



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN  
Previo a la Obtención del Título de:**

**TEMA**

**“ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL DE LOS ARTESANOS  
TALLADORES DE TAGUA DE LA COMUNA DOS MANGAS,  
PARROQUIA MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA,  
PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE  
EXPORTACIÓN DIRECTA DE SUS  
PRODUCTOS, AÑO 2014”**

**Realizado por los egresados**

**MIGUEL ANTONIO GÁRATE DROUET  
TRAJANO VITERI BARBERÁN**

**TUTOR**

**DIPL. HERMAN SOZORANGA SANDOVAL**

**Guayaquil – Ecuador**

**Mayo 2015**

## TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS .....	I
ÍNDICE DE TABLAS .....	VI
ÍNDICE DE FIGURAS .....	VII
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	VIII
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y SESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR .....	X
AGRADECIMIENTO .....	XII
DEDICATORIA.....	XIV
RESUMEN EJECUTIVO .....	XVI
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>1</b>
<b>EL PROBLEMA A INVESTIGAR .....</b>	<b>1</b>
1.1 “ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL DE LOS ARTESANOS TALLADORES DE TAGUA DE LA COMUNA DOS MANGAS, PARROQUIA MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DIRECTA DE SUS PRODUCTOS, AÑO 2014” .....	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.2.1 Árbol de problemas .....	3
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	5
1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	6
1.6 SISTEMATIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	9
1.7 OBJETIVOS .....	10
1.7.1 Objetivo General .....	10
1.7.2 Objetivos Específicos .....	10
1.8 LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
1.9 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES.....	11
1.9.1 Variable Independiente.....	11
1.9.2 Variable Dependiente .....	11

1.10	HIPÓTESIS .....	11
1.10.1	Hipótesis General .....	11
1.10.2	Hipótesis Particulares .....	12
1.11	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	13
<b>CAPÍTULO II.....</b>		<b>15</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>		<b>15</b>
2.1	ESTADO DEL CONOCIMIENTO.....	15
2.2	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	17
2.2.1	Teoría Clásica del Comercio Internacional.....	18
2.2.1.1	Modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith .....	18
2.2.1.2	Modelo de David Ricardo. Teoría de la ventaja comparativa .....	19
2.2.1.3	Modelo Heckscher-Ohlin.....	19
2.2.2	La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica.....	20
2.3	PROGRAMA EXPORTA FÁCIL.....	22
2.3.1	Beneficios de Exporta Fácil .....	24
2.3.2	Requisitos para Exportar .....	25
2.3.3	Calificación Artesanal .....	25
2.4	PRODUCCIÓN DE TAGUA.....	26
2.4.1	Derivados de la tagua .....	27
2.4.2	Diseños de artesanías .....	27
2.4.3	Proceso productivo de la tagua.....	28
2.4.4	Mercado.....	29
2.4.5	Importancia y aporte económico de la tagua al Ecuador.....	30
2.5	ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE LA COMUNA DOS MANGAS .....	30
2.5.1	Ubicación geográfica.....	30
2.5.2	Organización política y administrativa.....	31

2.5.3	Principales actividades .....	31
2.6	MARCO LEGAL .....	32
2.6.1	La Constitución del Ecuador 2008 .....	32
2.6.2	Ley de la Economía Popular y Solidaria 2011 .....	35
2.6.3	Código orgánico de la producción, comercio e inversiones 2010.....	36
2.7	MARCO CONCEPTUAL .....	39
<b>CAPÍTULO III .....</b>		<b>43</b>
<b>METODOLOGÍA .....</b>		<b>43</b>
3.1	UNIVERSO MUESTRAL .....	43
3.1.1	Población.....	43
3.1.2	Muestra.....	43
3.2	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS .....	44
3.2.1	Métodos de investigación.....	45
3.2.1.1	Método de Observación.....	45
3.2.1.2	Método Inductivo .....	46
3.2.1.3	Método Deductivo .....	46
3.2.1.4	Método Analítico .....	47
3.2.1.5	Método histórico lógico.....	47
3.2.1.6	Método Dinámico .....	48
3.2.2	Tipo de investigación .....	48
3.2.2.1	Por el propósito.....	48
3.2.2.2	Por el nivel de estudio .....	49
3.2.2.3	Por el Lugar .....	49
3.2.3	Diseño de la investigación.....	50
3.2.3.1	Modalidad de la investigación.....	51
3.2.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	51
3.2.4.1	Técnicas de recolección de datos.....	51

3.2.4.1.1 Observación.....	51
3.2.4.1.2 Entrevista.....	52
3.2.4.1.3 Encuesta .....	54
3.2.5 Instrumentos de recolección de datos.....	55
<b>3.3 RECURSOS: FUENTES, CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO.....</b>	<b>55</b>
3.3.1 Fuentes para la recolección de datos .....	55
3.3.2 Presupuesto.....	56
<b>3.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....</b>	<b>57</b>
3.4.1 Procesamiento y análisis .....	57
<b>3.5 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>57</b>
3.5.1 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta.....	58
3.5.2 Análisis del resultado de las entrevistas .....	75
<b>3.6 ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>78</b>
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>79</b>
<b>LA PROPUESTA .....</b>	<b>79</b>
4.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA .....	79
4.2 JUSTIFICACIÓN Y ALCANCE DE LA PROPUESTA.....	79
4.2.1 Análisis situacional del sector artesanal.....	81
4.3 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA .....	85
4.3.3.1 Objetivo General.....	85
4.3.3.2 Objetivos Específicos .....	85
4.4 HIPÓTESIS DE LA PROPUESTA.....	85
4.5 DESARROLLO Y PLANIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	86
4.5.1 Metas de capacitación .....	86
4.5.2 Estrategias de capacitación.....	87
4.5.3 Tipos, modalidades y metodología de capacitación.....	88
4.5.3.1 Tipos de capacitación .....	88

4.5.3.2	Modalidades de capacitación.....	89
4.5.3.3	Metodología de capacitación.....	90
4.5.3.4	Materiales y equipos empleados en los módulos de capacitación.....	91
4.5.4	Acciones a desarrollar .....	92
4.5.5	Temas de capacitación.....	93
4.5.6	Cronograma de capacitación .....	105
4.6	IMPACTO COSTO BENEFICIO .....	110
4.6.1	Situación de los artesanos talladores de tagua con y sin propuesta .....	111
4.7	CONCLUSIONES .....	113
4.8	RECOMENDACIONES .....	113
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>115</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>118</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Población.....	43
Tabla N° 2	Edad de los artesanos encuestados .....	58
Tabla N° 3	Género de los encuestados .....	59
Tabla N° 4	Formación académica de los artesanos .....	60
Tabla N° 5	Renovación de herramientas .....	61
Tabla N° 6	Recursos económicos para herramientas.....	62
Tabla N° 7	Instituciones que facilitarían préstamos productivos .....	63
Tabla N° 8	Capacidad de resolver problemas.....	64
Tabla N° 9	El tiempo como impedimento de la capacitación.....	65
Tabla N° 10	Rentabilidad y ahorro .....	66
Tabla N° 11	Propuestas viables de exportación.....	67
Tabla N° 12	Participación en talleres.....	68
Tabla N° 13	Capacitación y entorno empresarial .....	69
Tabla N° 14	Voluntad de participar en talleres de exportación .....	70
Tabla N° 15	Capacitación impartida en la localidad .....	71
Tabla N° 16	Recursos para mejorar capacidad productiva.....	72
Tabla N° 17	Participación en ferias .....	73
Tabla N° 18	Beneficios de la exportación para la comunidad y sus habitantes .....	74

## ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico N° 1	Edad de los informantes calificados .....	58
Gráfico N° 2	Género de los artesanos encuestados.....	59
Gráfico N° 3	Nivel de educación .....	60
Gráfico N° 4	Reemplazo de herramientas.....	61
Gráfico N° 5	Recursos para cambiar herramientas .....	62
Gráfico N° 6	Instituciones que facilitarían préstamos productivos .....	63
Gráfico N° 7	Capacidad de enfrentar vicisitudes propias del trabajo .....	64
Gráfico N° 8	Tiempo para capacitación.....	65
Gráfico N° 9	Rentabilidad del negocio .....	66
Gráfico N° 10	Propuestas de exportación .....	67
Gráfico N° 11	Participación en talleres de capacitación .....	68
Gráfico N° 12	Relación entre capacitación y el entorno empresarial artesanal .....	69
Gráfico N° 13	Participación en talleres de exportación .....	70
Gráfico N° 14	Preferencia de capacitación en la localidad.....	71
Gráfico N° 15	Recursos para fortalecer la capacidad productiva .....	72
Gráfico N° 16	Ferias organizadas por el sector artesanal .....	73
Gráfico N° 17	Beneficios para la comunidad y sus habitantes .....	74



## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Certifico que el Trabajo de Titulación, previo a la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior, denominado “Análisis del entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto, cantón Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos, año 2014”, ha sido desarrollado por el Egresado: Miguel Antonio Gárate Drouet, bajo mi tutoría.

El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por la Carrera de Comercio Exterior.

**Dipl. Herman Sozoranga Sandoval**

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR**

Certifico que el Trabajo de Titulación, previo a la obtención del título de Licenciado en Comercio Exterior, denominado “Análisis del entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto, cantón Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos, año 2014”, ha sido desarrollado por el Egresado: Trajano Viteri Barberán, bajo mi tutoría.

El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por la Carrera de Comercio Exterior.

**Dipl. Herman Sozoranga Sandoval**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y SESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

MIGUEL ANTONIO GÁRATE DROUET

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación denominado “Análisis del entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto, cantón Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos, año 2014”, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme se cita en los pies de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente, este trabajo es de mi autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación en mención.

Miguel Antonio Gárate Drouet

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y SESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

TRAJANO VITERI BARBERÁN

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación denominado “Análisis del entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto, cantón Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos, año 2014”, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme se cita en los pies de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente, este trabajo es de mi autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación en mención.

Trajano Viteri Barberán

## **AGRADECIMIENTO**

A mi Tutor, Dipl. Herman Sozoranga, por su asesoría y ayuda profesional en el desarrollo del proyecto de investigación. A los catedráticos de la carrera por su loable labor y el regalo de sus conocimientos en pro de alcanzar esta meta. A los directivos de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte y de la Carrera de Comercio Exterior por permitirme hacer posible el gran sueño de ser un profesional.

Miguel Gárate Drouet

## **AGRADECIMIENTO**

Con inmensa gratitud a mis maestros, profesores de cátedra, consejeros y amigos que desinteresadamente transmitieron sus conocimientos y experiencias, forjando una personalidad en el profesional practicante de lo legítimo y respetuoso de la Constitución que rige a la sociedad ecuatoriana.

Trajano Viteri Barberán

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo a Dios por darme la vida, la salud, la sabiduría y la oportunidad para poder culminar esta gran meta. A mis padres por ser el pilar fundamental para todos mis logros y el impulso en todo momento que me ha llevado a no claudicar en este proceso de superación profesional, a mi abuela por su apoyo incondicional de siempre y a mi hermana por ser ejemplo de constancia, mi gran amiga y consejera. A mi esposa y a mi hijo de manera muy especial por ser fuentes de inspiración que me inyectan cada día la energía necesaria para llegar más alto y más lejos en mis objetivos propuestos. A todos ustedes con todo mi amor les dedico este proyecto porque me dan la fuerza y el valor para continuar hacia el éxito sin rendirse jamás.

Miguel Gárate Drouet

## **DEDICATORIA**

A mis padres, que con su ejemplo de esfuerzo y dedicación estimularon el cumplir y el deber de hacer realidad una esperanza, ser un profesional y un individuo de bien para la sociedad.

Trajano Viteri Barberán



## RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación constituye una recopilación de información y datos sobre la situación real de los artesanos talladores de la tagua que residen en la comuna Dos Mangas, donde se realizó un diagnóstico previo para detectar los inconvenientes y conocer de primera mano las expectativas que tienen respecto a la aspiración de exportar sus productos hacia otros mercados que les proporcionen mayores beneficios para sacar adelante a sus familias y aportar en el progreso y desarrollo de la comunidad.

La localidad está ubicada en la Ruta del Spondylus en la parroquia Manglaralto, sus habitantes viven de la agricultura, el turismo y la artesanía, es una población muy acogedora que regularmente es frecuentada por turistas nacionales y extranjeros que visitan el conocido Sendero que representa su potencial turístico, situación que aporta significativamente a la comercialización de las artesanías que se elaboran en este lugar y que se convierte en una oportunidad de dar a conocer las mismas en otros países del mundo.

La investigación evidenció que los artesanos de la comuna Dos Mangas tienen grandes falencias en cuanto a la comercialización de sus productos, principalmente cuando se trata de colocarlos en mercados externos. A pesar de existir mecanismos y herramientas que proporcionan entidades gubernamentales para hacerlo, estos no se arriesgan por el temor de perder el poco capital que poseen.

La legislación ecuatoriana fomenta y promueve el fortalecimiento del sector artesanal, garantizando la calidad de vida de los individuos a través del aumento de sus capacidades y potencialidades para que puedan participar de manera justa y equitativa en el ámbito productivo y comercial. Sin embargo, ante el desconocimiento del marco legal que los apoya y valora, su participación en el engranaje económico del país no es muy representativa.

Existen organismos estatales que orientan sus actividades al fortalecimiento y organización de los artesanos, amparados en el compromiso de cambio de la matriz productiva a través del apoyo a la producción, competitividad y comercialización de sus productos, con la finalidad de que logren insertarse con éxito en el mercado interno y externo. Las que más se destacan son: Junta Nacional de Defensa del Artesano, Ministerio de Industrias y Productividad, Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio de Educación,

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP), Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC), Universidades, Gobiernos Autónomos Descentralizados y Prefecturas, que de acuerdo a la ley deben aportar al desarrollo de los emprendedores artesanales y otros entes económicos.

La investigación se estructura en cuatro capítulos; en el primero se analiza la situación actual de los artesanos; estableciéndose los principales problemas con sus causas y efectos que se originan ante la necesidad de realizar una exportación directa de sus productos, se elaboran los objetivos, se identifican las variables y se las operacionaliza.

En el segundo capítulo se instituye el marco teórico en el cual se basa la investigación, se establecen teorías, conceptualizaciones y criterios acerca de las variables que participan en el estudio; se analiza los programas y herramientas existentes en beneficio de la exportación de artesanías, el proceso productivo de la tagua, su importancia en la economía ecuatoriana, se analiza el aspecto socioeconómico de la comuna y se termina con el ámbito legal que sustenta la propuesta.

El tercer capítulo puntualiza la metodología aplicada en la búsqueda de información, se establece la población y la muestra, se detallan los métodos de investigación, técnicas e instrumentos de recolección de datos que se aplicaron, así como los recursos utilizados en el proceso, las fuentes y el presupuesto. Además se especifica el tratamiento proporcionado a la información para presentar resultados legibles que facilitaron el análisis.

El capítulo cuatro se centra en la propuesta que consiste en un Plan de Capacitación para los artesanos talladores de Tagua de la comuna Dos Mangas, su justificación, alcance y un análisis situacional del sector artesanal en la comuna, se plantean los objetivos e hipótesis; en el desarrollo y planificación de la investigación se establecen las metas, estrategias, tipos, modalidades y metodologías de capacitación, así como los materiales y equipos necesarios, se detallan también los objetivos y el contenido de cada módulo, se resalta el impacto de la propuesta y se elabora un cuadro comparativo de la situación con y sin proyecto.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA A INVESTIGAR

### 1.1 “ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL DE LOS ARTESANOS TALLADORES DE TAGUA DE LA COMUNA DOS MANGAS, PARROQUIA MANGLARALTO, CANTÓN SANTA ELENA, PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DIRECTA DE SUS PRODUCTOS, AÑO 2014”.

### 1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Antiguamente a los ríos los llamaban mangas y en el sector donde se ubica la comuna se unen los riachuelos Grande y Colín o Chico, los cuales son poco corrientosos y de bajo caudal, pero en época de lluvia éstos incrementan sus volúmenes, de ahí nace el nombre de la población; de acuerdo al censo realizado en el año 2010 por el INEC tiene unos 960 habitantes entre adultos, jóvenes y niños, dedicados principalmente a la siembra- cosecha de productos de ciclo corto y desde hace unos 10 años se ha visto incrementado y fomentado de mejor manera la elaboración y comercialización de artesanías.

Dos Mangas es una comuna asentada a los pies del bosque húmedo de la cordillera Chongón - Colonche en la provincia de Santa Elena, aproximadamente a siete kilómetros de la cabecera parroquial de Manglaralto, sus habitantes se dedican a la agricultura en pequeña escala de productos tales como la sandía, melón, pimiento, pepino y tomate, y a la elaboración de artesanías con tagua y paja toquilla, estas dos últimas actividades han alcanzado gran reconocimiento a nivel mundial, pues las artesanías son exportadas por terceros quienes exigen estándares de calidad que requiere el mercado y pagan precios irrisorios por las mismas, el poco o ningún conocimiento de los artesanos en materia de comercialización interna (Ecuador) y externa (extranjero) de sus productos impide vender a mejores precios y esto repercute o merma la generación de sus ingresos y por ende esto afecta a sus familias.

En la comuna existen dos organizaciones legalmente constituidas dedicadas a la elaboración de artesanías: la Asociación de Mujeres Artesanas de Dos Mangas, que confeccionan productos aprovechando sus destrezas y habilidades en el arte de tejer así como

materiales locales, principalmente, la paja toquilla, con la que manufacturan sombreros, carteras, individuales de mesa, paneras, portavasos y otros enseres de buen acabado y de mucha utilidad; la Microempresa Comunitaria de Procesamiento y Elaboración de Artesanías en Tagua “Marfil Vegetal”, cuyos miembros trabajan en la fabricación de artesanías que incluyen figuras como llaveros, pisapapeles, porta tarjetas, adornos navideños, bisuterías, artículos decorativos, religiosos, dijes, entre otros; la Fundación Pro Pueblo, entidad sin fines de lucro apoyada por el Grupo Cementero HOLCIM, jugó un importante papel en la conformación de estas organizaciones, ya que en el año de 1989 impulsó el aprovechamiento de los recursos naturales que se localizan en la región a través de la capacitación, asesoría y apoyo técnico, lamentablemente pretendió que los artesanos les vendieran toda su producción, lo que provocó el desánimo y muchos abandonaron la actividad, los pocos que decidieron continuar con esta labor buscaron sus propios mercados y también entregaban parte de sus productos a la fundación. En la localidad también existen dos negocios dedicados a la comercialización de las artesanías producidas por ambas organizaciones.

Los artesanos de la comuna cuentan con implementos y herramientas básicas para la producción rudimentaria de artesanías de tagua, presentan problemas como: la escasa planificación de su trabajo, inadecuado manejo de sus recursos; escaso conocimiento en la toma de decisiones; dificultad de acceder, por ellos mismos, a mercados externos que son más rentables para la venta de sus productos, desconocimiento de herramientas para exportar, lo que provoca inestabilidad del empleo y baja rentabilidad del negocio; en el entorno educativo, carecen de formación en negociación y comercialización de sus productos, lo que les resta competitividad en el mercado.

Para la exportación de anímelas y artesanías de tagua tiene arancel cero, sin embargo se requiere de certificaciones emitidas por la Cámara de Comercio y el Ministerio de Industrias y Productividad, tales como Registro de Exportador, Certificado de Origen y Factura original; y los artesanos desconocen los trámites requeridos para obtenerlos.

