



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y**  
**GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**

TRABAJO DE TITULACIÓN EXAMEN COMPLEXIVO”  
PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

ESTUDIO DE CASO

“DIAGNÓSTICO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LAS  
EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS DE PAJA TOQUILLA POR  
LOS ARTESANOS DEL SITIO PILE, CANTÓN MONTECRISTI -  
MANABÍ”

AUTOR: FERNANDO ALBERTO ANZULES CHOEZ

TUTOR: ECON. WILSON CEDEÑO MORÁN MSc.

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

**JUNIO, 2016**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL		
TÍTULO “DIAGNOSTICO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LAS EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS DE PAJA TOQUILLA POR LOS ARTESANOS DEL SITIO PILE, CANTÓN MONTECRISTI - MANABÍ”		
AUTOR: FERNANDO ALBERTO ANZULES CHOEZ		REVISORES:
INSTITUCIÓN: Universidad Guayaquil		FACULTAD: Ciencias Económicas
CARRERA: MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTIÓN DE COMERCIO EXTERIOR		
FECHA DE PUBLICACIÓN: Julio, 2016		Nº DE PÁGS.: 37
ÁREA TEMÁTICA: Estudio de un caso		
PALABRAS CLAVES: DIAGNOSTICO-PLAN DE NEGOCIOS- EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS-PAJA TOQUILLA-ARTESANOS- SITIO PILE CANTÓN MONTECRISTI.		
<b>RESUMEN:</b> El tipo de investigación fue de tipo exploratoria, ya que se determinó la existencia de información general relacionada con el objetivo planteado a su respectiva estructura, por ello el análisis comprendió un sondeo de opiniones mediante la aplicación de encuestas directas dirigidas a los productores de la Comunidad Pile del cantón Montecristi, donde los datos obtenidos, determinaron que la mayoría de estas personas tienen más de 10 años en esta actividad con el 56,66%, donde (70%) tienen que adquirir la paja toquilla, donde cada mazo tiene un costo de USD 6.50 con 100 hebras y para la elaboración de su sombrero fino invierten entre 3 a 5 mazos. Donde el 80% producen entre uno a dos unidades mensuales, ya que ellos trabajan individualmente, en relación a familias artesanales que se agrupan para producir más y producen entre 20 a 40 unidades mensuales. Sin embargo, la desfase entre la producción y la comercialización, se da porque el 76,66% de los tejedores lo venden a los intermediarios y al mercado nacional, con precios que según ellos alrededor de USD 100, debido a su nivel socio económico bajo y poco nivel de educación. En tal razón, el 80% de los tejedores desean ser exportadores directos y pueden generar mayores ganancias y por ende la sostenibilidad de esta actividad tradicional. Por ello el 96,66% están interesados en conocer los beneficios por comercializar su producto en el exterior, dada la globalización del mercado internacional y el 96,66% (Tabla 9) en capacitarse para convertirse en exportadores, ya que están siendo explotados por los componentes del mercado nacional y comerciantes, lo que hace abaratar el precio de su mano de obra y otros factores		
Nº DE REGISTRO(en base de datos):		Nº DE CLASIFICACIÓN: Nº
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: 0996748613	E-mail: fanzules@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre: Econ. Natalia Andrade M.	
	Teléfono: 04-2293083	

## **CERTIFICACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de tutor del estudiante, FERNANDO ALBERTO ANZULES CHOEZ, del Programa de Maestría en Negocios Internacionales y Gestión en Comercio Exterior, nombrado por la Decana de la Facultad de Ciencias Económicas CERTIFICO: que el estudio de caso del examen complejo titulado “DIAGNOSTICO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LAS EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS DE PAJA TOQUILLA POR LOS ARTESANOS DEL SITIO PILE, CANTÓN MONTECRISTI - MANABÍ”, en opción al grado académico de Magíster en Negocios Internacionales y Gestión en Comercio Exterior, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

**Atentamente**

**ECON. WILSON CEDEÑO MORÁN MSc.  
TUTOR**

Guayaquil, Julio del 2016

## **DEDICATORIA**

A mis padres, y familia en general, por su fortaleza, dedicación y amor, ejes fundamentales para cumplir con las metas propuestas. A mis herederos Lucas, Bengi y Rocco. Así como a mis amigos por su apoyo profesional en la culminación de la presente investigación.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad de Guayaquil, institución formadora de profesionales de cuarto nivel por ser la guía en el trabajo realizado y al Director de Tesis Econ. Wilson Cedeño Morán por sus oportuna y direccionamiento Técnico.

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”.

---

**FIRMA**

**Econ. Fernando Alberto Anzules Choez**

## **ABREVIATURAS**

AECID:	Agencia Española de Cooperación Internacional de desarrollo
BCE:	Banco Central del Ecuador
CFN:	Corporación Financiera Nacional
CORPEI:	Corporación de promoción de exportaciones del Ecuador.
ICOMOS:	Carta Internacional sobre turismo cultural
INEC:	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
IVA:	Impuesto al Valor Agregado
IR:	Impuesto a la Renta
JNDA:	Junta Nacional de Defensa del artesano
PEA:	Población Económicamente Activa
PIP:	Producto Interno Bruto
PRO ECUADOR.	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería Ecuatoriana.
SENECYT:	Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología
UNESCO:	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
MIPYNES:	Microempresas Pequeñas y medianas
MIPRO:	Ministerio de Industrias y Productividad
SENAE:	Secretaría Nacional de Aduanas del Ecuador- Distrito Manta
SIC:	Superintendencia de Compañías
SRI:	Servicio de Rentas Internas

## **RESUMEN**

El desarrollo del presente trabajo de investigación, presentó como objetivo elaborar un diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, el cual surge como respuesta a su baja producción, donde participan como proveedores de sombreros terminados, que son entregados a los intermediarios, quienes llevan la mayor de las ganancias que genera este producto en el mercado internacional y surge como una problemática dada por la presencia en el país de sombreros de fabricación sintética, que se ha visto manifestada en la balanza comercial del país en los últimos años, que ha registrado saldos negativos para este sector, lo cual evidencia un bajo nivel de competitividad, por la falta de estrategias que permitan participar a los productores de forma directa en las exportaciones con tácticas sostenible en el tiempo que les permita registrar ganancias y mejoren su calidad de vida y situación económica. Por lo que bajo este contexto, los productores carecen de los conocimientos técnicos para efectuar exportaciones directas y mediante este plan se propone fomentar el crecimiento socio económico y estar dentro de los lineamientos del Buen Vivir. Es por eso que es necesario a través de un plan de negocios bien estructurado incorporar a un mayor número de artesanos a las exportaciones directas y así romper con este círculo vicioso que solo beneficia a unos cuantos en desmedro de muchos.

**PALABRAS CLAVES:** DIAGNOSTICO-PLAN DE NEGOCIOS- EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS-PAJA TOQUILLA-ARTESANOS- SITIO PILE CANTÓN MONTERCRISTI.

## **ABSTRACT**

The development of the present investigation work, presented as objective elaborating a diagnosis for a plan of business for the exports of fine hats of straw shawl for the artisans of the Place "it Pounds", canton Montecristi - Manabí, which arises as answer to its low production, where they participate as suppliers of finished hats that are given to the middlemen who take the bigger than the earnings that it generates this product in the international market and it arises like a problem given by the presence in the country of hats of synthetic production that has been manifested in the commercial scale of the country in the last years that it has registered debits for this sector, that which evidences a low level of competitiveness, for the lack of strategies that you/they allow to participate to those producing of direct form in the exports with tactical sustainable in the time that allows them to register earnings and improve its quality of life and economic situation. For what I lower this context, the producers lack the technical knowledge to make direct exports and by means of this plan he/she intends to foment the growth economic partner and to be inside the limits of the Good one to Live. It is for that reason that it is necessary through a plan of well structured business to incorporate to a bigger number of artisans to the direct exports and this way to break up with this vicious circle that alone he benefits to some in I deteriorate of many.

**KEY WORDS:** DIAGNOSIS-PLAN OF BUSINESS - EXPORTS OF HATS FINE-  
STRAW SHAWL-ARTISANS - I SIEGE IT POUNDS CANTON MONTERCRISTI.

# CONTENIDO

PORTADA.....	I
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	III
DEDICATORIA .....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DECLARACIÓN EXPRESA.....	VI
ABREVIATURAS .....	VII
RESUMEN .....	VIII
ABSTRACT.....	IX
CONTENIDO .....	X
ÍNDICE DE TABLAS .....	XII
ÍNDICE ANEXOS .....	XIII
INTRODUCCIÓN .....	1
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
JUSTIFICACIÓN. ....	3
OBJETIVO GENERAL .....	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	5
CAPÍTULO 1 .....	7
1. MARCO TEÓRICO .....	7
1.1. Teorías generales .....	7
1.2. Teorías sustantivas .....	9
1.3. Referentes empíricos .....	10
CAPÍTULO 2.....	13
2. MARCO METODOLÓGICO .....	13
2.1. Metodología. ....	13
2.2. Método .....	13
2.3. Premisa.....	14
2.4. Universo y muestra.....	14
2.5. Cuadro de categorías, dimensiones, instrumentos y unidad de análisis .....	14
2.6. Gestión de datos .....	15
2.7. Criterios éticos.....	15
CAPÍTULO 3 .....	16
3. RESULTADOS.....	16
3.1. Antecedentes .....	16
3.2. Presentación de los resultados .....	16

CAPÍTULO 4 .....	21
4. DISCUSIÓN .....	21
4.1. Contrastación empírica .....	21
4.2. Limitaciones .....	23
4.3. Líneas de investigación .....	23
4.4. Aspectos relevantes .....	23
CAPÍTULO 5 .....	24
5. PROPUESTA .....	24
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	31
BIBLIOGRAFÍA.....	32
ANEXOS .....	35

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla # 1. ¿Años que viene trabajando en la producción de sombreros finos de paja toquilla?.....	16
Tabla # 2. ¿Compra de paja toquilla para la elaboración de sombreros finos?.....	16
Tabla # 3. ¿Unidades de sombrero de tejido fino que producen en un mes?.....	17
Tabla # 4. ¿La producción de sombreros finos de paja toquilla a quienes lo venden?.....	17
Tabla # 5. ¿Precio unitario que ustedes ofrecen por el sombrero fino de paja toquilla?.....	18
Tabla # 6. ¿Ha explotado la paja toquilla como recurso natural renovable?.....	18
Tabla # 7. ¿Interesado en ser exportador directo de esta comunidad para comercializar su producto?.....	19
Tabla # 8. ¿Conocer los beneficios que representaría vender el producto al exterior?.....	19
Tabla # 9. ¿Interesado en capacitarse para poder exportar sombreros finos de paja toquilla al mercado internacional?.....	20
Tabla # 10. ¿Conocer la tramitología para realizar las exportaciones del producto que elabora?.....	20

## ÍNDICE ANEXOS

Anexo 1.	
Árbol de problemas.....	35
Anexo 2.	
Acabado del sombrero fino de paja toquilla.....	36
Anexo 3.	
Estadística de exportaciones de sombreros fino de paja toquilla.....	36
Anexo 4.	
Principales países proveedores de sombreros fino de paja toquilla.....	36
Anexo 5.	
Incoterms.....	37
Anexo 6.	
Partidas Nandina.....	37
Anexo 7.	
Matriz de estrategias e interacciones.....	38

## INTRODUCCIÓN

El sombrero de paja toquilla, es un producto elaborado de gran aceptación en el mercado internacional, teniendo como referentes, según informe la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI, 2013), países como Estados Unidos de América, Unión Europea de Naciones, Brasil, México, Japón y países orientales, donde en el año 2014 se exportaron 9 toneladas, por informe del Banco Central del Ecuador (BCE, 2014). Sin embargo, a parte de la disminución de las exportaciones provocada por la importación de sombreros de origen chino de papel prefabricado, existen problemas en la cadena de comercialización, con la presencia de intermediarios en esta cadena productiva.

