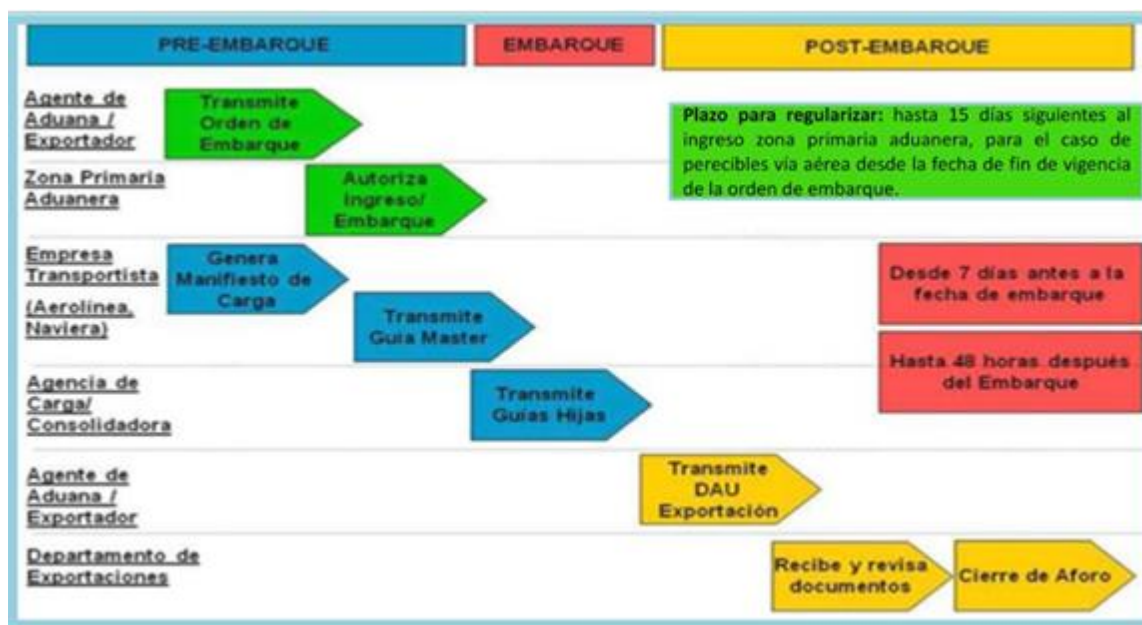


Figura 23 Proceso de exportación de productos

4.4. Estrategias

Las artesanías ecuatorianas tienen buena acogida en los mercados internacionales lo cual lo hace accesible gracias a su variedad calidad y belleza teniendo una excelente aceptación en los consumidores extranjeros. Este proyecto trata de una guía al sector artesanal específicamente a los que elaboran carteras, bolsos y monederos con material textil. A continuación, se presentan las estrategias para esta propuesta.

Tabla 15

Matriz de estrategias

ESTRATEGIAS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	FECHA		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
			INICIO	FIN		
Creación de una asociación integrada por los artesanos del cantón Pile	Eliminar la venta a personas cuyo fin es exportar los sombreros pagando un precio mínimo al artesano	Representante de artesanos	Jul-22	dic-22	Artesanos del cantón Pile	Numero de exportaciones directas realizadas

Capacitar a los artesanos del cantón Pile	Los artesanos del cantón Pile conocerán todo el proceso en detalle de exportación a mercados europeos	Artesanos del cantón Pile	Jul-22	dic-22	Expositor que sea representante del Ministerio de Comercio exterior	Número de asistentes a las capacitaciones
Obtener un financiamiento de la banca pública o privada	Realizar inversiones pertinentes en mejoras para la calidad de producción del sombrero de paja toquilla	Representante de artesanos	Jul-22	dic-22	Presentar un plan de negocios para la revisión y aprobación del crédito	Monto del crédito obtenido
Realización de una campaña de marketing digital basada Facebook e Instagram.	Generar más tráfico de clientes en las redes sociales a través de consultas realizadas.	Representante de artesanos	Jul-22	dic-22	Contratación de un community manager profesional que se haga responsable del manejo de redes sociales.	Numero de alcance de la publicación. Ventas cerradas
Realización de una campaña de venta puerta a puerta en todo Manabí	Para promocionar directamente el sombrero de paja toquilla del Sitio Pile	Representante de artesanos	Jul-22	dic-22	Contratación de un profesional que se haga responsable de la promoción de los sombreros	Número de visitas
Participar en ferias de artesanías y emprendimiento	Se espera captar la atención de empresas o exportadores directos dedicados a la comercialización interna y externa de artesanías.	Representante de artesanos	Jul-22	dic-22	Artesanos del Sitio Pile	Número de ferias asistidas.
Alianzas estratégicas con empresas exportadoras de sombreros de paja toquilla	Para tener más llegada a mercados extranjeros a través de esta alianza.	Representante de artesanos	Jul-22	dic-22	Obtener citas previas con propietarios de empresas complementarias para formalizar una alianza	Número de ventas realizadas posterior al cierre de las alianzas estratégicas