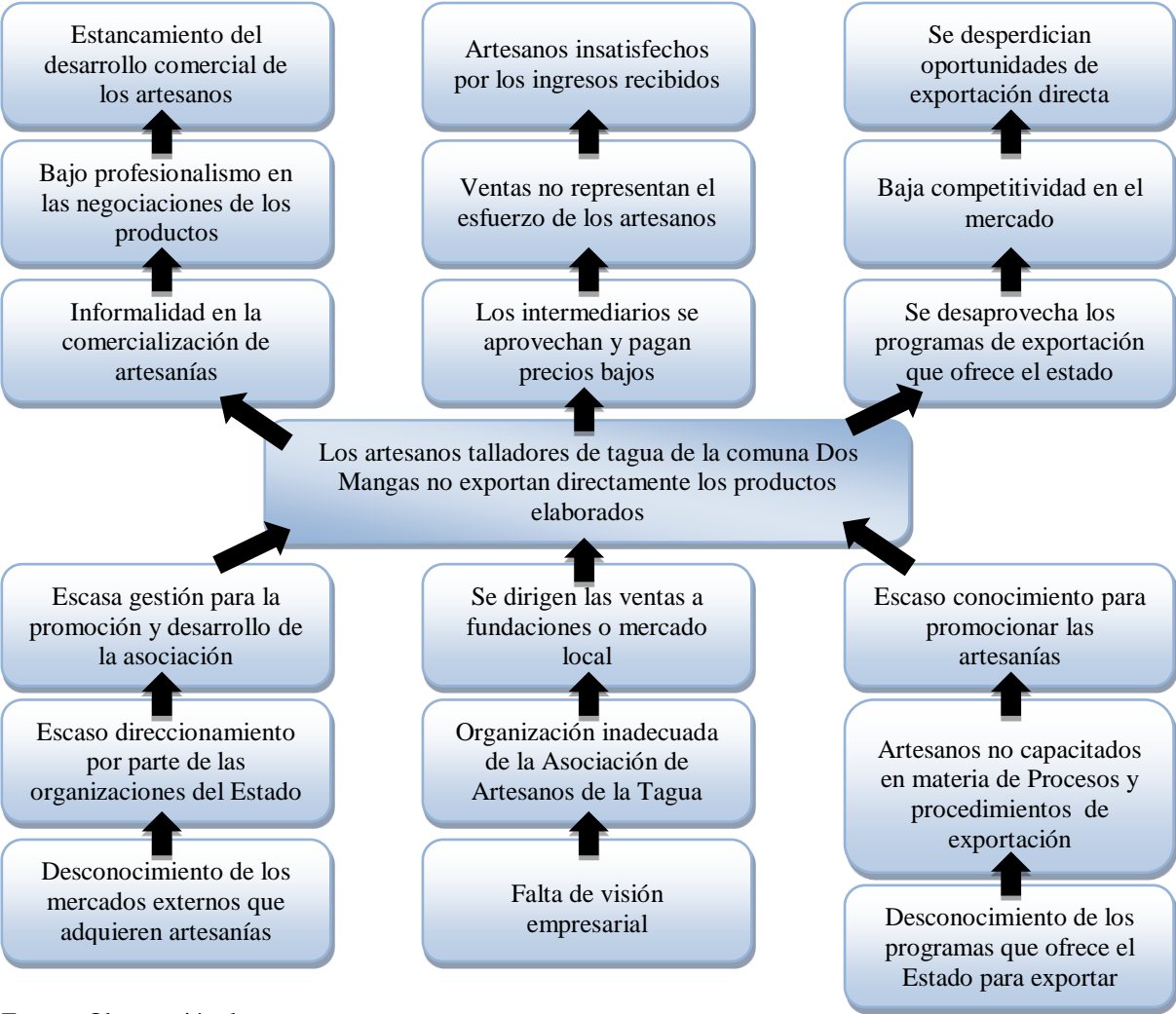
Pero existen otros obstáculos que los artesanos deben enfrentar, tales como: la falta de crédito productivo, carencia de una cultura de ahorro para solventar los gastos propios de una producción a mayor escala, talleres con espacio inadecuado para el trabajo, empleo de herramientas obsoletas, no cuentan con equipos de secado para la semilla, lo que les ocasiona altos costos de producción, dificultad para comercializar los productos, canales de

distribución inadecuados y desconocimiento de los beneficios que brinda la Junta Nacional de Defensa del Artesano así como de los mecanismos y herramientas que el gobierno ofrece para la exportación de artesanías.

**1.2.1 Árbol de problemas**

Para tener una idea clara y entender la situación que enfrentan los artesanos de la tagua en la comuna Dos Mangas, ante la falta de una exportación directa de sus productos, se elaboró el árbol de problemas con la finalidad de conocer las causas que impiden la exportación directa de sus productos y los efectos que esto acarrea, lo que permite formular alternativas de solución viables a la problemática planteada.

*Figura N° 1 Árbol de Problemas*



Fuente: Observación de campo

Elaboración: Autores

Existe el afán e interés de los artesanos de poder exportar por sus propios medios los productos artesanales que elaboran, pero están conscientes que deben lograr mayor posicionamiento en el mercado mejorando la calidad de los artículos producidos, optimizando su capacidad productiva y capacitándose para elaborar planes y proyectos de comercialización viables. El presente trabajo cumple con las expectativas de los artesanos al proponer la capacitación orientada a la elaboración de un plan de exportación directa de las artesanías bajo un esquema práctico y definido que les permita mejorar su calidad de vida.

A pesar de las diferentes crisis económicas por las que ha atravesado el Ecuador, estas microempresas artesanales han logrado adaptarse a los cambios generados en el entorno económico del país, la que más daño causó al sector artesanal fue la del 2003 en la que muchos abandonaron sus labores haciendo peligrar la continuidad de esta actividad muy reconocida a nivel mundial por la habilidad manual de transformar la materia prima que les ofrece la naturaleza; sin embargo, en la actualidad y gracias al trabajo tesonero de los artesanos el sector se ha dinamizado y aporta con la generación de empleo en la región y el país, superando los inconvenientes de la inflación, dolarización, equilibrando la producción y los costos; entre los principales emprendimientos artesanales se destacan la panadería y pastelería, calzado, muebles, sastrería, modistería, bisutería, carpintería, belleza, corte y confección, cerámica, joyería, entre otros.

Los artesanos de la comuna Dos Mangas dedicados a la transformación o tallado a mano de la tagua, en aretes, dijes, anillos, plumas, juegos de ajedrez, adornos de mesa, puños de bastón, pipas, collares, pulseras y joyas en general, desempeñan un importante rol dentro del desarrollo del cantón Santa Elena, esta actividad de sustento aporta al mantenimiento de sus familias, generando empleo y crecimiento económico en la zona.

Para la elaboración de las artesanías, la materia prima es recogida en las montañas donde existen palmas de tagua que crecen en forma silvestre en terrenos pertenecientes a la comuna, la semilla es seleccionada por su tamaño y es sometida a un proceso de secado al sol por un periodo de cuatro a seis meses para obtener mejor calidad y duración, posteriormente se realiza el trocado y pulimento; el resto de materiales empleados los adquieren en las ferreterías de las poblaciones aledañas, cuando se tiene disponibilidad de dinero se adquiere la semilla procesada en hornos industriales omitiendo el proceso de secado, pero esto les genera un mayor costo de producción lo que encarece el producto final.

Las artesanías de tagua han tenido gran aceptación en el mercado nacional e internacional, especialmente por los turistas que visitan la comuna por su destacado paisaje y cascadas. El tallado de artesanías en base a la tagua tiene un alto reconocimiento a nivel mundial, especialmente aquellas que hacen referencia a la fauna y flora de las islas Galápagos, elemento que aprovechan los artesanos, que con habilidad artística, destreza y preparación, realizan el tallado de figuras en miniaturas representativas de esta región del país.

Los artesanos de la comuna cuentan con implementos y herramientas básicas para la producción rudimentaria de artesanías de tagua, presentan problemas como: la escasa planificación de su trabajo, inadecuado manejo de sus recursos; escaso conocimiento en la toma de decisiones; dificultad de acceder, por ellos mismos, a mercados externos que son más rentables para la venta de sus productos, desconocimiento de herramientas para exportar, lo que provoca inestabilidad del empleo y baja rentabilidad del negocio; en el entorno educativo, carecen de formación en negociación y comercialización de sus productos, lo que les resta competitividad en el mercado.

La mayor parte de su producción es vendida a fundaciones ubicadas en la parroquia Manglaralto, las que exigen altos estándares de calidad para exportar al mercado europeo y asiático; lamentablemente, a precios que no representan el esfuerzo, habilidad y la creatividad de los artesanos, por lo que muchos han optado por ofrecerlos en el mercado local, donde obtienen mejores precios, pero demoran más tiempo en venderlas, otros en cambio se desaniman y se orientan hacia otros negocios.

Un grupo de artesanos prefieren la venta a mayoristas y detallistas del país, también existen los compradores minoristas que adquieren productos para ofrecerlos en las playas de localidades cercanas, otro grupo de clientes lo conforman los turistas extranjeros que visitan la comunidad y que en la actualidad representa un rubro bastante significativo.

### **1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿De qué manera incide una propuesta de capacitación integral en materia de comercialización y procesos de exportación de artesanías en el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas?

## 1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

- Campo:** Ecuador, Provincia de Santa Elena, Cantón Santa Elena, Comuna Dos Mangas.
- Tipo:** Comunal.
- Sector:** Artesanal.
- Área:** Comercio Exterior.
- Tema:** Análisis del entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto, cantón Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos, año 2014.

## 1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Actualmente la producción artesanal es un mecanismo de desarrollo económico en diversos países latinoamericanos y el motor de empleo en la mayoría de países del mundo, en el Ecuador se ha convertido en un sistema de subsistencia para un sinnúmero de familias del sector rural. En la provincia de Santa Elena, específicamente en la comuna Dos Mangas existe vocación por la elaboración de artículos artesanales elaborados con una serie de materiales que obtienen de la naturaleza, especialmente la semilla de la tagua, conocida también como marfil vegetal.

El artesano ecuatoriano ha estado presente a lo largo de la historia desempeñando un rol primordial en la promoción de la identidad del país, ya que sus productos son reconocidos a nivel mundial. Entre las agrupaciones que conforman la Asociación de Artesanos del Ecuador, se encuentran artesanos pesqueros, mecánicos, manufactureros, textiles, alimenticios entre otros.

Los materiales empleados en la elaboración de artesanías varían de acuerdo a la región donde habita el artesano. Al norte del Ecuador, se confeccionan abrigos, sombreros, bufandas, guantes entre otros con lana tinturada. En Otavalo existe un mercado artesanal muy conocido a nivel mundial, los turistas extranjeros y nacionales pueden encontrar tejidos de lana, joyas hechas de piedra, tagua, plata y oro. La creatividad de los artesanos no tiene límites y se las ingenian para crear cualquier novedad que pueda ser vendida.

En la provincia de Manabí se utiliza mucho la paja toquilla, con la que se crean una



serie de artículos para diferentes usos y utilidades, pero el más conocido es el sombrero conocido internacionalmente como “Panama hats”, el mismo que se comercializa en los mercados de Estados Unidos, Panamá, Europa y otros países. En la provincia de Cotopaxi, específicamente en la ciudad de Latacunga se elaboran jarros, ollas y otros productos utilizando el barro. En otras regiones del Ecuador, se fabrican vestimentas como chaquetas, pantalones e incluso sombreros de cuero, siendo éste un mercado muy apetecido por inversionistas extranjeros.

El “Mercado Artesanal de la Mariscal” en la capital de la república, ofrece un sinnúmero de artesanías traídas de diferentes regiones del Ecuador, por lo que los turistas o visitantes pueden encontrar una gran variedad de artículos producidos en el país. En la actualidad, las artesanías ecuatorianas han alcanzado un buen reconocimiento en otros países por su originalidad, creatividad y precios módicos.

La tagua, corozo, mococho o marfil vegetal ha sido considerada como una riqueza exportable del Ecuador, estimándose que es la de mejor calidad en el mundo, llegando a ocupar el primer lugar en exportaciones de gruesas de animelas (tajadas) y la sexta ubicación en artesanías de tagua; los países que más importan este material son: Italia, Alemania, Francia, Japón, Turquía, Indonesia, Brasil, Bélgica, Corea, Estados Unidos, España y China; son más de 25 países en distintos continentes.

La importancia de determinar la factibilidad de exportación directa de las artesanías, investigando y analizando los requerimientos y necesidades reales de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, radica en la necesidad de comercializar sus productos en mercados externos sin la intervención de terceros, que únicamente buscan lucrarse con las habilidades, imaginación y pericias de los artesanos que confeccionan artesanías en marfil vegetal.

La exportación de las artesanías de tagua genera empleo y recursos para los emprendedores artesanales de la comuna Dos Mangas, así como el ingreso de divisas al país, lamentablemente a través de intermediarios; sería más conveniente que los propios artesanos realicen directamente la exportación de los productos que elaboran, para lo cual se necesita de nociones sobre exportación, las leyes y tratados que la regulan, la documentación necesaria, entre otros.

Los pocos conocimientos, en materia de exportación, de los artesanos de la comuna Dos Mangas, resultan insuficientes para comercializar sus productos en el exterior por sus propios medios, por lo que requieren de asesoría y apoyo para lograrlo. El Gobierno ecuatoriano provee de una serie de programas a través del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones que forma parte del Ministerio de Comercio Exterior promoviendo la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, mejorando las habilidades de los exportadores en el ámbito del comercio internacional, a través del fortalecimiento de la imagen corporativa y sitio web, del que se han beneficiado más de cincuenta MIPYMES; Asistencias Técnicas Sectoriales y el Coaching Exportador que brinda asistencia personalizada para la implementación exitosa de planes de exportación.

La propuesta está dirigida a buscar una explicación del porqué no se han implementado mecanismos para realizar una exportación directa de las artesanías, conocer los planes y las expectativas de negocios a futuro de los artesanos y a encontrar una solución viable para mejorar el ambiente empresarial de los talladores de tagua en la Comuna Dos Mangas, a través de la capacitación en el empleo y uso de la herramienta Exporta Fácil que proporciona facilidades para la exportación de productos no perecibles, por medio de un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal público, orientado a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos ecuatorianos.

En la actualidad existe la Microempresa Comunitaria de Procesamiento y Elaboración de Artesanías en Tagua “Marfil Vegetal”, la misma que cuenta con el aval y respaldo de la comuna Dos Mangas, esta entidad inició sus actividades en 1993 como un taller artesanal coordinado por la Fundación Pro Pueblo para generar alternativas de empleo local, y que en 1997 se convirtió en la Asociación de Productores de Artesanías Naturales de Tagua (ASOPRAN).

La investigación pretende establecer las acciones necesarias para que los artesanos conozcan los diferentes procedimientos, leyes y mecanismos que les permitan exportar sus productos sin necesidad de intermediarios, logrando generar una ventaja competitiva que los posicionen en el mercado nacional e internacional, generando grandes expectativas de negocios e incorporando estrategias competitivas para comercializar sus productos en el exterior que

les permita lograr mejores precios y mayor rentabilidad.

El presente trabajo cumple con las expectativas de los artesanos al proponer la capacitación en el empleo de la herramienta exporta fácil orientada a la generación de un plan de exportación directa de las artesanías bajo un esquema práctico y definido que les permitirá mejorar su calidad de vida.

## **1.6 SISTEMATIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

¿Qué factores han incidido para que los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas no exporten directamente sus productos?

¿Existen estudios o propuestas para mejorar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas?

¿Quiénes son los principales compradores de artesanías de tagua en la comuna Dos Mangas?

¿Qué problemas han tenido con los actuales compradores e intermediarios de sus productos?

¿Cuáles son las falencias que tienen los artesanos para realizar la exportación de sus productos?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de exportar los productos artesanales de tagua elaborados en Dos Mangas?

¿Los artesanos tienen conocimiento de los requisitos para exportar?

¿Cómo se beneficia la comuna Dos Mangas y sus habitantes con la propuesta de exportación de artesanías de tagua?

¿Qué organismos han intervenido en la comuna para fomentar la exportación de productos de tagua?

¿Se conoce las herramientas y programas que ofrece el gobierno para facilitar la exportación de artesanías?

¿Ha existido capacitación en la comuna y lugares aledaños para exportar artículos artesanales?

¿Existe la predisposición de los artesanos para recibir capacitación sobre las modalidades de exportación para sus productos?

¿Existirá el aporte de las organizaciones locales públicas y privadas para llevar adelante la propuesta?

¿Se podrá replicar esta propuesta en la Asociación de Mujeres Artesanas de Dos Mangas dedicadas a la elaboración de artesanías en paja toquilla?

## **1.7 OBJETIVOS**

### **1.7.1 Objetivo General**

Analizar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto, cantón Santa Elena, considerando sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; estableciendo los lineamientos necesarios para el desarrollo de sus capacidades en materia de exportación directa de sus productos utilizando la herramienta exporta fácil.

### **1.7.2 Objetivos Específicos**

Desarrollar un enfoque de grupo con los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas a fin de conocer sus expectativas y requerimientos para exportar sus productos.

Determinar los factores que han incidido en la decisión de los artesanos para realizar exportación directa de sus productos.

Establecer las acciones pertinentes que conlleven al fortalecimiento constante de los

conocimientos de los artesanos en materia de exportación de sus productos.

Promover la capacitación continua para fortalecer la exportación de productos artesanales a través de los programas que ofrecen diversos organismos estatales.

## **1.8 LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN**

**De tiempo:** La presente investigación se desarrollará en el año 2014.

**De espacio:** El trabajo investigativo se realizó en la comuna Dos Mangas, ubicada en la parroquia Manglaralto del cantón Santa Elena, provincia de Santa Elena.

**De recursos:** La constante labor de los artesanos les ha impedido organizar su tiempo para capacitarse en materia de exportación, sin embargo, existe el interés y la predisposición para llevar adelante la propuesta.

## **1.9 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES**

### **1.9.1 Variable Independiente**

Desarrollo de las capacidades de exportación directa de los productos artesanales.

### **1.9.2 Variable Dependiente**

Entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, de la parroquia Manglaralto.

## **1.10 HIPÓTESIS**

### **1.10.1 Hipótesis General**

El desarrollo de las capacidades integrales para la exportación directa de los productos artesanales permitirá mejorar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas.

### **1.10.2 Hipótesis Particulares**

El diagnóstico de la situación actual de los artesanos talladores de tagua ilustrará las falencias que tienen para realizar una exportación directa de los artículos que elaboran.

La exportación de artículos artesanales mejorará el entorno empresarial y la calidad de vida de los habitantes de la comuna Dos Mangas.

La capacitación y el conocimiento de los programas que ofrecen los organismos del estado fortalecerán la elaboración de un plan de exportación para las artesanías talladas en tagua.

## 1.11 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

HIPÓTESIS	VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS O PREGUNTAS	INSTRUMENTOS
El desarrollo de las capacidades para la exportación directa de los productos artesanales permitirá mejorar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas.	Desarrollo de las capacidades para la exportación directa de los productos artesanales	Fortalecimiento de las capacidades de exportación y comercialización de las artesanías talladas en tagua en la comuna Dos Mangas a través de talleres orientados al conocimiento de la herramienta Exporta Fácil.	<p>Conocimiento, habilidades y destrezas de los artesanos.</p> <p>Tiempo disponible para la capacitación en exportación y comercialización.</p> <p>Artesanías talladas en tagua.</p> <p>Programas para facilitar la exportación de artesanías.</p> <p>Talleres de capacitación en exportación y comercialización de artesanías.</p> <p>Técnicas y herramientas de exportación.</p> <p>Acreditación y certificación artesanal.</p>	<p>Exportaciones de tagua</p> <p>Nivel de formación artesanal</p> <p>Políticas de exportación de artesanías</p> <p>Información de mercados que adquieren las artesanías ecuatorianas.</p> <p>Participación de mercado.</p> <p>Casos de exportación con la herramienta exporta fácil.</p> <p>Promoción de exportaciones artesanales.</p>	<p>¿Qué situaciones han intervenido en la capacitación para la exportación y comercialización de artesanías de tagua?</p> <p>¿Han existido propuestas para la exportación directa de las artesanías elaboradas en la comuna?</p> <p>¿Los artesanos cuentan con el conocimiento y recursos necesarios para producir y exportar los artículos elaborados?</p> <p>¿Están capacitados en el manejo de herramientas para la identificación de oportunidades en mercados internacionales?</p> <p>¿Las artesanías cumplen con las normas de calidad para ser exportadas?</p> <p>¿Estaría dispuesto a recibir capacitación para formular un plan de exportación de las artesanías de tagua desde la comuna Dos Mangas?</p> <p>¿Conoce a dónde llegan los productos que se venden a los intermediarios?</p>	<p>Observación</p> <p>Enfoque de grupo</p> <p>Encuestas</p> <p>Entrevistas</p>

HIPÓTESIS	VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS O PREGUNTAS	INSTRUMENTOS
El desarrollo de las capacidades para la exportación directa de los productos artesanales permitirá mejorar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas.	Entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas.	Conjunto de factores, internos y externos que condicionan las actividades de los artesanos de la comuna Dos Mangas dedicados a la producción y comercialización de artículos en tagua.	Factores económicos Factores socioculturales Factores políticos Factores legales Factores tecnológicos Competencia Clientes potenciales Compradores frecuentes Proveedores Intermediarios	Estabilidad económica del país Exportaciones de tagua Nivel de formación artesanal Normas legales para la exportación de artesanías. Nivel tecnológico empleado en la producción Participación de mercado Relaciones con los proveedores	¿Qué factores han influido en la producción y comercialización de artesanías de tagua? ¿Han existido propuestas para mejorar el entorno empresarial de los talladores de tagua en la comuna? ¿Los artesanos cuentan con el capital y tecnología necesaria para producir y exportar los artículos elaborados? ¿Cuáles son las organizaciones que exportan artesanías desde el Ecuador? ¿Están debidamente organizados los artesanos para enfrentar una exportación directa de sus productos? ¿Qué oportunidades comerciales tienen actualmente los artesanos talladores de tagua? ¿Han participado en ferias y eventos organizados para el sector artesanal? ¿Están conformes con la rentabilidad de sus negocios?	Observación Enfoque de grupo Encuestas Entrevistas



## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 ESTADO DEL CONOCIMIENTO**

En el sector artesanal, el Ecuador cuenta con un significativo potencial, lamentablemente los actores principales no son los verdaderos protagonistas de esta situación, ya que no exportan directamente sus productos; este es el caso de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas en el cantón Santa Elena. Enfocar este tema exige el análisis del entorno empresarial del comercio y transformación de la tagua en la localidad y de las teorías más trascendentales del comercio internacional.