El cual según (Bustamante, 2014), reduce la utilidad de los tejedores y aporta poco valor agregado en su comercialización, ya que los intermediarios, se encargan de agrupar cantidades significativas de sombreros en las diferentes asociaciones existentes, en la comunidades rurales de Manta y Montecristi, donde el sitio Pile según él (MAGAP, 2010), se encuentran los mejores elaborados de este tipo de artesanías donde 30 familias tejen, de los 467 registrados en otras asociaciones, según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones adscrito a la Cancillería Ecuatoriana (PROECUADOR, 2014), donde se evidencia que estos se quedan con la mayor parte de las utilidades económicas que genera esta actividad.

En tal situación, a pesar de la promoción, capacitación y motivación por parte de entidades como el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO., 2013), señala que en la actualidad existen pocos artesanos dedicados a esta actividad, y esta podría perderse debido a que a las generaciones, no les conviene este oficio debido a que los márgenes de rentabilidad son bajos y no justifican inversión y tiempo, a pesar que se han implementado proyectos de desarrollo comunitario en el sitio Pile de Montecristi, a través de un centro de capacitación que permita estandarizar la elaboración de sombreros finos, pero el inconveniente, señala (Espinel, 2012), radica es que no existe un diagnóstico para elaborar un plan de negocios acorde a la realidad del sector que permita al productor ser el exportador directo, con ello se generarían mejores condiciones, que permitirán satisfacer el volumen de compra acorde a la demanda internacional, teniendo múltiples beneficios como entrar al mercado con un producto ya de renombre, donde por los costos se podría competir ante los precios imperantes en el mercado.

Por ello, la investigación se encuentra dirigida a implantar beneficios arancelarios, tasas de interés bajas para los préstamos, minimización de riesgos, incremento de los niveles de competitividad, lo cual contribuiría en el beneficio – costo que haría atractiva esta actividad.

## **DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.**

Esta actividad de sombreros finos de paja toquilla, ha sido considerada como una de las artesanías propias del país, identificando a cantones de la provincia de Manabí, como el sitio Pile del cantón Montecristi, pero ha sido explotada y mal llevada por las entidades que promueven su producción, donde empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad, dado que los programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no ha surtido efecto. Por ello la finalidad de la investigación es proponer un diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, con el objetivo de abaratar costos, ofrecer un producto de calidad, y siendo la finalidad principal de que ellos sean los propios exportadores, aplicando estrategias directas de comercialización, con un precio justo, con valor agregado, de excelente calidad, que ya está comprobado y poder ingresar a competir los tejedores de este sitio en el mercado internacional y mejorar las condiciones socio económicas de este lugar.

En tal razón, es necesario a través de un diagnóstico de un plan de negocios bien estructurado incorporar a un mayor número de artesanos a las exportaciones directas y así romper con este círculo vicioso que solo beneficia a unos cuantos en desmedro de muchos y proponer un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, por ello base al árbol de problema (Anexo 1), se determinan los efectos y causas que tiene esta actividad y se detalla a continuación:

### **Causas**

- Existen pocos artesanos dedicados a esta actividad, y a las generaciones, no les conviene este oficio debido a que los márgenes de rentabilidad económica son bajos
- Los programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no han surtido efecto por ende una disminución de esta actividad.

- Esta actividad ha disminuido en la cadena de comercialización, ya que el valor agregado es confiscado por los intermediarios en esta cadena productiva.
- Se debe proponer un diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, con el objetivo de abaratar costos y ofrecer un producto de calidad.

### **Efectos**

- Desconocimiento de los requerimientos y sistemas de comercialización para la exportación de sombreros finos de paja toquilla.
- Esta actividad ha sido explotada y mal llevada por las entidades que promueven su producción.
- Las empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad.
- Existe un decaimiento de las exportaciones por la importación de sombreros de origen chino, que es de papel prefabricado y bajo precio.
- No existe un diagnóstico para un plan de negocios acorde a la realidad del sector que permita al productor ser el exportador directo.

### **Pregunta de la investigación**

¿La aplicación de diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, incidirá en el incremento de esta actividad en el ámbito productivo y comercial al poder ingresar a competir en el mercado internacional y con ello mejorar las condiciones socio económicas de los tejedores y actividad en esta comunidad?

### **JUSTIFICACIÓN.**

El presente trabajo, tiene la debida justificación, ya que los artesanos del Sitio Pile, del cantón Montecristi, poseen un total desconocimiento de los requerimientos y sistemas de comercialización para la exportación de sombreros finos de paja toquilla, que ha sido explotada y mal llevada por las entidades que promueven su producción y más bien las empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad. Por ello se considera que el plan propuesto, es de vital importancia para esta comunidad, ya que va a beneficiar a una población totalmente artesanal, es reconocida a nivel local, nacional e internacional por la calidad de su tejido y las características de la materia prima, donde el

conocimiento se ha transmitido de generación en generación para seguir tejiendo hasta la actualidad.

La necesidad de la aplicación de un diagnóstico para un plan de negocios acorde a la realidad del sector que permita al productor ser el exportador directo, ya que se ha intentado por todos los medios, pero los resultados no han sido satisfactorios y más bien no se ha permitido que los artesanos de esta comunidad sean los responsables de sus actividades comerciales, pero dirigidas al mercado internacional, con ello se generarían mejores condiciones, en volúmenes de compra, al entrar al mercado con un producto ya de renombre, donde por los costos se podría competir con otros países exportadores, siempre y cuando se los apoye con beneficios arancelarios, tasas de interés bajas para realizar créditos que haría atractiva esta actividad.

Para esto se debe en primer término, hacer un análisis de los antecedentes y de la situación actual, esto permitirá identificar las fortalezas y debilidades de la situación concreta en que están los involucrados para luego construir una ventaja competitiva que les permita a este importante grupo humano trazar una hoja de ruta que contenga el conocimiento de cuáles son los requisitos y procedimientos necesarios para lograr lo que propone el plan de negocios, que debe establecerse que el portafolio de negocios con que los artesanos vayan a competir en el mercado sea el de sombreros terminados ya que ya poseen la experiencia para producir estos altamente demandados y reportan alta rentabilidad con relación a los semi terminados.

### **Objeto del estudio**

La presente investigación, se encuentra canalizada por los requerimientos observados en el sitio Pile, del cantón Montecristi, donde existen pocos artesanos dedicados a esta actividad, y a las generaciones, no les conviene este oficio debido a que los márgenes de rentabilidad económica son bajos y no justifican inversión, tiempo y dinero. Seguido a ello la cadena de comercialización, está sectorizada por los intermediarios en esta cadena productiva. Por ello, la importancia de la presente investigación, dada 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 artesanos por cuenta propia que comercializan sombreros finos de paja toquilla y mediante esta propuesta se pretende producir y comercializarlos en forma directa en el extranjero.

## **Campo de acción de la investigación**

La investigación, fue realizada en el Sitio Pile, perteneciente al cantón Montecristi en la provincia de Manabí, donde existe un problema identificado, que está dado por la cantidad de intermediación empresarial e individual en el mercado de sombreros finos de paja toquilla, que no le permiten a los artesanos de esta comunidad desarrollarse como exportador directo, que les permita exportar y generar ingresos económicos reales, que permita generar nuevas plazas de trabajo. Por ello, en vista de lo expresado, la oportunidad del diagnóstico para el plan de negocios, esté en ofrecer y capacitar al pequeño artesano, dándoles a conocer los mecanismos para exportar, proporcionando información sobre el mercado de destino, requisitos necesarios para registrarse como exportador y sobre todo explicar sobre el beneficio de no depender de un intermediario.

## **OBJETIVO GENERAL**

Determinar si la aplicación de un diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, incidirá en el incremento de esta actividad y permitirá competir en el mercado internacional y mejorar las condiciones socio económicas de los tejedores en esta comunidad.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Conocer la situación actual del sombrero fino de paja toquilla, elaborado en el Sitio Pile del Cantón Montecristi, a nivel de identidad, producción y mercado.
- Determinar la percepción de los compradores intermediarios en relación al origen del sombrero fino de paja toquilla.
- Proponer un diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí.

## **Novedad científica**

El sector de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi, está disminuyendo en forma lenta e irreversible, debido a que los márgenes de rentabilidad, cada vez son más bajos y su elaboración no justifica inversión, tiempo y dinero, señala (Otero, 2011).

Por lo que la novedad científica de esta investigación estará dada en la elaboración del diagnóstico para un plan de negocios para exportaciones con el propósito de que los artesanos mejoren sus volúmenes comerciales y por ende mejoren las tasas de retorno marginales, logrando que esta actividad se haga rentable y los pobladores vean que se puede seguir en esta actividad, ya que la finalidad principal es que ellos sean los propios exportadores, aplicando estrategias directas de comercialización, con un precio justo, con valor agregado, de excelente calidad, que ya está comprobada y poder ingresar a competir los tejedores de este sitio en el mercado internacional y mejorar las condiciones socio económicas de este lugar.

