



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO PARA OPTAR EL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“PLAN DE INVESTIGACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE COLLARES Y
PULSERAS (ARTESANÍAS) CON OLORES AROMÁTICOS AL MERCADO ESPAÑOL”

AUTORES:

CORONEL PALLAROSO ANDREA CAROLINA
MOLINEROS MIRANDA RONNY ABEL

TUTOR:

LCDO. WILSON RUBÉN MOLINA CHAGERBÉN, MSC.

GUAYAQUIL, SEPTIEMBRE 2021

Repositorio Nacional en Ciencia y Tecnología		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	“Plan de Investigación para la Exportación de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español”	
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Coronel Pallaroso Andrea Carolina – Molineros Miranda Ronny Abel.	
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Lcdo. Wilson Rubén Molina Chagerbén, Msc	
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil	
UNIDAD/FACULTAD:	Ciencias Administrativas	
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Ingeniería (o) en Comercio Exterior	
GRADO OBTENIDO:	Ingeniería en Comercio Exterior	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	2021	No. DE PÁGINAS: 121
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior	
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Palabras clave: Plan de exportación, exportación, collares, pulseras, artesanías Key words: research plan, export, handicrafts, bracelets, necklaces	
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): El presente plan de investigación está basado en la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español, teniendo en consideración que las exportaciones de este tipo de productos tienen un decrecimiento en los últimos años por falta de incentivo del estado hacia los artesanos que elaboran este tipo de manufacturas. El problema radica al observar que los trabajadores artesanales no son aprovechados de forma correcta como su potencial lo permite, ni debidamente capacitados y dirigidos por profesionales en el tema, para que de esta manera puedan adquirir el conocimiento posible y procedan a realizar las exportaciones de sus productos hacia el mercado internacional. Así mismo, la materia prima que se obtiene fácilmente en el Ecuador para realizar este tipo de manufactura no es explotada como corresponde. Este trabajo se centra en una investigación aplicada, porque servirá para ayudar a resolver de cierta manera el problema práctico que aqueja al sector artesanal; además su diseño corresponde a la investigación narrativa, tiene un enfoque cualitativo, porque su propósito es describir las cualidades del fenómeno investigado; por otra parte, se procedió a describir las características del estudio por lo que se trata de una investigación descriptiva y por último según su fuente de datos, se aplicó la investigación documental. Como aporte general se obtuvo que, al presentar un plan de investigación estratégico para la exportación de dichas artesanías, este servirá como una guía para los artesanos que quieran incursionar en la exportación de sus productos al mercado extranjero.		
Palabras clave: Plan de Exportación, Exportación, Collares, Pulseras, Artesanías.		
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0994711875 0996239499	E-mail: andrea.coronelp@ug.edu.ec ronny.molinerosp@ug.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Abg. Elizabeth Coronel Castillo	
	Teléfono: 2848487 Ext. 123	
	E-mail: fca.secretariageneral@ug.edu.ec	



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR



UNIDAD DE TITULACIÓN

Certificación del Tutor Revisor

Habiendo sido nombrado **Ing. Rafael Emiliano Apolinario Quintana.**, tutor revisor del trabajo de titulación “**Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español**”, certifico que el presente proyecto, elaborado por **Coronel Pallaroso Andrea Carolina** con C.I. No. 0930979745 y; **Ronny Abel Molineros Miranda** con C.I. No. 0928553155, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Ingeniero en Comercio Exterior/ Ciencias Administrativas**, ha sido **REVISADO Y APROBADO** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

Ing. Rafael Apolinario, Msc

C.I. No. 0909712523



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**



**Licencia Gratuita Intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con
fines no Académicos**

Nosotros, **Coronel Pellaroso Andrea Carolina**, con C.I. 0930979745 y; **Molineros Miranda Ronny Abel** con C.I. 0928553155, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español”**, son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad Y SEGÚN EL Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN*, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

Coronel Pellaroso Andrea Carolina
C.I. No. 0930979745

Ronny Abel Molineros Miranda
C.I. No. 0928553155

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**



Certificado Porcentaje de Similitud

Habiendo sido nombrado Lcdo. Wilson Rubén Molina Chagerbén, MSC, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por Coronel Pallaroso Andrea Carolina y Molineros Miranda Ronny Abel, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior. Se informa que el trabajo de titulación: **“Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español”**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa anti - plagio **URKUND** quedando el 3% de coincidencia.

Curiginal

Document Information

Analyzed document	PLAN DE INVESTIGACION PARA LA EXPORTACIÓN DE COLLARES Y PULSERAS (ARTESANÍAS) CON OLORES AROMÁTICOS AL MERCADO ESPAÑOL.docx (D112676482)
Submitted	9/16/2021 6:29:00 AM
Submitted by	
Submitter email	ronny.molinerosm@ug.edu.ec
Similarity	3%
Analysis address	wilson.molinach.ug@analysis.urkund.com

Sources included in the report

W	URL: https://docplayer.es/158488850-Universidad-laica-eloy-alfaro-de-manabi-maestria-en-finanzas-y-comercio-internacional.html Fetched: 2/24/2021 4:18:15 PM	10
W	URL: http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2628/1/T-ULVR-2421.pdf Fetched: 12/15/2020 9:24:21 PM	1
SA	UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL / Macias Zambrano y Bonilla Astudillo 11-agosto-2019.docx Document Macias Zambrano y Bonilla Astudillo 11-agosto-2019.docx (D54790470) Submitted by: clementealadino@gmail.com Receiver: maylie.almeida.ug@analysis.urkund.com	1
W	URL: http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2778/1/T-ULVR-2560.pdf Fetched: 12/30/2020 12:07:38 AM	1
W	URL: https://docplayer.es/39517100-Universidad-politecnica-estatal-del-carchi-facultad-de-comercio-internacional-integracion-administracion-y-economia-empresarial.html Fetched: 11/7/2019 4:10:11 PM	2

**WILSON RUBEN
MOLINA
CHAGERBEN**

Firmado digitalmente
por WILSON RUBEN
MOLINA CHAGERBEN
Fecha: 2021.09.18
21:27:18 -05'00'

Lcdo. Wilson Rubén Molina Chagerbén, MSc
C.I. 0912872496
FECHA: 18/09/2021



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR



Certificado del Docente-Tutor del Trabajo de Titulación

Sr.

Ing. Fernando Ponce Orellana, MAE.
DIRECTOR CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. –

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **“Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español”**, de los estudiantes Coronel Pallaroso Andrea Carolina y Molineros Miranda Ronny Abel, indicando que han cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que los estudiantes están aptos para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

WILSON RUBEN
MOLINA
CHAGERBEN

Firmado digitalmente
por WILSON RUBEN
MOLINA CHAGERBEN
Fecha: 2021.09.18
21:19:37 -05'00'

Lcdo. Wilson Rubén Molina Chagerbén, MSc.

C.I. 0912872496

FECHA: 18-09-2021

Dedicatoria

Mi trabajo de titulación es dedicado primeramente a mi Dios, gracias a él pude concluir mi carrera, a las personas que más amo y que sin duda alguna estuvieron alentándome y brindándome su apoyo moral e incondicional como lo son mis padres Letty y Gustavo porque gracias a ellos y la formación que me dieron estoy terminando una etapa importante más en mi vida, a mi hijo Moisesito que siempre es mi motivación, fortaleza para seguir avanzando y continuar siendo su ejemplo y guía, a mi pareja Ronny Molineros con el cual hemos trabajado juntos en esto desde el principio hasta el final, por ser mi empuje, mi ayuda idónea y complemento total, mis hermanas(os) a los cuales para mi han sido mi impulso ya que algunos de ellos ya son profesionales y otros están en proceso. ¡Gracias totales por sus buenos deseos y uno de ellos hoy felizmente lo estoy cumpliendo!

Andrea Carolina Coronel Pallaroso

Este trabajo se lo dedico primero a Dios por darme la fuerza y perseverancia de nunca decaer, a mis padres por su apoyo incondicional, a mis profesores por todos los conocimientos transmitidos hacia mi persona y a mi universidad por ser el lugar físico que me acogió en todo el transcurso del estudio de mi carrera y como mención especial a mi pareja Andrea Coronel por todos los años de apoyo mutuo y por ser un pilar fundamental en todo el proceso que conlleva el estudio universitario.

Ronny Abel Molineros Miranda

Agradecimiento

Mi eterno agradecimiento es primero con Dios, por permitirme estar con vida y salud, para poder lograr mi meta. También agradezco con todo mi corazón a todos mis docentes, que se cruzaron por mi camino para poder ser guiada de la mejor manera, a todos sin excepciones, gracias por ser excelentes seres humanos y profesionales. A mi querido y buen tutor Wilson Molina que siempre tuvo mucha paciencia, por el amor que le tiene a su profesión y la consideración que tiene hacia sus alumnos, esta etapa universitaria me deja grandes y bonitos recuerdos. ¡Gracias totales!

Andrea Carolina Coronel Pallaroso

Mi agradecimiento total a nuestro Dios por permitirme culminar con salud esta etapa de mi vida universitaria, a mis padres por todo su apoyo económico y moral las veces que lo necesite, a mis queridos profesores por siempre enseñarme sus conocimientos de la manera más profesional posible y a mi compañera y pareja a la vez Andrea Coronel por estar presente siempre en todo este proceso a lo largo de estos ocho semestres y en general a mis compañeros que de una u otra manera nos apoyamos cada vez que necesitamos unos de otros.

Ronny Abel Molineros Miranda

Tabla de Contenido

Repositorio Nacional en Ciencia y Tecnología	II
Certificación del Tutor Revisor	II
Licencia Gratuita Intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no Académicos.....	III
Certificado Porcentaje de Similitud	IV
Certificado del Docente-Tutor del Trabajo de Titulación	V
Dedicatoria.....	VI
Agradecimiento	VII
Tabla de Contenido.....	VIII
Índice de Tablas	XII
Índice de Figuras.....	XII
Índice de Apéndices	XIII
Resumen.....	13
Abstract.....	14
Introducción	15
Capítulo I: Planteamiento del Problema.	17
1.1. Antecedentes del Problema.....	17
1.1.1. Árbol del Problema	18
1.2. Formulación y Sistematización del Problema.....	18
1.2.1. Formulación.....	18
1.2.2. Sistematización.....	19
1.2.3. Objetivos de la Investigación	19
1.3. Importancia y justificación de la investigación	19

1.3.1. Importancia de la Investigación.....	19
1.3.2. Justificación de la Investigación.....	20
1.4. Premisa General	20
1.5. Categoría Independiente	21
1.6. Categoría Dependiente.....	21
1.7 Delimitación de la Investigación	21
1.8. Aporte Científico	21
Capítulo II: Marco Teórico.....	22
2.1. Antecedentes Teóricos.....	22
2.1.1. Teorías que Enmarcan el Comercio Internacional	22
2.1.2. Antecedentes Macro.	24
2.1.3. Antecedentes Meso.....	25
2.1.4. Antecedentes Micro.....	28
2.1.5. Operacionalización de las Categorías.....	30
2.2. Marco Conceptual: Definición de términos básicos	39
2.2.1. Acuerdo Multipartes	39
2.2.2. Arancel.....	40
2.2.3. Artesanía.....	40
2.2.4. Artesano.....	40
2.2.5. Collares Artesanales Aromáticos.....	41
2.2.6. Cerámica.....	41
2.2.7. Exportación.....	41
2.2.8. Incoterm.....	41
2.2.9. Innovación	42
2.2.10. Mercado	42

2.2.11. Oferta Laboral.....	42
2.2.12. Plan de Exportación.....	42
2.2.13. Productividad.....	42
2.2.14. Pulseras Artesanales Aromáticas.....	43
2.2.15. La Tagua	43
2.3. Marco Contextual.....	43
2.3.1. Inmersión en el Campo de Estudio.....	43
2.4. Marco Legal	44
Constitución de la República del Ecuador 2008.....	44
Ley de Fomento Artesanal.....	44
Plan Nacional para el Buen Vivir	45
Código del Trabajo	45
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).	45
Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea.	46
Capítulo III: Metodología.	47
3.1. Tipos de Investigación Científica	47
3.1.1. Finalidad de la Investigación.....	47
3.1.2. Diseño.....	48
3.1.3. Perspectiva de la Investigación.....	48
3.1.4. Enfoque de la Investigación	49
3.1.5. Alcance de la Investigación.....	49
3.1.6. Fuente de Datos	50
3.1.7. Estructuración del Instrumento de Recopilación de Información	50
3.1.8. Entrevistas	51
3.1.9. Triangulación.....	56

Capítulo IV: Propuesta.....	63
4.1. Objetivos de la Propuesta.....	63
4.1.1. Objetivo General.....	63
4.1.2. Objetivos Específicos.	63
4.1.3. Justificación Práctica de la Propuesta.....	63
4.2. Desarrollo de los Objetivos Específicos de la Investigación.	64
4.2.1. Identificación de las Causas que Originan la Insuficiente Exportación de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.	64
4.2.2. Establecimiento de los Factores que Permiten Incrementar las Exportaciones de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.....	65
4.2.3. Determinación de la Relación que Existe entre la Planificación de la Investigación y la Exportación de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español..	66
4.3. Análisis de la Incidencia que tiene la Planificación de la Investigación en las Exportaciones de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.....	66
4.4. Desarrollo de la Propuesta	67
4.4.1. Introducción.....	67
4.4.2. Políticas Públicas a Implementar por parte del Estado Ecuatoriano.	67
4.4.3 Análisis FODA	76
4.4.4 Plan de Administración y Talento Humano	77
4.4.5. Proceso de Elaboración de los Collares y Pulseras con Olores Aromáticos	82
4.4.6. Proceso de Exportación de los Collares y Pulseras (Artesanías) con olores aromáticos.....	84
4.4.7. Discusión de los Resultados.	86

4.4.8. Aportes Limitaciones del Estudio.....	88
4.4.9. Futuras Líneas de Investigación	88
4.4.10. Factibilidad del Plan de Investigación.....	88
Conclusiones	90
Recomendaciones	91
Referencias.....	92
Apéndice.....	97

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Antecedentes Macro, Meso y Micro.....</i>	29
Tabla 2 <i>Plan de Administración y Talento Humano.....</i>	80
Tabla 3 <i>Partida Arancelaria</i>	84

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Árbol del problema.....</i>	¡Error! Marcador no definido.
Figura 2 <i>Operacionalización de las Categorías.....</i>	30
Figura 3 <i>Triangulación de datos referente a las entrevistas realizadas a los conocedores del tema investigado</i>	57
Figura 4 <i>Plan de Investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español</i>	70
Figura 5 <i>Análisis FODA</i>	76
Figura 6 <i>Organigrama del personal administrativo.....</i>	81
Figura 7 <i>Proceso de exportación</i>	85

Índice de Apéndices

Apéndice A <i>Marco Legal</i>	98
Apéndice B <i>Cuestionario para las Entrevistas</i>	105
Apéndice C <i>Validación de Entrevista No. 1</i>	106
Apéndice D <i>Validación de Entrevista No. 2</i>	110
Apéndice E <i>Validación de Entrevista No. 3</i>	114

Resumen

El presente plan de investigación está basado en la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español, teniendo en consideración que las exportaciones de este tipo de productos tienen un decrecimiento en los últimos años por falta de incentivo del estado hacia los artesanos que elaboran este tipo de manufacturas. El problema radica al observar que los trabajadores artesanales no son aprovechados de forma correcta como su potencial lo permite, ni debidamente capacitados y dirigidos por profesionales en el tema, para que de esta manera puedan adquirir el conocimiento posible y procedan a realizar las exportaciones de sus productos hacia el mercado internacional. Así mismo, la materia prima que se obtiene fácilmente en el Ecuador para realizar este tipo de manufactura no es explotada como corresponde. Este trabajo se centra en una investigación aplicada, porque servirá para ayudar a resolver de cierta manera el problema práctico que aqueja al sector artesanal; además su diseño corresponde a la investigación narrativa, tiene un enfoque cualitativo, porque su propósito es describir las cualidades del fenómeno investigado; por otra parte, se procedió a describir las características del estudio por lo que se trata de una investigación descriptiva y por último según su fuente de datos, se aplicó la investigación documental. Como aporte general se obtuvo que, al presentar un plan de investigación estratégico para la exportación de dichas artesanías, este servirá como una guía para los artesanos que quieran incursionar en la exportación de sus productos al mercado extranjero.

Palabras claves: plan de investigación, exportación, artesanías, pulseras, collares.

Abstract

This research plan is based on the export of necklaces and bracelets (handicrafts) with aromatic scents to the Spanish market, taking into consideration that exports of this type of products have decreased in recent years due to lack of incentive from the state towards artisans who make this type of manufacturing. The problem lies in observing that artisan workers are not used correctly as their potential allows, nor are they properly trained and directed by professionals on the subject, so that in this way they can acquire the possible knowledge and proceed to export their products. products to the international market. Likewise, the raw material that is easily obtained in Ecuador to carry out this type of manufacturing is not exploited properly. This work focuses on applied research, because it will serve to help solve in a certain way the practical problem that afflicts the artisan sector; Furthermore, its design corresponds to narrative research, it has a qualitative approach, because its purpose is to describe the qualities of the phenomenon under investigation; On the other hand, the characteristics of the study were described, so it is a descriptive research and finally, according to its data source, the documentary research was applied. As a general contribution, it was obtained that, by presenting a strategic research plan for the export of said handicrafts, it will serve as a guide for artisans who want to venture into the export of their products to the foreign market.

Keywords: research plan, export, handicrafts, bracelets, necklaces.