A mediados de la década de los 80 la globalización tomó un gran impulso, generando cambios socio económicos y políticos en los países; la integración del comercio, los mercados, las estrategias, la investigación, las finanzas, la tecnología y la conciencia planetaria constituyen un sinnúmero de relaciones entre los estados e interdependencia entre las sociedades que conforman la comunidad global, todo esto ha permitido un comercio más fluido entre los países del mundo, dando la oportunidad de acceder a mercados internacionales beneficiándose de la división internacional del trabajo, pero también enfrentando una competencia más fuerte, por lo que resulta necesario mejorar la eficiencia y la competitividad internacional.

Las constantes transformaciones protagonizadas por la globalización han originado cambios en la teoría del comercio internacional dando lugar a un nuevo escenario que facilita el intercambio de bienes y servicios a través de formas alternativas o complementarias en las negociaciones internacionales.

A pesar de los diferentes riesgos, muchos países han globalizado sus economías participando en bloques y firmas de acuerdos comerciales en búsqueda de beneficios comerciales, principalmente en el intercambio de productos manufacturados en los que se requiere una mayor participación de mano de obra y limitados conocimientos especializados, permitiendo aprovechar la fuerza laboral disponible y la generación de puestos de trabajo en comunidades desenganchadas de la industrialización.

No se puede concebir el desarrollo económico sin comercio exterior, la integración de los mercados contribuye al crecimiento del factor trabajo y el incremento del capital, el comercio permite crear riqueza y promueve la prosperidad y bienestar de las naciones a través del pleno empleo y aprovechamiento de sus recursos.

En el Ecuador existen productores artesanales en todas sus regiones, puesto que se dispone de recursos naturales y materia prima única en cada sector del país, sus artesanías han ganado un amplio reconocimiento a nivel mundial por estar elaborados a mano y por la autenticidad de sus diseños. Entre los productos de mayor aceptación en el mercado internacional se encuentran la cerámica, en donde se destacan los adornos, esculturas, instrumentos musicales y máscaras; artesanías elaboradas en paja toquilla, como los sombreros, carteras, bolsos, y otros accesorios; los tallados en tagua; las joyas en oro y plata fusionada con materiales tales como la concha spondylus y el bambú, así como los artículos de cuero y de madera.

La tagua o marfil vegetal fue uno de los primeros productos agrícolas ecuatorianos de exportación, su comercialización internacional se inició aproximadamente en el año de 1865 hacia Alemania, donde se la utilizaba para la fabricación de botones para la ropa de alta costura, comercializada por la famosa “Casa Tagua Alemana” que en aquella época tenía sucursales en Manglaralto, Muisne, Borbón, Puerto López, Puerto Cayo, Bahía de Caráquez y Manta; desde aquella época la exportación ha sufrido altas y bajas debido al uso de productos alternativos como el plástico y botones sintéticos, el empleo de la tagua en la elaboración de artesanías permite diversificar la forma en que este material recobre su grado de aceptación en el mercado mundial.

Las artesanías en tagua son catalogadas como un producto no tradicional en el sector exportador, el Ecuador es el mayor exportador de tagua en forma de animelas como materia prima para la fabricación de botones. La actividad artesanal en la comuna Dos Mangas ha tomado un gran impulso debido al despegue de la empresa turística en la zona costera.

Los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, utilizan su imaginación, creatividad y habilidad para transformar esta semilla en diferentes tipos de forma y modelos contribuyendo al mejoramiento de su calidad de vida y representa un rubro significativo en las exportaciones del país.

## 2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

La investigación se fundamenta en las teorías del comercio internacional, analizando de manera coherente y consistente los postulados y principios que permitan establecer los lineamientos conceptuales del tema, de manera que se establezca el escenario real sobre la situación de los talladores de tagua de la comuna Dos Mangas sobre la necesidad de exportar por sus propios medios los productos que elaboran.

En este apartado también se indagará sobre los programas que el gobierno ofrece para la exportación de artesanías desde el Ecuador, la normativa legal y el tratamiento de la tagua hasta convertirse en el producto final.

Para abarcar el tema del comercio internacional y comprenderlo de una manera más clara se debe partir de lo que se entiende como concepto y de las teorías que lo sustentan. El comercio internacional o mundial se refiere al intercambio de productos, bienes y servicios entre dos o más regiones económicas o países.

R. Tamanes (2010)<sup>1</sup>, en su obra Estructura Económica Internacional en donde destaca las innovaciones de la integración económica, expresa que desde el siglo XVI hasta la actualidad, en el comercio internacional se distingue cuatro etapas: Mercantilismo, Libremercantilismo, Bilateralismo y Multilateralismo.

El mercantilismo se desarrolló en los siglos XVI, XVII hasta mediados del XVIII en países como Francia, Holanda, España, Inglaterra y Portugal, se sustentaba en que la prosperidad de una nación radicaba en el capital que disponía y en la cantidad de metales preciosos que pudiera tener a bajo coste.

Con la Revolución Industrial aparece el Libremercantilismo, etapa que da lugar a un comercio internacional sin restricciones y sin obstáculos para el movimiento de bienes y recursos productivos.

El Bilateralismo aparece después de la Segunda Guerra Mundial como consecuencia

---

<sup>1</sup> TAMANES, R. (2010), Estructura Económica Internacional. Instituto Español de Comercio Exterior. Alianza Editorial. Edición 21ª.

de la Gran Depresión, se basa en el intercambio de bienes y servicios entre dos países a través de negociaciones o acuerdos gubernamentales, este sistema se mantiene hasta la actualidad, pero como un fenómeno llamado globalización.

El multilateralismo se refiere al comercio entre muchos países pero condicionado por acuerdos de preferencia bilateral, pretende disminuir las barreras arancelarias para garantizar el libre comercio de bienes y servicios a fin de lograr beneficios a nivel global, permite que cada país se especialice en la elaboración o fabricación de aquellos productos en los que tiene mayores ventajas optimizando el uso de los recursos productivos y por consiguiente mejora el nivel de vida de los trabajadores.

### **2.2.1 Teoría Clásica del Comercio Internacional**

A pesar de que los estudios de la corriente clásica son muy diferentes a la realidad actual, constituyen la base para establecer un mayor entendimiento del problema planteado y determinar la mejor estrategia para fundamentar la propuesta.

“La teoría clásica del comercio internacional se basa en la teoría del valor del trabajo, la cual afirma que el trabajo es el único factor de producción y que en una economía cerrada, los bienes se intercambian de acuerdo con las dotaciones relativas de trabajo que contienen”.<sup>2</sup>

Según Adam Smith el valor de las mercancías estaba dado por la cantidad de trabajo incorporado en su producción, lamentablemente en el mercado no se conoce la cantidad de trabajo que se incorpora a un producto y se desconoce el beneficio que debería ganar la persona que proporcionó su fuerza de trabajo. Como se expuso anteriormente, los artesanos talladores de tagua no reciben lo que les corresponde por su esfuerzo, tiempo y creatividad en la elaboración de las artesanías.

#### **2.2.1.1 Modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith**

Las raíces de la teoría clásica del comercio internacional tienen sus bases en la obra de Adam Smith, el cual sostenía que “las mercancías se producirían en el país donde el coste de

---

<sup>2</sup> Teoría Clásica del Comercio Internacional. Consultado el 16 de septiembre del 2014 en <http://gambith.blogspot.com/2011/09/teoria-clasica-de-comercio.html>

producción fuera más bajo y desde allí se exportarían al resto de países. Defendía un comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos.”<sup>3</sup>

El mismo autor expresaba que cada país buscaría especializarse en la producción de aquellos bienes en los que era más eficiente que el resto del mundo, y sólo importaría aquellos en los que era menos productivo. Los artesanos se han especializado en la producción de artesanías en tagua, su elaboración no es costosa y sus productos han merecido el reconocimiento internacional, pero requieren de mecanismos para exportarlos directamente y no a través de intermediarios. En la actualidad existen herramientas que proporciona el estado para que los artesanos puedan exportar sus productos, pero el desconocimiento de su empleo les ha impedido tomar acciones para aprovechar al máximo sus factores productivos.

#### **2.2.1.2 Modelo de David Ricardo. Teoría de la ventaja comparativa<sup>4</sup>**

Esta teoría, supone un progreso de la teoría de Adam Smith; para Ricardo, lo decisivo no eran los costos absolutos de producción, sino los costos relativos, consecuencia de la comparación con los otros países. Conforme con esta teoría un país siempre lograría ventajas del comercio internacional; a pesar de tener costes de producción más altos para todo tipo de producto fabricado, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente y productivo.

Los conocimientos y habilidades de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos mangas se convierten en la ventaja comparativa a la que hace referencia Ricardo, también debe considerarse que el Ecuador es el mayor exportador de tagua en Sudamérica.

#### **2.2.1.3 Modelo Heckscher-Ohlin**

Este modelo fue formulado por el sueco Bertil Ohlin en 1933 para explicar el

---

<sup>3</sup> Modelos de Comercio Internacional. Consultado el 16 de septiembre del 2014 en [http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio\\_internacional](http://es.wikipedia.org/wiki/Comercio_internacional)

<sup>4</sup> David Ricardo: Ventajas Comparativas. Economía Internacional. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Consultado 18 de septiembre del 2014 en <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/2-uncategorised/91-david-ricardo-ventajas-comparativas>

funcionamiento de los flujos del comercio internacional, se fundamenta en la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa, indicando que los países se dedican a la exportación de aquellos bienes cuya producción es mayor en el factor en el que el país es abundante, e importa bienes que utilizan de forma intensiva aquel factor que es limitado y escaso en un territorio o región.

Desde este punto de vista se puede indicar que el Ecuador se encuentra dotado de materia prima y mano de obra artesanal para elaborar un sinnúmero de productos autóctonos, lo que representa los factores más abundantes en el país y a los que les puede sacar mayor provecho, por lo que se consideran como ventaja comparativa al poderlos producir a un precio relativamente bajo.

### **2.2.2 La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica**

El sustento básico de las teorías antes expuestas era la existencia de competencia perfecta, que permitía, por la vía del libre comercio, aumentar el bienestar de los países. A finales de los años 1970 y principios de la década de 1980, surgieron algunos economistas como Paul Krugman, Avinash Dixit, James Brander y Barbara J. Spencer que esbozaron unas nuevas elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que ponían en cuestión, no en todos los casos, la teoría clásica del comercio internacional de que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la teoría de la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, de la no intervención estatal en esta área económica pudiera no ser la práctica óptima. En palabras de Krugman: el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía.

“Estas nuevas teorías, utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y suponen una crítica de mayor profundidad a las teorías neoclásicas que las provenientes de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica. Asimismo, tratan de responder a dos cuestiones: la primera es por qué se comercia y la segunda, cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones.”<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Steimberg, F. (2004) La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica.

La base argumental de esta teoría radica en cuando no es posible alcanzar un óptimo de Pareto a nivel mundial debido a fallos de mercado, hay que optar por elegir situaciones denominadas second best o segundo óptimo. Entre las infinitas situaciones de segundo óptimo, los Estados pueden preferir unas a otras y tomar las medidas que lleven a colocarse en un segundo óptimo distinto del establecido. Los fallos de mercado que justifican la política comercial estratégica son básicamente la existencia de beneficios extraordinarios en un sector económico y la existencia de externalidades tecnológicas de carácter positivo.

### **2.3 EL COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR**

Desde la época de la colonia el Ecuador ha perdido espacio en lo referente al comercio internacional debido a las malas políticas aplicadas, dos siglos exportó oro, otro siglo exportó telas a manos de los españoles y no de sus habitantes, posteriormente fue el petróleo, el cacao y el banano, que representan significativos ingresos al estado ecuatoriano, pero debido a la falta de planificación, tales recursos no han servido para mejorar el nivel de vida de los ecuatorianos.

Ordoñez Iturralde, D. (2012), expresa: “Desde sus inicios, el comercio exterior estuvo afectado por la falta de autonomía propia de la colonia, pues al ser una Real Audiencia dependíamos mucho del Virreinato del Perú, en una política monopólica implantada por la Corona en la administración de sus colonias, aislándolas del resto del mundo por medio del Consejo de Indias y la Casa de la Contratación de Sevilla, instituciones creadas para manejar la política y comercio colonial, la Corona Española prohibió que otros reinos tengan contacto con la América Española. A eso se sumó el bloqueo para la venta del cacao ecuatoriano impuesto por decreto obtenido desde Caracas penalizando casi por tres siglos a la agricultura de la costa ecuatoriana.”<sup>6</sup>

Ante la falta de planificación en la conquista de los mercados europeos el Ecuador fue desconocido como un país exportador de materia prima y productos originarios de la región; como ejemplo se tiene la quinua que significó grandes ingresos para la audiencia de Quito, sin embargo en el mercado internacional hasta la mitad del siglo XIX se conocía como la “corteza peruana”, otra muestra de la falta de percepción de los ecuatorianos en cuanto al

---

<sup>6</sup> Ordoñez Iturralde, D. (2012). "El comercio exterior del Ecuador: análisis del intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad", en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 173.

marketing de nuestros productos en el exterior es lo que sucedió con el sombrero de paja toquilla originario de Manabí y Cuenca, pero que en el mercado internacional se lo llamó “sombrero de Panamá”.

En lo referente a la tagua, sus volúmenes de exportación han sido variables respecto al monto exportable, por lo que resulta necesario buscar alternativas y estrategias para abarcar nuevos mercados y de esta manera mejorar la calidad de vida de los artesanos que se dedican a su transformación y comercialización.

A pesar de lo expuesto, existe una relación positiva entre la apertura comercial y el crecimiento económico del país, ya que por medio del intercambio comercial se ha obtenido tecnología y conocimiento que han fortalecido la producción de bienes tanto para las exportaciones como para el consumo interno; por ello se requiere que el Ecuador incremente su comercio internacional, pero para lograrlo es necesario crear reformas orientadas a la generación de un crecimiento equilibrado y sostenible que proporcione beneficios a todos los habitantes y no sólo a unos cuantos o para incrementar los ingresos del estado.

En el mundo no existe un país autosuficiente, requiere del apoyo y cooperación de otros para lograr el desarrollo económico y el bienestar de su población, el movimiento de bienes, servicios y de capitales entre los países aporta al crecimiento de las economías y a la rentabilidad de las empresas.

En lo referente al Ecuador el camino que tiene que recorrer el país en materia de comercio internacional es todavía muy amplio para implementar un mercado orientado hacia la integración económica a través del desarrollo de nuevas ventajas competitivas aprovechando el uso eficiente de sus recursos para fortalecer los vínculos de comercio exterior.

### **2.3 PROGRAMA EXPORTA FÁCIL**

“Programa del Gobierno Nacional para facilitar las exportaciones de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), actores de la economía popular y solidaria y Artesanos del país, mediante un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del Operador Público Correos del Ecuador y con los beneficios de los



diferentes programas y servicios de las entidades participantes.”<sup>7</sup>

Entre los principales objetivos están: La implementación de un servicios ágil, económico y simplificado, los mismos que se han implementado a través de la página web, [www.exportafacil.gob.ec](http://www.exportafacil.gob.ec), en donde se integran las plataformas informáticas del Ministerio de Industrias y Productividad (Registro – Certificación de Origen), Pro Ecuador (Instituto de Promoción de Exportaciones), Dirección Nacional Antinarcoóticos (DNA), Servicio de Rentas Internas (SRI), Instituto de Patrimonio Cultural (INPC), Ministerio de Telecomunicaciones, Correos del Ecuador (Aplicativo con Declaración Aduanera Simplificada DAS) y Servicio Nacional de la Aduana del Ecuador (Validación de información y otorgamiento de número de referéndum), el propósito es darle accesibilidad de exportación a las Mipymes y a los Artesanos desde cualquier lugar en donde existan oficinas de Correos del Ecuador (Existen 76 agencias en el territorio nacional).

Este programa buscar fomentar la inclusión de Mipymes y Artesanos en los mercados internacionales, con la finalidad de fortalecer la competitividad de los productos ecuatorianos, brinda capacitaciones, asistencia técnica en el empleo de la herramienta, en comercio exterior y en la búsqueda de mercados internacionales para los productos ofertados.

Otra de las metas que se persigue a través de este programa es la transformación de la Matriz Productiva, para lo cual promueve el fortalecimiento de la economía popular y solidaria que generan mipymes en la estructura productiva de país.

**Figura N° 2 Ubicación de las Oficinas del MIPRO en el país**



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

<sup>7</sup> Ministerio de Industrias y Productividad, consultado el 31 de octubre del 2014 en <http://www.industrias.gob.ec/exporta-facil/>

En la provincia de Santa Elena, la oficina está ubicada en los bajos del Centro de Atención Ciudadana, Ave. Carlos Espinoza Larrea, para comunicarse existen dos números telefónicos: 2777681 – 2777812.

Sin embargo, a pesar de que este programa inició sus actividades en octubre del 2011 para muchos de los artesanos es desconocido, por lo que se requiere de una mayor difusión y promoción de los beneficios para las Mipymes y los artesanos ecuatorianos.

### **2.3.1 Beneficios de Exporta Fácil<sup>8</sup>**

- Tarifas especiales para el servicio Exporta Fácil con ventajas adicionales para clientes corporativos.
- Orientación gratuita a los empresarios por parte de un asesor.
- Dos velocidades disponibles para el envío de las exportaciones al destino final.
- El cliente Exporta Fácil que tiene contrato con Correos del Ecuador, puede facturar a fin de mes.
- Correos del Ecuador retira los envíos en la bodega de los clientes corporativos.
- En cualquier momento puede acceder a la información de rastreo de sus envíos dentro del portal web [www.exportafacil.com.ec](http://www.exportafacil.com.ec).
- Los exportadores cuentan con la cobertura nacional de Correos del Ecuador y pueden enviar a cualquier destino a nivel mundial.
- Los exportadores pueden recibir capacitaciones permanentes según los cronogramas establecidos.
- El cliente Exporta Fácil puede llenar formatos y preparar su exportación en línea.
- Atención vía telefónica para consultas y dudas sobre el proceso de exportación y sobre el servicio de Exporta Fácil.
- Utilizando el servicio Exporta Fácil no es necesario contratar un agente afianzado de aduanas, disminuyendo costos administrativos.
- Los exportadores más destacados tendrán la oportunidad de participar en ferias nacionales e internacionales.
- Los clientes de Exporta Fácil tendrán acceso a información de oportunidades

---

<sup>8</sup> Exporta Fácil. ¿Cómo funciona?. Consultado el 3 de noviembre del 2014 en <http://www.exportafacil.gob.ec/como-funciona/beneficios>

comerciales entre otras, provistas por el Instituto de Promoción de Exportaciones del Ecuador (ProEcuador).

### **2.3.2 Requisitos para Exportar<sup>9</sup>**

Los requisitos que debe cumplir un artesano para exportar se detallan a continuación:

- Tener Registro Único de Contribuyente (RUC). Para lo cual deben presentar en el SRI original y copia de cédula a color, certificado de votación vigente, planilla de servicios básicos actualizada, así como el original y copia de la calificación artesanal que emite la Junta Nacional de Defensa del Artesano o registro ante el Ministerio de Productividad.
- Inscribirse en el portal [www.exportafacil.gob.ec](http://www.exportafacil.gob.ec) con el documento anterior.
- Cumplir con la Declaración Aduanera Simplificada DAS.
- Presentar Factura Comercial.
- Inventario de empaque en cada caja.
- Algunos productos deberán obtener las autorizaciones o documentos adjuntos que se requieran para la desaduanización en el país de destino.

### **2.3.3 Calificación Artesanal<sup>10</sup>**

Como requisitos para obtener la calificación artesanal los interesados deben presentar los siguientes documentos:

- Formulario de Solicitud dirigido a la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
- Copia del título artesanal.
- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Copia de certificado de votación vigente para quienes tengan menos de 65 años.
- 1 fotografía actualizada a color tamaño carnet.
- Tipo de sangre, de preferencia emitida por el Ministerio de Salud.

---

<sup>9</sup> Exporta Fácil. ¿Cómo funciona?. Consultado el 3 de noviembre del 2014 en <http://www.exportafacil.gob.ec/que-necesito/requisitos>

<sup>10</sup> Junta Nacional de Defensa del Artesano. Consultado el 3 de noviembre del 2014 en <http://www.artesanos.gob.ec/?p=1676>

## 2.4 PRODUCCIÓN DE TAGUA

La Tagua es una planta que tiene mucho parecido a las palmeras por su forma, científicamente se la conoce como *Phytelephas Aequatorialis* o *Phytelephas Macrocarpa*; su origen etimológico deriva del griego *Phyton* que significa planta y *Elephas* que quiere decir marfil, por lo que se la llama “marfil vegetal”, sin embargo es necesario recalcar que existen varias subespecies. Proviene de los bosques húmedos tropicales de la región del Pacífico, las zonas de mayor crecimiento están localizadas en Panamá, Colombia y Ecuador.

En el país se la encuentra en las zonas montañosas tropicales y húmedas, la mayor producción de esta planta se la ubica en la costa y en el oriente, generalmente alcanza una altura de 6 a 9 metros, puede cosechársela tres o cuatro veces al año, pero para recolectar los primeros frutos es necesario esperar unos 14 o 15 años.