# CAPÍTULO 1

## 1. MARCO TEÓRICO

### 1.1. Teorías generales

El sector artesanal, según (Heredia, 2012, pág. 12), en la elaboración de sombreros finos de paja toquilla, son los de mejor calidad del mundo, dado su clima y por la materia prima de más alto nivel, siendo una actividad que viene de generación tras generación, siendo en sitios como Pile una tradición cultural señala (Campos, 2012) y por su opción laboral, que permite mejorar los ingresos económicos y por ende la calidad de vida. Pero existe un decaimiento de las exportaciones provocada por la importación de sombreros de origen chino, que es de papel prefabricado y de bajo precio.

Por reporte del Banco Central del Ecuador (BC-Ecuador, 2014., pág. 11), indica que:

La técnica del tejido de estos sombreros, es transmitida de padres a hijos, desde la época de la colonia, hasta la actualidad, específicamente en varias localidades de Monstecristi en Manabí, siendo su elaboración netamente artesanal, dada la calidad del tejido, características de la materia prima y por la manera de ser tejido. Pero la falta de tejedores , pueden llevar a la extinción de esta actividad, ya que la mayoría de estas personas en su mayoría sobrepasan los 50 años y desaparezcan las técnicas en la confección de este producto y apenas sobreviven 25 expertos en la confección de sombreros finos.

En la actualidad, los sombreros finos de paja toquilla, según (Carrasco, 2012) de mejor calidad provienen de la comuna de Pile, siendo tejidos principalmente por hombres, los cuales los tejen temprano en la mañana o en la noche, ya que el calor y humedad afecta su calidad, no se reseque la paja, dañe la textura, uniformidad y suavidad del sombrero, realizándolo dice (Arteaga, 2010) que entre 6 a 8 horas para la elaboración de un sombrero, que se puede prolongar un mes en concluirlo dependiendo del grado de finura y los miembros de una familia confeccionan entre 3 a 5 sombreros finos mensualmente, donde las empresas intermediarias exportan entre 2000 a 6000 sombreros mensualmente. Pero los programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no han surtido efecto por ende una disminución de esta actividad. (CORPEI, 2013)

Sin embargo, expresa el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO, 2014), que el mayor problema, lo constituye en el desequilibrio en la balanza comercial por la falta de productos artesanales. Así mismo (Carvajal, 2013), que se lo ha declarado recientemente como patrimonio cultural inmaterial por la UNESCO. Pero, pese a esto la participación directa en las exportaciones expresa (Miranda, 2014), que los artesanos del Sitio Pile de Montecristi es baja, ya que solo participan como proveedores de sombreros terminados a los intermediarios, quienes son los que se llevan la mayor parte de las ganancias.

Por ello expresa (Matta, 2013), que es necesario aplicar un plan de negocios bien estructurado, para incrementar el mayor número de artesanos a las exportaciones directas y poder romper el círculo vicioso, que solo beneficia a un pequeño número de personas.

En razón a lo expresado, declara (Gallegos, 2014, pág. 34), que:

En el país, esta actividad ha sido explotada y mal llevada por las entidades que promueven su producción, donde empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad, dado que los programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no ha surtido efecto. Lo que indica que en el país no existen herramientas adecuadas para dar a los artesanos de esta comunidad desarrollarse como exportador directo, que les permita exportar y generar ingresos económicos reales, que permita generar nuevas plazas de trabajo y trazar una hoja de ruta que contenga el conocimiento de cuáles son los requisitos y procedimientos necesarios para lograr lo que propone el plan de negocios.

El problema identificado, según el Banco Central del Ecuador (BCE, 2014), radica que en esta comunidad existe una gran cantidad de intermediarios, que no le permiten al pequeño artesano desarrollarse como exportador directo, ya que acorde a (Bustamante, 2014) está en la dificultad para comercializar su producto, donde la informalidad de ciertos tejedores muchas veces depende de la baja calidad de los sombreros ofertados.

Por ello señala (Gonzaga, 2012), que se deben aplicar proyectos que permitan conocer los mecanismos para exportar, proporcionando información sobre los mercados más demandantes, como se debe registrarse el artesano como exportador y sobre todo explicarles el beneficio de no depender de un intermediario, que según (Moncayo, 2013), ya que ellos abaratan sus productos, pudiendo tener una utilidad directa y un mejor desarrollo laboral acaparando nichos de mercados nacionales y extranjeros. (Anexo 2)

## 1.2. Teorías sustantivas

Con respecto a la ley del artesano en el país, en el cual incluye a los tejedores de sombreros finos de paja toquilla, acorde a lo expuesto por la (Asamblea-Nacional-Constituyente, 2008), establece beneficios, como exoneraciones laborales y sociales que comprenden el no pago de bonificaciones, protección de su trabajo frente a contratistas, afiliación al seguro obligatorio, prestaciones del seguro social y no pago de fondos de reservas.

Mientras que, en el aspecto tributario, advierte el (SRI, 2012), tienen facturación con tarifa 0% al Impuesto al Valor Agregado (IVA), declaración semestral sobre este tributo, no pago por exportaciones de artesanías, exoneración del Impuesto a la Renta (IR), patentes municipales y del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal.

Por ello, según el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2015.), señala que todo artesano que desee exportar debe presentar documentación registrada en el (MIPRO, 2014), en los cuales debe contar el original de la cédula, papeleta de votación, planilla de electricidad, telefonía o agua potable y original de su registro artesanal emitida por la Junta Nacional de Artesano.

Con estas ventajas señala (Morán, 2011) que en este organismo se da a conocer las herramientas necesarias que facilitan las exportaciones, siendo su objetivo fomentar la inclusión de micro, pequeñas y medianas empresas denominadas (MIPYNES), donde por exportación de los artesanos pueden acceder a los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad, beneficiando su economía. Donde los artesanos que deseen exportar, expresa (SENAE, 2014), pueden hacer uso de esta herramienta que se encuentra en la web, para iniciar trámites de exportación y obtener información necesaria para exportar en forma simple, segura y oportuna.

Pero, en la Constitución Política del Ecuador establecida en la (Asamblea-Nacional-Constituyente, 2008), apoya a este sector, donde régimen tributario se regula por los principios básicos de igualdad, proporcionalidad y generalidad, con respecto a las contribuciones tributarias al sector artesanal.

Donde el principio de proporcionalidad, acorde a (Vizcaíno, 2011) se encuentra íntimamente ligado a la capacidad contributiva, por la actividad manufacturera, se encuentra en la proporcionalidad de este tributo, en la cantidad de consumos realizados, donde el importe del impuesto pagado por una micro empresa de mayor patrimonio es superior al importe pagado por una pequeña microempresa.

Pero el inconveniente radica, señala el (MIPRO., 2013), que es que no existe un plan de negocios acorde a la realidad del sector que permita al productor ser el exportador directo, con ello se generarían mejores condiciones, que permitirán satisfacer el volumen de compra acorde a la demanda internacional, teniendo múltiples beneficios como entrar al mercado con un producto ya de renombre, donde por los costos se podría competir ante los precios imperantes en el mercado.

Entidades como el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO., 2013), señala que en la actualidad existen pocos artesanos dedicados a esta actividad, y ésta podría perderse debido a que a las generaciones no les conviene este oficio debido a que los márgenes de rentabilidad son bajos evidenciando que el inconveniente radica es que no existe un plan de negocios acorde a la realidad del sector que permita al productor ser el exportador directo.

Con ello, declara, que se generarían mejores condiciones, que permitirán satisfacer el volumen de compra acorde a la demanda internacional, teniendo múltiples beneficios como entrar al mercado con un producto ya de renombre, donde por los costos se podría competir ante los precios establecidos en el mercado.

### **1.3. Referentes empíricos**

Según el Banco Central del Ecuador (BCE, 2014), el 95% de los sombreros de paja toquilla se exportan a países, como Estados Unidos de América, Unión Europea de Naciones, Brasil, México, Japón y países orientales, donde en el año 2014 se exportaron 9 toneladas, por informe del Banco Central del Ecuador (BCE, 2014). Sin embargo, existen una disminución de las exportaciones por la presencia en el mercado internacional de sombreros de origen chino, que es de papel prefabricado, los cual son baratos, pero de pésima calidad.

Por ello, según la (CORPEI, 2013), indica que en el mercado local la adquisición de los sombreros finos de paja toquilla es baja, básicamente es utilizado por personas de mediana edad, por lo que se recomienda una estrategia de marketing para que se fomente su uso. Mientras que en el extranjero, sucede lo contrario.

Esta actividad artesanal, según el Anexo 3, entre los años 2011 al 2013 produjo ventas anuales, con ingresos superiores a USD 8 millones de dólares, donde se exportaron más de un millón de sombreros y entre los clientes potenciales se encuentran los estadounidenses, italianos, franceses, japoneses y otras nacionalidades (Anexo 4).

También (CORPEI, 2013) sostiene que entre los clientes están marcas prestigiosas como Cartier que se abastece en forma anual de 2.000 sombreros, los cuales según (Espinal, 2015), sus precios oscilan entre USD 200 a 1000 dólares en incluso llegan a costar hasta cinco veces más.

De lo anteriormente expresado (Gutiérrez, 2014), es importante considerar que la demanda de este tipo de sombreros, no se encuentra cubierta en diferentes mercados, sea por precios, variedad y calidad, por lo que se debe trabajar en incrementar la calidad sin perder la calidad. Por ello acorde a la (CORPEI, 2013), se requiere una fuerte promoción a nivel internacional sobre el posicionamiento del sombrero, por ellos los artesanos deben participar en ferias internacionales, para exponer su proceso y calidad y sean partícipes de esta actividad.

Entre los mecanismos de exportación de sombreros finos de paja toquilla que deben saber los artesanos de la comunidad Pile, según (Carrasco, 2012), está la venta directa, exportación con red propia, con agentes a comisión, establecimiento de una filial comercial y de producción, venta indirecta, trading company, asociatividad y exportador comisionista.

Los Incoterms, sostiene el Banco Central del Ecuador (BCE, 2014), son términos utilizados en un contrato de compra venta internacional, en el cual se define, cuál de las partes, sea vendedor o comprador, tiene la obligación de asegurar la mercancía, que tipo de póliza debe adquirirse y quien paga la prima de seguro (Anexo 5).