Introducción

El presente trabajo trata sobre un plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español. Se constató que el problema de los artesanos ecuatorianos es la falta de conocimiento y capacitación para que al momento de querer exportar sus productos a un mercado extranjero lo hagan de una forma correcta; la plaza elegida fue España por el motivo que en dicho mercado las artesanías ecuatorianas son apreciadas y muy valoradas por su tradición cultural, estilo innovador y elaboración artesanal; así mismo se tuvo como referencia que el Acuerdo Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador favorece la exportación de este tipo de productos, por tal motivo, el presente trabajo hace referencia a un plan de investigación para la exportación de dichas manufacturas, su característica principal es la recolección de datos, que les permita a los artesanos tener una guía y puedan servirse de ella al momento de exportar su mercadería a un mercado internacional, para analizar el problema hay que plantearlo, es necesario mencionar que entre unas de las principales causas están; la falta de conocimiento por parte de los artesanos al momento de querer exportar sus productos al exterior y el poco apoyo del Estado para la exportación de este tipo de mercaderías.

La investigación se realizó con el fin de analizar los principales factores que favorecen y perjudican a los artesanos, para poder brindarles una guía que los orienten a internacionalizar sus productos, que por medio de la innovación, diseño y calidad puedan satisfacer a los futuros clientes y así mismo poder competir en el mercado exterior; por lo tanto, es imprescindible conocer el nivel socioeconómico, cultural y otros factores importantes que hacen de España un mercado atractivo para la exportación de las artesanías ecuatorianas.

Este plan está basado en una investigación aplicada considerando el método descriptivo, analítico – sintético y se realizó una recolección de datos bibliográficos sobre el

tema de estudio, además su diseño corresponde a la investigación narrativa, tiene un enfoque cualitativo porque su propósito es describir las cualidades del fenómeno investigado, para obtener información valiosa de expertos en el área, el instrumento utilizado fue la entrevista, por la cual se pudo extraer información importante de dichos expertos.

El propósito de este proyecto, es incentivar la producción, innovación y posterior exportación de las artesanías ecuatorianas a mercados que son económicamente atractivos, se pudo obtener mayormente información sustancial y detallada que servirá a los artesanos como guía a seguir cuando decidan internacionalizar sus artesanías a mercados que favorezcan el consumo de este tipo de productos.

Así mismo se detalló un plan de investigación estratégico con las directrices básicas a implementar en un proceso de exportación de artesanías ecuatorianas a mercados extranjeros. Cabe recalcar que dentro de las limitaciones importantes que tuvimos, se destaca la pandemia COVID -19 porque al momento de realizar las entrevistas generó dificultades, una de las principales fue el no poder entrevistar a los expertos en el tema de forma presencial, por lo cual se realizaron las mismas de manera tecnológica por medio de mensajes (WhatsApp), otro de los inconvenientes fue el tiempo de espera de las respuestas de dichos entrevistados para poder extraer las conclusiones pertinentes del cuestionario realizado a los mismos.

Capítulo I: Planteamiento del Problema.

1.1. Antecedentes del Problema

El Ecuador tiene un ingenio artesanal muy meritorio y diverso, el cual es poco aprovechado y no es explotado como su potencial lo permite por la falta de capacitación a estos sectores de producción de artesanías manufacturadas. Se está desaprovechando la materia prima que se consigue fácilmente en el país, así mismo los diseños de las mismas son de muy alta calidad los cuales son muy apetecidos en el mercado español y se debería aprovechar esa cualidad, al igual que la mano de obra de los artesanos ecuatorianos es calificada pero poco valorada; con esto se busca organizar al artesano y así poder comercializar una gama diversa de sus productos ingeniosos al mercado internacional.

El gobierno ecuatoriano no incentiva al artesano con apoyo económico, capacitación profesional y esto repercute en que los productores artesanales “no tengan la salida internacional que requieren” para así poder posicionar su producto de manera global. En la actualidad el Ecuador está obligado a desarrollar de forma masiva su sector productivo artesanal, pues al no tener moneda propia se requiere generar y proporcionar empleo al gran porcentaje de artesanos que estando en una edad productiva no encuentra plazas de trabajo conforme a su experiencia y habilidades laborales.

De acuerdo a lo analizado por Cedeño (2020), el cual indica que en su estudio técnico sobre el desarrollo de las importaciones en España expresa que:

En el año 2019 España importó y tuvo un crecimiento del 0,47% con relación al año pasado. Las compras al mercado internacional tienen una representación del 27,97% de su PIB, y esto lo coloca en el puesto número 68, de un total de 191 países, del ranking de importaciones respecto al PIB, dispuesto de menor a mayor porcentaje. Las importaciones supusieron ese año 332.204,6 millones de euros. España ocupa el puesto número 177 del ranking mundial. En la evolución de las importaciones en

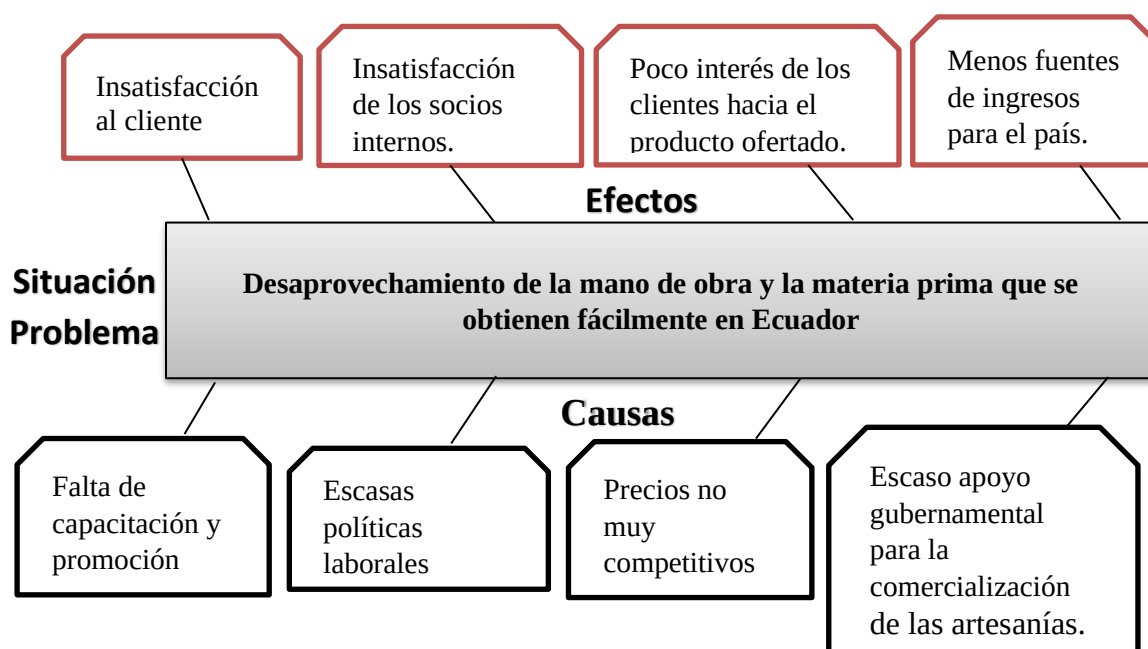
España en los últimos años se puede observar que han incrementado respecto a los últimos cuatro periodos (p. 23).

Se da a notar que España siempre mantiene sus importaciones a un nivel de crecimiento continuo y eso lo hace apetecible para los mercados que quieren ingresar con sus productos a este atractivo mercado económico.

1.1.1. Árbol del Problema

Figura 1

Árbol del problema



Fuente: Los autores

Nota: Se reflejan las causas y efectos del árbol de problema de nuestra investigación.

1.2. Formulación y Sistematización del Problema

1.2.1. Formulación

¿Qué incidencia tiene la planificación de la investigación sobre las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español?

1.2.2. Sistematización

¿Cuáles son las causas que originan la insuficiente exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español?

¿Qué factores permiten incrementar las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español?

¿Cuál es la relación que existe entre la planificación de la investigación y la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español?

1.2.3. Objetivos de la Investigación

1.2.3.1. Objetivo General. Analizar la incidencia que tiene la planificación de la investigación en las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

1.2.3.2. Objetivos Específicos.

- a) Identificar las causas que originan la insuficiente exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.
- b) Establecer los factores que permiten incrementar las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.
- c) Determinar la relación que existe entre la planificación de la investigación y la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

1.3. Importancia y justificación de la investigación

1.3.1. Importancia de la Investigación

Su importancia radica en que la presente investigación sirve para fomentar organizadamente las exportaciones de artesanías ecuatorianas al mercado español con

proyección en la Unión Europea. Por otra parte, se considera que al demostrarse la premisa del presente trabajo se incrementaría la producción en el sector artesanal, consecuentemente se necesitaría de más mano de obra para cubrir la demanda internacional, lo cual es trascendental para la sociedad debido a la generación de empleo que provocaría este sector productivo del país.

1.3.2. Justificación de la Investigación

1.3.2.1. Justificación Teórica. Con el presente trabajo se pretende aportar aspectos teóricos referentes a la insuficiente exportación de las artesanías ecuatorianas, la idea es que los argumentos aquí planteados sirvan como un complemento teórico al fomento de las exportaciones de artesanías del Ecuador.

1.3.2.2. Justificación Metodológica. Se intenta crear un instrumento sistematizado que permita planificar adecuadamente las exportaciones de las artesanías ecuatorianas, para que el mismo pueda ser utilizado por los diferentes miembros que componen el sector artesanal ecuatoriano.

1.3.2.3. Justificación Práctica. La investigación que se está realizando busca lograr una solución al problema de la insuficiente exportación de artesanías ecuatorianas, lo cual permitiría por parte de los involucrados tomar las decisiones adecuadas que les favorezcan concretar la internacionalización de dicha mercancía. Además, la presente investigación trata de fomentar el desarrollo económico y se elaboró un trabajo práctico que realiza una propuesta diferente con los procedimientos que actualmente se están llevando a cabo.

1.4. Premisa General

Si se aplica la planificación de la investigación; entonces, se incrementarán las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

1.5. Categoría Independiente

Plan de investigación

1.6. Categoría Dependiente

Exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.

1.7 Delimitación de la Investigación

El problema de la investigación se desarrolla en el mercado artesanal cuya dirección es Loja y Doctor Alfredo Baquerizo Moreno, Centro de la Ciudad de Guayaquil (Zona 8).

1.8. Aporte Científico

Se busca diseñar un sistema ordenado que nos permita organizar las exportaciones de manera rápida y eficiente de las artesanías ecuatorianas, para que este modelo pueda ser utilizado por todos los miembros que comprenden el sector artesanal del Ecuador.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Antecedentes Teóricos.

El presente plan de investigación se fundamenta mediante las teorías ya existentes que sean de importancia y comprobadas acorde al objeto de estudio, por lo consiguiente se unificará criterios de sus respectivos autores para analizar y poder comprender las categorías del tema expuesto, de modo que se pueda establecer una serie de conceptualizaciones concretas que servirán de apoyo en el análisis del tema de investigación.

2.1.1. Teorías que Enmarcan el Comercio Internacional

La investigación está direccionada hacia las exportaciones al mercado extranjero, por lo cual es necesario analizar y aplicar conceptos básicos de las teorías de internacionalización. Para tener una comprensión más clara de qué es el comercio internacional, es necesario mejorar sus métodos de producción, en primer lugar, su base teórica, es decir, diversas teorías formadas a través del progreso y avance del propio comercio mundial. Entre las principales sugerencias, se pueden presentar de manera integral las siguientes teorías:

2.1.1.1. Teoría de la Ventaja Absoluta. La teoría de la ventaja absoluta expone que los países a nivel mundial deben aprovechar los recursos que mayormente posean en abundancia según Blanco (2011) expresa que:

Adam Smith establece que la ventaja absoluta es la capacidad de una persona, una empresa o un país para producir bienes o productos, mientras utiliza pocos entes productivos. Smith argumenta que con el libre comercio cada país se especializaría en producir bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta (o que su producción en otros países sea mucho más rentable) e importar aquellos para los que tuvieran una desventaja absoluta (y para los países que producen en menor cantidad o los que

importan de manera menos eficaz). (p. 543).

Según el artículo mencionado anteriormente, el Ecuador es muy rico en sus recursos naturales, los cuales deben ser utilizados por sus artesanos para realizar sus trabajos de manufactura, que son materiales conseguidos fácilmente y en su mayoría provienen de la naturaleza, por tal razón la teoría de la ventaja absoluta enmarca con el tema tratado. En sí la base de la teoría de la ventaja absoluta tiene como idea principal comercializar entre dos países, en el cual uno de ellos debe tener una ventaja absoluta en la producción de ciertos productos básicos comercializados.

2.1.1.2. Teoría de la Ventaja Comparativa. Al intercambiar de una forma libre y económica con otro país, los productos en los que cada cual se especializa permiten el incremento de divisas de las economías involucradas, tal cual lo señalan Cypher & Dietz (2005):

La teoría de la ventaja comparativa sostiene que el libre intercambio entre países incrementará el monto total del producto mundial si cada país tiende a especializarse en aquellos bienes que puede producir a un costo relativamente menor en comparación con los posibles socios comerciales. (p. 356).

De acuerdo al párrafo antes mencionado, la teoría comparativa indica que al intercambiar comercialmente productos que se manufacturan a un bajo costo con un país de similares características, este intercambio comercial fortalece el vínculo entre los países involucrados, ya que al elaborar productos a un bajo costo se obtiene un crecimiento comercial y económico de los países que intervienen en este tipo de transacción. Como manifiestan los autores mencionados con anterioridad, coinciden en que los cimientos de la teoría de la ventaja comparativa radican en el simple hecho de que la solución para un país sin ventaja absoluta (no producirá ningún bien con las ventajas anteriores) es una comparación de precios relativos.

2.1.1.3. Teoría de la Ventaja Competitiva. Generar productos de buena calidad y a bajos costos provoca una competencia en la que las empresas tienen que inmiscuirse para estar a la par en el comercio global, Porter, Web y Empresas (1985) en su artículo manifiesta que:

La ventaja competitiva aumenta de manera primordial debido a el valor que la empresa es capaz de generar. El concepto de valor figura lo que los consumidores están dispuestos a pagar y el crecimiento de ese valor a un nivel principal, es debido a la capacidad de ofrecer un precio más bajo en comparación con los competidores para obtener ventajas o proporcionar ventajas únicas en el mercado que puedan superar los precios más competitivos. (p. 3).

Se concluye que esta teoría enseña que, para estar a un mismo nivel de competitividad con las grandes empresas, se debe generar valor a los productos confeccionados y a precios bajos para la satisfacción de los clientes, esto hará que se tome un posicionamiento evidente en el mercado.

2.1.2. Antecedentes Macro.

Dentro de este trabajo de investigación, el tema principal a tratar es la exportación de collares y pulseras aromáticas del sector artesanal, ya que es a partir de este factor que nace el problema planteado en relación al objeto de estudio. Para esto es necesario valorar los criterios de varios autores en los siguientes artículos mencionados:

Según lo manifestado por Varela (2012) en su estudio realizado sobre las exportaciones a nivel mundial y con todos los datos recolectados, tales como cifras, porcentajes, volúmenes y tipo de artesanías que se exportaron indica que “La exportación mundial de artesanías, denotan que su principal destino es el continente asiático y el Pacífico con 66,7%, seguido por Europa con el (24,5%), América del norte (6,8%) y Latinoamérica

(1,6%)” (p. 95). Se puede analizar que, según lo expuesto Europa es el segundo mercado que recibe el mayor porcentaje de exportaciones de artesanías en el mundo.

En Europa hoy en día las practicas amigables con el medio ambiente es cada vez de mucha más importancia, por lo cual, para Serra (2020) en su trabajo de investigación manifiesta que: Los mercados europeos, son unos de los principales escenarios de exhibición de la moda. Así mismo, las preferencias de los consumidores están más ligadas a productos de origen natural, que están en concordancia con el medio ambiente y se implementan prácticas de producción justa vinculadas a políticas amigables con el medio ambiente. (p. 243).

Según lo indicado por Serra, se observa que el mercado internacional de la moda encontramos que hay tendencias por el uso de la bisutería de tipo artesanal y este es un punto a favor de los productores de este tipo de artesanías, ya que sus prendas pueden ser mostradas al mercado de una manera mucho más formal y al alcance de clientes con poder económico adquisitivo.

2.1.3. Antecedentes Meso.

En América Latina, el trabajo artesanal es el sustento de miles de familias que obtuvieron el conocimiento de este oficio de generación en generación, principalmente en los poblados del continente americano como las Favelas (Brasil), pues Herrera (2016) indica que “En América Latina, la artesanía no es solo una actividad en el campo, sino en las afueras y en los barrios informales de sus ciudades pobladas como las favelas, donde colectivamente, los artesanos se enfrentan a múltiples condiciones desfavorables” (p. 8). Por todo lo dicho con anterioridad se observa que los artesanos de Latinoamérica tienen muchos obstáculos, los cuales los limitan a realizar su trabajo con una mayor eficiencia.

Los artesanos ecuatorianos tienen como gran ventaja destacarse por sus artesanías de excelente calidad, por su gran variedad y reconocimiento a nivel internacional a diferencia de

sus similares de esta parte del continente americano, de acuerdo a su autor López Vera (2009) expresa que “Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia también ofrecen sus artesanías al comercio internacional a través de ferias y por la web, pero no han obtenido una reputación muy favorable como las tienen las artesanías del Ecuador.” Este es un punto muy relevante a favor de este tipo de artesanías ecuatorianas, ya que su calidad y diseño ha permitido obtener la preferencia de los consumidores de este tipo de productos (p. 12).

Se concluye con que el Ecuador es el país de Latinoamérica con mejor calidad y diseños en sus artesanías y eso lo convierte en un mercado muy atractivo a nivel mundial.

Se minimiza el sector artesanal a nivel macroeconómico, frente a las principales actividades económicas e industriales que conforman las economías a nivel internacional, para ello en el artículo expuesto Wallace (2011) concluye con lo siguiente:

Tener estadísticas precisas y contabilizar a los artesanos de América Latina es un verdadero desafío ya que tiende a ser un sector casi invisible que es su reconocimiento como área productiva. Considerado por los economistas como una actividad económica complementaria y por esta razón no es común que aparezca en los Censos de Población o los Censos Económicos como un sector (p. 28).