La mayoría de las estrategias se las realizara directamente por el representante de los artesanos del cantón Pile con un financiamiento compuesto por la banca pública o privada, para dar a conocer el producto, se aplicarán distintas campañas de lanzamiento y promoción durante todo el año.

Se utilizará como canal para proporcionar información actualizada a los clientes acerca del producto que se pretende comercializar. Se contará con los servicios de un responsable de marketing digital, que actualmente se lo conoce como Community Manager, quien se encargará de:

- Diseño y manejo de página web.
- Manejo de redes sociales como Facebook, Instagram y LinkedIn
- Mailing de manera periódica con una base de datos.
- Diseño de volantes promocionales
- Manejo de Google AdWords

Todas estas herramientas, como parte de su contenido presentaran al consumidor información nutricional, beneficios, formas de consumo, promociones por campaña, contactos y otros temas de interés.

Con el fin de lograr un mayor beneficio para los artesanos del cantón Pile, se ha diseñado la matriz expuesta anteriormente, es importante que cada artesano introduzca sus propios productos en diferentes mercados a nivel mundial. El desarrollo del presente plan de negocios se justifica desde su punto de vista en la necesidad de brindar al mercado internacional bolsos tejidos a crochet, el mismo que por su bajo costo es de fácil colocación en el mercado ajustándose al cumplimiento de los estándares para su exportación, siendo este producto netamente ecuatoriano.

La presente propuesta pretende que se mantenga de generación en generación la mano de obra calificada en un 100% proveniente de la Comuna Pile de Montecristi. Al mismo tiempo busca mejorar su ámbito de comercialización, y para ello se implementaron los trámites a seguir para ser un exportador, con precios competitivos en el menor tiempo posible, con variados

diseños y acabados acorde a los gustos y preferencia de los clientes potenciales, con una excelente calidad del producto en su confección

Este plan estratégico se aplicará a todos los miembros de la asociación, con la finalidad de abrir mercado y escogiendo las preferencias arancelarias, el cual ayudará rentablemente a ampliar esta actividad, así como difundir sus riesgos y reducir el grado de dependencia con el mercado local e intermediarios. Por ello la estrategia está encaminada a fomentar la competitividad y el desarrollo exportador del país.

Los beneficiarios de la propuesta serán los tejedores de sombrero fino de la Comuna Pile, pues les permitirá fortalecerse como exportadores. Además de salvaguardar la identidad autóctona de este sector, exportando un producto de calidad, diseño y variedad, a su vez mejorara la calidad de vida y se incrementaran las fuentes de trabajo en la población de esta comuna.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

En cuanto al desarrollo del marco teórico se pudo concluir que las exportaciones y en general los negocios internacionales representa la dependencia de otros países para importar los bienes que no están disponibles con él o que están disponibles en cantidades insuficientes, del mismo modo, puede exportar mercancías, que están en exceso de cantidad con él y están en alta demanda fuera.

En la actualidad existen ventajas al exportar artesanías utilizando el sistema ECUAPASS, que se basa en certificados digitales de firmas electrónicas y Tokens, lo que garantiza mayor seguridad y agilidad en el proceso de comercio exterior, de acuerdo al código orgánico de producción, inversión comercial en sus artículos 99 y 99 101, permitiendo la prestación de la certificación correspondiente. Todo esto ayudará a los artesanos de la comunidad a promover sus intereses económicos, fuentes de trabajo y los derechos de los artesanos en la aplicación del plan de negocios para aclarar su planificación internacional y crear nuevas fuentes de empleo, y esta actividad se consolida permanentemente.