Por ello de acuerdo a la partida 650400 que comprende a sombreros, tocados, trenzados o fabricados por unión de tira (Anexo 6), señala la (SENAE, 2014), que los países europeos son los principales compradores de sombrero de paja toquilla de origen ecuatoriano, con el 18,52% de las exportaciones.

Sin embargo, sostiene (Bustamante, 2014), que esta actividad ha sido explotada y mal llevada por entidades que dicen que promueven su producción, donde empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad, a pesar de programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no ha surtido efecto.

Por tales razones se importante establecer alternativas reales, expresa (Campos, 2012), con la finalidad de abaratar costos, ofrecer un producto de calidad, y que los productores sean los propios exportadores, aplicando estrategias directas de comercialización, con un precio justo, con valor agregado, y mejorar las condiciones socio económicas de este sector artesanal. (Anexo 6)

## CAPÍTULO 2

### 2. MARCO METODOLÓGICO

#### 2.1. Metodología.

El tipo de investigación será exploratoria, ya que se determinó la existencia de información general relacionada con el mercado objetivo a su respectiva estructura, por ello el análisis comprendió un sondeo de opiniones mediante la aplicación de encuestas directas dirigidas a los productores de la Comunidad Pile del cantón Montecristi, donde una vez recolectados los datos se obtuvo evidencia suficiente sobre los factores más relevantes para la aplicación de la propuesta, la misma que sus resultados serán tabulados y expresados en tablas y gráficos para su respectivo análisis y poder realizar la respectiva discusión y establecer las debidas conclusiones y recomendaciones, donde posterior a ello se expondrá la propuesta.

En este aspecto (Suárez, 2011), indica que en todo tipo de investigación, los resultados provenientes de las encuestas directas de campo, deben ser analizados mediante programas estadísticos para posteriormente expresarlos en porcentajes a fin de emitir criterios.

#### 2.2. Método

En la presente investigación se aplicaron los métodos inductivo y analítico, donde el primero de ello comprendió la inducción que va de los hechos particulares a afirmaciones de carácter general, orientada a los artesanos de la Comunidad Pile del cantón Montecristi, en el cual se contemplaron los años en esta actividad, adquisición de la materia prima, unidades producidas mensualmente, a quienes lo venden, su precio unitario. Además, se les indicó si desearían ser exportadores directos, sus beneficios, capacitación y conocimiento de la tramitología para exportar, lo cual evidencia que las categorías aplicadas están en relación directa con lo que pretende la investigación. Mientras que el analítico se lo realizó mediante la observación descriptiva, es decir un examen crítico sobre los diferentes factores que impiden que los artesanos exporten en forma directa sus sombreros finos de paja toquilla al mercado internacional, para ello se utilizó como instrumento de campo la encuesta directa.

### 2.3. Premisa

La aplicación de un diagnóstico para un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, incidirá en el incremento de esta actividad al poder ingresar a competir en el mercado internacional y mejorar las condiciones socio económicas de los tejedores en esta comunidad.

### 2.4. Universo y muestra

El investigador recopiló información directa en la comuna Pile del cantón Montecristi, así mismo se valió de datos registrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2015), donde la comuna tiene 750 habitantes actuales, representados en 250 familias, donde 220 de ellas se dedican a la elaboración de tejer sombreros rústicos y 30 familias tejen sombreros finos de paja toquilla el cual se constituyó en la muestra para la población encuestada.

### 2.5. Cuadro de categorías, dimensiones, instrumentos y unidad de análisis

**CDIU estudio del caso**

CATEGORÍA	DIMENSIONES	INSTRUMENTOS	UNIDAD DE ANALISIS
Tejedores de sombreros finos de paja toquilla	1.- ¿Cuántos años tiene trabajando en el área de producción de sombreros de paja toquilla? 2.- ¿Usted compra paja toquilla para la elaboración de sombreros? 3.- ¿Cuántas unidades de sombreros de tejido fino producen en un mes? 4.- ¿La producción de sombreros de tejido fino a quien lo venden? 5.- ¿Cuál es el precio unitario que ustedes ofrecen por el sombrero de tejido fino de paja toquilla? 6.- ¿Cree usted que se ha explotado como debería ser la paja toquilla como recurso natural renovable? 7.- ¿Estaría usted interesado en ser exportador directo de esta zona para comercializar su producto? 8. ¿Le gustaría conocer los beneficios que representaría vender el producto al exterior?	Encuestas estructuradas dirigidas a tejedores de sombrero fino de paja toquilla de Pile	Centro de Capacitación artesanal de la Comuna Pile del cantón Montecristi

	<p>9. ¿Estaría usted interesado en capacitarse para poder comenzar a exportar sombrero de paja toquilla al mercado internacional?</p> <p>10. ¿Le gustaría conocer la tramitología para realizar exportaciones del producto que elabora?</p>		
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

## 2.6. Gestión de datos

En lo referente a la gestión de datos, estos provienen del cuestionario aplicado, con preguntas cerradas, previamente seleccionadas, las cuales representaron el medio de comunicar puntos de vistas, inquietudes y opiniones de las personas vinculadas con la actividad de la elaboración de sombreros finos de paja toquilla en la Comuna Pile.

Para el análisis de los datos obtenidos se utilizaron programas informáticos como el Microsoft Excel, para realizar la respectiva tabulación que consistió en ordenar y situar los datos en tablas, para ello la distribución de las frecuencias se realizaron estableciendo el número de intervalos de clase en los cuales se marcaron las puntuaciones para luego ser transformadas a porcentajes (%).

## 2.7. Criterios éticos

Previo a la realización del presente estudio, se solicitó el consentimiento de la asociación de tejedores de sombrero fino de paja toquilla de Pile, el mismo que fue clasificado como una investigación sin riesgo, por tratarse de un estudio de tipo exploratorio, en el cual no se realizaron maniobras de intervención de los sujetos del estudio, solo recopilación de datos en lo concerniente a conocer la situación actual de sombrero fino de paja toquilla, nivel de identidad, producción y mercado, percepción de los compradores intermediarios y proponer un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos de esta comunidad.

## CAPÍTULO 3

### 3. RESULTADOS

#### 3.1. Antecedentes

A continuación, se presentan los resultados de la encuesta realizada en el Cantón Montecristi- Comuna Pile dirigida a representantes de 30 familias dedicadas al tejido de sombreros finos de paja toquilla, son diez preguntas dirigidas exactamente a productores artesanos, tabuladas de la siguiente manera:

#### 3.2. Presentación de los resultados

**Tabla # 1.**

**¿Años que viene trabajando en la producción de sombreros finos de paja toquilla?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
3 años	4	13,33%
5 años	1	3,33%
10 años	8	26,67%
Más años	17	56,66%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

#### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a los resultados de las encuestas se pudo establecer que el 13,33% tienen laborando como tejedores de sombreros finos de paja toquilla por el lapso de tres años. Mientras que el 3,33% tiene cinco años, lo cual evidencia que son personas jóvenes. Así mismo el 26,67% tiene 10 años en esta actividad artesanal y el 56,66% más años, lo cual expresa que las personas encuestadas vienen tejiendo sombreros finos de generación en generación.

**Tabla # 2.**

**¿Compra de paja toquilla para la elaboración de sombreros finos?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Sí	21	70,00%
No	6	20,00%
Por ocasiones	3	10,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

### **Análisis e interpretación.**

Los resultados de las encuestas, determinaron que el 70% de los tejedores tienen que comprar la materia prima, donde cada mazo tiene un costo de USD 6.50 con 100 hebras y para la elaboración de su sombrero fino invierten entre 3 a 5 mazos. Mientras que el 20% y el 10% no compran y lo hacen por ocasiones, lo cual se debe a que tienen sembríos propios que les permiten aminorar gastos y por ende mejorar la rentabilidad en la elaboración de sombreros finos.

**Tabla # 3.**

#### **¿Unidades de sombrero de tejido fino que producen en un mes?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
20	4	13,33%
40	1	3,33%
Más	1	3,33%
Menos	24	80,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

### **Análisis e interpretación.**

Se evidenció que el 80% de los productores indicaron que ellos tejen entre uno a dos sombreros por mes, ya que su elaboración es de mucha paciencia y detalle en su tejido. Mientras el 13,33% 20 unidades y esto sucede en las familias artesanales, donde se dividen los procesos y el 3% tejen más de 40 unidades y normalmente se da en familias grandes, lo cual aminoran los gastos.

**Tabla # 4.**

#### **¿La producción de sombreros finos de paja toquilla a quienes lo venden?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Intermediarios	23	76,66%
Mercado nacional	7	23,34%
Mercado internacional	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

### **Análisis e interpretación.**

Se determinó, que el 76,66% de los representantes de familias encuestados tejen el sombrero fino de paja toquilla para la venta local a los intermediarios y el 23,34 lo destinan al mercado nacional, lo cual evidencia que esta actividad no les deja una adecuada rentabilidad, por ello la necesidad de implementar un plan para que ellos sean los propios exportadores y generen ese valor agregado en una rentabilidad más.

**Tabla # 5.**

#### **¿Precio unitario que ustedes ofrecen por el sombrero fino de paja toquilla?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
USD 50.00	0	0,00%
USD 100.00	3	10,00%
Más	27	90,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

### **Análisis e interpretación.**

Tabuladas las encuestas, se determinó que el 90% de los tejedores comercializan los sombreros finos de paja toquilla con precios superiores a USD 100, 00 dólares. Mientras que el 10% lo venden a ese precio, lo cual se da debido a su nivel socio económico bajo y poco nivel de educación, que es aprovechado por los compradores.

**Tabla # 6.**

#### **¿Ha explotado la paja toquilla como recurso natural renovable?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Si	16	53,33%
No	14	46,67%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

### **Análisis e interpretación.**

Los resultados de las encuestas determinaron que el 53,33% de los tejedores de sombrero fino, creen que la paja toquilla a si do explotado como un recurso natural renovable con la ayuda de entidades para evitar su extinción. Mientras que el 46,67% opinó lo contrario aduciendo que los sembríos existen son de personas particulares y ya no crece silvestremente.

**Tabla # 7.****¿Interesado en ser exportador directo de esta comunidad para comercializar su producto?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
De acuerdo	24	80,00%
Muy de acuerdo	3	10,00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3,33%
No de acuerdo	2	6,67%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

**Análisis e interpretación.**

Las encuestas mostraron que el 80% se encuentran interesados en ser exportador directo en esta comunidad y lo confirma el 10% que estuvo muy de acuerdo. En razón que el 3,33% y el 6,67% estuvo ni de acuerdo ni en desacuerdo y no de acuerdo lo que se debe a la desconfianza existente en los tejedores, dada las muchas promesas y proyectos incumplidos.