De esta planta se obtienen hasta 15 frutos o mocochas de cáscara dura, cada uno de los cuales produce entre 20 y 40 semillas, conocidas como pepas, nueces o corozos cuyo tamaño oscila entre los 5 y 10 cm, con pesos que varían desde 1.5 a 3 onzas, su color suele alternarse desde azulado a ámbar. Los artesanos las clasifican en pepas pequeñas, medianas y grandes que luego de ser procesadas son empleadas como materia prima para la elaboración de artesanías con un sinnúmero de formas y diseños.

Los países que más se han destacado por su cosecha, comercialización y aprovechamiento son: Costa Rica, Colombia, Perú, Panamá, Brasil y Ecuador, la tagua producida en este último tiene características superiores, por lo que es muy reconocida en los mercados internacionales.

La tagua también llamada “joya del bosque húmedo” se la conoce por una variedad de nombres según el país:

- Binroji (Japonés)
- Coquilla (Brasil)
- Corozo (Inglés Británico)
- Steennoot (Holanda)
- Homero o Pullipunta (Perú)

- Steinnuss (Alemán)
- Vegetable Ivory Nut or Tagua Nut (Inglés)

En épocas anteriores la tagua era más conocida y se utilizaba principalmente como materia prima en la elaboración de artículos de lujo y botones de ropa fina, con la aparición del plástico su empleo se redujo pero en la actualidad ha tomado un nuevo repunte por su belleza natural y por sus características no destructivas del medio ambiente.

Para los artesanos de la comuna Dos Mangas la tagua tiene gran importancia pues aporta significativamente al ingreso de sus familias, primero era comercializada por quintales, en pepas crudas o por tajadas, pero a partir de la década de los 90, con la intervención de Pro Pueblo, este recurso natural empezó a aprovecharse en la elaboración de artesanías, actividad económica que ha logrado contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes de la población y comunidades aledañas.

#### **2.4.1 Derivados de la tagua**

Casi la totalidad de sus partes pueden ser utilizadas, en algunos casos sin necesidad de talar la planta; tiene múltiples utilidades, de su proceso se obtienen una variedad de productos derivados que se comercializan en el mercado interno como el externo, la semilla en estado tierno es utilizada en la elaboración de bebidas, una vez madura también sirve como alimento de animales (harina de tagua). Luego del proceso de secado se la emplea en la elaboración de joyas, artesanías, botones y animelas; sus raíces tienen propiedades medicinales; sus hojas son empleadas para cubrir los techos de las viviendas y de ellas se obtienen fibras para elaborar cordeles, de sus estepas se fabrican escobas y su madera es muy apreciada para la construcción de pisos. Entre los derivados más importantes de la tagua se encuentran los botones y las artesanías.

#### **2.4.2 Diseños de artesanías**

Existe una gran variedad de artículos que los artesanos elaboran en base a la planta de tagua, entre los que se mencionan:

- Dijes, Anillos

- Dados
- Pulseras, pipas
- Aretes, llaveros
- Dominós
- Piezas de ajedrez
- Artículos navideños
- Collares, recuerdos para novios y bautizos
- Figuras religiosas
- Bastones
- Paraguas
- Pipas

Todo depende de la imaginación y la destreza de los artesanos al momento de elaborar los artículos artesanales.

### **2.4.3 Proceso productivo de la tagua**

Cosecha de la tagua: Los artesanos recogen en saquillos las mocochoas una vez que se han desprendido de la planta, la seleccionan de acuerdo a su tamaño para poder utilizarla conforme a sus necesidades.

Secado de la tagua: Para garantizar la calidad de los artículos se requiere de un proceso de secado, el mismo que puede ser natural o inducido, en el primer caso es necesario que las semillas sean expuestas a sol en tendales y movidas periódicamente por un lapso de 4 a 6 meses; la otra opción consiste en la utilización de hornos industriales para obtener un secado en un día, para ello los artesanos de la comuna Dos Mangas deben trasladar la semilla hasta la provincia de Manabí que es el lugar más cercano donde existen estas maquinarias. Este proceso permite que la semilla adquiera la consistencia y el color adecuado para proceder a su tallado.

El corte de la tagua: Dependiendo de la artesanía a elaborar la semilla es cortada en tajadas o utilizada entera, se utilizan sierras para su corte y se busca que el mismo sea el más perfecto posible.

Tallado de la tagua: Los artesanos emplean una serie de herramientas rústicas y eléctricas para este proceso, a través del cual se le da la forma a los artículos artesanales.

Lijado de la tagua: Terminado el proceso anterior es necesario utilizar lijas de agua de diferentes espesores para darle un mejor acabado a las artesanías, hay que tomar en cuenta que si la pieza es de color natural se procede a pulirla directamente, pero si se requiere que tenga algún color específico primero se debe proceder con el proceso de tintura y luego el de alisado y pulido.

Tinturado: Consiste en quemar, utilizar colorantes vegetales o productos químicos como la anilina de tierra, acetato de plomo, cromato potásico, cochinilla en vinagre, sulfato índigo, entre otros, todo depende de la tonalidad que se le desee dar a la semilla.

Proceso de pulimento: A pesar de que muchas veces las artesanías tienen un acabado de calidad, es necesario pulirlas con papel de lija fino o utilizando pulimento aplicado con felpa o pulidor.

Armado de la artesanía: Dependiendo de la complejidad de la artesanía generalmente se elaboran piezas independientes que posteriormente son armadas para darle la forma que se ha propuesto el artesano.

#### **2.4.4 Mercado**

La producción anual de tagua en el país alcanza las 100.000 toneladas, con una producción mensual de animelas que se aproxima a las 450.000 gruesas, cada una con 150 discos de marfil vegetal, siendo la provincia de Manabí la más representativa, seguida de Esmeraldas; Guayas, Santa Elena, El Oro y algunos sectores de la Amazonía. La clasificación del mercado para las artesanías se ha considerado como:

- Directo (Local y Nacional).- Expendio en los diferentes balnearios de la Provincia de Santa Elena, ferias artesanales y exposiciones en eventos realizados en ciudades del país, venta en tiendas artesanales y otros comercios.
- Indirecto (Internacional).- Exportación de artículos artesanales realizada por

intermediarios.

#### **2.4.5 Importancia y aporte económico de la tagua al Ecuador**

En el Ecuador esta planta es comercializada desde mediados del siglo XIX, para la producción de botones de tagua, convirtiéndose en el primer producto agrícola de exportación del país. En el año de 1865 se envió un primer cargamento hacia Alemania, el que era utilizado como complemento en la confección de ropa de alta costura, por su gran parecido con el marfil animal.

La tagua que se produce en el Ecuador posee una gran calidad y consistencia por lo que se ha convertido en el mayor comerciante de tagua para la fabricación de botones, su exportación realiza durante todo el año. Es enviada a diversos países en forma de animelas o discos de tagua, su aceptación en los principales países industrializados se debe a sus características ecológicas y su belleza natural.

Aproximadamente 50.000<sup>11</sup> personas se benefician de la tagua en el país, lo que les ha permitido cambiar sus estilos de vida y mejorar sus condiciones de trabajo. Por otra parte, representa un rubro significativo en las divisas que ingresan al Ecuador, puesto que es un producto de exportación con altos niveles de aceptación en el mercado internacional.

En el aspecto económico existe fomento de las exportaciones, genera nuevas fuentes de empleo, se fomenta la creación de microempresas y se fortalece el turismo. En el ámbito social se disminuye la migración del campesino hacia las grandes ciudades o hacia el exterior debido al mejoramiento de las condiciones de vida de las familias. En cuanto al medio ambiente se utilizan recursos naturales evitando la contaminación.

### **2.5 ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE LA COMUNA DOS MANGAS**

#### **2.5.1 Ubicación geográfica**

La comuna Dos Mangas es una pintoresca población que se encuentra ubicada al norte

---

<sup>11</sup> Villavicencio, R. & Chávez, J. (2006). Tesis de Grado: Los derivados de la tagua como un aporte al comercio internacional. Pág. 14



de la Provincia de Santa Elena, aproximadamente a siete kilómetros de la cabecera parroquial de Manglaralto.

Limita al norte con las comunidades de Olón y San Vicente; al sur se encuentra limitada por Cadeate, Sitio Nuevo, Sinchal - Barcelona y Loma Alta; al este se encuentra Las Delicias y al oeste el balneario Manglaralto.

### **2.5.2 Organización política y administrativa**

La organización política de la comuna Dos Mangas se define de la siguiente manera:

- Provincia: Santa Elena
- Cantón: Santa Elena
- Parroquia: Manglaralto
- Comuna: Dos Mangas
- Población: 950 habitantes

La Comuna Dos Mangas se creó en 1943, pero consigue su personería jurídica el 15 de enero de 1938 mediante Acuerdo Ministerial N° 015.

Cada año se eligen a los representantes de la organización comunal en una Asamblea Comunitaria organizada por las autoridades salientes, se desarrollan reuniones el primer día de cada mes para tratar asuntos inherentes al bienestar y desarrollo de la comunidad.

### **2.5.3 Principales actividades**

**Turismo:** La comuna Dos mangas posee un gran potencial turístico por sus recursos naturales, su principal atractivo es el Sendero desde donde se aprecia un frondoso bosque en el que se encuentra una inmensa variedad de especies animales y vegetales, su temperatura oscila entre 30°C y 33°C, los turistas disfrutan mucho de las visita a este recorrido y son atendidos en el centro de información turística por moradores del lugar que han sido capacitados por el ministerio del ramo. También existe un comedor comunitario y una hospedería para albergar a los visitantes, pero esta resulta insuficiente en época de temporada alta.

**Agricultura:** Los pobladores se dedican al cultivo de productos de ciclo corto tales como la sandía, el pimiento, el pepino y el tomate. La producción depende de los recursos de cada agricultor pero generalmente es de baja escala, las ganancias son reinvertidas en la agricultura. La producción se comercializa a través de intermediarios quienes a su vez la venden en los mercados de Santa Elena, La Libertad y Salinas, son pocos los que por sus propios medios la pueden trasladar hacia otras ciudades del Ecuador.

**Artesanías:** La actividad artesanal se divide en dos rubros principales, el de paja toquilla y el de tagua, en los que se destacan dos asociaciones: La Asociación de Mujeres Artesanas de Dos Mangas, y la Microempresa Comunitaria de Procesamiento y Elaboración de Artesanías en Tagua “Marfil Vegetal”, en ambos casos se ofrece productos artesanales de calidad con una variedad de diseños y precios razonables.

## **2.6 MARCO LEGAL**

La base legal se sustenta en la Constitución de la República, Ley de la Economía Popular y Solidaria, Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y otras leyes concordantes con el desarrollo social y económico de los pueblos.

### **2.6.1 La Constitución del Ecuador 2008<sup>12</sup>**

#### Régimen de Desarrollo.- Principios generales

El Art. 275 expresa: “El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del sumak kawsay.

El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente.

---

<sup>12</sup> Constitución del Ecuador. Consultado el 10 de noviembre del 2014 en [http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion\\_de\\_bolsillo.pdf](http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf)

El buen vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza”.

El Art. 276 trata acerca de los objetivos del régimen de desarrollo:

1. Mejorar la calidad y esperanza de vida, y aumentar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.

2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

3. Fomentar la participación y el control social, con reconocimiento de las diversas identidades y promoción de su representación equitativa, en todas las fases de la gestión del poder público.

4. Recuperar y conservar la naturaleza y mantener un ambiente sano y sustentable que garantice a las personas y colectividades el acceso equitativo, permanente y de calidad al agua, aire y suelo, y a los beneficios de los recursos del subsuelo y del patrimonio natural.

5. Garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz y a un sistema democrático y equitativo mundial.

El Art. 277 hace referencia a los deberes generales del Estado, entre los que se mencionan:

1. Se garantiza los derechos de las personas, las colectividades y la naturaleza.

2. Dirección, planificación y regulación del proceso de desarrollo.

3. Generación y ejecución de las políticas públicas, y control y sanción de su

incumplimiento.

4. Producción de bienes, creación y mantenimiento de la infraestructura y provisión de los servicios públicos.

5. Impulso al desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley.

6. Promoción e impulso de la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

Los principales objetivos de la **Política Comercial** se determinan en el Art. 304, entre los que se mencionan:

- El desarrollo, fortalecimiento y dinamización de los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
- La regulación, promoción y ejecución de las acciones correspondientes a impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
- El fortalecimiento del aparato productivo y la producción nacional.
- El Impulso al desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

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.

## **2.6.2 Ley de la Economía Popular y Solidaria 2011<sup>13</sup>**

Art.- 1.- Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital.

### Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria

Las formas de organización que se sujetan a la presente ley son las siguientes:

a) Las Unidades Socioeconómicas Populares, tales como, los emprendimientos unipersonales, familiares, vecinales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios, entre otros, dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado, con el fin de, mediante el autoempleo, generar ingresos para su auto subsistencia;

b) Las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales, dedicadas a la producción de bienes o de servicios, orientados a satisfacer sus necesidades de consumo y reproducir las condiciones de su entorno próximo, tales como, los comedores populares, las organizaciones de turismo comunitario, las comunidades campesinas, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias, entre otras, que constituyen el Sector Comunitario;

---

<sup>13</sup> Ley de Economía Popular y Solidaria. Consultado el 12 de noviembre del 2014 en <http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/publicaciones-leyes/ley-economia-popular-solidaria.pdf>

c) Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes, con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que constituyen el Sector Asociativo.

Se excluyen de esta ley, todas aquellas organizaciones o agrupaciones, cuyo objeto social principal, no sea la realización de actividades económicas de producción de bienes y servicios o no cumplan con los valores, principios y características que sustentan la economía popular y solidaria.

#### Educación y capacitación

Art. 131.- El Ministerio de Educación y el Consejo de Universidades y Escuelas Politécnicas del Ecuador, CONEPSUP, incluirán dentro del régimen curricular de educación en los tres niveles, programas de formación, asignaturas y carreras, vinculadas con la economía popular y solidaria El Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo, las instituciones públicas de investigación científica y tecnológica y las entidades públicas responsables de la formación y capacitación, destinarán, obligatoriamente, parte de sus programas y recursos, en condiciones preferenciales, a la educación, capacitación y acceso de los actores de la economía popular y solidaria, a los conocimientos, prácticas y tecnología empresariales modernas.

### **2.6.3 Código orgánico de la producción, comercio e inversiones 2010**

Art. 3.- Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan

generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Entre los fines que se manifiestan en el Art. 4 de esta legislación se mencionan:

- Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- Fomentar y diversificar las exportaciones;
- Facilitar las operaciones de comercio exterior;
- Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley.

En el Art. 5 se expresa que para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

- El desarrollo productivo de sectores con fuertes externalidades positivas a fin de incrementar el nivel general de productividad y las competencias para la innovación de toda la economía, a través del fortalecimiento de la institucionalidad que establece este Código;
- La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que

le permitan internacionalizar su oferta productiva.

En el Capítulo II que trata del Desarrollo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria, se manifiesta que el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

- Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;
- Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos de comercialización y de compras públicas, entre otros;
- Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector.

Los artículos mencionados fortalecen la propuesta de capacitación para la exportación directa de las artesanías elaboradas en tagua en la comuna Dos Mangas, además el estado ha impulsado una serie de programas que les permite exportar de forma simple, segura y oportuna sus productos.

De la Generación de un Sistema Integral de Innovación, Capacitación Técnica y Emprendimiento.

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento.- El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus



diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías; asistencia técnica y articulación con los gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros.

## 2.7 MARCO CONCEPTUAL

Para una mejor comprensión de la investigación y con el propósito de ampliar los términos empleados en el presente trabajo, se presentan una serie de conceptos referentes al tema con el fin de sintetizar los conocimientos adquiridos sobre la problemática de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas.

**Acuerdo comercial:** Compromiso ejecutado entre dos o más países, para normar el intercambio de bienes y servicios a fin de que las transacciones presenten ventajas arancelarias y seguridad para las partes.

**Aduana:** Organismo estatal ubicado en sitios estratégicos de un país para controlar las operaciones de comercio exterior y monitorear el tráfico internacional de bienes y servicios, reglamenta el ingreso los productos que puedan afectar a la producción nacional.

**Arancel:** Tarifa que se imputa a los bienes importados o exportados, puede ser aplicada a las mercancías o productos en tránsito de acuerdo a su valor, cantidad, peso o volumen.

**Artesano:** Individuo que elabora productos artesanales o artesanías con sus propias manos o con herramientas de mano, se destaca por su creatividad, destrezas y habilidades. El trabajo lo puede ejecutar de manera independiente apoyado por ayudantes o aprendices.

**Artesanías:** Productos o artículos elaborados por hábiles personas, generalmente creados de manera manual apoyados por herramientas rudimentarias, es el producto final de la transformación de la materia prima extraída de la naturaleza; y trabajada con entusiasmo, creatividad y mucha imaginación del artesano.

**Barreras arancelarias:** Valores cobrados a los importadores y exportadores en las agencias de aduanas de un país, originados por la entrada o salida de mercancías. Las barreras arancelarias desalientan ingreso de ciertos productos a un país. Mientras más alto sea el monto se reduce la competencia contra los productos nacionales debido a que los precios de tales artículos se incrementan.

**Certificado de origen:** Documento que revalida el país de origen de la mercancía que en él se especifica. Certificado que avala que la mercancía ha sido elaborada en ese país.

**Comercio Internacional:** Hace referencia al intercambio de bienes y servicios que ha trascendido las fronteras de una nación; también es conocido como comercio mundial o comercio exterior.

**Declaración Aduanera Simplificada de Exportación (DAS):** Documento electrónico firmado por el declarante que presenta la manifestación de mercancías de exportación, es un requisito ineludible para los procedimientos aduaneros de exportación; el declarante deberá estar autorizado para operar bajo los regímenes de excepción “Tráfico Postal” y “Mensajería Acelerada o Courier”, según corresponda. En el Ecuador la DAS para exportaciones se tramita por medio de un programa de aplicación instalado en el PC o a través del Portal Web de la Aduana.

**Embalaje:** Se refiere a los materiales, técnicas y procedimientos para empaquetar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía.

**Entorno Empresarial:** Representa a los factores externos que condicionan e influyen en la actividad de la empresa u organización y que en muchas ocasiones frenan su desarrollo.

**Exportación:** Envío de un producto o servicio por la vía legal fuera de los límites de un país. Están condicionadas por las leyes fiscales y tributarias de los países de origen y destino.

**Exportador:** Persona natural o jurídica que envía legalmente artículos nacionales para uso y consumo en otros países.

**Facilitación del comercio:** Supresión de trabas a la movilización de mercancías.

**Factibilidad:** Hace referencia a la evaluación que determine y demuestre que un proyecto se puede llevar a feliz término.

**Factura Comercial:** Documento que detalla la compra venta de las mercancías. Utilizado en el intercambio comercial, en las exportaciones o importaciones. Contiene los datos de las operaciones comerciales acordadas tales como la fecha de emisión, el nombre y la dirección del exportador y del importador extranjero, el detalle de la mercancía, la forma de pago y términos de entrega.

**Fomento de la exportación:** Apoyo que brinda el sector público y privado al intercambio comercial con otros países, abarca una serie de beneficios, incentivos, facilidades, actividades promocionales, entre otros, a fin de lograr un alto, dinámico y sostenido desarrollo.

**Formas de Exportar:** La forma más común de exportar es la que utilizan las empresas al enviar mercancías a empresas relacionadas en otro países, otro tipo de exportación es la directa o indirecta, el primer caso contempla una serie de procesos administrativos que implica la exportación, en el segundo caso se la realiza a través de intermediarios; también se conoce la exportación de productos semi elaborados que utilizados como materia prima o complementaria en procesos productivos que se realizan en otros países.

**Informalidad:** Actividades comerciales que se desarrollan bajo condiciones inestables, trabajadores independientes sin ninguna organización que los respalde.

**Partida Arancelaria:** Codificación numérica que sirve para identificar un producto al pasar por las aduanas de cualquier parte del mundo.

**Preferencias Arancelarias:** Rebaja porcentual, total o parcial, que un país aplica a su arancel nacional, concedido por un país a otro u otros países dentro de un determinado tipo de acuerdo para lograr un beneficio recíproco en el intercambio comercial.

**Pro Ecuador:** Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, organismo que forma parte del Ministerio de Comercio Exterior, tiene como función principal la ejecución de

políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, encargado de promover la oferta de productos exportables, los mercados y los actores del Ecuador, favoreciendo su inserción en el comercio internacional.

**Registro Único de Contribuyente (RUC):** Documento de registro e identificación de los contribuyentes para fines impositivos y proporcionar datos a la Administración Tributaria. El RUC es un número de identificación para todas las personas naturales y jurídicas que tengan actividad económica en el país.

**Tagua:** Semilla de la palma cuyo nombre científico es *Phytelephas macrocarpa*, crece en los bosques húmedos tropicales de Ecuador y otros países como Panamá y Colombia, se emplea en la elaboración de botones y confección de artesanías.

**Visión Empresarial:** Habilidad que tienen algunos individuos de avistar lo que sucederá en el futuro de su empresa a largo plazo, logrando tener una perspectiva multidisciplinaria e imaginar nuevos entornos donde deberá funcionar, pronosticando las distintas necesidades para adecuarse a los mismos.