En el artículo en mención, denota que la actividad económica artesanal prácticamente es hecha a un lado al momento de considerar los ingresos económicos de un país, por esta razón los economistas no le dan el realce que esta actividad requiere.

La Organización mundial del Comercio no ha logrado obtener de manera precisa los índices numéricos de las exportaciones de artesanías en general por esta razón, Wallace (2011) expresa:

Que medir la producción a través de las exportaciones es un dolor de cabeza porque la Organización Mundial del Comercio, el organismo en el que se basa la nomenclatura

armonizada, en la materia prima, técnicas y/o en productos, pero no existen categorías específicas para designar su producción artesanal (p. 28).

A partir de lo antes expuesto, se concluye que es muy difícil medir los procesos de producción de la materia prima con lo cual se elaboran las artesanías a nivel mundial.

El trabajo artesanal con el pasar del tiempo ha sido una actividad en la cual se ha perdido el interés mayoritario, por parte de las poblaciones y en su gran porcentaje por la juventud que conforman estos poblados que por tradición y cultura han venido desarrollando esta actividad como una forma de vida, como tal su autor Wallace (2011) argumenta lo siguiente:

Por lo tanto, en el presente trabajo investigativo se ha logrado constatar que en algunos países está envejeciendo y echando a perder el artesanado tradicional, hoy en día, se vive una situación donde el 80% de los productores tienen entre 40 a 80 años de edad, el 15% de 25 a 40 años de edad y sólo el 5% tienen el interés de aprender las trabajosas y muy costosas técnicas milenarias y centenarias. No sólo es una problemática económica pero sí muy importante (p. 28).

Según lo manifestado en el párrafo anterior, en la actualidad la juventud no encuentra el mismo interés en la labor artesanal como en los tiempos pasados y solo un bajo porcentaje se dedica en el perfeccionamiento de las técnicas milenarias para realizar esta labor de manera profesional.

El mayor problema de los trabajadores en el sector artesanal fue y ha sido siempre el poco interés de las autoridades a nivel global de reconocer y autenticar esta valorable actividad en el lugar de prestigio como movimiento económico que esta merece, de acuerdo a lo expuesto por Wallace (2011):

Una encuesta efectuada a artesanos y sus hijos encontró que lo más grave es la falta de reconocimiento social. A través del conocimiento de la certificación artesanal y

comercial, el Ministerio de Cultura la equipara como profesión en lugar de como negocio único a partir de los parámetros del ámbito comercial. Como región, carecemos de políticas sociales y oficiales urgentes para reconocer los valores tradicionales; necesitamos hablar con los artesanos, los artesanos y sus hijos para ver si tienen un lugar en el siglo XXI, o si estamos ante un nuevo paradigma (p. 28).

Como se evidencia según el argumento de Wallace basado en una encuesta dirigida a los artesanos, hay una disyuntiva entre los valores comerciales y culturales de este gremio además de la poca preocupación de los gobiernos de turno por apoyar el desarrollo de este tipo de trabajo artesanal.

2.1.4. Antecedentes Micro.

En el Ecuador las formas del sector artesanal de expresar sus culturas, tradiciones y modelos de vida siempre ha sido manifestado por medio de sus artesanías que los representa como una comunidad de empuje y desarrollo económico en este país, Pita (2018) afirma que:

Las artesanías son una forma de vida para muchos habitantes del Ecuador. Además, la producción de artesanías, constituye una salida hacia mundos diferentes. La significativa red artesanal, incluye emblemas que identifican a los artesanos, los cuales se encuentran dentro de contextos autóctonos, en artes populares y de élite; todo lo cual crea una "meta-diálogo" entre países industriales y no industriales. La diversidad de formas expresivas, incluida la artesanía, representa un espectro de pluralidad humana y cada una se deriva de su trayectoria histórica (p. 5).

En cuanto al punto de vista de Pita, queda claro que la producción artesanal es importante y esta abre otras aristas no solo culturales y comerciales, sino también con una proyección más diversa e internacional.

Los países que poseen grandes capitales a nivel mundial en la actualidad producen sus artesanías de una forma industrializada, dejando a un lado la mano de obra ancestral según D'Amico (2011) expresa que:

En los países capitalistas avanzados, el desarrollo acelerado de la ciencia y tecnología aplicada a la producción condujo a un progreso extraordinario de la industrialización, por otro lado, las actividades de manufacturas que se fundamentan en el trabajo manual y el uso de instrumentos y técnicas rudimentarias para la elaboración de estos productos, han desaparecido casi por completo por la desenfrenada expansión del proceso de industrialización, para poder resistir la agresividad de la competencia que caracteriza economía de mercado (p. 9).

En el párrafo antes mencionado se concluye que la industrialización y las tecnologías en los países de primer mundo han dejado a un lado el arte manual y las formas rudimentarias con las que los productores artesanos realizaban sus trabajos de artesanías.

Tabla 1

Antecedentes macro, meso y micro.

Antecedentes
MACRO: La exportación mundial de artesanías, denotan que su principal destino es el continente asiático y el Pacífico con 66,7%, seguido por Europa con el (24,5%), América del norte (6,8%) y Latinoamérica (1,6%)”. Se puede analizar que, según lo expuesto Europa es el segundo mercado que recibe el mayor porcentaje de exportaciones de artesanías en el mundo. MESO: Venezuela, Colombia, Perú y Bolivia también ofrecen sus artesanías al comercio internacional a través de ferias y por la web, pero no han obtenido una reputación muy favorable como las tienen las artesanías del Ecuador. Este es un punto muy relevante a favor de este tipo de artesanías ecuatorianas ya que su calidad y diseño ha permitido obtener la preferencia de los consumidores de este tipo de productos.

MICRO: Las artesanías son una forma de vida para muchos habitantes del Ecuador. Además, la producción de artesanías, constituye una salida hacia mundos diferentes. La significativa red artesanal, incluye emblemas que identifican a los artesanos, los cuales se encuentran dentro de contextos autóctonos, en artes populares y de élite.

Fuente: Los autores

Nota: Muestra la evolución de las artesanías a nivel Macro, Meso y Micro.

2.1.5. Operacionalización de las Categorías

Figura 2

Operacionalización de las categorías

CATEGORÍA	DIMENSIONES	INDICADORES
Independiente Plan de investigación (estratégico)	Estratégico	- Mercado
		- Innovación
		- Productividad
		- Recursos físicos y financieros
		- Rentabilidad
		- Desempeño y desarrollo esencial
		- Roles de desempeño y actitud del trabajador
		- Responsabilidad social.
	Táctica	- Canales de comunicación con el cliente
		- Tiempo de respuesta al cliente
		- Grado de flexibilidad y adaptación a los requerimientos del cliente
		- Tiempo de entrega del pedido
		- Información puntual de entrega
		- Envío de proforma
		- Información del embarque
		- Documentación
		- Eficiencia en la entrega de factura y documento de exportación
		- Capacidad de respuesta a entregas urgentes y devoluciones
	Operacional	- Calidad de productos entregados
		- Eficiencia
		- Eficacia
		- Capacidad

		- Productividad
		- Calidad
		- Lucro
		- Rentabilidad
		- Competitividad
		- Efectividad
		- Valor
		- Distribución
Dependiente Exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.	Exportación de collares	- Demanda potencial
		- Oferta exportable
		- Oportunidades comerciales
		- Acuerdos comerciales
		- Preferencias arancelarias
	Exportación de pulseras	- Demanda potencial
		- Oferta exportable
		- Oportunidades comerciales
		- Acuerdos comerciales
		- Preferencias arancelarias

Fuente: Los autores

Nota: En esta figura se muestra de manera resumida la operacionalización de las categorías, sus dimensiones e indicadores.

2.1.5.1. Plan de Investigación. Este plan de investigación está desarrollado con el fin de guiar a los artesanos ecuatorianos y sus asociaciones en las diferentes etapas del proceso de exportación, comercialización y distribución de sus artesanías al mercado europeo (España).

2.1.5.1.1. Estrategia. Las diferentes estrategias deben ser implementadas de forma correcta, dirigidas y encaminadas para el desarrollo del proyecto de manera adecuada tanto en la producción, distribución y posicionamiento de las artesanías exportadas al mercado español, para que por medio de estas el producto se encamine hacia el éxito.

2.1.5.1.1.1. Mercado. El mercado en el que se enfoca esta investigación es el español, ya que se observó que es una plaza muy apetecible y en el que valoran mucho el trabajo de los artesanos de esa parte de la región (Ecuador).

Por medio del ingreso de las artesanías ecuatorianas a este mercado, se pretende abrir la mayor cantidad de puertas posibles hacia el continente europeo y así tener expansión internacional de este producto.

2.1.5.1.1.2. Innovación. La innovación en el sector artesanal juega un rol muy importante al momento de sacar a la venta este tipo de productos, ya que se debe tener en cuenta las últimas tendencias de la moda internacional y así ir de la mano con los cambios que este tipo de mercado exige a nivel mundial.

2.1.5.1.1.3. Productividad. Se debe recalcar que la producción de las artesanías (collares y pulseras) exportadas al mercado europeo tienen que ir acorde tanto en: cantidad, variedad, calidad que el mercado demande y así lograr tener un nivel de producción muy alto cumpliendo con todas las normas y reglamentos que se requieran, para de esta manera ganar el prestigio ante los clientes que se interesen en el producto comercializado.

2.1.5.1.1.4. Recursos físicos y financieros

Resaltar que los recursos tanto físicos como financieros, deben estar bien encaminados para así lograr los objetivos trazados, en cuanto a recursos físicos, tener la infraestructura correspondiente para la producción, elaboración y empaquetado del producto hasta su destino final y en lo financiero contar con los recursos económicos necesarios que sustenten la productividad de las artesanías expuestas en el proyecto.

2.1.5.1.1.5. Rentabilidad. Se deben respetar todos los procesos anteriormente expuestos para así lograr obtener la mayor ganancia económica posible, ya que la suma de los factores tales como: la producción, distribución, recursos financieros y físicos de una forma adecuada, conllevan a la obtención de una rentabilidad que sustente el éxito de dicha

inversión.

2.1.5.1.1.6 Desempeño y desarrollo esencial.

Hay que tener en cuenta que, al desempeñar una buena administración en el manejo, funcionamiento de la empresa y cumpliendo con todas las obligaciones que la ley así lo exige, hasta llegar a los objetivos planteados, también es importante indicar que se debe autoevaluar la gestión periódicamente para lograr un desarrollo constante en el cumplimiento de los objetivos antes propuestos.

2.1.5.1.1.7 Roles de desempeño y actitud del trabajador

Los roles de cada trabajador tienen que ser cumplidos a cabalidad y con una actitud positiva desde la posición en que se encuentren desempeñando su labor, pues al cumplir con estos de una forma correcta, encaminan a la empresa al éxito deseado y al cumplimiento de los objetivos planteados a corto, mediano y largo plazo.

2.1.5.1.1.8 Responsabilidad social

Tener en cuenta que el trabajo artesanal es responsable con el medio ambiente ya que la mayoría de los materiales utilizados en este arte provienen de la naturaleza, por esa razón es importante recalcar que no provoca impactos negativos en el medioambiente; este tipo de oficio permite a las pequeñas sociedades rurales integrarse y así generar empleos de forma directa e indirecta siendo estos mismos la base sustentable económicamente para muchas familias, también es importante indicar que manteniendo viva la labor artesanal se deja para las generaciones futuras un conocimiento ancestral que se viene obteniendo de generación en generación.

2.1.5.1.2. Táctica. Se deben ejecutar las tácticas de una manera correcta siguiendo los procedimientos pre establecidos, las diferentes técnicas y estrategias de mercadeo, comercialización y distribución del producto en el ámbito en el que se desarrolla la actividad comercial y así lograr cumplir con los objetivos trazados.

2.1.5.1.2.1. Canales de Comunicación con el Cliente. Generar formas de realizar marketing, por medio de diferentes canales de comunicación tales como las redes sociales y por medio de estas, producir pautas publicitarias, vídeos promocionales, entre otros, con el fin de tener un contacto directo con el cliente, responder sus dudas y receptar sugerencias, críticas y demás comentarios sobre el producto.

2.1.5.1.2.2. Tiempo de Respuesta al Cliente. El tiempo de repuesta al cliente tiene que ser focalizado de una manera rápida y precisa, atender con la brevedad la inquietud o reclamo que este manifieste, ya que al resolver dicha solicitud de una forma eficaz y espontánea se obtiene como resultado la fidelidad del cliente hacia la empresa.

2.1.5.1.2.3. Grado de Flexibilidad y Adaptación a los Requerimientos del Cliente. Atender al cliente adecuadamente, con procesos de compras sencillos, brindando la confianza y seguridad sobre el producto adquirido y adaptándose a los requerimientos que estos demanden, brindando este servicio de manera adecuada se logrará como resultado que siempre lo elijan como primera opción a quienes les brinden este tipo de servicio.

2.1.5.1.2.4. Tiempo de Entrega del Pedido. Es muy importante constatar que el producto solicitado, llegue a su lugar de destino de manera puntual y en perfecto estado, ya que es muy calificado por el comprador y de esta manera poder mantener a dicha compañía, satisfecha con el servicio proporcionado.

2.1.5.1.2.5. Información Puntual de la Entrega. Se debe generar una información puntual de entrega, con eficiencia y efectividad estos son pilares indispensables para ganar prestigio dentro de los clientes.

2.1.5.1.2.6. Envío de Proforma. Se tiene que enviar al cliente las proformas debidamente detalladas y enmarcadas en el cuadro legal que la ley exija, especificando los valores unitarios como también los valores por volúmenes y cantidades, para así poder cerrar un futuro negocio adecuadamente con el cliente.

2.1.5.1.2.7. Información del Embarque. La información del embarque debe ser concisa, para poder comprobar el envío y la entrega de la mercancía trasladada por el transportista. Lo otorga la compañía naviera, su agente naviero y en él consta el haber recibido la carga a bordo de la nave para ser transportada al puerto que se indicará en el mismo documento.

2.1.5.1.2.8. Documentación. Los documentos presentados tienen que cumplir con todos los requisitos que la ley requiera, deben ser explícitos y lo más entendibles posibles para lograr a un buen entendimiento entre comprador y vendedor.

2.1.5.1.2.9. Eficiencia en Entrega de Factura y Documento de Exportación. Las entregas deben ser eficientes, cumplir con sus respectivos horarios, destinos de llegada de la mercancía y demás procesos que involucren la entrega de la mercancía hasta su destino final. Así mismo esta tiene que ir acompañada con todos los documentos que legalicen la entrega de dicha mercancía.

2.1.5.1.2.10. Capacidad de Respuesta a Entregas Urgentes y Devoluciones. Tener siempre la capacidad de ser proactivo, dar respuestas de manera inmediata a pedidos de última hora y hacer frente a las devoluciones de los clientes para así poder solucionar cualquier tipo de problemas que se presente con la mercadería.

2.1.5.1.3. Operacional. Todas las operaciones realizadas tienen que ser focalizadas y desarrolladas de una manera eficaz y concisas para así agilizar los trámites de exportación y la legalización de más mercancías.

2.1.5.1.3.1. Calidad de Productos Entregados. El producto final entregado a los clientes debe tener el respaldo de los estándares de calidad y cumplir con todas las normas y requisitos de calidad que para ese tipo de productos se exige.

2.1.5.1.3.2. Eficiencia. Se debe lograr que todos los procesos sean dirigidos de la mejor manera para así poder realizar una labor que sea productiva y eficiente en todos los aspectos posibles.

2.1.5.1.3.3. Eficacia. Tener la eficacia para cumplir las metas deseadas y propuestas y así poder encauzar a la compañía al éxito deseado.

2.1.5.1.3.4. Capacidad. Tener la capacidad de mercadería requerida y cumplir con todo tipo de requisitos del cliente, que es importante en todo momento en los diversos procesos que se presenten a lo largo del tiempo.

2.1.5.1.3.5. Productividad. Se debe recalcar que la producción de las artesanías (collares y pulseras) exportadas al mercado europeo, tienen que ir acorde tanto en: cantidad, variedad, calidad que el mercado demande y así lograr tener un nivel de producción muy alto cumpliendo con todas las normas y reglamentos que se requieran y de esta manera ganar el prestigio ante los clientes que se interesen en el producto comercializado.

2.1.5.1.3.6. Calidad. Se debe brindar una artesanía con sello de garantía, que sea innovadora con grandes acabados y que los materiales que se destinen para la elaboración de este tipo de productos sean de alta calidad, con su característica particular que es su agradable aroma, que permite diferenciarlos de otros productos elaborados, al cumplir los requerimientos del cliente se obtendrá un mercado fijo y permanente al cual se deberá mantener abastecido en todo momento.

2.1.5.1.3.7. Lucro. Tener como objetivo común llevar una buena contabilidad, capacidad de inversión y estar al día con todos los haberes, para así obtener un lucro que sea beneficioso para la empresa.

2.1.5.1.3.8. Rentabilidad. Se debe cumplir ordenadamente cada proceso, para así lograr obtener la mayor ganancia económica posible, ya que la suma de los factores tales como: la producción, distribución, recursos financieros y físicos de una forma adecuada,

conlleven a la obtención de una rentabilidad que sustente el éxito de dicha inversión.

2.1.5.1.3.9. Competitividad. Estar a la par de la competencia tanto en calidad, variedad y distribución del producto, para así lograr la competencia leal que el mercado exige. Se tiene en cuenta que en el mundo de las artesanías existe un considerable número de competencia, por este motivo cabe recalcar que los productores artesanos ecuatorianos tienen la ventaja de contar con una alta creatividad y habilidad manual que es apreciado en todo el mundo, cuentan con piezas únicas y con diseños exclusivos los cuales son muy apreciados por el cliente externo.

2.1.5.1.3.10. Efectividad. Tener capacidad de conseguir los objetivos planteados, que se han definido previamente y para el cual se han desplegado acciones estratégicas para llegar a el resultado requerido.