**Tabla # 8.****¿Conocer los beneficios que representaría vender el producto al exterior?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
De acuerdo	29	96,66%
Muy de acuerdo	1	3,34%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0,00%
No de acuerdo	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

**Análisis e interpretación.**

Los resultados de las encuestas, donde el 96,66% confirmaron la idea de conocer los beneficios que representaría comercializar el producto en forma directa al exterior, y el 3,34% dieron el soporte necesario a la pregunta al estar muy de acuerdo con esta alternativa.

**Tabla # 9.****¿Interesado en capacitarse para poder exportar sombreros finos de paja toquilla al mercado internacional?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
De acuerdo	29	96,66%
Muy de acuerdo	1	3,34%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0,00%
No de acuerdo	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

**Análisis e interpretación.**

Se pudo, establecer que el 96,66% de los tejedores de sombreros finos, están de acuerdo en capacitarse para convertirse en exportadores y el 3,34% reafirman la primera alternativa, ya que existen 30 familias que pueden realizar este tipo de actividad, y con ayuda de los créditos por parte de las entidades financieras públicas y privadas.

**Tabla # 10.****¿Conocer la tramitología para realizar las exportaciones del producto que elabora?**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
De acuerdo	26	86,66%
Muy de acuerdo	4	13,34%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0,00%
No de acuerdo	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Encuestas a productores artesanos de sombrero fino de paja toquilla. Comuna Pile, Montecristi. 2016  
Elaboración: Fernando Alberto Anzules Choez

**Análisis e interpretación.**

Se determinó, que la mayoría de los encuestados equivalente al 86,66% estuvieron de acuerdo con conocer la tramitología para realizar exportaciones del producto que elabora, y el 13,34% lo corroboró, lo cual pone en evidencia la necesidad de implementar una propuesta que permita a los productores ser exportadores en la comuna Pile del cantón Montecristi.

## **CAPÍTULO 4**

### **4. DISCUSIÓN**

#### **4.1. Contrastación empírica**

Después de analizar las opiniones de los tejedores de sombreros finos de paja toquilla de la Comuna Pile Montecristi, se observó que la mayoría de estas personas tienen más de 10 años en esta actividad con el 56,66%, expresando que vienen tejiendo sombreros finos de generación en generación, a pesar que (Campos, 2012) señala que, por su opción laboral, les permite mejorar los ingresos económicos y por ende la calidad de vida. Pero existe un decaimiento en su comercialización nacional e internacional de sombreros de origen chino, que es de papel prefabricado y bajo precio, como se refleja en la tabla 1.

El cual se encuentra relacionado con la adquisición de la materia prima, donde la mayoría de los tejedores (70%) tiene que adquirirla y cada mazo tiene un costo de USD 6.50 con 100 hebras y para la elaboración de su sombrero fino invierten entre 3 a 5 mazos, ya que según (Carrasco, 2012) es de mejor calidad las que provienen de la comuna de Pile, por estar los sembríos naturales y bajo control humano de mejor calidad, los cuales los tejen temprano en la mañana o en la noche, ya que el calor y humedad afecta su calidad. (Tabla 2)

Por ello la producción se encuentra relacionada con la adquisición de materia prima, ya que las unidades producidas al mes, se encuentran dadas por el nivel de asociatividad de los tejedores (Tabla 3), donde el 80% producen entre uno a dos unidades mensuales, ya que ellos trabajan individualmente, en relación a familias artesanales que se agrupan para producir más y producen entre 20 a 40 unidades mensuales, donde cada componente familiar tiene su función en la elaboración. Por ello (Campos, 2012) dice que se necesitan entre 6 a 8 horas para la elaboración de un sombrero, que se puede prolongar un mes en concluirlo dependiendo del grado de finura y los miembros de una familia confeccionan varias unidades lo que hace que esta actividad le sea rentable a nivel socio familiar.

Sin embargo, el desfase entre la producción y la comercialización, como se expresa en el tabla 4, se da porque el 76,66% de los tejedores lo venden a los intermediarios y al mercado nacional, con precios que oscilan, según ello entre 100,00 USD dólares, debido a su nivel socio económico bajo y poco nivel de educación, que es aprovechado por los compradores

(Tabla 5), el cual no justifica, el tiempo, trabajo e inversión, confirmando lo expresado por (Bustamante, 2014), el cual menciona que esta actividad ha sido explotada y mal llevada por entidades que dicen que promueven su producción, donde empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad, a pesar de programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no ha surtido efecto, indicando la necesidad de implementar un plan acorde a su realidad, para que ellos sean los propios exportadores y generen su propio valor agregado.

Así mismo, el ámbito de explotación de la paja toquilla como recurso natural renovable, en la tabla 6, el 53,33%, manifestaron que existen entidades que manejan los cultivos naturales y los llevados por el hombre en forma adecuada, donde (Heredia, 2012), señala que en la elaboración de sombreros finos de paja toquilla, son los de mejor calidad del mundo, dado su clima y por la materia prima de más alto nivel, siendo una actividad que viene de generación tras generación, siendo en sitios como Pile, por ello la importancia de mantener como recurso renovable la paja toquilla.

En tal razón, el 80% de los tejedores desean ser exportadores directos y pueden generar mayores ganancias y por ende la sostenibilidad de esta actividad tradicional (Tabla 7), aunque existe desconfianza, debido a las muchas promesas y proyectos incumplidos. Criterio que concuerda con (Gallegos, 2014), quien declara que en el país esta actividad ha sido explotada y mal llevada por las entidades que promueven su producción, donde empresas intermediarias y personas se han beneficiado con esta actividad, dado que los programas propuestos por entidades gubernamentales y no gubernamentales no ha surtido efecto.

Pero a pesar de aquello el 96,66% están interesados en conocer los beneficios por comercializar su producto en el exterior, dada la globalización del mercado internacional (Tabla 8) y el 96,66% (Tabla 9) en capacitarse para convertirse en exportadores y el 3,34% reafirman la primera alternativa, ya que existen 30 familias que pueden realizar este tipo de actividad, y con ayuda de los créditos por parte de las entidades financieras públicas y privadas. Además el Banco Central del Ecuador (BCE, 2014), el 95% de los sombreros de paja toquilla se exportan a países, como Estados Unidos de América, Unión Europea de Naciones, Brasil, México, Japón y países orientales, donde en el año 2014 se exportaron 9 toneladas y con ello se generarían mejores condiciones, que permitirán satisfacer el volumen de compra acorde a la demanda internacional, teniendo múltiples beneficios como entrar al

mercado con un producto ya de renombre, donde por los costos se podría competir ante los precios establecidos en el mercado.

Por ello la importancia y necesidad de que el 86,66% y el 13,34% estuvo de acuerdo y muy de acuerdo en conocer la tramitología para poder exportar sombreros finos de paja toquilla que deben saber los artesanos de la comunidad Pile, según (Carrasco, 2012), como es la venta directa, exportación con red propia, con agentes a comisión, establecimiento de una filial comercial y de producción, venta indirecta, trading company, asociatividad y exportador comisionista.

## **4.2. Limitaciones**

A lo expresado se pudo confirmar que los tejedores de esta comunidad, están siendo explotados por los componentes del mercado nacional y comerciantes, lo que hace abaratar el precio de su mano de obra y otros factores, como desconocimiento, nivel bajo de educación han impedido que el artesano de sombrero de paja toquilla se convierta en exportador directo, por ello la importancia y necesidad de la aplicación de un plan de negocios para las exportaciones de sombreros finos de paja toquilla por los artesanos del Sitio “Pile”, cantón Montecristi – Manabí, ya que en la actualidad no están capacitados para exportar, no tienen los conocimientos necesarios para investigar un determinado mercado y por los procesos para exportar.

## **4.3. Líneas de investigación**

Se puede evidenciar que de esta problemática observada, se pueden nutrir algunas líneas de investigación, tales como el fomento productivo de este sector artesanal de esta comunidad y de comunidades similares que existen en Manabí, en lo referente a fortalecer la cadena de valor de este producto emblemático del Ecuador.

## **4.4. Aspectos relevantes**

Unos de los aspectos novedosos de este estudio de caso, es la activa participación de los involucrados, que demostraron creciente interés en participar y lo más importante fue que a pesar de las condiciones poco favorables en las que se desenvuelven no quieren abandonar su actividad artesanal ya que ésta es parte de su cultura ancestral.

## **CAPÍTULO 5**

### **5. PROPUESTA**

#### **TÍTULO**

**“Diagnóstico para un plan de Negocios para las exportaciones de Sombreros Finos de Paja Toquilla por los Artesanos del Sitio Pile, cantón Montecristi – Manabí”.**

#### **Justificación**

En la actualidad, existen según el (INEC, 2015), 30 familias dedicadas a la confección de sombreros de tejido fino de paja toquilla, los cuales efectúan sus ventas a los intermediarios, conllevando a que su actividad sea de sustento económico básico para sus familias y no les permite ampliar y mejorar su trabajo manual y emitir a otras generaciones sus saberes ancestrales, debido a que no quieren incursionar en esta actividad, que la consideran en pérdida de tiempo por el factor trabajo-dinero. Por ello el objetivo es fortalecer este sector, permitiendo dar a conocer a los tejedores la tramitología para que ellos sean exportadores, como es la venta directa, exportación con red propia, con agentes a comisión, establecimiento de una filial comercial y de producción, venta indirecta, trading company, asociatividad y exportador comisionista. Además dar a conocer a estos artesanos, de esta comunidad en producir a más de sus diseños tradicionales, realizar sombreros acabados a la moda y tendencia del mercado internacional y así poder mantener la pirámide de comercialización, debido a su precariedad laboral, no tienen conocimientos de convertirse en exportadores y sus requerimientos.

#### **Fundamentación**

La aplicación de la propuesta, se encuentra fundamentada en el art. 306 de la (Asamblea-Nacional-Constituyente, 2008), donde se manifiesta, que el Estado debe proveer las exportaciones al sector artesanal, con preferencia a las que generen mayor valor agregado y en particular a los pequeños y medianos productores del sector artesanal.

En tal situación, los tejedores de la comunidad Pile, por los resultados de las encuestas, están interesados en conocer las diferentes etapas relacionada a ser exportadores, por lo cual pretenden seguir los pasos y los documentos para ser exportador. En esta situación las entidades con las que deberán trabajar será la Secretaría 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.