Por las condiciones del mercado nacional y los intermediarios, que compran a bajo precio y subestiman el arte del trabajo, se determina que las tejedoras de la comunidad Pile de Monte Cristi están obteniendo una pequeña ganancia. Además, otros factores, como el bajo nivel educativo y el desconocimiento de los procedimientos de comercio exterior, también impiden que los artesanos del sombrero de paja toquilla se conviertan en exportadores directos.

Dada la aceptabilidad de los artesanos del Sitio Pile para la exportación directa de sombreros finos de paja toquilla al mercado europeo más precisamente al mercado alemán como prioridad, se determina que la misma es factible debido al interés mostrado por parte de los tejedores de Pile, ya que cuentan con predisposición, entusiasmo y la capacidad de convertirse en exportadores directos al mercado internacional.

Recomendaciones

Realizar capacitaciones realistas, con fines específicos para el desarrollo de las personas dedicadas a esta actividad y optimizar el manejo de recursos propios en la búsqueda de mercados para el medio ambiente y el apoyo de entidades como la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería Ecuatoriana.

Dar la apertura de nuevos mercados, pero dando información directa o por los medios de comunicación a los artesanos, con fines de lucro a través del nicho comercial seguro y darse cuenta con nuevos modelos y diseños acorde con la tendencia de la moda internacional.

La exportación directa de sombreros de paja toquilla elaborado por artesanos del sitio Pile es rentable pues como se observa en el ejercicio de las proyecciones financieras y económicas para el tercer año de operaciones la Asociación recuperaría su inversión generando una tasa interna de retorno muy favorable por encima del 56%.

Bibliografía

- Acosta, M., Novillo, M., & Silva, M. (2020). *Plan de internacionalización para la Asociación de toquilleras del cantón Biblián Padre Rafael González*. Cuenca : Universidad del Azuay.
- Arroyo, F. (2018). *La economía circular como factor de desarrollo sustentable del sector productivo*. Ecuador: Universidad Central del Ecuador, Ecuador. Obtenido de <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/786>
- Banco Central del Ecuador . (2022). *ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/comercio-exterior>
- Banco Central del Ecuador. (07 de 12 de 2017). Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- Blanco, D., & León, P. (2020). *Análisis de factibilidad de una marca de exportación para los sombreros de paja toquilla del cantón Sígsig, hacia el mercado de Estados Unidos*. Guayaquil: Repositorio Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/52537>
- Blanco, D., & León, P. (2020). *Análisis de factibilidad de una marca de exportación para los sombreros de paja toquilla del cantón Sígsig, hacia el mercado de Estados Unidos*. Guayaquil: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS.
- Casanova, C., & Navarrete, C. (2020). *Ventanilla única de comercio exterior y el impacto en las pymes exportadoras de cacao en el Santo Domingo de los Tsáchilas - Ecuador*. Conciencia Digital. Obtenido de <https://www.cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/Conciencia-Digital/article/view/1473>
- CEDIA. (2021). *Exportaciones Ecuatorianas*. Obtenido de <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp->

content/uploads/sites/7/2021/03/Análisis-exportaciones-ecuatorianas-ocho.pdf

Chango, S. E. (2017). *Manual logístico de materiales para la exportación de tapices artesanales, del taller artesanal Masaquiza del pueblo Salasaka hacia la ciudad de Sedona, Estados Unidos, en el periodo 2017*. Chimborazo: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/11825>

Crespo, M., & Jarrín, J. (2020). *Propuesta de una Guía Turística para actividades de Aventura en la ciudad de Cuenca y sus alrededores*. Universidad del Azuay. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/3441>

Diario El Universo. (1 de diciembre de 2021). Estos son los 10 productos que más se han exportado desde Ecuador en lo que va del 2021. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/estos-son-los-10-productos-que-mas-se-han-exportado-desde-ecuador-en-lo-que-va-del-2021-nota/>