2.1.5.1.3.11. Valor. Ser interactivo y generar valor, brindarle al cliente instancias que coloquen al producto en una posición diferencial respecto de la competencia.

2.1.5.1.3.12. Distribución. La distribución del producto debe ser encaminada de una manera eficaz siguiendo los procesos y actividades necesarias hasta que el producto llegue al cliente.

2.1.5.2. Exportación de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos. Lograr la exportación a gran escala de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos hacia España, con el objetivo de obtener las ganancias planteadas.

2.1.5.2.1. Exportación de Collares. Exportar en grandes volúmenes y mantener una estable demanda de los collares artesanales ecuatorianos hacia España.

2.1.5.2.1.1. Demanda Potencial. Obtener una gran cantidad de ventas para así alcanzar una significativa demanda de los productos manufacturados y lograr un gran potencial en cuanto al valor de las ventas realizadas.

2.1.5.2.1.2. Oferta Exportable. Tener los volúmenes suficientes de collares, para así lograr cumplir con los requerimientos que el cliente solicita y poder brindar siempre de manera estable y continua el abastecimiento al momento de un pedido de gran magnitud.

2.1.5.2.1.3. Oportunidades Comerciales. Aprovechar de las oportunidades comerciales que existen y tener en cuenta que esto se obtiene al disponer de un producto que cuente con todos los requerimientos y exigencias del cliente, ya sea por su precio, calidad, colores, olores, diseños, entre otros y de esta manera sea el preferido de los compradores.

2.1.5.2.1.4. Acuerdos Comerciales. Tener claro que el acuerdo comercial que favorece a la exportación de este tipo de productos es el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador el cual favorece el ingreso de las artesanías ecuatorianas a este continente.

2.1.5.2.1.5. Preferencias Arancelarias. Hay que tener presente que con la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, el Ecuador goza del ingreso de más de 6.500 productos sin arancel hacia cualquier país integrante de esta unión, entre esos productos beneficiados están las artesanías ecuatorianas y este es un gran beneficio para los exportadores artesanos del Ecuador, ya que abaratan costos al momento del envío de estas mercancías.

2.1.5.2.2. Exportación de Pulseras. Lograr la mayor exportación en volúmenes y mantener una estable demanda de las pulseras artesanales ecuatorianas hacia España.

2.1.5.2.2.1. Demanda Potencial. Obtener una gran cantidad de ventas para así alcanzar una significativa demanda de los productos manufacturados y lograr un gran potencial en cuanto al valor de las ventas realizadas.

2.1.5.2.2.2. Oferta Exportable. Tener los volúmenes suficientes de collares, para así lograr cumplir con los requerimientos que el cliente solicita y poder brindar siempre de manera estable y continua el abastecimiento al momento de un pedido de gran magnitud.

2.1.5.2.2.3. Oportunidades Comerciales. Aprovechar de las oportunidades comerciales que existen y tener en cuenta que esto se obtiene al disponer de un producto que cuente con todos los requerimientos y exigencias del cliente, ya sea por su precio, calidad, colores, olores, diseños, entre otros y de esta manera sea el preferido de los compradores.

2.1.5.2.2.4. Acuerdos Comerciales. Tener claro que el acuerdo comercial que favorece a la exportación de este tipo de productos es el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y el Ecuador el cual favorece el ingreso de las artesanías ecuatorianas a este continente.

2.1.5.2.2.5. Preferencias Arancelarias. Hay que tener presente que con la firma del Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, el Ecuador goza del ingreso de más de 6.500 productos sin arancel hacia cualquier país integrante de esta unión, entre esos productos beneficiados están las artesanías ecuatorianas y este es un gran beneficio para los exportadores artesanos del Ecuador, ya que abaratan costos al momento del envío de estas mercancías.

2.2. Marco Conceptual: Definición de términos básicos

2.2.1. Acuerdo Multipartes

Según lo indicado por (Villegas, 2018):

En la actualidad, el vínculo entre Ecuador y la Unión Europea (UE) se han estado fortaleciendo en una integración entre los dos países, se centra principalmente en las relaciones políticas, comerciales y humanitarias de cooperación al desarrollo. El flujo comercial entre las dos partes ha aumentado considerablemente durante los años 2016-2017 con el Acuerdo Comercial Multipartes que reemplazó al sistema previo SGP+ de preferencias arancelarias. Este Acuerdo Comercial constituye un paso histórico en las relaciones bilaterales entre estos socios y otorga importantes

concesiones arancelarias a la agricultura y liberaliza el 100% de los productos pesqueros e industriales para Ecuador. En este artículo se realiza un análisis de la importancia de este Acuerdo y de indicadores que reafirman como el bloque europeo se convirtió en el principal mercado para las exportaciones de productos no-petroleros del Ecuador (párrafo único).

2.2.2. Arancel

Tasa oficial para pago de impuestos o contribuciones, impuestos o derechos; aquella que está oficialmente configurado para el pago de honorarios por determinadas actividades profesionales, a cambio de un servicio recibido. Impuesto que debe pagarse por la importación de bienes. Los aranceles se utilizan para obtener ingresos públicos para proteger la industria nacional de la competencia de las importaciones.

2.2.3. Artesanía

Según exclama (Vega, 2018) que:

La artesanía es el arte de demostrar las culturas de los pueblos y así ser transmitida de generación en generación y el conocimiento es transmitido en las familias para que perdure a través del tiempo. Los artesanos a través de la artesanía, expresan lo que nos gusta de la cultura y son elementos importantes en la identidad y el contenido las sociedades: la expresión de la espiritualidad, creencias, rituales, costumbres y sistemas simbólicos de una determinada comunidad o grupo humano (p. 7).

2.2.4. Artesano

Según el autor (Aranda, 2008) indica que:

Un artesano es un trabajador en oficio calificado, en particular uno que consiste en “hacerlos a mano”. En el mismo contexto, el Diccionario de la Real Academia Española, define a un artesano como una persona que “ejerce un arte o artesanía puramente mecánico” (p. 11).

2.2.5. Collares Artesanales Aromáticos

Bisutería con olores aromáticos y confeccionados totalmente con productos naturales, utilizados alrededor del cuello por hombres y mujeres para adornar su vestimenta.

2.2.6. Cerámica

Según indica (Aparicio, 2006) que la cerámica:

Es simplificada de la siguiente manera: "es un objeto conformado por materiales inorgánicos, no metálicos, exhiben propiedades útiles como alta resistencia y dureza, altas temperaturas de fusión". Pero también se puede generalizarse como "el proceso industrial (proceso cerámico) en el que se procesan las materias primas endurecidas" (p. 1).

2.2.7. Exportación

De acuerdo al autor (Valdéz, 2004) indica que:

Exportar es un proceso que implica compromiso y dedicación; así como el conocimiento técnico y la identificación de los factores del mercado internacional por parte de los productores e intermediarios, que aumentan su participación y por supuesto sus ganancias en nuevos mercados (p. 28).

2.2.8. Incoterm

Según la (Cámara de comercio Internacional, 2008) indica que:

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales sobre condiciones y responsabilidades en virtud de las cuales se adquiere o se compra a un cliente o proveedor extranjero. El emprendedor que conoce el significado, tiene las mejores formas de superar los inconvenientes culturales que pueden surgir en una negociación, en la medida en que definen precisamente el comprador y el vendedor en un intercambio internacional de mercancías en comparación al costo de la transacción y las responsabilidades (párrafo único).

2.2.9. Innovación

La innovación es un proceso que introduce novedades, modifica elementos ya existentes, mejora o crea nuevos que impactan positivamente en el mercado.

2.2.10. Mercado

Según lo indicado por (Barrera, 2005) el mercado se define de la siguiente manera:

En la práctica, todo el mundo tiene una definición de lo que se basa un mercado en lo que le parece o lo que le conviene, por ejemplo para el accionista está vinculado a los valores o al capital; para una mujer de casa, el mercado es el lugar donde ella compra los productos que necesita; desde el punto de vista económico, el mercado es donde se encuentran los proveedores y los compradores, es decir, los precios de los bienes y servicios son por el comportamiento de la oferta y la demanda (p. 23).

2.2.11. Oferta Laboral

Según lo indicado por (Espinosa, 2003) la oferta laboral es la “Cantidad de esfuerzo ofrecido por una población de un cierto tamaño, por la cantidad de trabajo disponible; es decir, participación en el mercado laboral y trabajo durante un período de tiempo” (p. 6).

2.2.12. Plan de Exportación

De acuerdo al autor (Llamazares, 2014): “El plan de exportación es una herramienta útil que permite a todo aquel que desee iniciar o conocer como está parado frente a los mercados extranjeros” (p. 12).

2.2.13. Productividad

Trata de la relación entre el volumen producido y los recursos que se utilizaron para producirlos por cada unidad, con el fin de aumentar la capacidad que se produce a partir de una cantidad dada de trabajo a cada persona y mediante el aumento del trabajo de la persona, la introducción de máquinas, y el mejoramiento de la capacidad administrativa.

2.2.14. Pulseras Artesanales Aromáticas

Producto utilizado en la muñeca de las personas como un adorno a su forma de vestir, este artículo contiene aromas y fragancias de origen natural.

2.2.15. La Tagua

Según lo manifestado por (Montúfar, 2013) indica que: “Esta semilla sólida y blanquecina se conoce localmente como tagua, marfil vegetal o corozo, y se encuentra en el suelo del bosque, donde los agricultores cosecharon durante más de un siglo y la transportaron a áreas urbanas para procesar” (párrafo uno).

2.3. Marco Contextual

El objeto de investigación se ubica en el mercado artesanal cuya dirección es Loja y Doctor Alfredo Baquerizo Moreno, Centro de la Ciudad de Guayaquil (Zona 8). El mercado Artesanal se especializa en la venta de productos creados manualmente por artesanos ecuatorianos, en dicho mercado se encuentran alrededor de 250 talleres especializados para el desempeño de las diversas y apreciadas artesanías.

2.3.1. Inmersión en el Campo de Estudio.

2.3.1.1. Dominio de la Universidad de Guayaquil. Desarrollo local y emprendimiento socio económico sustentable.

2.3.1.2. Línea de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas. Emprendimiento e innovación, producción, competitividad y desarrollo empresarial.

2.3.1.3. Sublínea de Investigación de la Carrera de Comercio Exterior. Las cadenas de productos exportables de las Zonas de Desarrollo.

2.3.1.4. Tema. Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

2.4. Marco Legal

Constitución de la República del Ecuador 2008

Según la Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador (2008):

El artículo 283 de la Constitución de la República del Ecuador, manifiesta que el sistema económico es social y está en armonía con la naturaleza para que garantice a los seres humanos la producción de materiales que permitan la vida tal como la conocemos. Este sistema es integrado por organizaciones públicas, privadas etc. Y demás que determinen a la constitución de nuestro país.

El artículo 284 se manifiestan los objetivos que percibe las políticas económicas, los cuales tienen como fin común el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas que todos los trabajadores inmersos en la economía global del país.

El artículo 319 indica que, el estado ecuatoriano protege todas las formas de producción para así garantizar la supervivencia de sus habitantes e implementará funciones a toda acción que atenten en contra de los derechos de estos habitantes y la naturaleza.

El artículo 320, se refiere al incentivo de un proceso de participación eficaz y con transparencia en las organizaciones de producción, la misma que debe enmarcarse en los principios de calidad, sostenibilidad etc.

Ley de Fomento Artesanal

Es muy importante subrayar que históricamente las distintas personas de la época intentaron regularizar y proteger las artesanías existentes en el Ecuador, con el fin de mejorar los derechos y ventajas de los artesanos se promulgo en el año de 1953 la Ley de Defensa del Artesano, misma que se encuentra vigente hasta el día de hoy.

Esta ley fue creada para proteger la actividad de los artesanos del Ecuador, con el fin común de mejorar sus derechos y beneficios de manera global, en el artículo 1 de dicha ley se

reflejan todos los beneficios de los que gozan los artesanos en general, así mismo en este artículo se da a conocer de manera detallada dichos beneficios económicos y sociales los cuales fueron creados en defensa de los artesanos del Ecuador.

Plan Nacional para el Buen Vivir

El Plan Nacional para el Buen Vivir se refiere a todas las normas y políticas que permitan generar, diversificar, promocionar y promover las formas de producción en su totalidad siempre y cuando estas mismas favorezcan de manera integral a los obreros o trabajadores inmersos en dicho plan.

Código del Trabajo

Referente al Código de trabajo, existen varios tipos de contratos entre ellos en el artículo 8 el contrato individual, indica que son aquellos en donde una persona adquiere una obligación con otras para prestar sus servicios bajo una remuneración monetaria.

El artículo 38 hace referencia a los riesgos provenientes del trabajo; expresa que son obligaciones del empleador hacia el trabajador, que este pueda ser indemnizado al sufrir daños corporales, se beneficiará de acuerdo a lo establecido por la ley.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

Según lo estipulado en el COPCI por la Asamblea Nacional de Ecuador en su Título Preliminar y Sección II Regímenes de Exportación, respectivamente:

El artículo 2 indica que la actividad productiva; es aquella en la cual por medio del proceso de transformación se convierte los insumos en bienes lícitos, y estos tienen que ser necesarios en la sociedad y amigables con el medio ambiente, también se incluye las actividades que a comercio se refieren y aquellas que generen un valor agregado.

En el artículo 54 relacionado a la exportación definitiva; indica que es el régimen el que autoriza la salida de todas las mercancías en libre circulación, fuera del territorio

aduanero o en las Zonas Especiales de Desarrollos Económicos ubicada internamente del territorio aduanero del Ecuador, en conjunto con todas las disposiciones establecidas por este Código y en las normas aplicables.

Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea.

El Acuerdo Comercial Multipartes con la UE asegura la liberación del 100% de la oferta exportable de los productos industriales ecuatorianos, la cual comprende entre sus varias categorías a la industria artesanal.

Capítulo III: Metodología.

3.1. Tipos de Investigación Científica

3.1.1. *Finalidad de la Investigación*

Por su finalidad se considera a la presente investigación como “aplicada” porque servirá para resolver de cierta manera el problema práctico que aqueja al sector artesanal; además su diseño de investigación corresponde a la investigación narrativa, tiene un enfoque cualitativo porque su propósito es describir las cualidades del fenómeno investigado; por otra parte, se procederá a describir las características del enfoque de estudio por lo que se aplica una investigación descriptiva y por último según su fuente de datos se trata de una investigación documental.

3.1.1.1. Investigación Aplicada. Resolver todos los procesos que implican la producción, distribución y comercialización de un producto es lo que busca la investigación aplicada.

Ciertamente Nieto (2018) señala que:

Este modelo de investigación está direccionada a resolver los problemas que se presentan en los procesos de producción, distribución, circulación, y consumo de bienes y servicios de cualquiera de las actividades humanas. Se llaman aplicadas; debido a que su base es fundamental, la investigación puramente fundamental en las ciencias formales, los problemas o el trabajo se formulan para resolver los mismos que plantean en la vida productiva de las sociedades (p. 3).

La investigación en cuestión tiene por objetivo solucionar un determinado problema o planteamiento específico, dirigiéndose en la búsqueda y afianzamiento del conocimiento para su aplicación.

3.1.2. Diseño

3.1.2.1. Investigación Narrativa

La investigación narrativa ayudará a los investigadores a obtener la información que se requiere por medio de los entrevistados según sus experiencias relatadas.

Según Cardona (2015) indica lo siguiente:

La metodología de la investigación narrativa se inscribe como una metodología del diálogo, en la que las narrativas representan las realidades vividas, pues es a partir de la conversación que la realidad se convierte en texto, construyendo así entre los participantes y el investigador los datos que serán analizados en el proceso (p. 41).

De acuerdo al artículo en mención la investigación narrativa, el estudio de la experiencia como un relato y por medio del mismo se obtiene información deseada por los investigadores.

Los investigadores narrativos tienen como fin prestar atención a los conceptos o conclusiones relatadas por los entrevistados.

Según lo expresado por Norman K. Denzin (2015):

Todos los investigadores narrativos prestan atención a las relaciones de investigación, pero aquellos cuyos estudios están basados en entrevistas en profundidad tienen como objetivo específico convertir la relación entre entrevistador y entrevistado en una relación entre narrador y oyente. Para esto es necesario modificar la comprensión de la naturaleza de las preguntas y respuestas de una entrevista (p. 28).

Los investigadores narrativos cumplen con un proceso de recogida de información a través de los relatos, las fuentes de recogida de dichos relatos son las entrevistas, etc.

3.1.3. Perspectiva de la Investigación

Utilizando este diseño de investigación (investigación narrativa) se ha ido puliendo la información obtenida de tal forma que se fue corrigiendo el marco teórico y la investigación

en general, los datos corregidos han permitido llegar a una mejor conclusión sobre el tema estudiado.

3.1.4. Enfoque de la Investigación

El enfoque de la presente investigación es cualitativo, descriptivo y documental ya se desarrolla por medio de la búsqueda de información preexistente, sin alterar ninguno de los datos recopilados.

3.1.3.1. Método Cualitativo. El método cualitativo según lo expresado por Pita Fernández (2002) exclama lo siguiente: “La investigación cualitativa evita la cuantificación. Los investigadores cualitativos registran de forma narrativa los fenómenos utilizando técnicas como observación participante y entrevistas no estructuradas” (p. 78). Este método sirve para recopilar datos no numéricos por medio de entrevistas, técnicas de observación o grupos de discusión.

3.1.5. Alcance de la Investigación

3.1.5.1. Método Descriptivo. Es un método concluyente, esto significa que recopila datos para que por medio de estos se puedan relacionar las ideas que se enmarquen entre sí, Gay (1996) menciona que “La investigación descriptiva, incluye la recopilación de datos para pruebas o para responder preguntas sobre los sujetos del estudio actuales. Un estudio descriptivo determina e informa las formas de ser objetos.” (p. 89). Como conclusión este método tiene como principio describir y valorar los datos reunidos para ver cuales variables se relacionan entre sí.