En la actualidad, existen ventajas, para exportar artesanías por la utilización de sistema ECUAPASS, el mismo que se basa en un certificado digital de firma electrónica y Token, el cual garantiza mayor seguridad y agilidad en los procesos de comercio exterior, el cual es emitido acorde a la Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones en sus Art. 99 y 101, que permite dar la respectiva certificación. Todo ello ayudará a los tejedores de esta comunidad a mejorar sus intereses económicos, fuentes de trabajo y derecho del artesano en la aplicación de un plan de negocios para cristalizar su proyección internacional, y crear nuevas fuentes de empleo y esta actividad se consolide en forma permanente.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Hacer un diagnóstico para un Plan de Negocios para las exportaciones de Sombrero Fino de Paja Toquilla por los Artesanos del Sitio Pile, cantón Montecristi – Manabí.

### **Objetivos Específicos**

- Identificar el orden correcto de los pasos a seguir en la tramitología para ser exportador directo.
- Aplicar los fundamentos para implementar un plan de negocios para iniciar las exportaciones en base a los mercados de destino establecidos.
- Estructurar el debido financiamiento en las entidades financieras para mejorar el equipamiento necesario para mejorar la producción de sombreros finos de paja toquilla.

### **Beneficiarios**

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

## **Responsable**

Fernando Anzules Choez

## **Ubicación sector y física**

Se encuentra ubicada a 30 km del cantón Montecristi en la provincia de Manabí

## **Factibilidad**

Dada la aceptabilidad de implementar un diagnóstico de un plan de negocios para exportar sombreros de paja toquilla, la propuesta es factible debido al interés mostrado por parte de los tejedores de la Comunidad Pile, ya que cuenta con número de familias y sus componentes significativos que tienen el interés, predisposición, entusiasmo y la capacidad de convertirse en exportadores directos al mercado internacional.

## **Ámbito de aplicación**

El diagnóstico para un plan de negocios se aplicará a todos los miembros tejedores de sombreros finos, 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.

## **Marco legal de la propuesta**

### **Registro ante el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)**

- Copia legible certificada de documento que acredite su organización familiar en especie mediante declaración jurada de bienes.
- Nómina de integrantes de la familia, con nombres y apellidos, nacionalidad, cédula de identidad, certificado de votación y domicilio actual.
- El registro es con un mínimo de cinco integrantes de la familia con una capital mínimo de USD 400

### **Registro en el Servicio de Rentas Internas.**

- Entrega original del formulario 01-A suscrito por el interesado y se lo descarga en la página web [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

- Presentar original y copia donde se aprueba su creación y entregar el nombramiento del representante legal avalado por el organismo regulador.
- Presentar el original de cédula, con hojas de identificación, visa vigente y certificado de votación de la persona que va exportar y ser el representante legal.

#### **Registro del exportador en el Sistema del Banco Central del Ecuador (Manta)**

- Copia del RUC de la persona
- Copia de ser representante legal de su actividad
- Copia de cédula de identidad o pasaporte a color

#### **Requisitos de la firma digital en el Banco Central del Ecuador**

- El exportador debe estar registrado en el sistema
- Conocer el número de RUC, copia de cédula, pasaporte y papeleta de votación
- Copia de certificado como artesano registrado

#### **Proceso de exportación**

Para el desarrollo del proceso de exportación la Secretaría Nacional de Aduanas (SENAE, 2014) distrito Manta, se explica que debe seguirse el respectivo proceso, el cual se inicia con la transmisión electrónica de la declaración aduanera de exportación (DAE) y el sistema ECUAPASS, el mismo que es acompañado por una factura o proforma previo al embarque, la cual crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con la SENAE por parte de exportador y sus datos que se deben tener:

- 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

Posterior a este procedimiento la mercancía ingresa a la zona primaria del distrito de Manta, donde es embarcada, donde previo a ello se lo registra, almacena y se notifica al canal de aforo, que es documental (Verificación de datos electrónicos), físico intrusivo (inspección física y automático (autorización para embarque). Pero es importante que el exportador de sombreros finos gestione la tramitación de certificados de origen y de Buenas Prácticas de

Comercio (FAIRTRADE), para dar mayor garantía al importador en el exterior, sobre la calidad de sus productos ofrecidos y muestre la seriedad del negocio, esto previa autorización del Ministerio de Ambiente.

### **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

### **Aspectos estratégicos de la propuesta.**

#### **Misión**

Ofrecer un producto de alta calidad dirigido a los Estados Unidos de América, Unión Europea de Naciones, Brasil, México, Japón y países orientales, donde en el año 2014 se exportaron 9 toneladas, por informe del Banco Central del Ecuador (BCE, 2014), enfocado en la mejora continua de los procesos de operación, capacitación personal y satisfacción de los clientes, para ello se recurrirá a las páginas web y poder establecer los mercados y ofrecer.

#### **Visión**

Ser un exportador líder en la comercialización de sombreros finos de paja toquilla, a través de una sólida estructura organizacional familiar, con compromiso empresarial.

#### **Valores**

El componente familiar de trabajo, debe proporcionar a todos los importadores productos y servicios de calidad, basados en los siguientes valores:

- **Integridad:** Acceder a un compromiso sincero y permanente de establecer una relación honesta y confiable con el importador.
- **Responsabilidad:** Trabajar con excelencia, verificando que los procesos se lleven en forma adecuada en el logro final en la elaboración de los sombreros finos,

- **Agilidad y seguridad en las operaciones:** Tener por parte del exportador acciones dinámicas, donde preserven la seguridad e integridad de las personas que operan en sus instalaciones y sus clientes.
- **Comunicación interna y externa:** Proporcionar de manera constante información precisa, oportuna y personalizada acorde al tipo de pedido por mercado y destino.
- **Cumplimiento:** Entregar la mercadería en el tiempo acordado, acorde a lo estipulado y mostrando calidad en los sombreros finos de paja toquilla terminados.
- **Pulcritud:** Mantener un adecuado cuidado de aseo personal, apariencia, así como en las instalaciones física de las instalaciones.

### Cronograma de charlas de la propuesta

Actividad	Contenido	Lugar	Recursos	Responsables	
Charlas dirigidas a tejedores y sus familias de sombreros de paja toquilla en la Comuna Pile del cantón Montecristi.	Registro ante el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	Casa Comunal de tejedores de paja toquilla en Pile, Montecristi, Manabí.	Computador	Investigador	
	Registro en el Servicio de Rentas Internas.				
	Registro del exportador en el Sistema del Banco Central del Ecuador (Manta)				
	Requisitos de la firma digital en el Banco Central del Ecuador				
	El proceso de exportación				Proyector
	Empacado del sombrero.				
Aspectos estratégicos					

### Talento Humano

- Tejedores y familias de sombreros finos de paja toquilla de la Comuna Pile
- Personal de la Casa Comunal de la Comuna Pile
- Investigador

### Materiales

- Computador
- Proyector
- Tríptico

## **Infraestructura**

- Casa Comunal de la Comuna Pile, Montecristi, Manabí.

## **Impacto.**

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.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

- Se pudo determinar que los tejedores de la comunidad de Pire del cantón Montecristi están obteniendo utilidades bajas debido a las condiciones del mercado nacional y comerciantes intermediarios, que compran a precios bajos menospreciando el arte de la mano de obra. Adicionalmente, otros factores como el nivel bajo de educación y desconocimiento de los procedimientos para realizar comercio exterior han impedido que el artesano de sombrero de paja toquilla se convierta en un exportador directo.
- Se concluyó que los artesanos de sombrero de paja toquilla no tienen conocimientos sólidos de cómo convertirse en exportadores y, los pasos a seguir para una exportación. Pese a ello, al realizar el diagnóstico para un plan de negocios, se pudo determinar que la actividad es factible como consecuencia de los resultados favorables obtenidos en las encuestas.

### **Recomendaciones**

- Realizar capacitaciones realistas, con la finalidad de lograr un emprendimiento continuo de las personas dedicadas a esta actividad y optimizar el manejo de recursos propios en la búsqueda de mercados por medio de la web 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 medios de comunicación a los comuneros de Pile, con la finalidad tener un nicho comercial seguro y darse a conocer con nuevos modelos y diseños acorde a la tendencia de la moda internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