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1 UNIVERSO MUESTRAL

El universo muestral está conformado por todos los artesanos residentes en la comuna Dos Mangas, conforme una entrevista previa con el Sr. Vicente Láñez, quien preside la Asociación Marfil Vegetal, en la localidad existen 107 personas dedicados a la elaboración de productos artesanales y, de acuerdo a una en su totalidad les agradecería incursionar en nuevos mercados, lamentablemente desconocen las herramientas que les permitan exportar por lo que los fines de semana emplean su tiempo en labores de guianza turística aprovechando los hermosos paisajes que posee la región.

##### 3.1.1 Población

La población queda establecida por los artesanos y artesanas que viven en la comuna Dos Mangas dedicados a la transformación de la tagua, constituyéndose como las unidades de análisis o el conjunto de individuos de los cuales se quiere obtener información.

*Tabla N° 1 Población*

Población	Cantidad
Microempresa “Marfil Vegetal”	12
No registrados	95
Total	107

Fuente: Investigación

Elaboración: Autores

##### 3.1.2 Muestra

Identificados los elementos de la población en forma clara y precisa, resultó necesaria la elección de una muestra representativa, válida y confiable, para lo cual se consideró los objetivos de la investigación y las características de la población; a fin de evitar la incidencia del error se procedió a utilizar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{E^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

De donde:

Población (N)	107
Probabilidad a favor (P)	0,5
Probabilidad en contra (Q)	0,5
Error de estimación (E)	0,05
Margen de confiabilidad (Z)	1,96

Al aplicar la fórmula para conocer con cuántos elementos se trabajará, se obtuvo:

**Desarrollo:**

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 107}{0,05^2 (107 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 * 26,75}{0,0025(106) + 3,84160,25}$$

$$n = \frac{102,7628}{1,2254}$$

$$n = 83,860617$$

Al tener una población pequeña, la muestra resultante para obtener información o datos relevantes para la investigación quedó determinada en 84 artesanos.

### **3.2 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

Resulta importante distinguir entre métodos, técnicas e instrumentos de investigación, considerados como los procedimientos y medios que hacen posible alcanzar los objetivos del

estudio; el método es el camino a seguir para lograr las metas propuestas, en el presente caso hace referencia a la secuencia lógica que se siguió para conocer la situación actual y real de los artesanos talladores de tagua en la comuna Dos Mangas; las técnicas son las estrategias que se emplearon para recabar los datos necesarios que sirvieron de base para construir el conocimiento de la realidad que abarca la investigación, éstas a su vez proporcionaron los instrumentos de recolección de información que son los que hacen operativas a las técnicas.

### **3.2.1 Métodos de investigación**

El presente estudio toma en consideración los principales métodos de investigación:

Se aplica el método empírico para obtener datos relevantes que fundamenten la propuesta y para conocer hechos relevantes que caracterizan el fenómeno de estudio; a través del método estadístico se determinó la muestra, se elaboraron tablas de distribución de frecuencias y gráficos que permitieron establecer generalizaciones apropiadas y el análisis de las tendencias y las relaciones entre las variables participantes; el método teórico facilitó la construcción del conocimiento y el enfoque de la teoría científica para abordar el problema planteado y profundizar en la situación de los artesanos de la tagua en la comuna Dos Mangas. Los métodos teóricos permitieron la interpretación de la relación los datos encontrados.

#### **3.2.1.1 Método de Observación**

Se empleó el método de observación directa, ya que se visitó el lugar de los hechos, es decir a la comuna Dos Mangas, donde se pudo apreciar la realidad existente de los artesanos, los problemas que enfrentan, las necesidades que tienen y los obstáculos que afrontan cuando han intentado realizar exportaciones directas de los productos que elaboran.

Con este método se logró captar detalles importantes para la investigación, como el hecho de que los artesanos de la comuna Dos Mangas, venden casi toda su mercadería a los negocios de Manglaralto, al comerciante de las playas o a los intermediarios, éstos últimos tienen estándares muy alto en lo que respecta a la calidad de las artesanías ya que ellos se encargan de exportarlas, pero les pagan precios bastante bajos a los comuneros antes mencionados.

### **3.2.1.2 Método Inductivo**

Se puede afirmar que uno de los métodos en el proyecto de investigación que se estudia es el inductivo, de acuerdo a las siguientes circunstancias que se dieron durante su desarrollo:

- La vigilancia de los hechos para su investigación.
- Clasificación.
- Exposición de los hechos.
- Generalización y contrastación de los hechos estudiados.

Estos puntos fueron investigados y analizados previamente con el fin de determinar la causa principal que ha conllevado a no poder exportar de manera directa sus artesanías a los más de 25 países en el exterior en que se ha comprobado la venta de tales productos procedentes de Ecuador.

Una vez culminadas las etapas mencionadas se formuló la hipótesis que permita buscar una solución viable al problema que se puntualiza y brindar una conclusión general a los hechos que se están investigando en la comuna Dos Mangas.

### **3.2.1.3 Método Deductivo**

Otro de los métodos usados es el deductivo que parte de lo general a lo particular, es decir de la causa principal hasta las sub causas que originan el problema, como es la factibilidad de exportación de las artesanías que se producen en la comuna Dos Mangas como son:

- El estancamiento del desarrollo comercial de los artesanos.
- Bajo profesionalismo en la negociación de los productos.
- Informalidad en la comercialización de las artesanías.
- Escasa gestión para el desarrollo y gestión inadecuada.
- Desconocimiento de los mercados internos.
- Falta de visión empresarial.



Se determinó cuáles son las causas principales que ocasionan las dificultades de exportación de las artesanías en la comuna Dos Mangas, al igual que los motivos que originan el escaso auge comercial de las artesanías de tagua con el mercado.

El análisis deductivo permitió evidenciar la problemática y determinar la factibilidad de exportación directa de artesanías desde la comuna antes mencionada.

#### **3.2.1.4 Método Analítico**

Se analiza de manera detallada la problemática que generó la investigación para concebir desde diferentes ópticas los motivos que tienen los artesanos para no realizar una exportación directa de sus productos; las causas y trabas que han impedido el progreso de los artesanos del lugar a pesar de las facilidades brindadas por los diferentes programas que ofrece el gobierno actual como es exporta fácil y la promoción por parte del Ministerio de turismo.

El empleo del método analítico permitió determinar las relaciones causa - efecto entre los elementos de estudio involucrados en la investigación.

#### **3.2.1.5 Método histórico lógico**

Se utilizó el método histórico lógico porque analiza de manera secuencial los problemas que ha tenido a lo largo del tiempo los artesanos de la comuna Dos Mangas al tratar de exportar sus productos y los problemas que estas unidades productivas enfrentan a diario, como son; escasez de materiales, producción insuficiente, logística inapropiada, poco apoyo de los gobiernos de turno hacia el sector artesanal, falta de conocimientos de los requisitos fundamentales que deben cumplir para poder exportar, desconocimiento del mercado nacional y extranjero.

Hay que recordar que las artesanías de la comuna Dos Mangas, tienen reconocimiento internacional, gracias al apoyo del Ministerio de Turismo sus productos se ha exhibido en ferias artesanales de países como:

- España

- Colombia
- Perú
- Brasil.

A pesar de estas facilidades, no se han concretado negocios debido a la falta gestión y al desconocimiento de las negociaciones internacionales.

### **3.2.1.6 Método Dinámico**

Resulta importante realizar un análisis de las variaciones que se generan en torno a la situación observada y tomar en consideración aquellas que aporten a la satisfacción del objetivo planteado.

La utilización de este método orienta los esfuerzos de la investigación hacia un fin planteado y definido preliminarmente, consiguiendo aclarar, evidenciar y analizar la situación de los artesanos de la comuna Dos Mangas con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos y fomentar la exportación de las artesanías elaboradas en la comunidad, que al momento es prácticamente nula.

### **3.2.2 Tipo de investigación**

Los tipos de investigación que se manejaron en el “Análisis del entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas”, permitieron recolectar información acerca de varios aspectos de las actividades que se desarrollan en la extracción de la materia prima, producción y comercialización de las artesanías.

#### **3.2.2.1 Por el propósito**

**Básica:** Se aplicó de acuerdo a los fundamentos y aportes de los artesanos para formular y ampliar las teorías que contribuyeron en el proceso de indagación, siendo este aporte fundamental para la toma de decisiones y medidas que sirvieron para la fundamentación de la propuesta de exportación directa de las artesanías elaboradas en la comuna Dos Mangas, permitiendo además ofrecer soluciones a los problemas que atañen a los artesanos de la localidad, las mismas que serán puestas a conocimientos de los beneficiarios.

### 3.2.2.2 Por el nivel de estudio

**Nivel exploratorio:** Se utilizó para lograr un enfoque de la situación estudiada y las causas que originan la problemática registrada, la compilación de información oportuna sustentó la aplicación del presente trabajo de investigación.

El estudio exploratorio permitió familiarizarse con el entorno de la comuna Dos Mangas y los problemas que enfrentan los artesanos, la aplicación de este tipo de investigación porque es más flexible en su metodología, en comparación con los estudios descriptivos o explicativos.

La recopilación de información se consiguió a través de datos bibliográficos, visitas a la comuna Dos Mangas, entrevistas a informantes clave como el artesano Vicente Laínez, presidente de la Asociación “Marfil Vegetal” y la Sra. Herlinda González, presidenta de la Asociación de “Mujeres Artesanas de Dos Mangas”.

De esta manera se reconoció plenamente el medio con indagaciones previas y análisis del entorno para un fácil manejo de la información obtenida en la localidad que motiva la presente investigación.

### 3.2.2.3 Por el Lugar

**Investigación de Campo:** Se procedió con una visita a la comuna Dos Mangas, la investigación directa con los involucrados y su campo de producción y comercialización, detectando las formas de gestionar sus actividades.

Logrando evaluar la situación real de los artesanos dedicados a los productos hechos en Tagua, semillas de palmito y coco de la Comuna Dos Mangas, tomando en consideración las fuentes primarias obtenidas a través de encuestas, observaciones y entrevistas directas.

**Investigación Documental-Bibliográfica:** Se indagó información para ampliar, profundizar y deducir diferentes enfoques, escenarios, conceptualizaciones y opiniones de varios autores sobre una cuestión determinada, basándose en libros, tesis, tesinas, proyectos, revistas y páginas web.

### 3.2.3 Diseño de la investigación

En lo que se refiere al diseño de la investigación se utilizó la investigación analítica y explicativa, para dar a conocer de mejor manera el trabajo realizado en la investigación que es determinar la factibilidad de exportación de los productos artesanales elaborados en la comuna Dos Mangas.

Lo primero que se realizó fueron las visitas de campo a la comuna Dos Mangas, para determinar cuál es la situación real de los comuneros y cuáles son las ventajas y desventajas que presentan al momento de exportar algún producto elaborado con tagua, también conocido como marfil vegetal.

En las vistas de campo se pudo conocer que existen dos asociaciones de comuneros en la localidad de Dos Mangas que son:

- Asociación de mujeres artesanas de Dos Mangas.
- La Microempresa Comunitaria de Procesamiento y Elaboración de Artesanías en Tagua “Marfil Vegetal”.

En la investigación de campo que se realizó se determinó, que ambas instituciones agrupan a la gran mayoría de artesanos de la zona y les ayudan a vender sus mercaderías a intermediarios para que estos se encarguen de exportarlos, con la gran diferencia que a los artesanos le dan un mínimo porcentaje de lo ganado.

También se usó el enfoque cualitativo, por medio del cual se profundizó en el evento que se estudia en su propio ambiente, siendo el instrumento transcendental para la recolección de datos con los que interactúa; por ello, durante todo el proceso de investigación se procedió a emitir un análisis sobre los datos recopilados y conocimientos descritos, lo cual permitió tomar decisiones y medidas respecto a la realidad detectada con la finalidad de fortalecer la situación los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, lo que ayuda a direccionar las actividades y aplicación de estrategias.

Otro enfoque que se usó fue el cuantitativo, por medio del cual se acogió datos con medición numérica para elaborar un análisis porcentual estadístico, que permitió establecer

patrones de comportamiento y probar teorías tomándose en consideración el porcentaje designado a cada indicador que se planteó en los instrumentos de recolección.

### **3.2.3.1 Modalidad de la investigación**

La modalidad empleada para el desarrollo del presente trabajo consistió en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta que viabilice la factibilidad de exportación directa de las artesanías elaboradas a base de tagua en la comuna Dos Mangas para solucionar los problemas y necesidades que enfrentan estas unidades económicas, razón por la cual es considerado como un proyecto factible que se ampara en una investigación de campo, de tipo descriptivo y documental.

Esta modalidad sostiene al proyecto como viable según su aportación dentro de su aplicación en la producción y comercialización de artesanías elaboradas a base de Tagua para promover y fomentar la exportación, demostrando que existen soluciones viables dentro de la problemática planteada, aplicando estrategias adecuadas de capacitación y asesoría profesional con el apoyo de los programas que ofrece el estado a los artesanos de la comuna Dos Mangas, existen muchas posibilidades de enviar sus productos al exterior.

## **3.2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **3.2.4.1 Técnicas de recolección de datos**

#### **3.2.4.1.1 Observación**

La observación directa es una de las principales técnicas de recolección de datos y la más conocida, se aplicó de manera planificada y organizada en todo el proceso de investigación para conocer el comportamiento habitual de los involucrados, permitiendo registrar de forma ordenada los procedimientos aplicados en la producción y comercialización de artesanías, a fin de obtener información relevante que sustente la propuesta de exportación directa, esta técnica presenta varias ventajas en comparación con otros instrumentos o técnicas, usadas.

Las principales ventajas de la observación son:

- Proporciona información directa de la realidad artesanal, tal y como ocurre en la comunidad que se estudia debido a la proximidad con el objeto de estudio, sin el riesgo de ser alterada de acuerdo al punto de vista de otras personas.
- Permite descubrir conductas y actuaciones de los artesanos, que en algunos casos, no son apreciables, para los objetos observados.
- No se precisó la participación o cooperación de los artesanos, en ningún momento fueron interrumpidos en sus labores diarias.

Las etapas de una buena observación son cuatro, las mismas que se han aplicado a lo largo de la investigación y son:

- Atención.
- Sensación.
- Percepción.
- Reflexión.

La obtención de información por medio de la observación directa a los artesanos de la comuna Dos Mangas, permitió determinar los inconvenientes que se les presentan a estas unidades económicas al momento de querer realizar una exportación por cuenta propia.

#### **3.2.4.1.2 Entrevista**

En lo que respecta a las entrevistas, estas se las realizó directamente a los principales actores que intervienen en el proceso de investigación que en este caso se las aplicó a los presidentes de las microempresas localizadas en la localidad que son:

- Vicente Laínez
- Herlinda González

Otros actores importantes fueron ejecutivos exportadores, profesionales que aportaron con sus conocimientos, experiencia y opiniones acerca de la conveniencia y posibilidades que tienen los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas para realizar negociaciones de sus productos en el mercado exterior.

El principal objetivo de las entrevistas fue recopilar información sobre el criterio y apreciación de los informantes escogidos respecto a la necesidad de establecer los lineamientos para la exportación directa de las artesanías.

Otros objetivos que se persiguen con la realización de las entrevistas son:

- Determinar las características que deberían tener los productos artesanales elaborados en tagua.
- Conocer las expectativas sobre las oportunidades generadas en torno a una exportación directa.
- Conseguir información sobre los beneficios que obtendría la comunidad con la exportación directa.

Los resultados obtenidos en las entrevistas fundamentaron la propuesta y despejaron una serie de interrogantes sobre diferentes aspectos inherentes a los requerimientos, ventajas y desventajas de la exportación de artesanías desde la comuna Dos Mangas, entre las que se pueden mencionar:

- Imagen de las artesanías en el exterior.
- Cambios organizativos que se deben realizar.
- Características de los productos artesanales.
- Beneficios para los artesanos y la comunidad.
- Dificultades que deben enfrentar.
- Preparación y capacitación en exportaciones artesanales.
- Conocimiento del programa exporta fácil.
- Organizaciones que aportan a las exportaciones artesanales.
- Principales mercados.
- Recomendaciones a los artesanos.

Las opiniones de los exportadores y las apreciaciones de los presidentes de las microempresas de la comuna respecto a su situación actual brindaron los fundamentos suficientes para determinar que se debe iniciar con la preparación y capacitación acerca de la exportación artesanal, conocimiento de los programas que ofrece el gobierno y que facilitan la

exportación para finalmente desarrollar un plan de exportación.

### **3.2.4.1.3 Encuesta**

Las encuestas se aplicaron a los informantes calificados y considerados en la muestra, quienes proporcionaron datos relevantes para la investigación, se procedió a utilizar una encuesta de tipo cerrada, puesto que facilita el trabajo de tabulación de las respuestas recopiladas.

El objetivo principal de las encuestas realizadas a los artesanos del lugar es recopilar información sobre la opinión respecto a la necesidad de establecer los lineamientos para la exportación directa de sus productos.

Otros objetivos que se persiguen con la aplicación de la encuesta a los artesanos talladores de tagua son los siguientes:

- Recoger datos sobre la elaboración y comercialización de productos artesanales en la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto del cantón Santa Elena.
- Conocer la opinión de los informantes calificados acerca del aporte que brindaría la capacitación integral orientada a la exportación directa de sus productos.
- Conseguir información sobre los beneficios que obtendría el entorno artesanal con la implementación de talleres y seminarios de capacitación en materia de exportación.

Las encuestas realizadas en el trabajo de investigación fueron realizadas valiéndose de la escala de Likert en la que se propusieron los siguientes indicadores:

- Definitivamente si
- Probablemente si
- Indeciso
- Probablemente no
- Definitivamente no

La elaboración del instrumento toma en consideración temas relevantes para la



investigación, entre los que se mencionan:

- Herramientas para mejorar la calidad de las artesanías.
- Recursos financieros necesarios.
- Ayuda de otras instituciones.
- Capacidad de emprendimiento.
- Capacitación.
- Rentabilidad.
- Propuestas viables.
- Participación en proyecto.
- Necesidades.
- Capacitación local.
- Capacidad productiva.
- Participación en eventos internacionales.
- Beneficios para la localidad.

### **3.2.5 Instrumentos de recolección de datos**

Los principales instrumentos de recolección de datos que se utilizaron en el presente trabajo de investigación son:

- Cuestionario.
- Guía de entrevistas.
- Ficha de observación directa.

## **3.3 RECURSOS: FUENTES, CRONOGRAMA Y PRESUPUESTO**

### **3.3.1 Fuentes para la recolección de datos**

#### **Fuentes primarias**

- Observación directa en la comuna Dos Mangas.
- Visitas a los presidentes de las microempresas de la comuna.

- Conversatorios con los artesanos.
- Encuestas y entrevistas.

### Fuentes secundarias.

Las fuentes secundarias que brindaron información para fundamentar la propuesta se constituyen en diccionarios, libros especializados de exportación, revistas profesionales, modelos de negocios internacionales, estrategias internacionales, estudios previos sobre comercialización y exportación de artesanías y tesis referentes el tema tratado.

### 3.3.2 Presupuesto

#### Cuadro N° 1 Presupuesto de la investigación

<b>RECURSOS</b>	<b>INSTITUCIONALES</b>			
	Comuna Montañita/Microempresa Artesanal Marfil Vegetal			
	<b>HUMANOS</b>			
	Investigadores (2)			
	<b>MATERIALES Y EQUIPOS</b>			
	Computadora, Impresora, Cámara, Grabadora, Resmas de papel, Lápices, Marcadores, Esferográficos, Copias, Anillados y Empastados.			
<b>ECONÓMICOS</b>				
\$ 2.034,00				
<b>RECURSOS HUMANOS</b>				
<b>N°</b>	<b>Denominación</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
2	Investigadores	6 meses	50	\$ 600,00
<b>SUBTOTAL</b>				\$ 600,00
<b>RECURSOS MATERIALES</b>				
<b>N°</b>	<b>Denominación</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Computadora		\$ 800,00	\$ 800,00
1	Grabadora		\$ 75,00	\$ 75,00
1	Cámara Fotográfica		\$ 150,00	\$ 150,00
4	Resmas de papel	6 meses	\$ 6,00	\$ 24,00
4	Lápiz de papel	6 meses	\$ 0,25	\$ 1,00
4	Marcadores	6 meses	\$ 0,50	\$ 2,00
4	Esferográficos	6 meses	\$ 0,50	\$ 2,00
4	Copias	6 meses	\$ 15,00	\$ 60,00
1	Empastados y Anillados		\$ 80,00	\$ 80,00
<b>SUBTOTAL</b>				\$ 1.194,00
<b>OTROS</b>				
<b>N°</b>	<b>Denominación</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
1	Movilización	6 meses	\$ 120,00	\$ 120,00
1	Comunicación	6 meses	\$ 120,00	\$ 120,00
<b>SUBTOTAL</b>				\$ 240,00
<b>TOTAL</b>				\$ <b>2.034,00</b>

Elaboración: Autores

Los valores que se presentan en el cuadro anterior determinan los gastos que implica la culminación de la presente investigación, incluye los recursos utilizados en los diferentes rubros en los que se incurrió para obtener y procesar la información obtenida a través de las fuentes empleadas.