3.1.5.2. Método Analítico – Sintético. Al descomponer en partes para observar las causas y efectos del problema de la investigación, se busca relacionar cada reacción mediante la elaboración de un análisis.

En un artículo de revista su autor García G. D. (2010) menciona que:

En el método de investigación, Analítico- Sintético es que en el estudio de los hechos

se desglosan en todas sus dimensiones para conocer sus raíces sociales, económicas, políticas, religiosas o etnográficas, y a partir de este estudio se realizará la síntesis que reorganiza, hecho histórico y tiene una perspectiva mucho mejor sobre el tema en cuestión (p. 54).

El método analítico es el que se usa para encontrar lo nuevo, lo que se desconoce, en cuanto al método sintético consiste en resumir los aspectos más importantes de un proceso.

3.1.6. Fuente de Datos

3.1.6.1. Investigación Documental. Buscar información de una fuente relevante siempre ha sido de gran ayuda para el desarrollo de investigaciones documentales.

Por este motivo Zorrilla (1993) indica que:

La investigación documental es `aquella que se realiza consultando documentos tales como: (registros, anuarios, libros, revistas, periódicos, memorias, constituciones, etc.).

La investigación de campo o directa es la que se realiza en el lugar y momento donde produce el estudiado. La investigación mixta es la que participa en la naturaleza de la investigación documental y la investigación de campo (p. 291).

Este modelo de investigación se basa en la consultoría de revistas, libros, periódicos etc. Por estos medios se busca obtener la información deseada y así poder desarrollar el objeto de estudio que se plantea.

3.1.7. Estructuración del Instrumento de Recopilación de Información

3.1.7.1. Introducción. Las técnicas o recolección de datos son las distintas formas o maneras para recolectar información. Los instrumentos son los medios físicos o materiales que son empleados para el almacenamiento y recolecta de información determinada.

3.1.7.2. Técnica de Recopilación de Datos. Tal como expresado fue en párrafos

anteriores la técnica a utilizarse para la presente investigación son las entrevistas. Las entrevistas a realizarse como instrumento de recolección de datos se han elaborado de acuerdo a un formato de preguntas basándose al cuadro de la operacionalización de las categorías. Estas entrevistas facilitarán la recepción de las opiniones de los entrevistados de acuerdo al tema tratado y de esta manera tener un panorama claro de la conveniencia o no de un plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

3.1.7.3. Instrumento (Cuestionario). Como instrumento para la recolección de datos se elaboró un cuestionario de seis preguntas claves dirigidas a personas conocedoras del tema planteado. Estas preguntas fueron elaboradas por los investigadores en base al cuadro de la operacionalización de las categorías, al mismo tiempo se debe recalcar que el instrumento fue validado por tres docentes expertos de la Universidad de Guayaquil como son: El Ing. Gabriel Neira, la Ing. Narcisa Núñez y el Eco. Gary Rivera para así poder recopilar la información valiosa en base al tema investigado. Cabe resaltar que el cuestionario será mostrado en el anexo de la investigación junto a las validaciones.

De conformidad con lo antes expresado se realizó un acercamiento con expertos en el tema de exportación de artesanías con la finalidad de recopilar información que permita probar la premisa planteada por tal motivo a continuación se presenta la información proporcionada por dichos expertos; así como, la triangulación de sus respuestas que aportan valor a la presente investigación.

3.1.8. Entrevistas

Entrevistas realizadas a tres personas con alto conocimiento del tema.

Entrevistado 1.

Nombre: María Sol Zuloaga Ramírez.

Cargo: Presidente del Mercado Artesanal Guayaquil.

Empresa: Mercado Artesanal Guayaquil (Loja y Baquerizo moreno).

1. **¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?**

Considero que, con un plan estratégico innovador las exportaciones mejorarían. Notablemente, el mercado europeo especialmente, están siempre a la vanguardia y nuestras artesanías siempre son bien recibidas, los collares y pulseras aromáticas son un producto innovador, de fácil empaque, que fácilmente tendría apertura.

2. **¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?**

Claro que sí, porque al satisfacer a los clientes y todos sus requerimientos esto logrará que la fidelidad del mismo hacia el producto haga que siempre elija la misma marca por encima de otras ya existentes.

3. **¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?**

Si, porque al tener siempre la producción en un nivel óptimo se satisface los pedidos macros de los clientes importantes.

4. **¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacia el mercado español?**

Desde luego que sí, porque las exportaciones de las artesanías tales como los collares con diseños artesanales están en boga y tienen una gran aceptación de los mercados extranjeros.

5. **¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?**

Si, las pulseras siempre han sido un artículo utilizado por las personas como un

accesorio de vestir y existe una gran aceptación de este tipo de artesanías en el mercado europeo ya que tienen mucha preferencia en las artesanías ecuatorianas.

6. ¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos hacia el mercado español?

Pues en mi modo de ver considero que si ya que este plan de investigación seria una herramienta de mucha ayuda para los artesanos y sus asociaciones al momento de querer exportar sus productos hacia mercados donde se comprobó la aceptación de las artesanías ecuatorianas.

Entrevistado 2.

Nombre: Jimmy Campoverde Campoverde.

Cargo: Coordinador de Mercado Artesanal Guayaquil.

Empresa: Mercado Artesanal Guayaquil (Loja y Baquerizo moreno).

1. ¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?

Sí, porque al llevar a la práctica un plan estratégico e innovador se sigue un modelo detallado de los procesos de importación y esto facilita que se incrementen las exportaciones de artesanías y así poder obtener la rentabilidad deseada.

2. ¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?

Sí, porque al cumplir con las peticiones de los clientes y al poder adaptarse a los mismos, se crea un vínculo entre el comprador y el vendedor y esto se transforma en ganancias ya que al satisfacer las necesidades de clientes se generan ventas y futuros negocios.

3. ¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales

Claramente los niveles de producción son muy importantes, porque al tener siempre la producción al máximo se pueden cumplir con todos los despachos de mercadería a los clientes y así no tener desfases en el abastecimiento de los productos.

4. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacia el mercado español?

A mi parecer sí, porque el mercado español siempre ha valorado el trabajo de artesanías que se realizan en países como el Ecuador y esto es una oportunidad que se debe aprovechar en lo que a la exportación de collares con diseños artesanales se refiere.

5. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?

Si y como es de nuestro conocimiento España es un país que aprecia mucho los trabajos artesanales hechos por Ecuador, siendo esta la ventaja para poder considerar las exportaciones de collares con olores aromáticos.

6. ¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos hacia el mercado español?

Realmente considero que sí, ya que al elaborar un plan de investigación esto direccionaría a los pequeños y grandes exportadores de artesanías del Ecuador, por lo que al tener un modelo o guía que detalle la aceptación de este producto en el mercado español les beneficia para las futuras exportaciones.

Entrevistado 3.

Nombre: Kristy América Quijije Arteaga

Cargo: Asistente de cuentas (operaciones)

Empresa: Rocalvi S.A

- 1. ¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?**

Si, en el mundo de las exportaciones la innovación es importante porque constantemente se debe estar a la par de la competencia y al tener las estrategias definidas de cómo realizar las exportaciones con los procesos adecuados esto ayudaría muchos al incremento de dichas exportaciones.

- 2. ¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?**

Pienso que si, al cumplir con las exigencias y requerimientos del cliente es una gran ventaja para poder llegar a los mercados externos y como tal lograr posicionarse esperando obtener el éxito y ganancias planteadas.

- 3. ¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?**

Desde mi punto de vista si, al lograr contar con un nivel óptimo de producción de mercadería, los mercados internacionales siempre estarán complacidos y esto es una ventaja para ambos, ya que no existiría desequilibrio.

- 4. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacia el mercado español?**

Si, cabe recalcar que España es un país que admira y valora mucho el trabajo de los artesanos, los collares son muy apreciados y adquiridos, esto lo convierte en una ventaja para la exportación de los collares artesanales, además entre los países Ecuador y España existe el tratado de libre comercio y esto favorece la exportación de este tipo de productos.

- 5. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?**

Claro que si, al ser muy codiciadas las pulseras artesanales por España le permite llegar por su gran aceptación a dicho mercado de manera fácil y sin complicaciones.

6. ¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos hacia el mercado español?

Si porque al contar con una guía les sería de gran ayuda a los que se dedican netamente a esta profesión teniendo como un buen beneficio promover con mayor frecuencia y facilidad la exportación de artesanías ecuatorianas al mercado de España.

3.1.9. Triangulación

La información recogida y analizada por expertos en el tema y al ser comparada una con otra para poder comprobar resultados se llama triangulación de datos.

Según lo expuesto o resaltado por la revista Aguilar Gavira & Barroso Osuna (2015)

Triangulación de datos: Es aquella la cual relaciona la utilización de varias estrategias y fuentes de información sobre la recolección de datos, esto permite realizar un contraste de la información ya obtenida. La triangulación de datos puede ser: a) temporal: se trata de los datos recopilados en diferentes fechas para constatar la coherencia de los resultados; b) espacial: los datos recabados se llevan a cabo en lugares diferentes momentos, para corroborar las coincidencias existentes; c) personal: muestra diferente de sujetos estudiados (p. 74).

Según lo indicado en el artículo anterior la triangulación de datos es muy importante ya que permite contrastar información expuesta por diferentes autores y así llegar a una conclusión.

Contar con la opinión de varios especialistas, en esto se enfoca la triangulación de investigadores García T. A (2016) exclama que: “Respecto la triangulación de investigadores, consiste en contar con las observaciones de diferentes profesionales, especialistas en el objeto

de investigación, bien de diferentes áreas, o bien porque controlan la aplicación de diferentes metodologías” (p. 642). La información que es brindada por algún especialista es la de mayor validez, ya que son conocedores del tema y ayuda a tener una opinión mucho más exacta del asunto tratado.

También es importante recalcar que al obtener información de expertos en el tema se valora mayormente sus opiniones ya que son personas que están inmersas en el día a día en el tema de la manufacturación, distribución y comercialización de este tipo de productos y ellos son voces autorizadas ya que, en base a su conocimiento del tema tratado, dan una referencia o conclusión desde un punto más profesional que de cualquier persona que incursione o investigue dicho tema.

La triangulación de los resultados nos ayuda de gran manera a ver si el proyecto es factible o no, las preguntas que se realizaron a los expertos fueron escogidas minuciosamente para que en base a ellas lograr tener una perspectiva mucho más amplia del proyecto en cuestión.

3.1.9 Análisis e Interpretación de las Entrevistas.

Figura 3

Triangulación de datos referente a las entrevistas realizadas a los conocedores del tema investigado

Preguntas	Entrevista 1	Entrevista 2	Entrevista 3	Conclusión
1. ¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las	Considero que, con un plan estratégico innovador las exportaciones mejorarían.	Si, porque al llevar a la práctica un plan estratégico e innovador se sigue un	Si, en el mundo de las exportaciones la innovación es importante porque	Como observamos en las respuestas de los entrevistados, la innovación de

exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?	Notablemente, el mercado europeo especialmente, están siempre a la vanguardia y nuestras artesanías siempre son bien recibidas, los collares y pulseras aromáticas son un producto innovador, de fácil empaque, que fácilmente tendría apertura.	modelo detallado de los procesos de importación y esto facilita que se incrementen las exportaciones de artesanías y así poder obtener la rentabilidad deseada.	constantemente se debe estar a la par de la competencia y al tener las estrategias definidas de cómo realizar las exportaciones con los procesos adecuados esto ayudaría muchos al incremento de dichas exportaciones.	un plan estratégico nos ayuda a cumplir con los objetivos deseados aplicando estrategias y procedimientos de una forma adecuada.
2. ¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?	Claro que sí, porque al satisfacer a los clientes y todos sus requerimientos esto logrará que la fidelidad del mismo hacia el producto haga que siempre elija la misma marca por encima de otras ya existentes.	Sí, porque al cumplir con las peticiones de los clientes y al poder adaptarse a los mismos, se crea un vínculo entre el comprador y el vendedor y esto se transforma en ganancias ya que al satisfacer las necesidades de clientes se	Pienso que si, al cumplir con las exigencias y requerimientos del cliente es una gran ventaja para poder llegar a los mercados externos y como tal lograr posicionarse esperando obtener el éxito	Según lo expuesto en las respuestas de los entrevistados el cliente y sus requerimientos merecen la mayor atención posible, porque un cliente satisfecho es una rentabilidad obtenida.

		generan ventas y futuros negocios.	y ganancias planteadas.	
3. ¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?	Si, porque al tener siempre la producción en un nivel óptimo se satisface los pedidos macros de los clientes importantes.	Claramente los niveles de producción son muy importantes en toda empresa, porque al tener siempre la producción al máximo se pueden cumplir con todos los despachos de mercadería a los clientes y así no tener desfases en el abastecimiento de los productos.	Desde mi punto de vista si, al lograr contar con un nivel óptimo de producción de mercadería, los mercados internacionales siempre estarán complacidos y esto es una ventaja para ambos, ya que no existiría desequilibrio.	Se concluye que la producción siempre tiene que estar a un nivel óptimo para poder satisfacer la demanda que el mercado exige y no tener carencias de mercancías requeridas.
4. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacia el	Desde luego que sí, porque las exportaciones de las artesanías tales como collares con diseños artesanales están en boga y tienen	A mi parecer sí, porque el mercado español siempre ha valorado el trabajo de artesanías que se realizan en países como el	Si, cabe recalcar que España es un país que admira y valora mucho el trabajo de los artesanos, los collares son muy apreciados	Como se puede deducir las oportunidades comerciales que existen entre Ecuador y España facilita la exportación de este tipo de

mercado español?	una gran aceptación de los mercados extranjeros.	Ecuador y esto es una oportunidad que se debe aprovechar en lo que a la exportación de collares con diseños artesanales se refiere.	y adquiridos, esto lo convierte en una ventaja para la exportación de los collares artesanales, además entre los países Ecuador y España existe el tratado de libre comercio y esto favorece la exportación de este tipo de productos.	mercancías hacia el país ibérico.
5. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?	Si, las pulseras siempre han sido un artículo utilizado por las personas como un accesorio de vestir y existe una gran aceptación de este tipo de artesanías en el mercado europeo ya que tienen mucha preferencia en	Si y como es de nuestro conocimiento España es un país que aprecia mucho los trabajos artesanales hechos por Ecuador, siendo esta la ventaja para poder considerar las exportaciones de collares con	Claro que si, al ser muy codiciadas las pulseras artesanales por España le permite llegar por su gran aceptación a dicho mercado de manera fácil y sin complicaciones.	De acuerdo a lo planteado por los entrevistados España es un país que apoya en su totalidad a Ecuador, adquiriendo preferentemente las pulseras artesanales ya que son muy usadas como parte de sus vestuarios.

	las artesanías ecuatorianas.	olores aromáticos.		
6. ¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos hacia el mercado español?	Pues en mi modo de ver considero que si ya que este plan de investigación seria una herramienta de mucha ayuda para los artesanos y sus asociaciones al momento de querer exportar sus productos hacia mercados donde se comprobó la aceptación de las artesanías ecuatorianas.	Realmente considero que sí, ya que al elaborar un plan de investigación esto direccionaría a los pequeños y grandes exportadores de artesanías del Ecuador, por lo que al tener un modelo o guía que detalle la aceptación de este producto en el mercado español les beneficia para las futuras exportaciones.	Si porque al contar con una guía les sería de gran ayuda a los que se dedican netamente a esta profesión teniendo como un buen beneficio promover con mayor frecuencia y facilidad la exportación de artesanías ecuatorianas al mercado de España.	Como conclusión de los entrevistados, se detalla que al tener un plan de investigación será siempre una gran ayuda para los futuros exportadores de este tipo de mercancía.

Fuente: Los entrevistados

Nota: En esta figura se muestra de manera resumida las preguntas realizadas a los entrevistados con sus respectivas respuestas.

3.1.9.1. Análisis Crítico de las Entrevistas. Como conclusión general se obtiene que un plan de investigación (estratégico e innovador) ayuda a cumplir los objetivos deseados, ya que al aplicar estrategias y procesos de una forma adecuada direccionan los cumplimientos de los mismos, de esta forma la aceptación de los requerimientos de los clientes es una buena manera de ganar su fidelidad hacia el producto ofrecido, por esta razón se tiene que considerar que el cliente es la parte más importante al momento de ofertar un producto.

Un nivel óptimo de producción es lo que marca la diferencia al momento de satisfacer la demanda que el mercado exige, como tal se debe mantener la disponibilidad de mercancías para lograr la satisfacción y permanencia de los clientes. Se concluye en que un plan de investigación bien elaborado siempre será de gran ayuda para los futuros exportadores interesados en expandir sus ventas a nivel internacional.

Capítulo IV: Propuesta

Análisis de la Incidencia que tiene la Planificación de la Investigación en las Exportaciones de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.

4.1. Objetivos de la Propuesta.

4.1.1. Objetivo General

Elaborar un plan de investigación que sirva como guía y un modelo a seguir para los artesanos y sus asociaciones al momento de exportar sus artesanías al mercado europeo (España).

4.1.2. Objetivos Específicos.

- a) Definir patrones de conducta y aceptación de las exportaciones de las artesanías del Ecuador hacia España.
- b) Diseñar y elaborar un plan de investigación que contenga información detallada, y actualizada para los artesanos independientes y sus asociaciones que busquen exportar al mercado europeo, específicamente el país ibérico (España).
- c) Proponer un plan de investigación detallado que ayude a los exportadores a tener una perspectiva confiable al momento de querer realizar exportaciones de artesanías ecuatorianas hacia el mercado español

4.1.3. Justificación Práctica de la Propuesta.

Se plantea la presente propuesta debido a que la exportación de artesanías en el Ecuador no es bien aprovechada por los exportadores, se logró identificar que el trabajo de los artesanos ecuatorianos y sus productos son muy bien recibidos y valorados en el mercado

meta (España), así mismo por medio de entrevistas realizadas a personas conocedoras del tema se obtuvo información muy valiosa que ayudo con la elaboración de un plan investigativo que sirva como referencia para futuros exportadores de este tipo de mercancías.