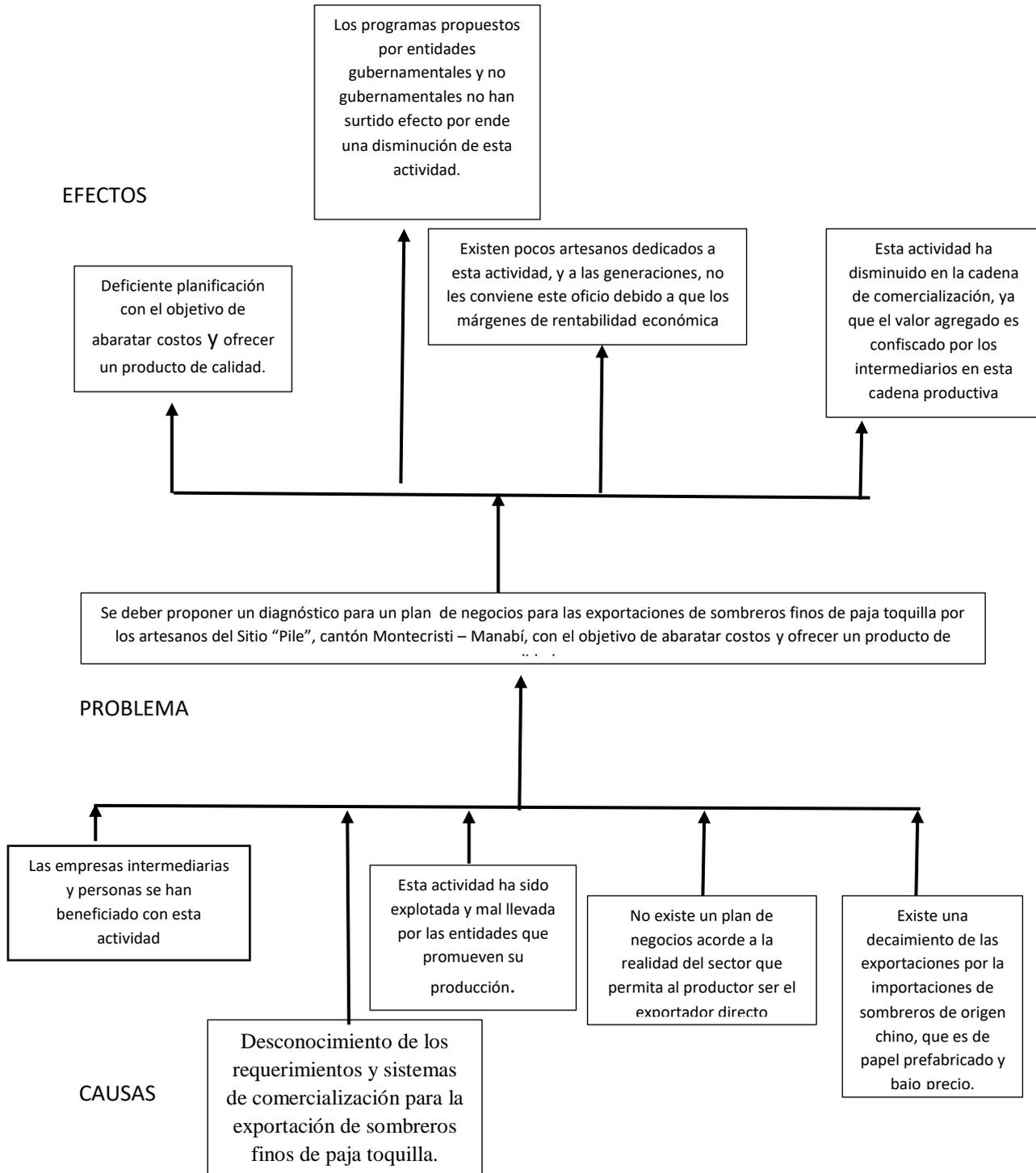
1. Arteaga. (2010). Historia del la elaboración de sombreros finos de paja toquilla en Manabí. Portoviejo, Ecuador: Ediciones Cosmos.
2. Asamblea-Nacional-Constituyente. (2008). Constitución de la República del Ecuador. En A. N. Constituyente, Constitución de la República del Ecuador (pág. 456). Quito: Eugenio Espejo.
3. BCE. (2014). Exportaciones de sombreros de paja toquilla. Quito, Ecuador: Banco Central del Ecuador.
4. BC-Ecuador. (2014.). Cuentas Nacionales de las Aportaciones de los Sectores productivos. Quito, Ecuador: Banco Central del Ecuador.
5. Bustamante. (2014). La transformación del sector artesanal del sombrero de paja toquilla en Manabí. Manta, Ecuador: Editorial Cosmos.
6. Campos. (2012). El sombrero fino de paja toquilla elaborado en el sitio Pile, Montecristi. Montecristi, Ecuador: Ediciones CORPEI.
7. Carrasco. (2012). Los sombreros de calidad de la Comuna Pile del cantón Montecristi. Quito, Ecuador: Ediciones MIPRO.
8. Carvajal. (2013). La Economía artesanal del sombrero fino de paja toquilla y sus Posibilidades de Desarrollo en el mercado extranjero. Manta, Ecuador: Ediciones Cosmos.
9. CORPEI. (2013). Los sombreros de paja toquilla y el mercado internacional. Manta, Ecuador: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.
10. Espinal. (2015). Información personalizada de artesano del sitio Pile de Montecristi. Montecristi, Ecuador: Asociación de Tejedores de sombreros finos de la comuna la Pile.
11. Espinel. (2012). La problemática del sector artesanal del sombrero fino de paja toquilla en Manabí. Portoviejo, Ecuador: Ediciones Alfaro.

12. Gallegos, J. (2014). El sector de los sombreros finos de paja toquilla. Dimensión, análisis y perspectivas. Guayaquil, Ecuador: Ediciones Bolívar.
13. Gonzaga. (2012). Capacitaciones a los productores de sombrero fino de paja toquilla y normas de exportación. Guayaquil, Ecuador: Producciones Alfaro.
14. Gutiérrez. (2014). La demanda de sombreros finos de paja toquilla . Guayaquil, Ecuador: Ediciones CORPEI.
15. Heredia. (2012). El sector artesanal de sombreros de calidad de paja toquilla y desarrollo empresarial. Quito, Ecuador: Ediciones Cosmos.
16. INEC. (2015). La Artesanía en Manabí. Quito, Ecuador: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
17. MAGAP. (2010). El sector artesanal de sombreros finos de paja toquilla en Manabí. Quito, Ecuador: Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca.
18. Matta. (2013). Los sombreros finos de paja toquilla y su comercialización. Manta, Ecuador: Editorial Banco Central del Ecuador.
19. MIPRO. (2014). Estudio Sectorial del sector Artesanal en el Ecuador. Quito, Ecuador: Ministerio de Industrias y Productividad.
20. MIPRO. (2013). La actividad comercial y sostenibilidad del sombrero de paja toquilla. Quito, Ecuador: Ministerio de Industrias y Productividad.
21. Miranda. (2014). La Economía artesanal en la elaboración de sombreros finos de paja toquilla y su desarrollo comercial exportador. Quito, Ecuador: Ediciones Eugenio Espejo.
22. Moncayo. (2013). La intermediación en el sector artesanal del sombrero fino de paja toquilla en Manabí. Manta, Ecuador: Editorial Expoecuador.
23. Morán. (2011). Herramientas para exportar productos artesanales. Guayaquil, Ecuador: Editorial Saenz.
24. Otero. (2011). La extinción de los tejedores del Sombrero Fino de Paja Toquilla, en la comuna Pile. Manta, Ecuador: Ediciones Sánchez.

25. PROECUADOR. (2014). Las asociaciones de sombreros de paja toquilla en Manabí. Quito, Ecuador: Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones adscrito a la Cancillería Ecuatoriana.
26. SENA. (2014). Las partidas nandinas para exportar productos artesanales. Manta, Ecuador: Secretaría Nacional de Aduanas del Ecuador.
27. SRI. (2012). El sistema de tributación del sector Artesanal del Ecuador. . Quito, Ecuador: Servicio de Rentas Internas del Ecuador.
28. SRI. (2015.). La tributación del sector artesanal en Manta, Ecuador. Quito, Ecuador: Servicio de Rentas Internas.
29. Suárez. (2011). Guía para la elaboración de proyectos investigativos. Quito, Ecuador: Editorial Eugenio Espejo.
30. Vizcaíno. (2011). Derecho Tributario. Buenos Aires, Argentina: Ediciones De Palma.

# ANEXOS

## Anexo 1. Árbol de problemas



## Anexo 2. Acabado del sombrero fino de paja toquilla0



**Forma y acabado.-**El sombrero está listo para darle forma al gusto del cliente, tanto para damas como para caballeros.

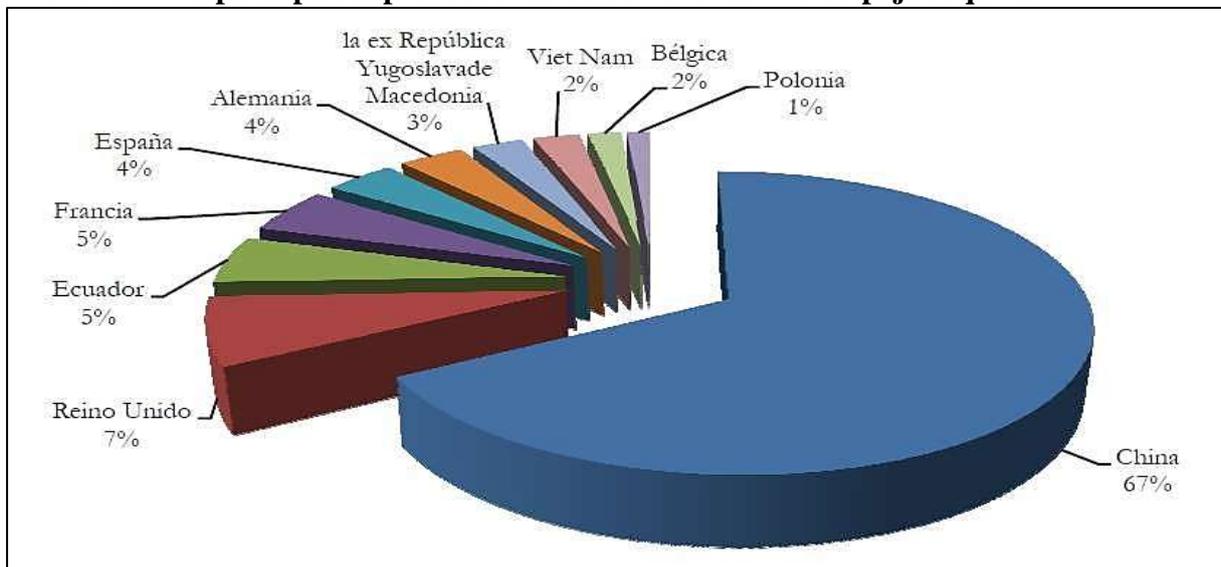
Fuente: [www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec)

## Anexo 3. Estadística de exportaciones de sombreros fino de paja toquilla



Fuente: Banco Central del Ecuador

## Anexo 4. Principales países proveedores de sombreros fino de paja toquilla



Fuente: CORPEI. Quito, Ecuador. 2015.

## Anexo 5. Incoterms

El diagrama muestra la responsabilidad del vendedor (verde) y comprador (rojo) para cada término comercial (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB, CFR, CIF) en función de los costos involucrados. Los costos se agrupan en Transporte Polivalente y Transporte Marítimo.