El Universo. (05 de enero de 2016). Los sombreros más finos y caros del mundo se hacen en Ecuador, retrata la BBC. *ElUniverso.com*. Recuperado el 23 de junio de 2018, de <https://www.eluniverso.com/vida-estilo/2016/01/05/nota/5327242/sombreros-mas-finos-caros-mundo-se-hacen-ecuador-retrata-bbc>

Espinoza, A. (2017). *Estrategia para una propuesta integral de recuperación y difusión del sombrero ecuatoriano de paja toquilla*. Obtenido de <http://201.159.223.180/handle/3317/339>

Fedexpor. (12 de 06 de 2019). Obtenido de <https://www.fedexpor.com/>

Flores, M. (2017). *Análisis de la empresa confitería Candyfantasy CIA. LTDA. Para la exportación de caramelos artesanales al mercado latinoamericano, periodo 2012-2017*. Facultad de Comunicación,

Lingüística y Literatura . Obtenido de
<http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/11530>

Galeano, M. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*.
Medellin : universidad EAFIT .

García, M. (2018). *Características de las Asociaciones*. Recuperado el 23 de
junio de 2018, de PROADE:
[https://www.asociacionproade.org/blog/caracter%C3%ADsticas-de-las-
asociaciones/](https://www.asociacionproade.org/blog/caracter%C3%ADsticas-de-las-asociaciones/)

Garzozzi, R. (2022). *Diagnóstico socioeconómico de las familias vinculadas al
proceso productivo de paja toquilla en la comuna Barcelona,2021*. La
Libertad: Universidad Estatal Península de Santa Elena. Obtenido de
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/7034>

González, C., & Zúñiga, L. (2017). *Identificación de las dificultades de las
empresas ecuatorianas para entrar en el mercado holandés:
perspectivas del sector florícola ecuatoriano para la oficina comercial del
Ecuador (OCE) Holanda*. Universidad Internacional SEK. Obtenido de
<https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/875>

Gutiérrez, C. (28 de abril de 2017). Los sombreros de paja toquilla y su
comercialización en los mercados internacionales. *Universidad de
Guayaquil*. Guayaquil. Recuperado el 24 de junio de 2018, de
[http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/7816/1/T-UCSG-PRE-ESP-
CFI-316.pdf](http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/7816/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-316.pdf)

Gutiérrez, C. (2017). *Los sombreros paja toquilla y su comercialización en los
mercados internacionales*. Repositorio Digital UCSG. Obtenido de
<http://201.159.223.180/handle/3317/7816>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACION*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana.

- Herreros, S. (2021). *La Zona de Libre Comercio Continental Africana: ¿un modelo para América Latina y el Caribe*. Comercio Internacional. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/47166>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2021). *Anuario de entrada y salidas internacionales*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/entradas-y-salidas-internacionales/>
- Llivichuzhca, C. (2021). *La biodiversidad marina en áreas fuera de la jurisdicción estatal. Analizando la pesca industrial en el espacio de alta mar que yace entre los límites de las zonas económicas exclusivas de Ecuador*. Quito: Universidad Hemisferios. Obtenido de <http://dspace.uhemisferios.edu.ec:8080/jspui/handle/123456789/1330>
- Loor, F. (2022). *Responsabilidad social y corporativa y su incidencia en la gestión administrativa del gobierno autónomo descentralizado del cantón pedro carbo*. Jijipijapa.UNESUM. Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/3732>
- Manabi Noticias. (09 de febrero de 2021). *El sombrero de paja toquilla busca destacarse en nuevos mercados internacionales*. Obtenido de <https://manabinoticias.com/el-sombrero-de-paja-toquilla-busca-destacarse-en-nuevos-mercados-internacionales/>
- Ministerio de Comercio Exterior - PRO ECUADOR. (2021). *Información básica para ayudarte en el proceso de llevar tu producto a mercados Internacionales*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Muñiz, L., & Dueñas, K. (2021). *Los derivados de la piel de pescado y su incidencia en el buen vivir de los artesanos del cantón muisne*. Repositorio Digital UNESUM. Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/2806>
- OEC. (noviembre de 2021). *Comercio bilateral por productos*. Obtenido de Exportaciones desde Alemania (Flag) hacia Ecuador :

<https://oec.world/es/profile/bilateral-country/deu/partner/ecu#historical-data>

Padilla, M., & Baque, V. (2017). *Las artesanías ecuatorianas como patrimonio cultural; su aporte al desarrollo del turismo de la ciudad de Quito.*

Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/6143>

Páramo, B. (2017). *La Investigación en Ciencias Sociales: Técnicas de recolección de la información.* Bogota: Universidad Piloto de Colombia .