Dicha información nos afirma que los collares y pulseras artesanales son mercancías muy aceptadas por el país en mención, el europeo apoya la cultura ecuatoriana y por ende sus artesanías, cabe recalcar que en España viven un gran porcentaje de ecuatorianos y esa es una ventaja porque ellos podrían ser también consumidores de las pulseras y collares con olores aromáticos, al ser estas usadas como parte de sus vestimentas.

Por lo tanto, la propuesta impulsa a que los exportadores de artesanías, mejoren y establezcan sus funciones, para que de esta manera Ecuador sea más reconocido por sus productos artesanales que son muy bien aceptados.

4.2. Desarrollo de los Objetivos Específicos de la Investigación.

4.2.1. Identificación de las Causas que Originan la Insuficiente Exportación de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.

Después de haber analizado las principales razones que conllevan al problema, se pudo determinar las causas importantes, resultando como una de las más considerables el poco apoyo gubernamental para los artesanos y sus asociaciones, es el principal motivo por el cual no hay un plan que incentive a los mismos a exportar sus productos y alcanzar mercados factibles que están a la vista, pero no son muy bien aprovechados.

El poco conocimiento de los artesanos es otra de las causas relevantes, al momento de querer realizar una exportación de sus productos, la poca o casi nula capacitación que ellos reciben es uno de los grandes determinantes que influyen en la insuficiente exportación de sus

artesanías al mercado europeo específicamente España.

Otra de las principales causas es la escasez de políticas laborales que protejan a los artesanos pese a que este sector contribuye activamente a la economía del país, en Ecuador a los artesanos no se los incentivan y no se aprovechan sus capacidades como debería de ser, cabe recalcar que existen normativas, pero no son muy apreciadas y aceptadas por todo el sector de los artesanos ya que las mismas no favorecen realmente la labor realizada por ellos.

Así mismo una de las causas que resalta a la vista es que el Ecuador al tener una moneda como el dólar sus precios no son muy competitivos en relación a sus vecinos como Perú, Colombia y Bolivia los cuales utilizan una moneda que al momento de exportar sus artesanías se transforma en un beneficio para ellos y una desventaja para el Ecuador.

4.2.2. Establecimiento de los Factores que Permiten Incrementar las Exportaciones de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.

Habiéndose identificado las principales causas se pudo determinar los principales factores que permitirán la incrementación de las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español. Como factor más importante se tiene la implementación de un plan de investigación que sirve como ayuda para los artesanos al momento de querer realizar exportaciones de sus productos al mercado europeo (España).

Como otro gran factor tenemos que la aceptación de este tipo de artesanías en el mercado español es de gran magnitud y esto conlleva a tener una plaza importante la cual se le debe sacar provecho de la mejor manera posible. Y como último factor, pero no menos importante resalta la buena calidad, prestigio y mano de obra calificada de las artesanías ecuatorianas que pretenden ser exportadas al mercado antes mencionado.

4.2.3. Determinación de la Relación que Existe entre la Planificación de la Investigación y la Exportación de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.

Tener un plan de investigación que sirva como referencia y como un preámbulo para tener conocimiento de la aceptación y factibilidad de exportar collares y pulseras con olores aromáticos al mercado internacional, es muy importante porque direcciona a los exportadores de una buena manera al momento de que se decidan a exportar y poder sacar réditos a sus productos e impulsar la económica del país.

4.3. Análisis de la Incidencia que tiene la Planificación de la Investigación en las Exportaciones de Collares y Pulseras (Artesanías) con Olores Aromáticos al Mercado Español.

Al implementar un plan de investigación que permita desarrollar una guía que sirva a futuros exportadores de artesanías tales como collares y pulseras con olores aromáticos al mercado europeo (España) se logra como objetivo una guía adecuada al tener en cuenta por los artesanos y sus asociaciones al momento de querer introducir sus productos (artesanías) al mercado extranjero y de esta manera ser de gran ayuda para dicho fin, por esta razón es de mucha importancia tener planes de investigación que demuestren y ayuden a los artesanos que deseen incurrir en la exportación de sus productos la posible insertarían de este tipo de productos a un mercado que valora y respalda el trabajo de los artesanos de esta parte de la región de América latina y sobre todo al Ecuador.

4.4. Desarrollo de la Propuesta

4.4.1. Introducción

Un plan de investigación estratégico es un esquema que nos permite que llevemos una secuencia ordenada a lo largo del proceso, de acuerdo al objetivo del presente trabajo, el cual es el de implementar o sugerir una nueva alternativa de mejora para el sector artesanal, se formuló una base, la cual puede servir de guía a los artesanos y futuros exportadores para encaminar sus artesanías en una posible exportación hacia el mercado español, y así poder internacionalizar este tipo de productos en dicho mercado. A continuación, se detallan los pasos primarios a seguir, en un plan de investigación estratégico:

4.4.2. Políticas Públicas a Implementar por parte del Estado Ecuatoriano.

- Crear un plan de capacitación para los artesanos (futuros exportadores).
- Crear más políticas de protección laborales para los artesanos.
- Incentivos en compras de insumos.
- Créditos para incitar la exportación de artesanías.

4.4.2.1. Planificación Estratégica.

4.4.2.1.1. Mercado. Analizar e investigar el mercado al que está dirigido el producto y así comprobar la factibilidad del producto afectado.

4.4.2.1.2. Innovación. Mantener siempre productos innovadores, que mantengan a los clientes satisfechos.

4.4.2.1.3. Productividad. La producción tiene que estar acorde a las exigencias del mercado.

4.4.2.1.4. Recursos financieros. Resaltar que los recursos tanto físicos como financieros, deben estar bien encaminados para así lograr los objetivos trazados, en cuanto a

recursos físicos, tener la infraestructura correspondiente para la producción, elaboración y empaquetado del producto hasta su destino final y en lo financiero contar con los recursos económicos necesarios que sustenten la productividad de las artesanías expuestas en el proyecto.

4.4.2.1.5. Rentabilidad. Maximizar las ventas de una forma que siempre se obtenga la rentabilidad deseada y así no tener problemas financieros.

Todo proyecto desde sus inicios busca obtener respuestas de la rentabilidad del mismo, es así que esta parte llamada rentabilidad es el foco principal para que dicho proyecto se encamine económicamente ya que lo que se busca es generar ganancias que mantengan a flote dicha idea.

4.4.2.2 Planificación Táctica.

4.4.2.2.1 Canales de Comunicación. Estar siempre en contacto con el cliente por medio de los distintos canales de comunicación existentes, se debe tener en cuenta que las redes sociales juegan un papel muy importante en este tema.

4.4.2.2.2 Tiempo de Respuesta al Cliente. El tiempo de respuesta al cliente tiene que ser focalizado de una manera rápida y precisa sea cual sea la inquietud o reclamo que este manifieste, ya que al resolver dicha solicitud de una forma eficaz y precisa se obtiene como resultado la fidelidad del cliente hacia la empresa.

4.4.2.2.3 Grado de Flexibilidad y Adaptación al Requerimiento del Cliente. Atender al cliente adecuadamente, con procesos de compras sencillos, brindando la confianza y seguridad sobre el producto adquirido y adaptándose a los requerimientos que estos demanden, brindando este servicio de manera adecuada se logrará como resultado que siempre elijan como primera opción quienes les brinden este tipo de servicio.

4.4.2.2.4 Información del Embarque. La información del embarque debe ser concisa, para poder comprobar el envío y la entrega de la mercancía trasladada por el transportista. Esta información la entrega la empresa naviera, a su agente naviero y el verifica el haber recibido la carga a bordo del buque para ser transportada al puerto estipulado en el mismo documento.

4.4.2.2.5 Documentación. Los documentos presentados tienen que cumplir con todos los requisitos que la ley requiera, deben ser explícitos y lo más entendibles posibles para lograr a un buen entendimiento entre comprador y vendedor.

4.4.2.2.6 Calidad de Productos Entregados. El producto final entregado a los clientes debe tener el respaldo de los estándares de calidad y cumplir con todas las normas y requisitos de calidad que para este tipo de productos se exige.

4.4.2.3 Planificación Operacional

4.4.2.3.1 Capacidad. Tener la capacidad de mercadería requerida por parte del cliente, esto es muy importante en todo momento porque se debe cumplir con las exigencias del comprador.

4.4.2.3.2 Calidad. Se debe brindar una artesanía con sello de garantía, que sea innovador con grandes acabados y que los materiales que se destinen para la elaboración de este tipo de productos sean de alta calidad, con su característica particular que es su agradable aroma, que permite diferenciarlos de otros productos elaborados, al cumplir los requerimientos del cliente se obtendrá un mercado fijo y permanente al cual se deberá mantener abastecido en todo momento.

4.4.2.3.3 Competitividad. Estar a la par de la competencia tanto en calidad, variedad y distribución del producto, para así lograr la competencia leal que el mercado exige.

4.4.2.3.4 Efectividad. Tener capacidad de conseguir los resultados que se buscan, que se han definido previamente y para el cual se han desplegado acciones estratégicas para llegar a el objetivo trazado.

4.4.2.3.5 Productividad. Se debe recalcar que la producción de las artesanías (collares y pulseras) exportadas al mercado europeo tienen que ir acorde tanto en: cantidad, variedad, calidad que el mercado demande y así lograr tener un nivel de producción muy alto cumpliendo con todas las normas y reglamentos que se requieran y de esta manera ganar el prestigio ante los clientes que se interesen en el producto comercializado.

4.4.2.3.6 Distribución. La distribución del producto debe ser encaminada de una manera eficaz siguiendo los procesos y actividades necesarias hasta que el producto llegue al cliente.

Figura 4

Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.	
Políticas Públicas	
Políticas públicas a implementar por parte del estado ecuatoriano.	• Crear un plan de capacitación para los artesanos (futuros exportadores) • Crear más políticas de protección laborales para los artesanos

• Incentivos en compras de insumos • Créditos para incitar la exportación de artesanías.		
Planificación	Indicadores	Tareas a ejecutar
Planificación Estratégico	Mercado	Analizar e investigar el mercado al que está dirigido el producto y así comprobar la factibilidad del producto ofertado.
	Innovación	Mantener siempre productos innovadores, que mantengan a los clientes satisfechos.
	Productividad	La producción tiene que estar acorde a las exigencias del mercado.
	Recursos físicos financieros	Resaltar que los recursos tanto físicos como financieros, deben estar bien encaminados para así lograr los objetivos trazados, en cuanto a recursos físicos, tener la infraestructura correspondiente para la producción, elaboración y empaquetado del producto hasta su destino final y en lo financiero contar con los recursos económicos

		necesarios que sustenten la productividad de las artesanías expuestas en el proyecto.
	Rentabilidad	Maximizar las ventas de una forma que siempre se obtenga la rentabilidad deseada y así no tener problemas financieros.
	Planificación Táctica	
	Canales de comunicación con el cliente	Estar siempre en contacto con el cliente por medio de los distintos canales de comunicación existentes, se debe tener en cuenta que las redes sociales juegan un papel muy importante en este tema.
	Tiempo de respuesta al cliente	El tiempo de repuesta del mismo tiene que ser focalizado de una manera rápida y precisa sea cual sea la inquietud o reclamo que este manifieste, ya que al resolver dicha solicitud de una forma eficaz y precisa se obtiene como resultado la fidelidad del cliente hacia la empresa.
	Grado de flexibilidad y adaptación a los requerimientos del cliente	Atender al cliente adecuadamente, con procesos de compras sencillos, brindando la confianza y seguridad sobre el producto adquirido y adaptándose a los requerimientos que

	estos demanden, brindando este servicio de manera adecuada se logrará como resultado que siempre elijan como primera opción quienes les brinden este tipo de servicio.
Información del embarque	La información del embarque debe ser concisa, para poder comprobar el envío y la entrega de la mercancía trasladada por el transportista. Lo otorga la compañía naviera, su agente naviero y en él consta el haber recibido la carga a bordo de la nave para ser transportada al puerto que se indicará en el mismo documento.
Documentación	Los documentos presentados tienen que cumplir con todos los requisitos que la ley requiera, deben ser explícitos y lo más entendibles posibles para lograr a un buen entendimiento entre comprador y vendedor.
Calidad de productos entregados	El producto final entregado a los clientes debe tener el respaldo de los estándares de calidad y cumplir con todas las normas y requisitos que para este tipo de productos se exige.

Planificación Operacional	Capacidad	Tener la capacidad de mercadería requerida por parte del cliente, esto es muy importante en todo momento porque se debe cumplir con las exigencias del comprador.
	Calidad	Se debe brindar una artesanía con sello de garantía, que sea innovadora con grandes acabados y que los materiales que se destinen para la elaboración de este tipo de productos sean de alta calidad, con su característica particular que es su agradable aroma, que permite diferenciarlos de otros productos elaborados, al cumplir los requerimientos del cliente se obtendrá un mercado fijo y permanente al cual se deberá mantener abastecido en todo momento.
	Competitividad	Estar a la par de la competencia tanto en calidad, variedad y distribución del producto, para así lograr la competencia leal que el mercado exige.
	Efectividad	Tener la capacidad de conseguir los resultados que se buscan, los

		mismos que se han definido previamente y para el cual se deben desplegar acciones estratégicas para llegar a él.
	Productividad	Se debe recalcar que la producción de las artesanías (collares y pulseras) exportadas al mercado español tienen que ir acorde tanto en: cantidad, variedad, calidad que el mercado demande y así lograr tener un nivel de producción muy alto cumpliendo con todas las normas y reglamentos que se requieran y de esta manera ganar el prestigio ante los clientes que se interesen en el producto comercializado.
	Distribución	La distribución del producto debe ser encaminada de una manera eficaz siguiendo los procesos y actividades necesarias hasta que el producto llegue al cliente.

Fuente: Los autores

Nota: Esta figura refleja de forma resumida el plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

4.4.3 Análisis FODA

Antes del desarrollo del plan de investigación estratégico se muestra una matriz FODA, para un mayor entendimiento del lector:

Es una herramienta estratégica, que analiza la situación de la empresa ofreciendo, un diagnostico claro y oportuno para la correcta toma de decisiones. La matriz FODA permite analizar los factores internos y externos de la empresa. Identifica las oportunidades como las amenazas del mercado y las fortalezas y debilidades que posee el proyecto planteado.

Figura 5

Analisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Mano de obra calificada.	Arancel cero por el convenio con la Unión Europea.
La materia prima es fácil de conseguir y es muy económica.	La materia prima se encuentra siempre a disposición de los artesanos porque no es estacional.
Mercado con aceptación hacia las artesanías ecuatorianas.	Articulo versátil y de alta duración.
Diseños de alta calidad.	
Debilidades	Amenazas
Poco apoyo del Estado ecuatoriano.	Competencia alta por parte de países que elaboran el mismo tipo de artesanías (Colombia, Perú Bolivia).
Escasas políticas públicas que protejan a los artesanos.	Crisis económica mundial, que afectaría la importación de este tipo de productos por parte de España.
Falta de conocimiento por parte de los artesanos al momento de querer exportar.	Incumplimiento por parte de los proveedores

Fuente: Los autores

Nota: En esta figura se muestra el análisis FODA.

4.4.4 Plan de Administración y Talento Humano

El personal de trabajo que será parte del plan de exportación, se dividirá de la siguiente manera:

Gerente General: Es el representante legal encargado de dirigir la gestión estratégica y coordinar las distintas áreas para que la empresa logre sus objetivos a corto y a largo plazo, reflejando la rentabilidad, la competencia y sustentabilidad.

Funciones:

- Dirigir el proceso de planificación estratégica de la organización, determinar factores críticos, establecer los objetivos y las especificaciones de la empresa.
- Establecer una estructura administrativa que contenga los elementos para el desarrollo de planes de acción.
- Crear políticas de acuerdo con a las reglas de la empresa.

Jefe de Talento Humano: Encargado del proceso de nómina que se relaciona con la gestión de ingresos, descuentos, primas de alimentos, seguro de asistencia médica, IESS y cotizaciones a la seguridad social.

Creación de archivos de empleados para registrar cédulas de identidad, documentos IESS, contratos de trabajo, avisos de entrada, cualquier otro documento relacionado con el empleado. Lleve un registro de las vacaciones y permisos, así como de días adicionales de trabajo.

Funciones:

- Elaborar las distintas políticas para el personal de la empresa.
- Supervisar la administración del personal dentro de la empresa.
- Organizar las actividades dentro de la empresa para motivar las relaciones laborales.

- Registrar las nóminas de los empleados para que tengan sus beneficios a la fecha indicada.

Contador: Coordina la entrega de información contable de manera actualizada, también debe entregar las carteras a proveedores, clientes, comprobantes de retención, desembolsos, nómina, notas de crédito, libro bancario y conciliaciones.

Funciones:

- Planificar, organizar y dirigir los recursos financieros de la empresa.
- Programar las distintas inversiones.
- Gestionar todos los ingresos de la empresa.
- Presentar los informes mensuales e informes anuales de los estados financieros.
- Programar el pago quincenal de los sueldos del personal.
- Elaborar proyecciones de ingresos y gastos estimados.

Jefe de Producción: Se encarga de considerar los procesos de producción, para lograr la eficiencia y un producto de alta calidad.

Funciones:

- Dirigir y observar al personal a su cargo.
- Planeas y planificar la producción de la empresa.
- Planear y planificar el abastecimiento de materia prima y distribución los collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.
- Perfeccionar los procesos de trabajo dentro de la planta de producción.

Jefe de Ventas: Es el encargado de las compras y ventas buscando siempre la mejor opción de compra/venta. En cuanto a las Compras, la coordinación con el Gerente General y el Jefe de Producción de la planta con buena comunicación para informarse de sus necesidades y preferencias en cuanto a distribuidores.

Funciones:

- Fijar los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor de manera individual o grupal.
- Participar en las decisiones relacionadas con la comercialización del producto.
- Trazar y presentar estrategias de ventas.