		MERCANCÍA ACONDICIONADA PARA SU VENTA	ALMACÉN, TRANSPORTE INTERIOR Y ALQUILA DE EXPORTACIÓN	GASTOS DE MANIPULACIÓN EN ORIGEN	TRANSPORTE EXTERIOR	SEGURO DE LA MERCANCÍA	GASTOS DE MANIPULACIÓN EN DESTINO	ALQUILA DE IMPORTACIÓN	TRANSPORTE INTERIOR Y ENTREGA
TRANSPORTE POLIVALENTE	EXW	●	●	●	●	●	●	●	●
	FCA	●	●	●	●	●	●	●	●
	CPT	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAT	●	●	●	●	●	●	●	●
	DAP	●	●	●	●	●	●	●	●
	DDP	●	●	●	●	●	●	●	●
TRANSPORTE MARÍTIMO	FAS	●	●	●	●	●	●	●	●
	FOB	●	●	●	●	●	●	●	●
	CFR	●	●	●	●	●	●	●	●
	CIF	●	●	●	●	●	●	●	●

● VENDEDOR ● COMPRADOR

WWW.PYMESYAUTONOMOS.COM

GRUPOS 2010

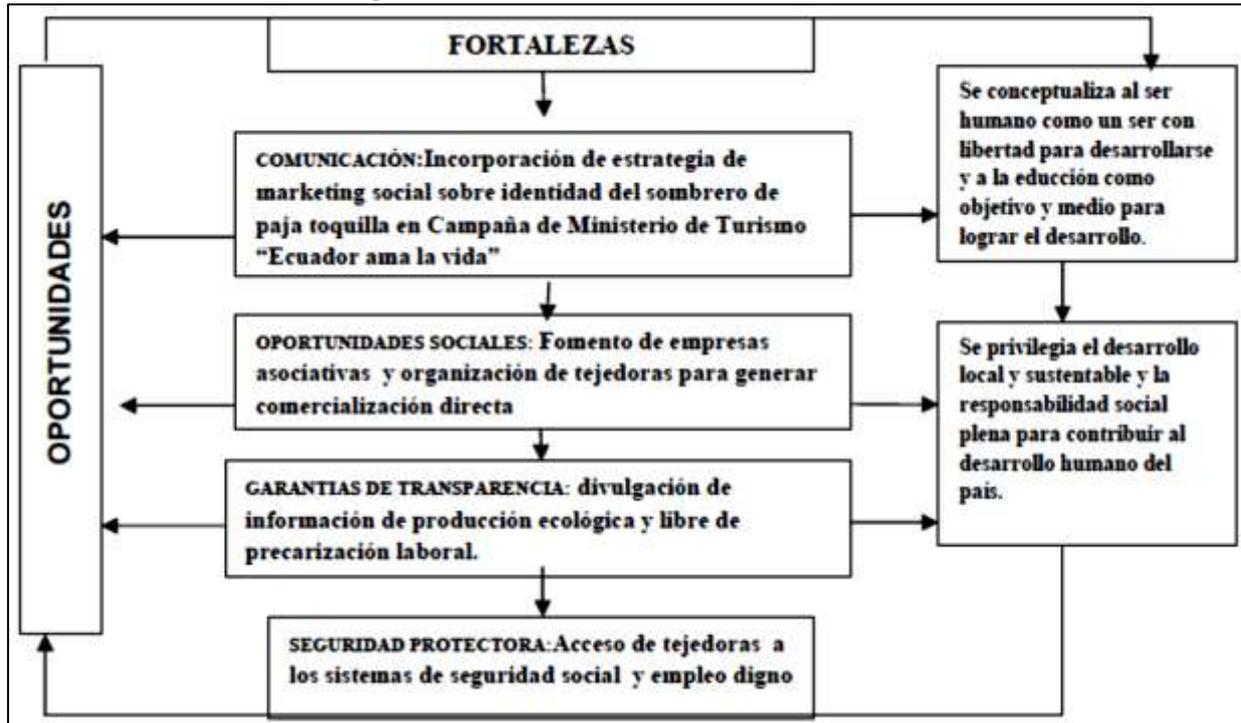
Fuente: Agencia RMS

## Anexo 6. Partidas Nandina

Subpartida NANDINA	Descripción NANDINA	PAÍSES	TONELADAS	FOB DOLAR	%/ TOTAL FOB DOLAR
6504000000	Sombreros y demás Tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras.	ESTADOS UNIDOS	20.16	2,576.71	18.59
		FRANCIA	19.01	2,473.23	17.85
		JAPON	15.77	1,883.99	13.60
		ALEM	9.92	1,345.42	9.71
		ESPAÑA	9.37	1,211.40	8.74
		CHILE	29.24	649.12	4.69
		PANAMA	7.23	549.84	3.97

Fuente: Secretaría Nacional de Aduanas del Ecuador. Manta, Ecuador. 2014.

## Anexo 7. Matriz de estrategias e interacciones



Fuente: Secretaría Nacional del Buen Vivir. Quito, Ecuador. 2014.

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LAS EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS DE PAJA TOQUILLA POR LOS ARTESANOS DEL SITIO PILE, CANTÓN MONTECRISTI – MANABÍ**



**AUTOR: ECON. FERNANDO ANZULES CHOEZ**



**Mayor información:**

Guayaquil: Av. Fco. de Orellana y Justino Cornejo  
Edificio Gobierno Zonal de Guayaquil

(593 4) 2068643 ext. 330 - 353

Quito: Yáñez Pinzón N26-12, entre Av. Colón y La Niña

(593 2) 3948 760 ext. 2410

Guayaquil

[www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec)



Ministerio  
de Industrias  
y Productividad



MIPRO Ec



@IndustriasEc



IndustriasEcuador

Av. Fco. de Orellana y Justino Cornejo  
Edificio Gobierno Zonal de Guayaquil  
Telf.: + (593 4) 2068643



Ministerio  
de Industrias  
y Productividad



Registro Único  
ARTESANAL

Dirección de  
**Desarrollo  
de Mipymes  
y Artesanías**

[www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec)

# Registro Único Artesanal

1 Acceda a la página Web del Ministerio de Industrias y Productividad. [www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec)



2 Ir a la opción de SERVICIOS EN LÍNEA



3 Seleccionar Registro Único Artesanal



4 Leer la guía de registro y luego dar click en Ingrese al sistema.

Ingrese al sistema >

5 Digite su RUC/RISE, proceso que conectará el sistema con el SRI para validar la información económica y datos personales.

Categorías | Consulta

Ingrese su RUC/R.I.S.E.:  Enviar solicitud

Todos los campos de ciertos campos son obligatorios para el registro

6 Ingrese al correo electrónico registrado en el SRI y verifique la recepción del correo enviado por el Ministerio de Industrias y Productividad.

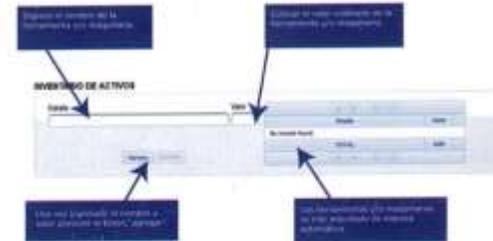


7 Una vez abierto su correo electrónico haga click en el enlace proporcionado para autenticar su registro artesanal.



8 Complete los campos especificados en el formulario.

9 Detalle una lista con el valor estimado de cada una de las herramientas y/o maquinarias que son utilizadas en el proceso productivo artesanal.



10 Adjunte un archivo con fotografías (En formato PDF) que evidencien: Herramientas, Cantidad de trabajadores, Proceso productivo y Taller Artesanal.



11 Registre su Solicitud y acepte el mensaje de veracidad.

Registrar Solicitud

12 Automáticamente su CERTIFICADO se enviará a su cuenta de correo electrónico.



Gracias por usar nuestros servicios ON LINE

# Registro Único de MIPYMES

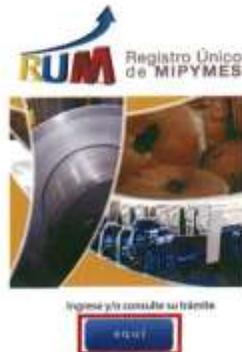
- 1 Acceda a la página Web del Ministerio de Industrias y Productividad, [www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec)



- 2 Ir a la opción de SERVICIOS EN LÍNEA



- 3 Seleccionar Registro Único de MIPYMES



- 4 Leer la guía de registro y luego dar click en Ingrese al sistema.

Ingrese al sistema >

- 5 Digite su RUC, proceso que conectará el sistema con el SRI e IESS para validar la información tributaria y de empleador requeridos.

Categorización | Continuar

Ingrese su RUC/ILESS:  Enviar solicitud

Tabla de mensajes de notificación enviada para categorización

- 6 Ingrese a su correo electrónico y verifique la recepción del correo enviado por el Ministerio de Industrias y Productividad.



- 6 Una vez abierto su correo electrónico haga click en el enlace proporcionado, este enlace lo llevará a la pantalla de categorización de su empresa.



- 7 Proceda a verificar los mensajes que se despliegan en el sistema, tome en cuenta los mensajes desplegados para que su categorización sea exitosa.



- 8 Automáticamente su CERTIFICADO se enviará a su cuenta de correo electrónico.



Gracias por usar nuestros servicios ON LINE

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**  
**MAESTRÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y GESTION DE**  
**COMERCIO EXTERIOR**

Encuestas dirigidas a los artesanos en la investigación titulada “ **DIAGNOSTICO PARA UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LAS EXPORTACIONES DE SOMBREROS FINOS DE PAJA TOQUILLA POR LOS ARTESANOS DEL SITIO PILE, CANTÓN MONTECRISTI - MANABÍ**”

**Instrucciones:**

Señores, le solicito muy respetuosamente se dignen llenar la siguiente encuesta marcando con una “x” con la mayor veracidad, ya que son datos son confidenciales con fines investigativos.

**Preguntas:**

1. ¿Cuántos años tiene trabajando en el área de producción de sombreros de paja toquilla?  
3 años  
5 años  
10 años  
Más años
2. ¿Usted compra paja toquilla para la elaboración de sombreros?  
Sí  
No  
Por ocasiones
3. ¿Cuántas unidades de sombreros de tejido fino producen en un mes?  
20  
40  
Más
4. ¿La producción de sombreros de tejido fino a quien lo venden?  
Intermediarios  
Mercado nacional  
Mercado internacional
5. ¿Cuál es el precio unitario que ustedes ofrecen por el sombrero de tejido fino de paja toquilla?  
USD 50  
USD 100  
Más
6. ¿Cree usted que se ha explotado como debería ser la paja toquilla como recurso natural renovable?  
Si  
No
7. ¿Estaría usted interesado en ser exportador directo de esta zona para comercializar su producto?  
De acuerdo  
Muy de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
No de acuerdo

8. ¿Le gustaría conocer los beneficios que representaría vender el producto al exterior?

De acuerdo  
Muy de acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
No de acuerdo

9. ¿Estaría usted interesado en capacitarse para poder comenzar a exportar sombrero de paja toquilla al mercado internacional?

De acuerdo  
Muy de acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
No de acuerdo

10. ¿Le gustaría conocer la tramitología para realizar exportaciones del producto que elabora?

De acuerdo  
Muy de acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
No de acuerdo