### **3.4 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

El tratamiento de la información consistió en un proceso ordenado y sistemático de selección y categorización de fuentes, datos e informantes calificados, metodología empleada, cálculo de la muestra, comparación, validación e interpretación de los resultados obtenidos mediante la observación y aplicación de las encuestas y entrevistas, con el fin de aclarar la realidad y fundamentar el conocimiento de la situación que afrontan los artesanos de la comuna Dos Mangas, así como la factibilidad de que estas unidades productivas puedan realizar una exportación directa de sus productos, se procesó y analizó la información emitiendo conclusiones válidas que sustentan la propuesta.

#### **3.4.1 Procesamiento y análisis**

La clave de la investigación está en el procesamiento y análisis de la información cualitativa que se obtuvo durante todo el proceso en que se realizó el estudio, con la finalidad de dar sentido y significado a los datos obtenidos fue necesario elaborar un método válido y confiable que guíe tal propósito y que permita procesarlos para su posterior análisis.

Una vez recopilada la información a través de los instrumentos empleados se procedió a prepararla para facilitar la emisión de criterios que fundamenten la propuesta, se eligió Microsoft Excel para almacenar los datos y realizar el análisis estadístico de los mismos.

### **3.5 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

Como se mencionó con anterioridad el manejo y gestión de los datos se desarrolló en Microsoft Excel, utilitario de fácil manejo que permitió registrar la información, presentar tablas de valores y porcentuales para elaborar gráficos estadísticos que facilitaron el análisis detenido y minucioso de los resultados encontrados, con los cuales se generaron valoraciones cualitativas y juicios de valor que aportan a la formulación de la propuesta.

### 3.5.1 Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

#### Datos generales de los encuestados

Tabla N° 2 Edad de los artesanos encuestados

<i>Descripción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Entre 20 - 30 años	16	19%
Entre 31 - 40 años	47	56%
41 o más años	21	25%
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores

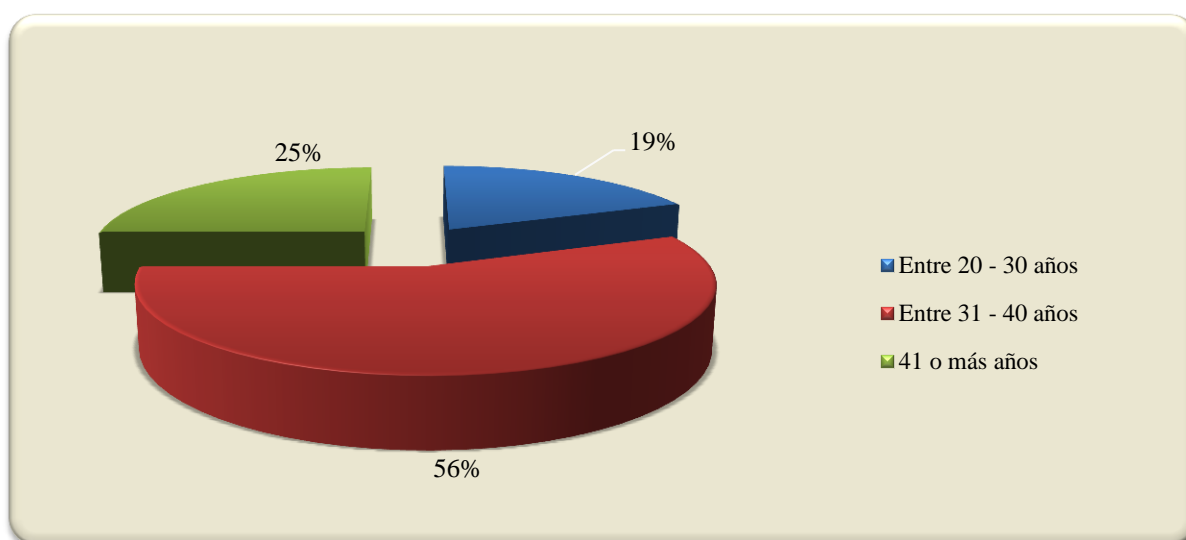


Gráfico N° 1 Edad de los informantes calificados

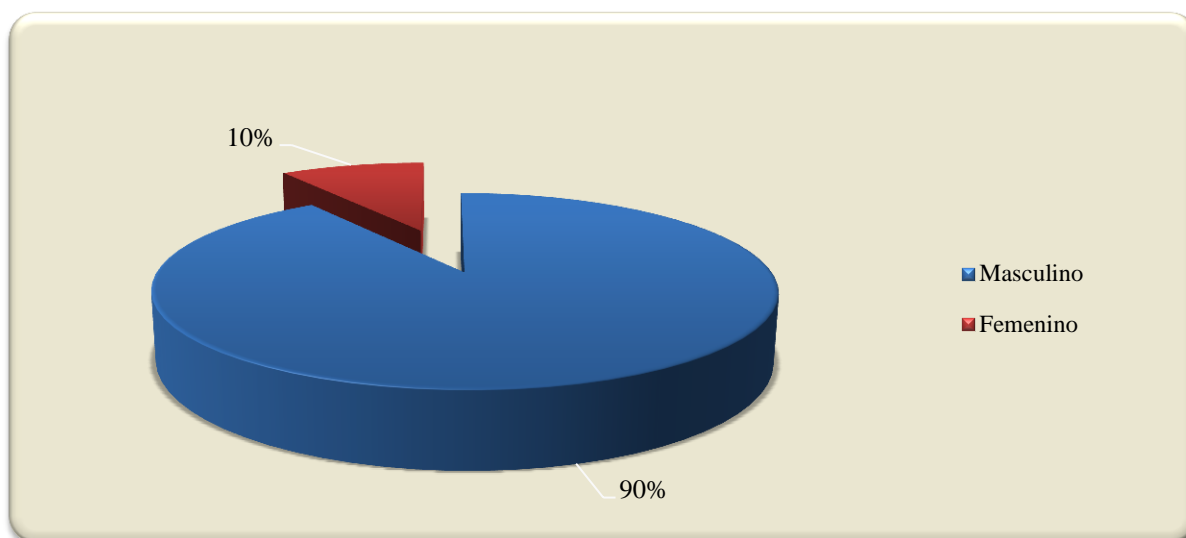
Para la obtención de la información general de los encuestados en lo que tiene relación con la edad se aplicó rangos entre 20 – 30 años, 31 – 40 años y de 41 años en adelante, se aprecia que en la segunda categoría existe el mayor porcentaje de artesanos (56%), seguido de quienes tienen más de 40 años (25%), lo que demuestra que existe una vasta experiencia en la elaboración de productos artesanales, también se observa que existe una proporción representativa de individuos jóvenes (19%), considerados como una nueva generación de artesanos que enriquecen con ideas frescas que impulsan la producción artesanal.

**Tabla N° 3 Género de los encuestados**

<i>Descripción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Masculino	76	90%
Femenino	8	10%
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 2 Género de los artesanos encuestados**

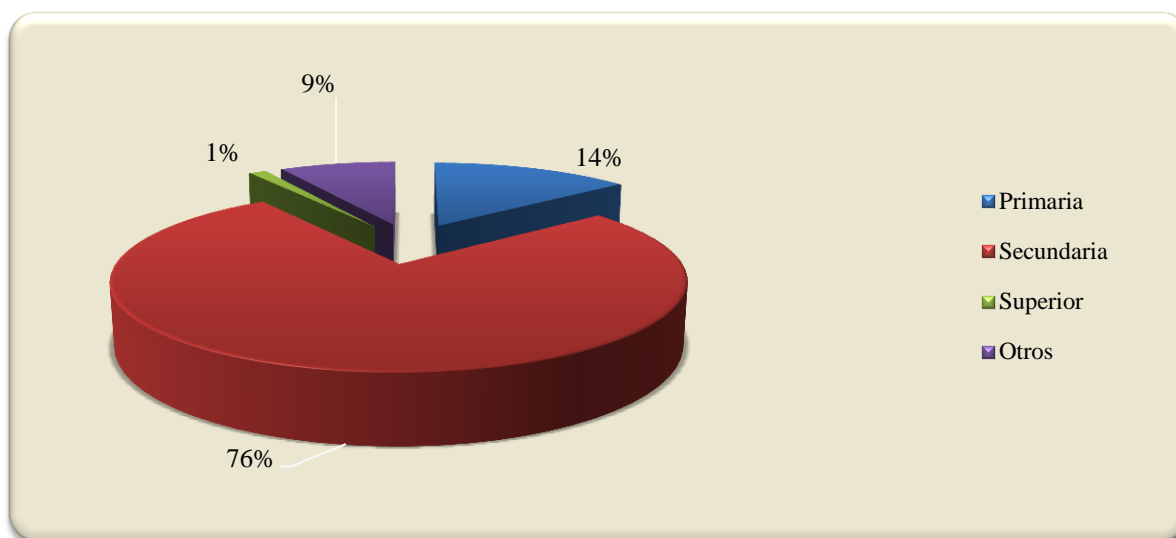
En lo referente al género de los informantes calificados, la referencia que proporciona la Tabla N° 3 muestra que existe un predominio de la población artesanal masculina representada por el 90% de los encuestados, mientras que la población artesanal femenina figura únicamente con el 10%, esta situación se debe a que quienes inicialmente participaron en la capacitación brindada por la Fundación Pro Pueblo, perteneciente al Grupo Cementero Holcín, en su mayoría fueron hombres quienes poseían mayor habilidad en el manejo de las herramientas que se emplean en estas labores, tales como el taladro, alicate, esmeril y fresadora; las mujeres, debido a sus quehaceres diarios en el hogar no tuvieron una mayor participación, sin embargo, al pasar el tiempo fueron integrándose a la labor artesanal, no solo en la elaboración de artesanías de tagua, sino también con otro tipo de materiales como la paja toquilla, concha, macramé y madera, en la actualidad participan de manera activa en el proceso de comercialización y venta de artesanías, ya sea en la localidad como en balnearios cercanos como Montañita.

**Tabla N° 4 Formación académica de los artesanos**

<i>Descripción</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Primaria	12	14%
Secundaria	64	76%
Superior	1	1%
Otros	7	8%
<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 3 Nivel de educación**

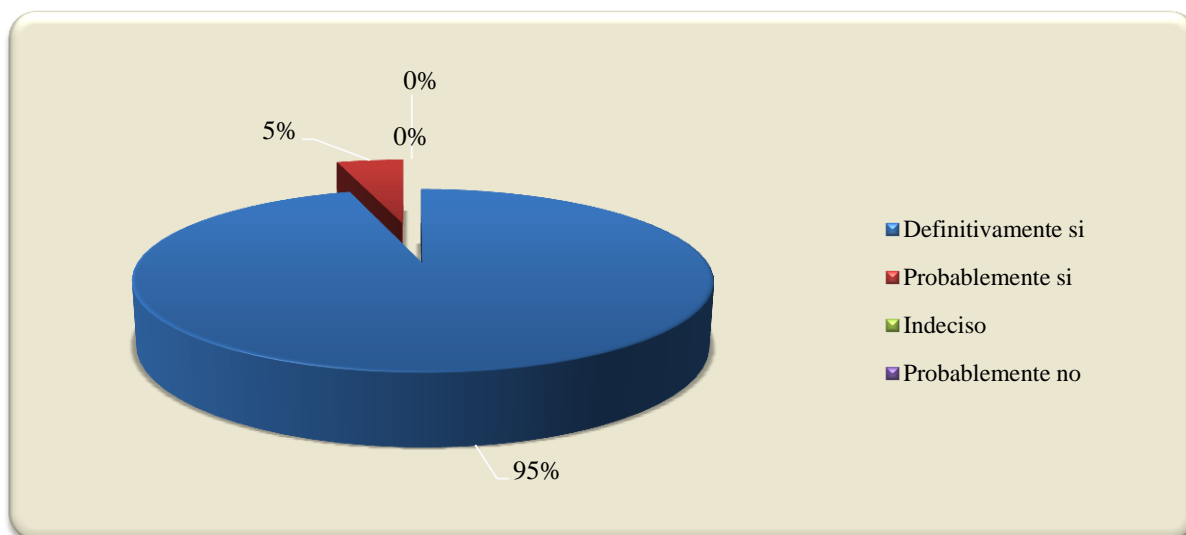
El nivel educativo de los artesanos es otro de los factores que forman parte de los datos generales de los informantes; en el gráfico N° 3 se observa que el 76% de los encuestados concluyó la instrucción secundaria, dentro de esta categoría son muy pocos los que continúan con una carrera profesional; el 14% incluye a quienes culminaron el nivel primario, por lo general son aquellos artesanos mayores de edad que se han dedicado de lleno a la elaboración de artesanías de tagua y que cuando la actividad no les genera lo suficiente la complementan con la labor de guías turísticos; sólo el 1% de los encuestados terminó una carrera profesional, debido al escaso acceso al mercado laboral ha tomado el trabajo artesanal como una manera de suplir la falta de empleo en la zona; entre los que forman parte del 9% que corresponde al rubro de otros son aquellos que cuentan con la titulación artesanal o carreras técnicas.

**Tabla N° 5 Renovación de herramientas**

<b>¿Necesita renovar las herramientas para mejorar la calidad y fortalecer la forma de producción actual?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>1</b>	Definitivamente si	80	95%
	Probablemente si	4	5%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 4 Reemplazo de herramientas**

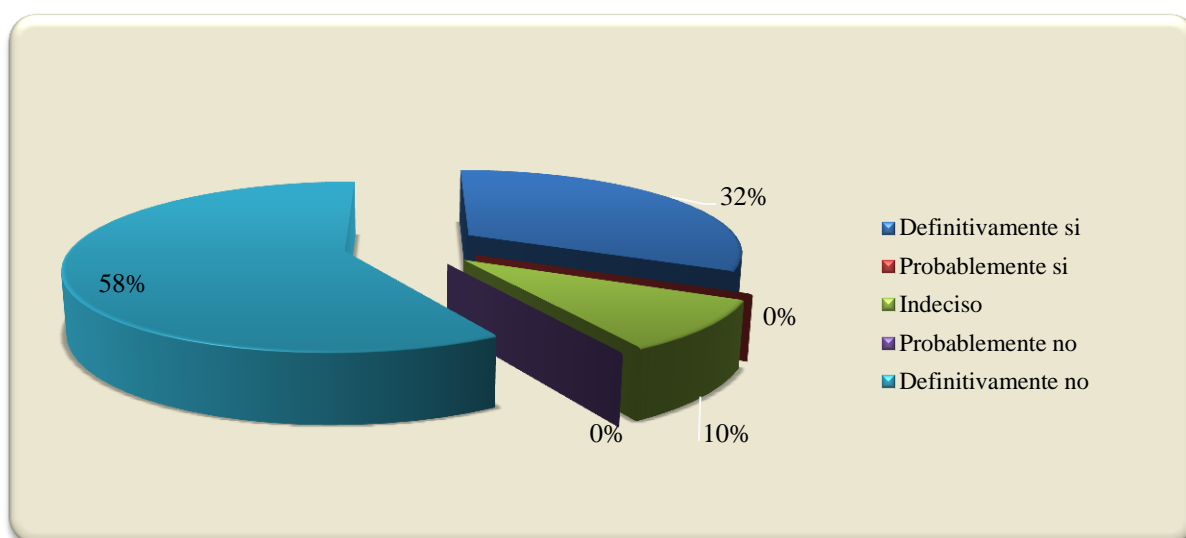
En cuanto a la necesidad de renovar las herramientas y equipos de trabajo para darle un mejor acabado a las artesanías y cambiar la forma de producción actual logrando contribuir a la generación de un mercado más amplio; la respuesta es contundente, el 100% de los artesanos muestra una sola orientación ya que todos estiman que esto es un factor clave para su negocio, en muchos casos los implementos con que elaboran las artesanías ya tienen varios años de uso, por lo que se hace imprescindible la adquisición de equipos y herramientas que les permitan optimizar la forma de trabajo actual, de esta manera podrían producir más, abaratar los costos y comercializar los productos artesanales a precios competitivos en el mercado.

**Tabla N° 6 Recursos económicos para herramientas**

<b>¿Posee los recursos económicos para adquirir esas herramientas?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2</b>	Definitivamente si	27	32%
	Probablemente si	0	0%
	Indeciso	8	10%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	49	58%
	<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 5 Recursos para cambiar herramientas**

La investigación permite resaltar que la situación económica de la mayoría de los artesanos que intervinieron en la encuesta no es totalmente buena, un total de 49 individuos, que representan el 58% consideran que uno de los principales obstáculos que se les presentan ante la posibilidad de exportar sus productos es la falta de recursos propios para adquirir equipos y herramientas que les permitan cumplir con los altos estándares de calidad que se exigen en el exterior. A pesar de lo anterior un porcentaje representativo, el 32%, expresó que el capital lo pueden conseguir a través de los programas sociales que impulsa el gobierno nacional como la entrega de microcréditos al sector artesanal para mejorar su producción, un 10% mostró cierto hermetismo, sobre la pregunta planteada.

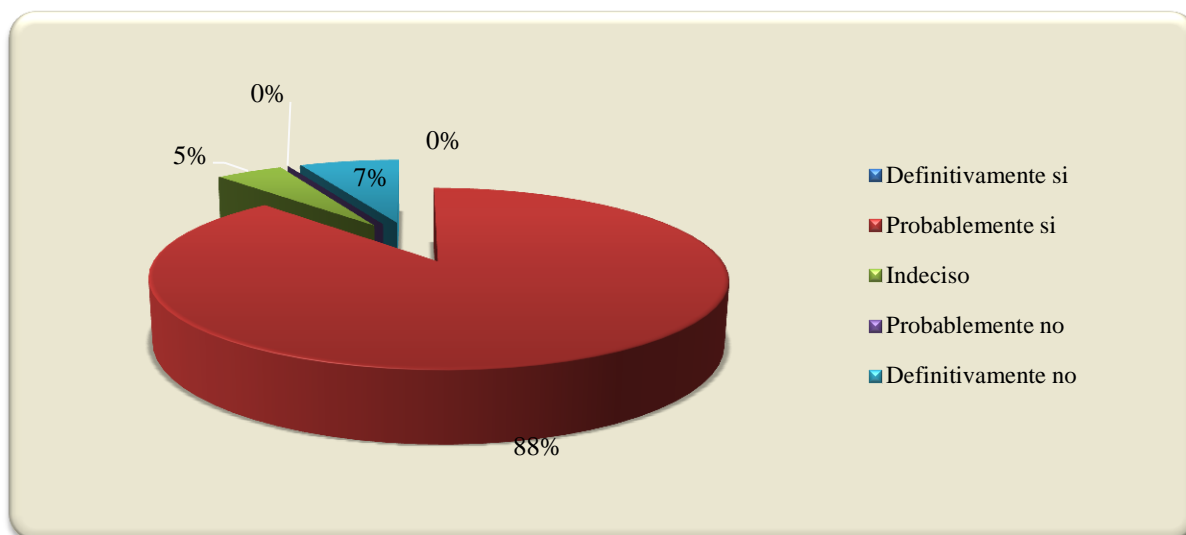


**Tabla N° 7 Instituciones que facilitarían préstamos productivos**

<b>¿Conoce alguna institución financiera que la facilitaría un préstamo productivo?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>3</b>	Definitivamente si	0	0%
	Probablemente si	74	88%
	Indeciso	4	5%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	6	7%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 6 Instituciones que facilitarían préstamos productivos**

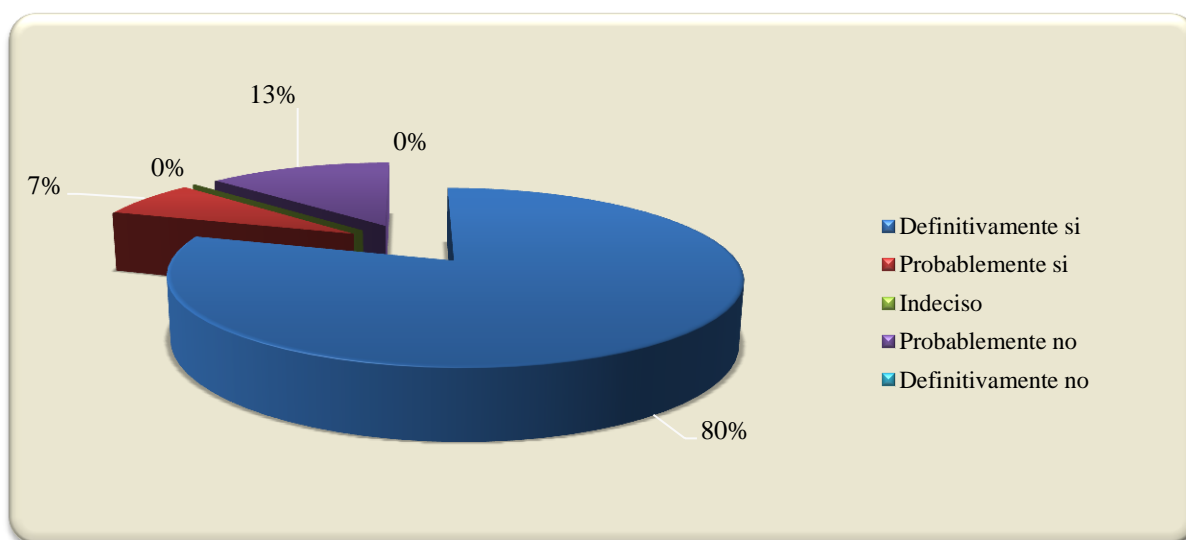
Un número considerable de artesanos tienen claro que existen programas orientados al incremento de la productividad y competitividad de las organizaciones artesanales, que el Ministerio de Industrias y Productividad a través del Banco Nacional de Fomento promueve líneas de crédito productivo para la compra de equipos y maquinarias, pero para ser partícipes de los mismos se les exigen una serie de requisitos que en la mayoría de los casos no los pueden cumplir, esta es la razón por lo que el 88% de los encuestados orientó sus respuestas al “Probablemente sí” y no a un sí rotundo. Un grupo minoritario (7%) expresó que debido a las garantías que les solicitan en las instituciones financieras no logran cumplir con las exigencias y no les otorgan los préstamos que requieren para mejorar sus negocios. Otra porción de los encuestados (5%) se mostraron indecisos sobre las instituciones que les facilitarían préstamos productivos.