Jefe de Comercio Exterior: Es el encargado de implementar estrategias comerciales para obtener oportunidades fuera del país. También, se encarga de realizar o gestionar toda la tramitación en el área de comercio exterior.

Funciones:

- Establecer y reconocer oportunidades de negocio haciendo estudios de mercado.
- Disponer y administrar el presupuesto de la exportación.
- Optimizar la capacidad de producción, el control de inventarios y tiempos de entrega del producto.

A continuación, se muestra la tabla del Plan de Administración y Talento Humano:

Tabla 2

Plan de Administración y Talento Humano

Plan de Administración y Talento Humano	
CARGO	FUNCIONES
Gerente General	○ Dirigir el proceso de planificación estratégica de la organización, determinar factores críticos, establecer los objetivos y las especificaciones de la empresa. ○ Establecer una estructura administrativa que contenga los elementos para el desarrollo de planes de acción. ○ Crear políticas de acuerdo con a las reglas de la empresa.
Jefe de Talento Humano	○ Elaborar las distintas políticas para el personal de la empresa. ○ Supervisar la administración del personal dentro de la empresa. ○ Organizar las actividades dentro de la empresa para motivar las relaciones laborales. ○ Registrar las nóminas de los empleados para que tengan sus beneficios a la fecha indicada.
Contador	○ Planificar, organizar y dirigir los recursos financieros de la empresa. ○ Programar las distintas inversiones. ○ Gestionar todos los ingresos de la empresa. ○ Presentar los informes mensuales e informes anuales de los estados financieros. ○ Programar el pago quincenal de los sueldos del personal. ○ Elaborar proyecciones de ingresos y gastos estimados.
Jefe de Producción	○ Dirigir y observar al personal a su cargo. ○ Planear y planificar la producción de la empresa. ○ Planear y planificar el abastecimiento de materia prima y distribución los collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.

Jefe de Ventas

- Perfeccionar los procesos de trabajo dentro de la planta de producción.
- Fijar los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor de manera individual o grupal.
- Participar en las decisiones relacionadas con la comercialización del producto.
- Trazar y presentar estrategias de ventas.

Jefe de Comercio Exterior

- Establecer y reconocer oportunidades de negocio haciendo estudios de mercado.
- Disponer y administrar el presupuesto de la exportación.
- Optimizar la capacidad de producción, el control de inventarios y tiempos de entrega del producto.

Fuente: Plan estratégico de talento humano

Nota: En la presente tabla se muestra el Plan de administración y recursos humanos que servirá para el personal que integra el plan de exportación.

4.4.4.1 Organigrama del Personal Administrativo.

Figura 6

Organigrama del personal administrativo



Fuente: <https://asesorias.com/empresas/modelos-plantillas/organigrama/>

Nota: Esta figura muestra el organigrama del personal administrativo.

4.4.5. Proceso de Elaboración de los Collares y Pulseras con Olores Aromáticos

Materia Prima: Para la elaboración de los collares y pulseras con olores aromáticos se requieren estos materiales principales:

- Madera de tagua.
- Cerámica.
- Accesorios varios (bisutería)
- Pastillas con olores aromáticos

Fuente de Suministro y Proveedores: Para llevar a cabo este proyecto, los siguientes suministros son necesarios:

- Servicios básicos para el tallado y manufacturación de las artesanías.
- Selladora de empaque.
- Empaques resistentes para el proceso de exportación
- Logotipo, etiqueta de los artesanos que realizan la exportación.

Se debe estimar que estos suministros son importantes para el proceso de producción.

Proveedor: La materia prima es el principal producto para la elaboración de los collares y pulseras con olores aromáticos como principales proveedores tenemos:

- Empresas distribuidoras de la madera de tagua (principalmente en la provincia de Manabí)
- Empresas distribuidoras de cerámicas (principalmente en la provincia del Azuay)
- Empresas distribuidoras de los accesorios y bisuterías para la elaboración de los collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.

Producción y Manufactura de las Artesanías

Primera fase

- Selección de la materia prima (tagua, cerámica)
- Selección de la bisutería a utilizar.
- Selección de los accesorios varios.
- Limpieza y desinfectado.

Segunda fase

- Introducción de los aromatizantes a las artesanías.
- Clasificación por collares y pulseras

Tercera fase

- Inspección de calidad.
- Empaquetar.
- Etiquetar.
- Embodegue y almacenamiento

Despacho de la carga

Embalaje de la mercancía: Se considera que el embalaje de las mercancías es de mucha importancia, para ello se deben utilizar las cajas, las cuales sirven para el almacenamiento, manejo y protección del producto.

Pallet: Los pallets sugeridos a emplear son de madera, el cual facilita el levantamiento, el manejo y transportación de las mercancías, ya que esto ayuda a mantenerlas y protegerlas en un buen estado.

Contenedor: Para la exportación de los collares y pulseras con olores aromáticos se pueden utilizar contenedores standard de 20 pies, también conocido como Dry van, es el más usado en el mundo y puede llevar casi cualquier carga, gracias a su versatilidad o cualquier otro contenedor que escoja el artesano o el gremio de artesanos que van a realizar la exportación.

Modo de Transporte: Para la exportación de los collares y pulseras con olores aromáticos hacia España. Se puede escoger el transporte marítimo desde el puerto de Guayaquil - Ecuador hacia el puerto de España que se convenga con el cliente.

4.4.6. Proceso de Exportación de los Collares y Pulseras (Artesanías) con olores aromáticos.

Partida arancelaria:

Tabla 3

Partida arancelaria

96.02	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pastas para modelar y demás manufacturas moldeadas o talladas no expresa
96.02	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina, estearina, gomas o resinas naturales o pastas para modelar y demás manufacturas moldeadas o talladas no expresa
9602.00	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas, y manufacturas de estas materias; manufacturas moldeadas o talladas de cera, parafina,

estearina, gomas o resinas naturales o pasta para modelar y demás
manufacturas moldeadas o talladas.

9602.00.90.00

Las demás

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Nota: Se muestra la partida y subpartida arancelaria de las artesanías.

A continuación, se detalla el proceso de exportación de forma general:

Figura 7

Proceso de exportación

Proceso de Exportación	
Vendedor	Comprador
Recibe nota de pedido	Envía Nota de pedido
Envía factura proforma con las cantidades, valores, términos y condiciones acordados	Recepta la factura y revisa cantidades, valores y términos.
Espera indicaciones para embarcar	En caso de aprobar la factura, el comprador procede a realizar las autorizaciones y licencias previas.
Espera indicaciones para embarcar	El incoterm utilizado por lo general es FOB y según lo acordado él se hará cargo del flete.
Espera indicaciones para embarcar	Cotiza el flete y elige la mejor opción en base a precio y tiempo de llegada.

Espera indicaciones para embarcar	Una vez elegida la línea naviera se procede con la cotización y pago de flete.
Se procede con el empaque y embalaje; se carga el contenedor por instrucción del importador.	Se da instrucciones de embarque al vendedor.
Realiza los trámites de exportación	Espera el arribo de la carga
Realiza el transporte interno desde bodegas del exportador hasta puerto de embarque.	Espera el arribo de la carga
Realiza los pagos en aduana y puerto de embarque.	Espera el arribo de la carga
Contenedor es embarcado	Espera el arribo de la carga
Vendedor recibe el dinero.	Llega la carga a puerto de destino y se notifica al importador.
Vendedor envía documentos.	Comprador recibe documentos y comienza los trámites de nacionalización.

Fuente: Los autores

Nota: Se muestra de manera detallada el proceso de exportación.

4.4.7. Discusión de los Resultados.

En la obra, Exportación a España de bisutería artesanal ecuatoriana, elaborada con materia prima exótica y basada en el diseño y fabricación personalizados, de los autores Johanna Jaramillo y José Fernando García concluye en que:

El proyecto de tesis en sus primarias etapas de conformación e investigación ya generó fuentes de empleo. Se ha trabajado con algunos artesanos en la generación de productos, los mismos que fueron enviados a Europa y recibieron gran aceptación, lo que nos permite colegir que cuando esté listo el catálogo y se realicen los primeros pedidos se empleará mucha mano de obra.

La presencia de un agente en Europa (España), el cual investigó el mercado, brindando retroalimentación de precios, gustos y preferencias, los cuales sirvieron de base para formular un proyecto competitivo y rentable a nivel internacional, es positiva.

En la investigación se encontraron empresas que empezaban a utilizar nueva tecnología, especialmente en el acabado de las artesanías, con pinturas de alta calidad, las mismas invirtieron también en capacitación a sus artesanos. Se obtuvieron productos de gran calidad y competitivos. En la recopilación de información además se encontró que existen organizaciones sin fines de lucro que capacitan artesanos, como las religiosas. El artesano si puede volverse competitivo con preparación. La comunicación publicitaria de este proyecto, está enfocada en dar a conocer las habilidades artesanales y la riqueza de la materia prima, para que éstas sean valoradas de una forma adecuada y no comparadas con productos en serie.

Por lo expuesto, se trata de una propuesta con gran potencial, que goza de muchas ventajas competitivas que se han desarrollado considerando la buena investigación realizada, los conceptos de diferenciación que se han presentado y que con el control de las variables identificadas y para las cuales hay propuestas concretas; razón por la cual los autores de esta tesis estamos trabajando para hacerla realidad.

Como se puede observar en la conclusión del proyecto brevemente mencionado, el mismo que es viable según su autor ya que se comprobó su factibilidad, nosotros nos

alineamos a dicha conclusión porque nuestro trabajo hace referencia a un tipo de artesanía muy parecida al indicado y podemos llegar a determinar según lo investigado por los suscritos que nuestro trabajo es también potencialmente realizable, ya que tomando referencia a los resultados comprobados por la tesis con la cual se está debatiendo su conclusión, podemos afirmar que este trabajo investigativo también cuenta con la viabilidad del caso.

Como resultado final se obtuvo que al analizar un plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) al mercado español y al elaborar un plan de investigación estratégico servirá de guía para los artesanos que quieran incursionar en la exportación de este tipo de productos.

4.4.8. Aportes Limitaciones del Estudio

Por la situación de la pandemia del COVID – 19 una de las grandes limitaciones que tuvimos fue hacer entrevistas a los expertos del tema de manera personal, ya que por las medidas de bioseguridad dichos expertos prefirieron responder el cuestionario presentado a ellos por medio de la mensajería de texto.

4.4.9. Futuras Líneas de Investigación

Como futura línea de investigación se deja presentado el plan estratégico investigativo y este documento podrá servir de guía para futuras investigaciones o para implementar dicho plan presentado.

4.4.10. Factibilidad del Plan de Investigación

El proyecto de estudio es muy factible, porque se pudo demostrar que este tipo de productos tiene mucha acogida en el mercado al que va dirigido, también por todo lo investigado se verifico que España es un país que aprecia de buena manera este tipo de artesanías y que tienen al Ecuador en primer lugar en lo que a calidad se refiere en la

elaboración de artesanías. También es muy importante recalcar que por medio de la firma de Acuerdo Multipartes con la Unión europea este tipo de productos no pagan impuestos al momento del ingreso al país en mención y esto es de gran ayuda para los artesanos que exportan sus artesanías a este mercado.

Conclusiones

El presente trabajo está basado en la exportación de artesanías (collares y pulseras con olores aromáticos) al mercado español, según se pudo constatar por medio de la investigación, que España incrementó sus importaciones el 0.47% en el último tiempo en relación a los años anteriores, esto demuestra que este mercado siempre se mantiene en alza en lo que a importar se trata. Culturalmente España es un país que valora de gran manera las artesanías de esta parte de Latinoamérica, considerando al Ecuador como uno de los principales países en lo que a calidad, diseño e innovación se refiere, para la manufacturación de este tipo de artesanías. Se logró elaborar un plan de investigación (estratégico e innovador) que ayudará a los artesanos y sus asociaciones a tener una referencia de como internacionalizar sus productos, ya que al aplicar estrategias y procesos de una forma adecuada direccionan el cumplimiento de dicho plan.

Un nivel óptimo de producción es lo que marca la diferencia al momento de satisfacer la demanda que el mercado exige, como tal se debe mantener la disponibilidad de mercancías para lograr la satisfacción y permanencia de los clientes. Se concluye en que un plan de investigación bien elaborado siempre será de gran ayuda para los futuros exportadores interesados en expandir sus ventas a nivel internacional.

Recomendaciones

Como recomendación principal se incita al estado ecuatoriano a proponer planes de capacitación u orientación a los artesanos del país, para que de esta forma adquieran los conocimientos suficientes para la exportación de sus productos. Así mismo generar más políticas internas que protejan y beneficien a los trabajadores artesanales.

También es recomendable que las exportaciones de este tipo de productos se focalicen en personas de cualquier edad para así lograr tener una mayor plaza productiva y poder satisfacer a toda clase de clientes; y por última, pero no menos importante recomendación se sugiere a los productores artesanales a que siempre estén en boga en cuanto a la innovación de sus productos, porque de esta manera pueden competir a la par en un mercado tan exigente como es el mundo de las artesanías.

Referencias

- Aguilar Gavira, S., & Barroso Osuna, J. (2015). LA TRIANGULACIÓN DE DATOS COMO ESTRATEGIA EN INVESTIGACIÓN. *Pixel-Bit. Revista de Medios y Educación*, 74.
- Aparicio, E. G. (2006). *Materias primas para la industria cerámica*. Seminarios de la sociedad española de mineralogía,.
- Aranda, S. B. (2008). La artesanía latinoamericana como factor de desarrollo económico, social y cultural: a la luz de los nuevos conceptos de cultura y desarrollo. *Revista cultura y desarrollo*.
- Barrera, G. (2005). *Definición de Mercado*. Academia Accelerating the world's research.
- Blanco, R. G. (2011). Diferentes teorías del Comercio Internacional. *ACADEMIA Accelerating the world's research.*, 104.
- Cámara de comercio, B. (2008). *los Incoterms y su uso en el comercio internacional*. Bogotá.
- Cardona, A. M. (2015). *Investigación narrativa: apuesta metodológica para la construcción social de conocimientos científicos*. Bogotá - Colombia: CES Psicol vol.8 no.2 Medellín.
- Caviedes&Arroyave. (Noviembre de 2011). *Repositorio de la Universidad ICESI*. Obtenido de NOTAS DE CLASE DE ECONOMÍA INTERNACIONAL: MODELO DE HECKSCHER-OHLIN:
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66846/1/notas_clase_economia.pdf
- Cedeño, E. (2020). *Exportación de Joyería Elaborada en Tagua hacia España*. Guayaquil: Universidad Casa Grande. Departamento de Posgrado.
- ceupe. (2021). *ceupe*. Obtenido de Centro Europeo de Posgrado:

<https://www.ceupe.com/blog/modelo-heckscher-ohlin.html>

- Cypher, J. M., & Dietz, J. L. (2005). Ventaja comparativa estática y dinámica: análisis multi-periodo con deterioro de los términos del intercambio. *Revista de la Escuela de Administración y Economía*, 4.
- D'Amico, L. (s.f.). Artesanía e identidad cultural: una cuestión de historia, ideología y elección. En M. V. RUBIO, *IOA - 25 AÑOS* (págs. 61 - 62). Otavalo - Ecuador: INSTITUTO OTAVALEÑO DE ANTROPOLOGIA.
- Durán, P. (. (2007). *Exportación a España de bisutería artesanal ecuatoriana, elaborada con materia prima exótica y basada en el diseño y fabricación personalizados*. Quito: Quito: USFQ, 2007.
- Espinosa, C. (2003). *Efectos de la migración internacional en la oferta laboral de los miembros del hogar que permanecen en el país. El caso del Ecuador*. Quito: Quito: Banco Central del Ecuador, 2003.
- Galindo, M., & Ríos, V. (Julio de 2015). *Exportaciones*. Obtenido de https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- García, G. D. (2010). Conceptos y metodología de la investigación histórica. *Revista Cubana de Salud Pública*, 11.
- García, I. (5 de Febrero de 2018). *mprendepyme.net*. Obtenido de ¿Qué es la exportación de productos?: <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-exportacion-de-productos.html>
- García, T. A. (2016). *Revisión metodológica de la triangulación como estrategia de investigación*. España: Atas CIAIQ2016.
- Gay, R. (1996). *TIPOS DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de

<https://core.ac.uk/download/pdf/250080756.pdf>

Herrera, P. C. (2016). *Artesanía en Latinoamérica: Experiencias en el contexto de la Fabricación*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.

Llamazares, O. (2014). *¿Qué es un plan de exportación?* Global Negotiator.

López Vera, N. M. (2009). *Estudio de factibilidad para la exportación al mercado español de artesanías de madera elaboradas en San Antonio de Ibarra, provincia de Imbabura*. Quito: QUITO/ EPN/ 2009.

Michelena, M. V. (2007). *Investigación - acción*. Educación Médica Superior.

Montúfar, R. (2013). La Tagua: de la gloria al olvido. *Curiosidades científicas*.

Nieto, N. T. (2018). *Tipos de investigación*.

Norman K. Denzin. (2015). *Método de recolección y análisis de datos*. Barcelona: Gedisa Editorial.

Obama, B. (22 de Enero de 2011). *Público*. Obtenido de Obama quiere impulsar las exportaciones para fomentar la recuperación en EEUU:

<https://www.publico.es/actualidad/obama-quiere-impulsar-exportaciones-fomentar.html>

Oriente Negocios. (27 de Noviembre de 2017). *Oriente Negocios*. Obtenido de Comercio exterior ecuatoriano, qué exportamos: <https://negocios.orienteseguros.com/comercio-exterior-ecuadoriano/#:~:text=Los%20ecuatorianos%20sabemos%20que%20nuestro%20pa%C3%ADs%20es%20exportador%20de%20petr%C3%B3leo.&text=Al%20mismo%20tiempo%2C%20somos%20los,el%20portafolio%20exportador%20del%20pa%C>

Pita Fernández, S. P. (2002). *Investigación cuantitativa y cualitativa*. España: Unidad de

Epidemiología Clínica y Bioestadística.