Pfister, E., & Maridueña, A. (2017). *La calidad y la productividad como motor de crecimiento de las exportaciones: un análisis al caso ecuatoriano.*

DSpace en ESPOL. Obtenido de

<https://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/3553>

Pincay, D. M. (2015). *Plan de marketing para la exportación de sombreros de paja toquilla del mercado ecuatoriano al mercado español.* Guayaquil: (Bachelor's thesis, Guayaquil: ULVR, 2015.).

Prado, A. (2021). *El visual merchandising presentado a través de escaparates virtuales como un medio de comunicación audiovisual para los artesanos peruanos en los rubros de cerámicas y textiles.* Obtenido de

<https://repositorio.tls.edu.pe/handle/20.500.12826/112>

Radio Huancavilca . (11 de Septiembre de 2021). *Caída del 36% en la exportación de sombreros de paja toquilla se recupera y proyecta alza del 20 %.* Obtenido de <https://radiohuancavilca.com.ec/caida-del-36-en-la-exportacion-de-sombreros-de-paja-toquilla-se-recupera-y-proyecta-alza-del-20/>

Revista Gestión Digital . (21 de Mayo de 2020). *Exportaciones de sombreros, textiles y flores, las más golpeadas por la pandemia.* Obtenido de

[https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-](https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/exportaciones-de-sombreros-textiles-y-flores-las-mas-golpeadas-por-la)

[analisis/exportaciones-de-sombreros-textiles-y-flores-las-mas-golpeadas-por-la](https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/exportaciones-de-sombreros-textiles-y-flores-las-mas-golpeadas-por-la)

- Revista Gestión Digital. (15 de enero de 2019). *Banano y pescado, los productos ecuatorianos que más interesan en Alemania*. Obtenido de <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/banano-y-pescado-los-productos-ecuatorianos-que-mas-interesan-en>
- Robles, J., & Rosales, C. (2021). *Trayectoria del ferrocarril transandino, sus aportes sociales y económicos a la sociedad ecuatoriana a inicios del siglo XX*. Quito: Quito: UCE. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/24157>
- Saldaña, A., & Terrones, B. (2019). *La inteligencia comercial y su aplicación a través de la investigación de mercados, para la exportación de sombreros de paja toquilla de Celendín en el año 2019*. Celendín: DSpace Home .
- Salvatierra, C. (2017). *Cadena estratégica de la pequeña y mediana empresa exportadora de textiles para lograr ventajas competitivas mediante un modelo exportador caso: ciudad de La Paz*. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/handle/123456789/22450>
- Santos, V. (2022). *Puesta en valor de la artesanía en función del patrimonio cultural inmaterial: caso la pila, canton montecristi*. Repositorio Digital UNESUM. Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/3633>
- Ullauri, J. (2020). *Análisis de la vinculación de la denominación de origen del sombrero de Montecristi con el ODS 8 en la comunidad de Pile, provincia de Manabí, periodo 2015-2017*. Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura . Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/17449>
- Vaca, J. (2017). *Evaluación de tres sistemas del blanqueo aplicables a la fibra paja toquilla empleada en la elaboración de artesanías en la comuna Barcelona*. Universidad de Guayaquil. Facultad de Ingeniería Química. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/1606>

- Valdiviezo, M., & Espinoza, A. (2017). *Estudio de homologación de identidad del sombrero de paja toquilla como producto ecuatoriano*. Obtenido de <http://repositorio.sangregorio.edu.ec/handle/123456789/1086>
- Vélez, J. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación e implementación de una pequeña empresa comercializadora de sombreros de paja toquilla en la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura*. Otavalo: Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte .
- Villarruel, R., & Pinto, L. (2021). *ncidencia del comercio exterior en el desarrollo humano en Ecuador en el período 2000-2019*. Quito : UCE. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/24937>