**Tabla N° 8 Capacidad de resolver problemas**

<b>¿Se considera usted como un emprendedor capaz de enfrentar y resolver los problemas generados en su trabajo?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>4</b>	Definitivamente si	67	80%
	Probablemente si	6	7%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	11	13%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 7 Capacidad de enfrentar vicisitudes propias del trabajo**

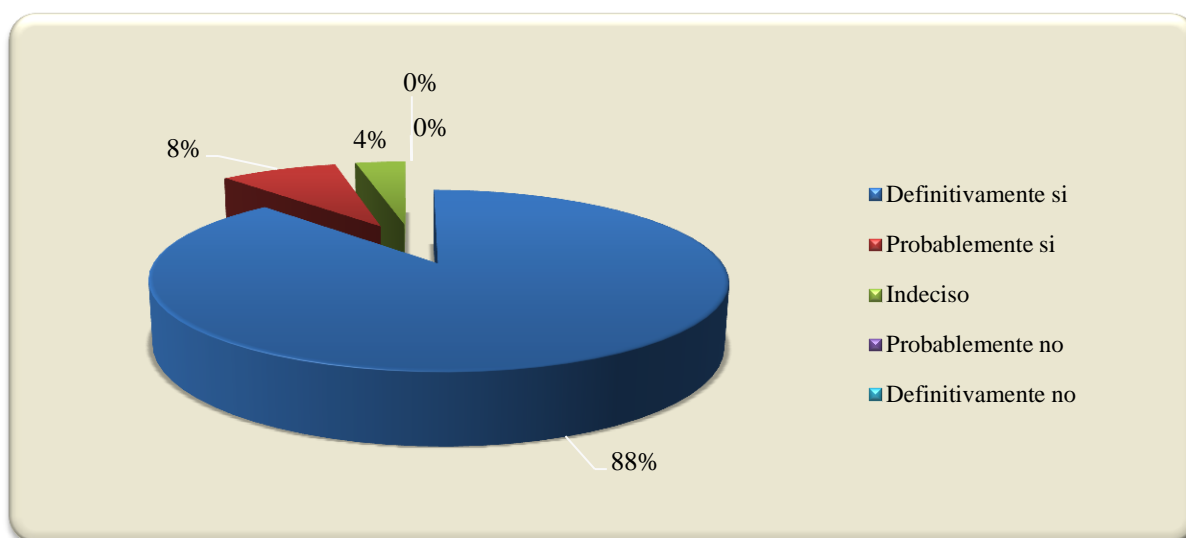
Los artesanos, en su mayoría (80%), estiman que son emprendedores con capacidades y habilidades suficientes para enfrentar los problemas propios de su labor, se han mantenido en sus negocios a pesar de las dificultades que han tenido que afrontar y han resistido los cambios económicos y sociales que se les han presentado, sin embargo, en lo que respecta a la exportación de las artesanías, no se sienten tan seguros, a pesar de tener la predisposición y el anhelo de convertirse en exportadores de sus productos, la experiencia de los pocos que han intentado realizar una exportación directa sin conocimiento previo de todo lo que implica una negociación internacional, prefieren mantenerse al margen hasta estar debidamente preparados.

**Tabla N° 9 El tiempo como impedimento de la capacitación**

<b>¿El tiempo es un factor que le ha impedido capacitarse para desarrollar sus capacidades en materia de exportación?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>5</b>	Definitivamente si	74	88%
	Probablemente si	7	8%
	Indeciso	3	4%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 8 Tiempo para capacitación**

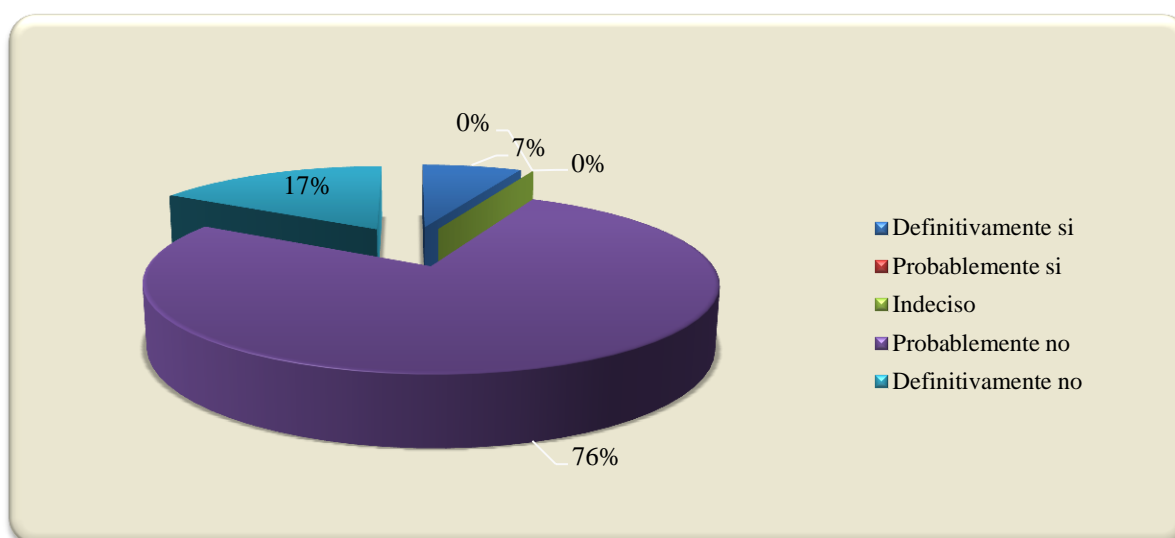
Tomando en consideración las dos escalas orientadas a la afirmación de esta pregunta, y que representan el 96% de los artesanos encuestados, se determina que el factor tiempo es una de las principales causas por las que estas unidades productivas no se han capacitado en lo referente a la exportación de artesanías. Ellos consideran que el tiempo de traslado a otro sitio y la duración de la capacitación, principalmente cuando éstas son organizadas en temporadas altas, es lo que les ha restado motivación para fortalecer sus conocimientos. Se tiene entendido que a través de una adecuada gestión las instituciones llamadas a mejorar la productividad y competitividad artesanal, podrían hacerlo en la localidad.

**Tabla N° 10 Rentabilidad y ahorro**

<b>¿Su negocio genera la rentabilidad suficiente para el ahorro y la inversión?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>6</b>	Definitivamente si	6	7%
	Probablemente si	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	64	76%
	Definitivamente no	14	17%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 9 Rentabilidad del negocio**

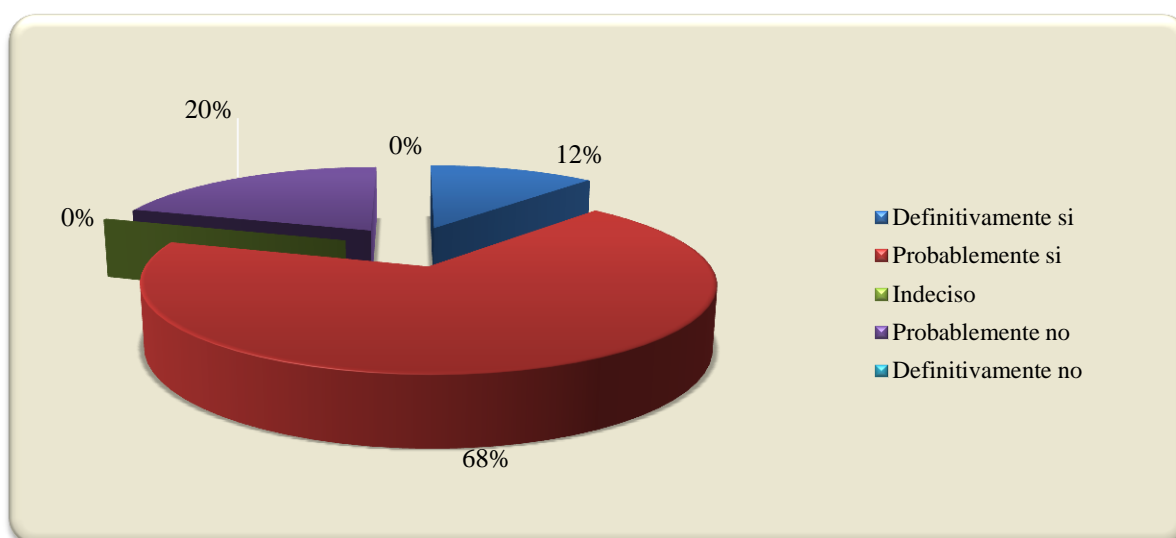
Para la mayoría de los artesanos (76%) que participaron en la encuesta, el negocio artesanal no llena completamente sus expectativas económicas, las respuestas se orientan de manera general a que esta actividad sólo les permite subsistir modestamente, en lo que concierne al ahorro y la inversión, expresan que no se gana lo suficiente como para incrementar su capital o para invertir en el propio negocio; el 17% declara su total seguridad en este sentido, los recursos generados en esta actividad sólo les permiten mantenerse en ella, y por tal, han buscado otras alternativas, como la guianza turística, para solventar sus gastos. Sólo el 7% considera que la elaboración de artesanías si les ha proporcionado la rentabilidad necesaria para establecer un ahorro que les permita incrementar poco a poco sus negocios.

**Tabla N° 11 Propuestas viables de exportación**

<b>¿Existen propuestas viables para que pueda exportar directamente sus artesanías?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>7</b>	Definitivamente si	10	12%
	Probablemente si	57	68%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	17	20%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 10 Propuestas de exportación**

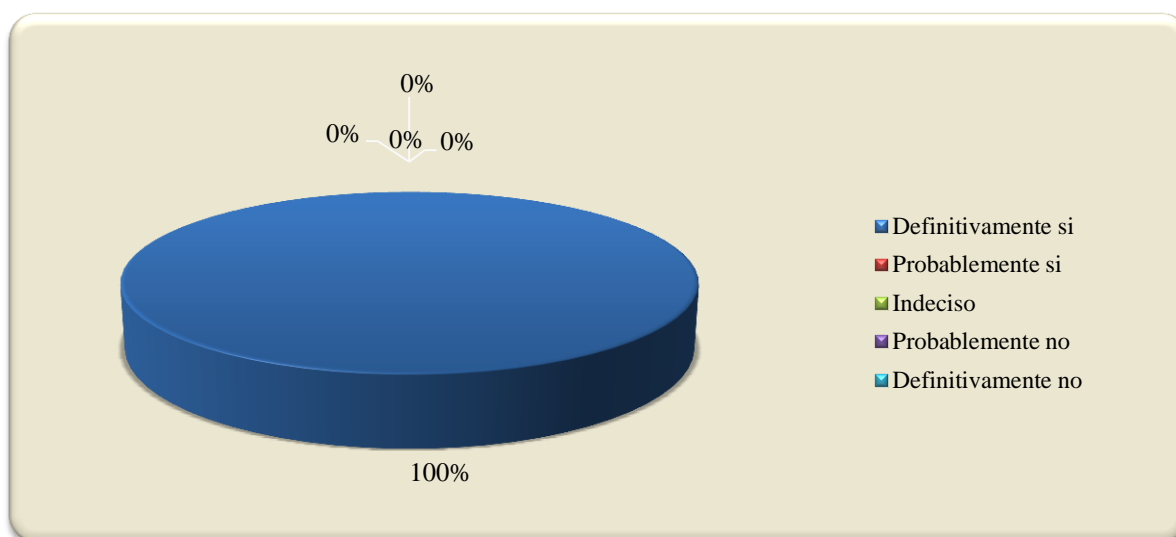
En la actualidad existen una serie de programas implementados por el gobierno que les brindan facilidades a los artesanos para realizar una exportación de sus productos, a pesar de la escasa promoción de los mismos; si se toman en cuenta las respuestas orientadas al sí, el 80% de los informantes que participaron en la encuesta lo corroboran, estiman que existen probabilidades de convertirse en exportadores directos, pero para que ello ocurra deben estar preparados para enfrentar ese reto por lo que deben de informarse mejor sobre tales incentivos, la capacitación se torna necesaria para empaparse de las facilidades y beneficios que brindan tales programas. Por otro lado, el 20% de los informantes tiene cierta duda sobre la viabilidad de enviar sus productos a mercados externos.

**Tabla N° 12 Participación en talleres**

<b>¿Participaría en un proyecto que le permita exportar directamente sus artesanías?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>8</b>	Definitivamente si	84	100%
	Probablemente si	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 11 Participación en talleres de capacitación**

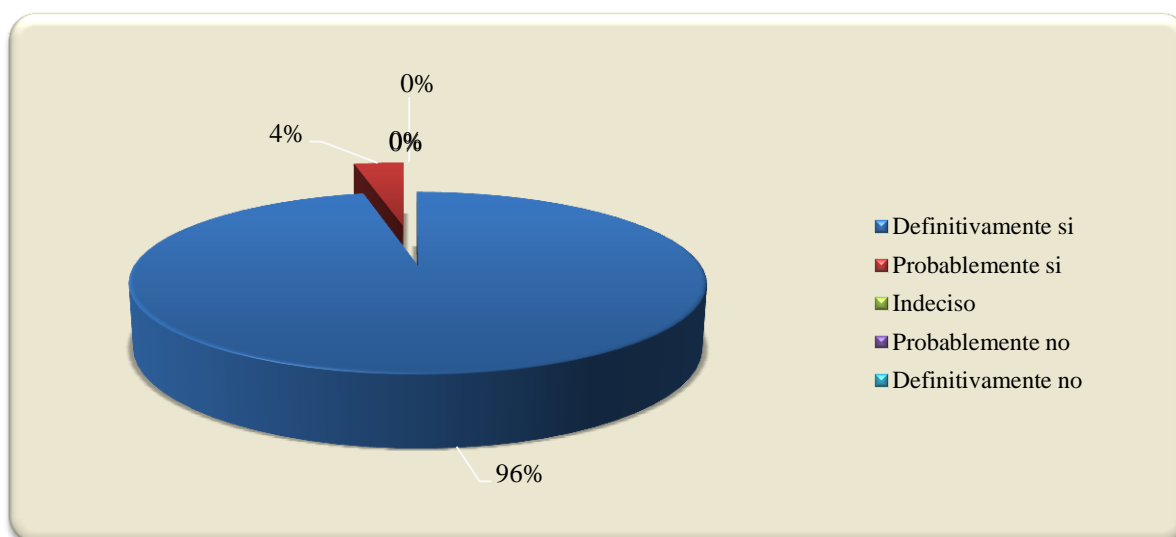
Es evidente la predisposición de los artesanos para convertirse en exportadores de los productos que elaboran y no hacerlo a través de intermediarios que son los que más beneficio obtienen en este tipo de transacciones. Así lo demuestra la totalidad de encuestados quienes expresan su voluntad de formar parte de un proyecto que los dirija para enfrentar el reto de participar en la colocación de sus artesanías en mercados extranjeros. Están conscientes de que el trabajo individual o aislado no les ha dado los resultados esperados, que para exportar es necesario laborar de manera conjunta y colaborativa, que requieren de mejores herramientas y equipos para cumplir con los estándares de calidad que exige un producto de exportación.

**Tabla N° 13 Capacitación y entorno empresarial**

<b>¿Reconoce que requiere de capacitación para mejorar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>9</b>	Definitivamente si	81	96%
	Probablemente si	3	4%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 12 Relación entre capacitación y el entorno empresarial artesanal**

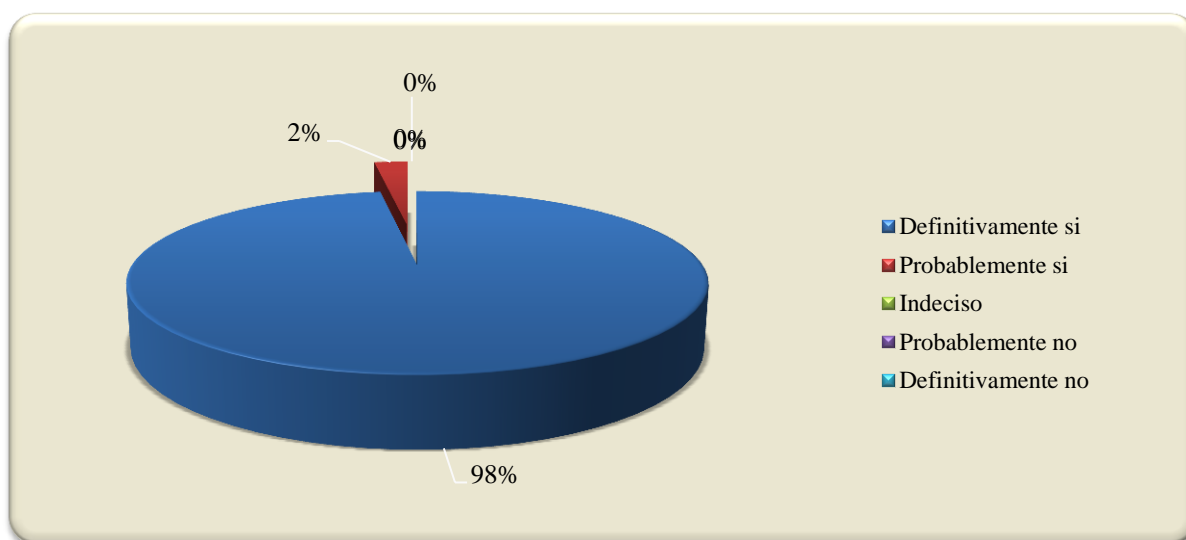
El fortalecimiento del entorno empresarial a través de la capacitación de los artesanos fue otro de los elementos que se trataron en las encuestas realizadas, las respuestas obtenidas en las dos primeras categorías (96% y 4%) demuestran que esta relación es indispensable para desarrollar la situación que se analiza en la presente investigación; el proceso de formación y capacitación de los artesanos talladores de tagua tiene mucho que ver con el desarrollo del entorno empresarial de este sector, a pesar de poseer habilidades y destrezas en la elaboración de artesanías, la exportación de las mismas requiere de conocimientos que fortalezcan las competencias en el ámbito de la exportación.

**Tabla N° 14 Voluntad de participar en talleres de exportación**

<b>¿Estaría dispuesto a participar en talleres o seminarios sobre exportación de artesanías?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>10</b>	Definitivamente si	82	98%
	Probablemente si	2	2%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 13 Participación en talleres de exportación**

Tomando en cuenta las dos primeras opciones establecidas en esta pregunta, se establece que el 100% de los artesanos desean recibir talleres o seminarios que los orienten sobre la exportación de sus productos. Las capacitaciones y talleres que han organizado las instituciones estatales orientadas a fortalecer la matriz productiva y a las que han sido invitados los artesanos, no han generado grandes expectativas entre ellos. Se requiere que los artesanos reciban formación en el marco de una cultura exportadora, competitividad y productividad eficiente para consolidar los vínculos de confianza entre los artesanos decididos a exportar.