Pita, E. (2018). Artesanía y modernización en el Ecuador. *Red de repositorios Latinoamericanos*.

Porter, M. (1985). *Web y empresas*. Obtenido de La ventaja competitiva segun Michael Porter: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf

Porter, M. (1985). *Web y Empresas*. Obtenido de La ventaja competitiva según Michael Porter: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf

Ramiro, S. L. (2015). *La incidencia de la artesanía importada en la ciudad de Otavalo y su impacto en la economía local*. Quito: Quito / UIDE / 2015.

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Sánchez, J. (2021). *economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html#:~:text=Teor%C3%ADa%20de%20la%20ventaja%20comparativa&text=Aunque%20un%20pa%C3%ADs%20no%20tenga,puede%20potenciar%20su%20comercio%20exterior>.

Serra, M. M. (2020). *EXPORTACIÓN DE JOYERÍA ELABORADA EN TAGUA HACIA ESPAÑA*. Guayaquil: MAESTRÍA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES CON MENCIÓN EN VENTAJA COMPETITIVA.

Valdéz, L. R. (2004). *Exportación efectiva*. Ediciones Fiscales ISEF.

Varela, M. (2012). *Elaboración de Artesanías*. Centro de investigaciones económicas de las pequeñas y medianas empresas.

Vega, M. V. (2018). *Nuevas abstracciones en el Análisis*. México.

Villegas, M. D. (2018). Relación estratégica para el desarrollo del Ecuador: acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea. *Revista Universidad y Sociedad*,

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000300165.

Wallace, M. T. (2011). Análisis social de los artesanos y artesanas en latinoamérica. *Museo Franz*.

Zambrano, J. (13 de Mayo de 2018). *Todo Comercio Exterior*. Obtenido de Conoce los diferentes tipos de exportaciones:

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/conoce-los-diferentes-tipos-de-exportaciones>

Zorrilla. (1993). *Tipos de investigación*. Obtenido de

<https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>

Apéndice

Apéndice A

Marco Legal.

Constitución de la República del Ecuador 2008

Según la Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador (2008):

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.

Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.

Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.

Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.

Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.

Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Ley de fomento artesanal

Es de mucha importancia recalcar que históricamente los distintos gobiernos de turno han tratado de regularizar y proteger la actividad artesanal existente en Ecuador, con el fin de mejorar los derechos y beneficios de los artesanos, se promulgo en el año de 1953 la Ley de Defensa del Artesano, misma que se encuentra vigente hasta el día de hoy.

Art. 1.- Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y

que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto de trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales

Beneficios para los artesanos.

Una vez que el artesano sea registrado como tal, podrá acceder a estos principales beneficios:

- 1) Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales. Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados o reconstruidos, se requerirá la carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.
- 2) Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaron, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca. Sin embargo, tanto en el numeral 1) como en el numeral 2), seguirá vigente la reducción del 35% del valor de las exoneraciones a los impuestos a las importaciones, establecida mediante Ley No. 509 del 8 de junio de 1983, en lo que fuere pertinente.

- 3) Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.
- 4) Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.
- 5) Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.
- 6) Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.
- 7) Aprovechamiento del régimen de depreciación acelerada de la maquinaria y equipos auxiliares.
- 8) Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.
- 9) Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.
- 10) Para la determinación del ingreso gravable, con el impuesto sobre la renta, las personas naturales o jurídicas acogidas al régimen de esta Ley, podrán deducir el sesenta por ciento de las cantidades reinvertidas o de las nuevas inversiones, financiadas mediante crédito o aporte al nuevo capital, destinadas a la adquisición de

maquinarias, equipos y herramientas nuevas. Este beneficio será concedido únicamente hasta por un período de diez años, contados desde la vigencia del Acuerdo Interministerial de otorgamiento de beneficios. La deducción en cada año no podrá ser mayor del cincuenta por ciento de la utilidad líquida, pero el saldo deducido se considerará imputable a los ejercicios futuros. Las reinversiones o nuevas inversiones, para constituir materia deducible del monto gravable con el impuesto a la renta deberán sujetarse al siguiente trámite: a) Antes de efectuar las reinversiones o nuevas inversiones o de contraer los compromisos pertinentes los interesados deberán solicitar al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, la autorización correspondiente para poder deducir del monto gravable con el impuesto a la renta tales reinversiones o inversiones; y, b) Para el trámite de las solicitudes contempladas en el literal anterior, se aplicarán las disposiciones del literal b) del Art. 6 y del Art. 13.

11) Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10 % de los porcentajes que se establecieren legalmente.

12) Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

Plan nacional para el buen vivir

El presente plan de investigación está apoyado en las bases establecidas en el objetivo número cinco del Plan Nacional Para el Buen Vivir.

Entre sus puntos más relevantes en cuanto al giro de negocio y esencia de este trabajo, la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2017) determina las siguientes políticas en el objetivo antes mencionado:

- o Generar trabajo y empleo dignos y de calidad, incentivando al sector productivo para que aproveche las infraestructuras construidas y capacidades instaladas que le permitan

incrementar la productividad y agregación de valor, para satisfacer con calidad y de manera creciente la demanda interna y desarrollar la oferta exportadora de manera estratégica

- o Diversificar la producción nacional, a fin de aprovechar nuestras ventajas competitivas, comparativas y las oportunidades identificadas en el mercado interno y externo, para lograr un crecimiento económico sostenible y sustentable.

- o Promover la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, en articulación con las necesidades sociales, para impulsar el cambio de la matriz productiva.

- o Fomentar la producción nacional con responsabilidad social y ambiental, promoviendo el manejo eficiente de los recursos naturales y el uso de tecnologías duraderas y ambientalmente limpias, para garantizar el abastecimiento de bienes y servicios de calidad.

Código del trabajo

En cuanto a la mano de obra involucrada en la propuesta del presente plan de negocio, se registrará bajo los siguientes artículos establecidos por el Código del Trabajo.

Según la Comisión de Legislación y Codificación del H. Congreso Nacional (2012):

Art. 8.- Contrato individual. - Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y

personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Art. 38.- Riesgos provenientes del trabajo. - Los riesgos provenientes del trabajo son de cargo del empleador y cuando, a consecuencia de ellos, el trabajador sufre daño personal, estará en la obligación de indemnizarle de acuerdo con las disposiciones de este Código, siempre que tal beneficio no le sea concedido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI).

Según lo estipulado en el COPCI por la Asamblea Nacional de Ecuador (2010) en su Título Preliminar y Sección II Regímenes de Exportación, respectivamente:

Art. 2.- Actividad productiva. - Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 154.- Exportación definitiva. - Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

Acuerdo comercial multipartes con la Unión Europea.

El Acuerdo Comercial Multipartes con la UE asegura la liberación del 100% de la oferta exportable de los productos industriales ecuatorianos, la cual comprende entre sus varias categorías a la industria artesanal.

Apéndice B

Cuestionario para las Entrevistas.



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ciencias Administrativas
Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior



La presente entrevista se realiza como instrumento de la investigación, ya que es de suma importancia saber el criterio de los conocedores del tema, sus respuestas servirán para el desarrollo del presente trabajo. Se agradece por su atención y tiempo brindado.

Tema: Plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Preguntas:

1. ¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?
2. ¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?
3. ¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?
4. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacía el mercado español?
5. ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?
6. ¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos hacia el mercado español?

Apéndice C

Validación de Entrevista No. 1



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Estimado experto, el objetivo del presente cuestionario es Analizar un plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Teniendo en cuenta su experiencia académica, investigadora y/o de gestión en este campo, ha sido seleccionado como experto para validar la escala diseñada para recopilar la información. Antes de realizar la consulta correspondiente, le agradeceríamos que responda las siguientes preguntas, para efectos de reforzar la validez de los resultados.

1. Marque con una (x) en la casilla que corresponda el grado de conocimiento que usted posee acerca de las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos, valorando en una escala de 0 a 10 (Considere, 0 como no tener absolutamente ningún conocimiento y 10 pleno conocimiento de la problemática tratada).

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X		

2. De acuerdo a su experticia y formación académica valore los siguientes tópicos tratados en la siguiente matriz

Fuentes de Argumentación	Grado de influencia de cada fuente		
	Alto	Medio	Bajo
Análisis teórico realizado por usted.		X	
La experiencia obtenida a partir de su actividad práctica.	X		
Estudio de trabajos sobre el tema, autores ecuatorianos.		X	
Su intuición sobre el tema abordado.	X		

Para efectuar la validación del instrumento, usted deber leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo al criterio personal y profesional que corresponda al instrumento. Se le agradece cualquier sugerencia relativa a la redacción, el contenido, la pertinencia y congruencia y otro aspecto que considere relevante para mejorar el mismo.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



Formato para validar instrumentos por expertos

Técnica de recolección de datos cualitativa									
Técnica de recolección de datos		Entrevista: Dirigida al							
Ítems		1							
		2							
		3							
		4							
		5							
		6							
		¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?							
		El grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales.							
		¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?							
		¿Existen oportunidades comerciales para la exportación de collares?							
		¿Existen oportunidades comerciales para la exportación de pulseras?							
		¿Considera usted que si se presenta un plan de investigación se mejoraría la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos?							
Claridad en la redacción		Si	X				X		X
		No							
Coherencia Interna		Si	X				X		X
		No							
Inducción a la respuesta(sesgo)		Si							
		No	X				X		X

[illegible]



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENDACION
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la encuesta		X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación		X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial		X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir		X		
VALIDEZ				
Aplicable:		No aplicables:		
Aplicable atendiendo las observaciones:				
Validador por:	Ing. Gabriel de Jesús Neira Vera, MAE		Fecha	03/08/2021
Teléfono:	0999298132	Correo Inst. gabriel.neirav@ug.edu.ec		C.I. 0909005597
Grado de instrucción:	Magister cursando doctorado.		Firma:	 Firmado digitalmente por GABRIEL DE JESUS NEIRA VERA

Muchas gracias por su aporte.

Apéndice D

Validación de entrevista No. 2



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Estimado experto, el objetivo del presente cuestionario es Analizar un plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Teniendo en cuenta su experiencia académica, investigadora y/o de gestión en este campo, ha sido seleccionado como experto para validar la escala diseñada para recopilar la información. Antes de realizar la consulta correspondiente, le agradeceríamos que responda las siguientes preguntas, para efectos de reforzar la validez de los resultados.

1. Marque con una (x) en la casilla que corresponda el grado de conocimiento que usted posee acerca de las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos, valorando en una escala de 0 a 10 (Considere, 0 como no tener absolutamente ningún conocimiento y 10 pleno conocimiento de la problemática tratada).

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X		

2. De acuerdo a su experticia y formación académica valore los siguientes tópicos tratados en la siguiente matriz

Fuentes de Argumentación	Grado de influencia de cada fuente		
	Alto	Medio	Bajo
Análisis teórico realizado por usted.	X		
La experiencia obtenida a partir de su actividad práctica.		X	
Estudio de trabajos sobre el tema, autores ecuatorianos.		X	
Su intuición sobre el tema abordado.	X		

Para efectuar la validación del instrumento, usted deber leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo al criterio personal y profesional que corresponda al instrumento. Se le agradece cualquier sugerencia relativa a la redacción, el contenido, la pertinencia y congruencia y otro aspecto que considere relevante para mejorar el mismo.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



Formato para validar instrumentos por expertos

Técnica de recolección de datos cualitativa										
Técnica de recolección de datos		Entrevista: Dirigida al								
Ítems		1		2		3		4	5	6
		¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?		¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?		¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?		¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacia el mercado español?	¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?	¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con colores aromáticos hacia el mercado español?
Claridad en la redacción		Si	X	X		X		X	X	X
Coherencia Interna		Si	X	X		X		X	X	X
Inducción a la respuesta(sesgo)		Si								
No		X		X		X		X	X	X

Objetivo General: Analizar la influencia que tiene la planificación de la investigación en las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español

- **Objetivos Específicos:** Identificar las causas que originan la insuficiente exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español
- Establecer los factores que permiten incrementar las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español

Premisa: Si se aplica la planificación de la investigación, entonces, se incrementarán las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Categoría Independiente: Plan de investigación.

Categoría Dependiente: Exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.



TESIS DE GRADO

[illegible]



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENDACIÓN
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la encuesta		X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación		X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial		X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir		X		
VALIDEZ				
Aplicable: X		No aplicables:		
Aplicable atendiendo las observaciones:				
Validador por:	Econ.Gary Rivera Barberán, MAE.	Fecha		03/08/2021
Teléfono:	0958719252 Correo Inst. gary.riverab@ug.edu.ec	C.I.		0923446678
Grado de instrucción:	Maestría en administración de empresas	Firma:		 FIRMA AUTENTICADA POR GARY ROBERTO RIVERA BARBERÁN

Muchas gracias por su aporte.

Apéndice E

Validación de entrevista No. 3



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Estimado experto, el objetivo del presente cuestionario es Analizar un plan de investigación para la exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Teniendo en cuenta su experiencia académica, investigadora y/o de gestión en este campo, ha sido seleccionado como experto para validar la escala diseñada para recopilar la información. Antes de realizar la consulta correspondiente, le agradeceríamos que responda las siguientes preguntas, para efectos de reforzar la validez de los resultados.

1. Marque con una (x) en la casilla que corresponda el grado de conocimiento que usted posee acerca de las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos, valorando en una escala de 0 a 10 (Considere, 0 como no tener absolutamente ningún conocimiento y 10 pleno conocimiento de la problemática tratada).

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
								X		

2. De acuerdo a su experticia y formación académica valore los siguientes tópicos tratados en la siguiente matriz

Fuentes de Argumentación	Grado de influencia de cada fuente		
	Alto	Medio	Bajo
Análisis teórico realizado por usted.	X		
La experiencia obtenida a partir de su actividad práctica.		X	
Estudio de trabajos sobre el tema, autores ecuatorianos.		X	
Su intuición sobre el tema abordado.	X		

Para efectuar la validación del instrumento, usted deber leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo al criterio personal y profesional que corresponda al instrumento. Se le agradece cualquier sugerencia relativa a la redacción, el contenido, la pertinencia y congruencia y otro aspecto que considere relevante para mejorar el mismo.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



Formato para validar instrumentos por expertos

Técnica de recolección de datos cualitativa

Técnica de recolección de datos		Entrevista: Dirigida al					
Ítems	1 ¿Considera usted que si se aplica un plan estratégico innovador se podrán incrementar las exportaciones de artesanías (collares y pulseras aromáticas)?	2 ¿Cree usted que el grado de flexibilidad y adaptación al requerimiento del cliente permite posicionarse en los mercados internacionales?	3 ¿Si se logra un nivel óptimo de productividad se podrán cumplir con los requerimientos internacionales?	4 ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de collares artesanales hacia el mercado español?	5 ¿Considera usted que existen buenas oportunidades comerciales para la exportación de pulseras artesanales al mercado español?	6 ¿Considera usted que si se elabora un plan de investigación se podría mejorar la exportación de collares y pulseras con olores aromáticos hacia el mercado español?	
Claridad en la redacción	Si	X	X	X	X	X	
	No						
Coherencia Interna	Si	X	X	X	X	X	
	No						

Objetivo General Analizar la influencia que tiene la planificación de la investigación en las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español		Premisa: Si se aplica la planificación de la investigación, entonces, se incrementarán las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.		Categoría Independiente: Plan de investigación.		Categoría Dependiente: Exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.	
• Objetivos Específicos: Identificar las causas que originan la insuficiente exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.		• Establecer los factores que permiten incrementar las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.					

Objetivo General Analizar la influencia que tiene la planificación de la investigación en las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español

- Objetivos Específicos:** Identificar las causas que originan la insuficiente exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.
- Establecer los factores que permiten incrementar las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español

Premisa: Si se aplica la planificación de la investigación, entonces, se incrementarían las exportaciones de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos al mercado español.

Categoría Independiente: Plan de investigación.
Categoría Dependiente: Exportación de collares y pulseras (artesanías) con olores aromáticos.



TESIS DE GRADO

[illegible]



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO

ASPECTOS GENERALES		SI	NO	RECOMENDACION
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder la encuesta		X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación		X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencial		X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir		X		
VALIDEZ				
Aplicable: X		No aplicables:		
Aplicable atendiendo las observaciones:				
Validador por:	Narcisa de Jesús Núñez Gallardo		Fecha	03/08/2021
Teléfono:	0986383440		C.I.	0922717640
Grado de instrucción:	Magister en Negocios Internacionales y Gestión en Comercio Exterior		Firma:	

Muchas gracias por su aporte.



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



• MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS CATEGORÍAS.

CATEGORÍA	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.
Independiente Plan de investigación	Estratégico	- Mercado - Innovación - Productividad - Recursos físicos y financieros - Rentabilidad - Desempeño y desarrollo esencial - Roles de desempeño y actitud del trabajador - Responsabilidad social - Canales de comunicación con el cliente - Tiempo de respuesta al cliente	Entrevista
	Táctica	- Grado de flexibilidad y adaptación a los requerimientos del cliente - Tiempo de entrega del pedido - Información puntual de entrega - Envío de proforma - Información del embarque - Documentación - Eficiencia en la entrega de factura y documento de exportación - Capacidad de respuesta a entregas urgentes y devoluciones - Calidad de productos entregados	
	Operacional	- Eficiencia - Eficacia - Capacidad - Productividad - Calidad - Lucro - Rentabilidad - Competitividad - Efectividad - Valor	



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR
TESIS DE GRADO



Dependiente Exportación de collares y pulseras (artesanas) con olores aromáticos.	Exportación de collares	- Demanda potencial
		- Oferta exportable
		- Oportunidades comerciales
		- Acuerdos comerciales
		- Preferencias arancelarias
	Exportación de pulseras	- Demanda potencial
		- Oferta exportable
		- Oportunidades comerciales
		- Acuerdos comerciales
		- Preferencias arancelarias