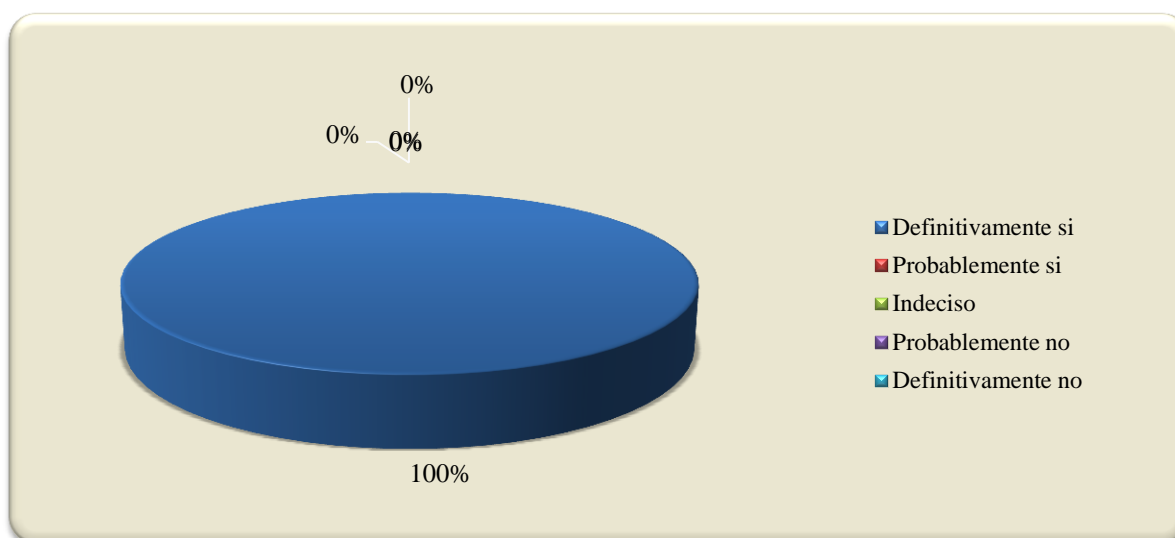


**Tabla N° 15 Capacitación impartida en la localidad**

<b>¿Le agradecería que la capacitación se imparta en la localidad?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>11</b>	Definitivamente si	84	100%
	Probablemente si	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	
	Definitivamente no	0	
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 14 Preferencia de capacitación en la localidad**

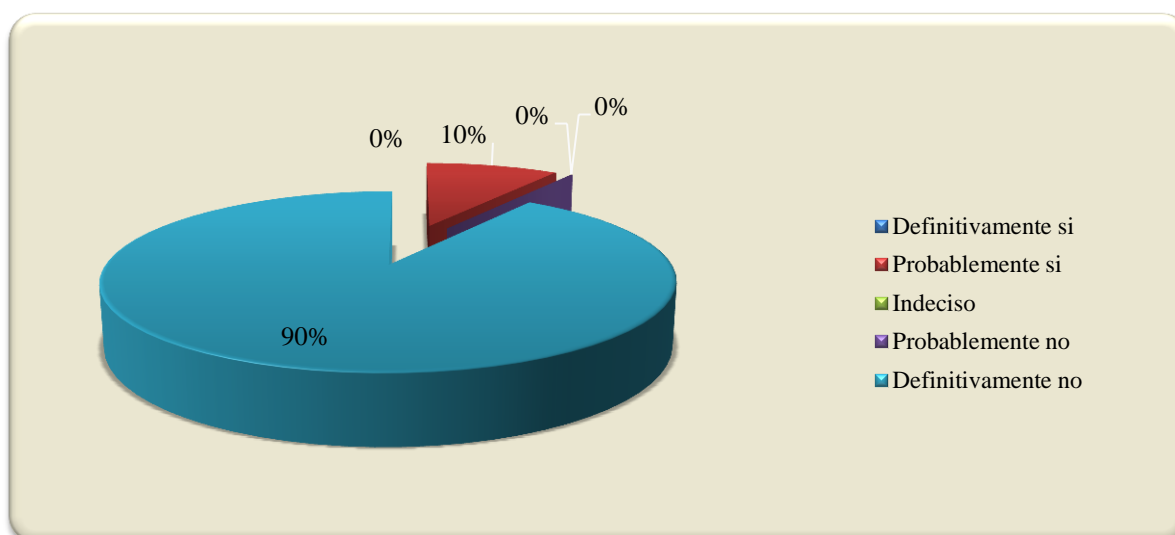
Es contundente la respuesta obtenida en cuanto a la preferencia que tienen los artesanos de recibir la capacitación en la propia localidad o en comunidades cercanas (100%), pues como se mencionó con anterioridad, el tiempo que implica el traslado hasta lugares lejanos y las propias capacitaciones son períodos que bien podrían incorporar a su trabajo diario. En la comuna Dos Mangas cuentan con un sitio adecuado para impartir capacitaciones que serviría para el desarrollo de los talleres y seminarios, pero es claro que los mismos deben ser planificados de acuerdo a un diagnóstico de las necesidades de los artesanos talladores de tagua para crear soluciones prácticas en el tema de la exportación, de manera que se generen resultados sustentables en el desempeño de sus actividades.

**Tabla N° 16 Recursos para mejorar capacidad productiva**

<b>¿Cuenta con los recursos para mejorar su capacidad productiva?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>12</b>	Definitivamente si	0	0%
	Probablemente si	8	10%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	76	90%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 15 Recursos para fortalecer la capacidad productiva**

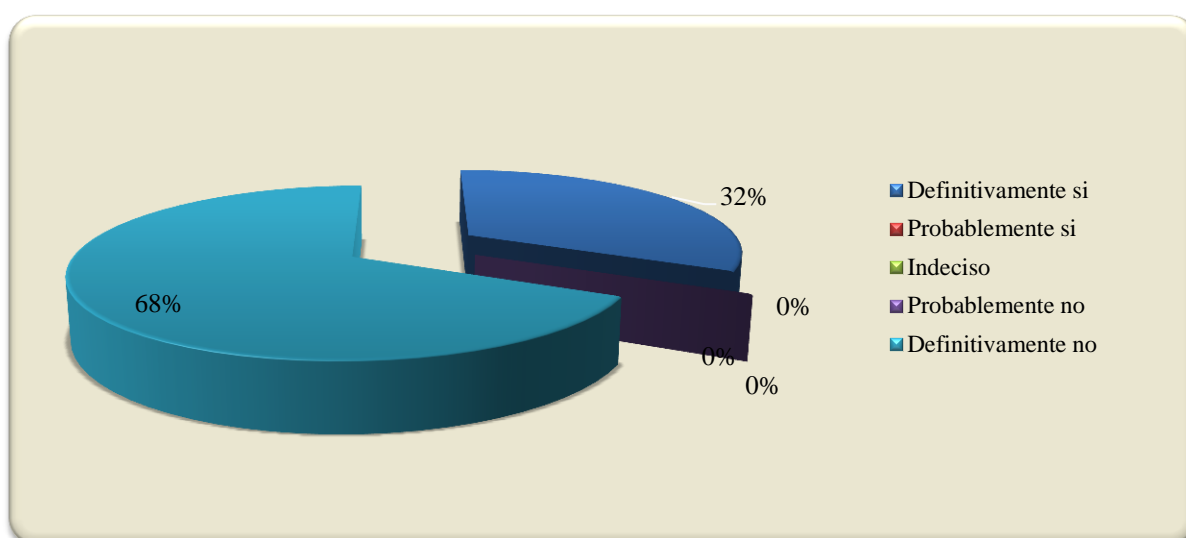
Un número importante de artesanos, representados por el 90%, indica que no cuentan con los recursos suficientes para mejorar su capacidad productiva, las limitaciones económicas, la situación del empleo rural y los escasos ingresos por la venta de artesanías no les han permitido mejorar su potencial productivo; la exportación de productos artesanales implica niveles óptimos de producción para enfrentar una demanda a gran escala, para lo cual es necesario contar con los equipos e instalaciones adecuadas que les permitan trabajar con eficiencia y otorgarle a las artesanías los estándares de calidad que exigen en el exterior. Otro grupo de artesanos (10%), manifiesta que a pesar de las dificultades que atraviesa el sector artesanal, se podría hacer un esfuerzo por acrecentar su capacidad productiva.

**Tabla N° 17 Participación en ferias**

<b>¿Han participado en ferias y eventos internacionales organizados para el sector artesanal?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>13</b>	Definitivamente si	27	32%
	Probablemente si	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	57	68%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 16 Ferias organizadas por el sector artesanal**

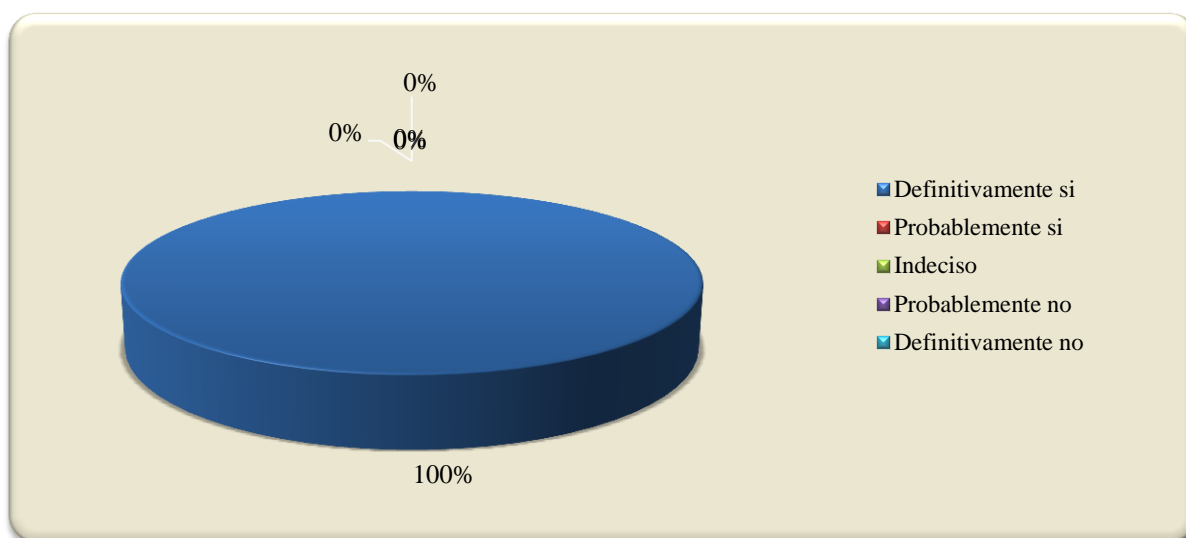
La mayoría de los artesanos que participaron en la encuesta, que figuran en el 68%, manifiesta que no han tenido la oportunidad de participar en ferias o eventos de carácter internacional, en ocasiones porque no cuentan con el presupuesto requerido, se les comunica a pocos días del evento y no alcanzan a prepararse adecuadamente o simplemente porque no se los convoca. Sin embargo, el 32% manifiesta haber asistido a estos eventos de exhibición de artesanías, logrando darse a conocer en ruedas de negocios con empresas de otros países y generar nuevos contactos, pero debido a la falta de seguimiento y gestión adecuada los resultados no han sido satisfactorios. Cabe indicar que han transcurrido varios años en los que no se ha participado en ferias de este tipo.

**Tabla N° 18 Beneficios de la exportación para la comunidad y sus habitantes**

<b>¿La exportación directa de sus productos generaría beneficios a la comunidad y sus habitantes?</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Valoración</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>14</b>	Definitivamente si	84	100%
	Probablemente si	0	0%
	Indeciso	0	0%
	Probablemente no	0	0%
	Definitivamente no	0	0%
	<b>TOTAL</b>		<b>84</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: Autores



**Gráfico N° 17 Beneficios para la comunidad y sus habitantes**

Los artesanos participantes de la encuesta, en su totalidad (100%) están de acuerdo en que la exportación de los productos elaborados en la localidad lograría desencadenar una serie de beneficios para los habitantes y la comunidad, incluso las poblaciones cercanas aprovecharían las ventajas de los negocios internacionales, ya que se logra abrir mercados en otros países aumentando las ventas y generando mayores utilidades que se reparten en los sectores aledaños. Cabe destacar que la producción de artesanías de tagua en la comuna Dos Mangas juega un papel importante en el desarrollo de la población, la exportación de estos productos es El sector alcanzaría un mayor desarrollo económico y social, por otro lado los habitantes lograrían mayores niveles en su calidad de vida.

### **3.5.2 Análisis del resultado de las entrevistas**

Se analizaron todas las respuestas de las entrevistas realizadas a los informantes calificados y se procedió a emitir un resumen de las mismas.

#### **1.- ¿Qué imagen se tiene en el exterior de las artesanías elaboradas en tagua?**

Las artesanías elaboradas en la comuna Dos Mangas en base a la tagua o marfil vegetal han tenido una gran aceptación en varios países del mundo, en ellas se plasma la habilidad e ingenio de los artesanos al transformar la materia prima en novedosos artículos y variedad de modelos, entre los que más se destacan son los animales de galápagos, pipas, piezas de ajedrez, mangos de bastones, adornos, artículos decorativos y bisutería, tales productos disfrutan de buenas perspectivas en el mercado extranjero.

#### **2.- ¿Qué deben hacer los artesanos para exportar sus productos?**

Primero deben de prepararse en lo referente a comercio exterior, no pueden involucrarse en una actividad que desconocen, la formación y la capacitación en materia de exportación, así como la generación de una cultura exportadora, juegan un papel importante en el buen desenvolvimiento de sus actividades y en el logro de los objetivos que persiguen; una vez empapados de la temática en mención deben de mejorar sus sistemas de producción, trabajar en conjunto y coordinadamente para cumplir con los estándares de calidad de los países a donde se los exporte.

#### **3.- ¿Qué características deben tener las artesanías elaboradas en tagua?**

La transformación manual de la tagua en maravillosos productos artesanales lleva consigo la tradición y la cultura del pueblo peninsular, tienen una historia marcada en la comuna Dos Mangas que debe conservarse, no es recomendable cambiar el trabajo manual apoyado por herramientas mecánicas por el industrial. Las artesanías deben poseer un alto valor agregado de originalidad en el material, exclusividad, garantía, durabilidad, diseño, color, excelente acabado y precio competitivo, capaz de marcar la diferencia, de manera que fortalezca su posicionamiento en los mercados internacionales para que los artesanos puedan lograr ingresos justos así como un trabajo estable y seguro.

#### **4.- ¿Qué beneficios se lograría en términos de desarrollo de la localidad?**

La incursión de los artesanos en la exportación de sus productos y el potencial que tienen éstos de ingresar con facilidad en el mercado extranjero, permitiría alcanzar un mayor desarrollo de la localidad a través del impulso a las redes productivas locales y de otros sectores que están estrechamente ligados a la producción artesanal. Entre los beneficios que se lograrían con la implementación de una exportación directa de los actores locales están: la disminución del subempleo, la exclusión y la migración, contribuyendo de esta manera al progreso de la comuna. La apertura comercial generaría mayor motivación para la innovación organizativa en la producción y comercialización, la incorporación de conocimientos de exportación en la dinámica productiva es otro factor que beneficia al tejido productivo y social de la comunidad y la provincia.

#### **5.- ¿Qué dificultades podrían tener los artesanos al realizar una exportación directa?**

Los artesanos necesitan capacitarse y estar al tanto de todo lo que implica una exportación, si eso no ocurre se corre el riesgo de crear un modelo asistido por las instituciones estatales, situación que no beneficia a estas unidades económicas. Entre los problemas que se deben resolver para evitar inconvenientes posteriores están: el desarrollo de un esquema organizacional adecuado, eliminación del trabajo individual, implementación de registros contables y administrativos, planificación de la producción, aplicación de criterios de calidad, identificación de oportunidades, estudios de mercado, promoción de exportaciones con enfoque de competitividad, entre otros.

#### **6.- ¿Están preparados los artesanos para realizar exportaciones?**

A los artesanos de la comuna Dos Mangas dedicados a la elaboración de artículos de tagua les hace falta formación en materia de exportación y corregir los problemas que se mencionaron en la pregunta anterior, una vez que se encuentren preparados en ese sentido, estarán listos para iniciar sus actividades como exportadores y formular las estrategias adecuadas para involucrarse en negociaciones internacionales. Las pérdidas que han sufrido algunos artesanos se deben a que han enviado sus productos al exterior a manera de consignación y no bajo pedido.

**7.- ¿Qué opina del programa Exporta Fácil implementado por el Ministerio de Industrias y Productividad para que los artesanos exporten?**

Es un método simplificado y novedoso que se aplica en otros países y que ha tenido resultados exitosos, en el Ecuador se opera bajo este sistema desde el año 2011, sin embargo para muchos artesanos es un programa desconocido por la escasa promoción que se le ha dado. El servicio es brindado por Correos del Ecuador, permite enviar hasta 30 Kg. por paquete por un valor declarado de \$ 5.000,00, tiene tarifas preferenciales y los trámites no presentan mayores dificultades, lo que sería muy conveniente para los artesanos de la comuna Dos Mangas.

**8.- ¿Conoce otras organizaciones que puedan colaborar con la exportación directa de las artesanías elaboradas en la comuna Dos Mangas?**

Existen organismos gubernamentales llamados a promover y fortalecer al sector artesanal, entre ellos están: el Ministerio de Industrias y Productividad a través del Programa Producepyme, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, la Subsecretaría de Desarrollo de Mipymes y Artesanías, la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la Cámara Artesanal de la Provincia de Santa Elena, entre otros.

**9.- ¿Cuáles son los mercados con mejores perspectivas para la exportación de artesanías?**

Los países con mejores perspectivas para la exportación de artesanías en tagua son: Estados Unidos, Italia, Alemania, China, Francia y Canadá.

**10.- ¿Qué recomendaciones le daría a los artesanos que quieren incursionar en exportación de sus productos?**

Aprovechar los programas que actualmente ofrece el gobierno, que incentivan la producción nacional y promueven una mayor competitividad de las microempresas artesanales, para realizar exportaciones de los productos que se elaboran con tagua, promoviéndolos en el exterior, abriendo nuevos mercados y buscando un mejor posicionamiento en los que ya participa.

### 3.6 ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

Causa	Efecto	Conclusión
Los artesanos talladores de tagua de la Comuna Dos Mangas no tienen conocimientos en materia de exportación.	Dificultad para emprender en la actividad exportadora perdiendo la oportunidad de vender en mercados extranjeros.	Para incursionar en la exportación de artesanías de tagua desde la comuna Dos Mangas es necesario que los artesanos se preparen adecuadamente y forjen una cultura exportadora.
Equipos y herramientas obsoletas les impiden optimizar la producción de artesanías.	La producción sólo les permite satisfacer el mercado local.	Financiamiento para la renovación de equipos y herramientas que ya han cumplido su vida útil para fortalecer la producción artesanal.
Los artesanos se han mantenido a pesar de la problemática social y económica del país.	Son emprendedores con capacidad de enfrentar los retos que se les presenten.	Se requiere del apoyo de las instituciones estatales para fomentar la producción y exportación de artesanías elaboradas en tagua.
La actividad artesanal no les proporciona lo suficiente para el ahorro y la inversión.	La producción de artesanías es una actividad de subsistencia que tiene que ser compensada con otras alternativas laborales.	Organización y fortalecimiento de la actividad artesanal a través de la capacitación y perfeccionamiento de la producción.
Existen programas que brindan facilidades de exportación.	Amplias posibilidades de realizar exportaciones desde la comuna.	Promover el empleo de los programas y herramientas de exportación que ofrecen los organismos del estado.



## **CAPÍTULO IV**

### **LA PROPUESTA**

#### **4.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA**

PLAN DE CAPACITACIÓN DIRIGIDO A LOS ARTESANOS TALLADORES DE TAGUA DE LA COMUNA DOS MANGAS, PARA EL FORTALECIMIENTO DE SUS HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS EN MATERIA DE EXPORTACIÓN Y ADUANAS.

#### **4.2 JUSTIFICACIÓN Y ALCANCE DE LA PROPUESTA**

Los artesanos de la comuna Dos Mangas han generado su propio empleo por muchos años, aprovechan la materia prima que extraen de la zona y utilizan su potencial y creatividad en la elaboración de diversidad de artesanías que comercializan en la localidad y en comunidades cercanas, algunos de ellos producen para entregar a mayoristas que las envían a otros países, pero el precio que reciben no representa el esfuerzo de su trabajo, se torna necesaria la incursión de los propios artesanos en la exportación de sus productos para mejorar sus ingresos, elevar su calidad de vida y aportar al desarrollo de la comunidad y sus alrededores.

No hay estudios recientes de la situación artesanal en el país, los informes que se presentan en la mayoría de los casos son copias de lo que ha sucedido en años anteriores, lo que amerita poner especial atención a este importante sector por parte de las instituciones gubernamentales llamadas a apoyar el desarrollo equilibrado de todos los estamentos sociales.

La presente propuesta de capacitación fue desarrollada en base al diagnóstico de las necesidades de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, con la finalidad de fortalecer sus capacidades y competencias en materia de exportación. Estas unidades productivas requieren de impulso y apoyo, técnico y económico, para mejorar la producción, competitividad y calidad de sus productos que denoten los componentes artísticos de la identidad peninsular a fin de lograr la rentabilidad necesaria para sacar adelante sus negocios, convirtiéndose en referente para sectores que atraviesen por situaciones similares.

La capacitación de los artesanos consolida sus aspiraciones de poder ejecutar la exportación directa de sus productos, desarrollando sus habilidades y competencias, proporcionando las herramientas necesarias para resolver situaciones que comúnmente enfrentan en el ejercicio de sus labores diarias, generando aptitudes, motivación, integración y compromiso en el logro de los objetivos que persiguen.

La formación del capital humano en el sector artesanal, para fomentar una cultura exportadora, justifica la necesidad de un Plan de Capacitación dirigido a los artesanos que les permita mejorar el ámbito productivo y laboral orientados a una gestión empresarial eficiente que elimine la intermediación comercial para que sean ellos mismos quienes emprendan en la exportación directa de los artículos que producen, logrando alcanzar una justa posición en la economía del país.

En el mercado extranjero se valora mucho el contenido auténtico cultural de este tipo de artesanías, lo que las hace representativas en el ámbito comercial, por lo tanto la promoción de una oferta exportable de este tipo de productos resulta de mucho interés para los artesanos, pero antes de incursionar en negociaciones con otros países, primero necesitan desarrollar sus competencias de exportación.

Otro punto que se debe resaltar es el significativo aporte del sector turístico a la comercialización de artesanías y por consiguiente a la propuesta de exportación, muchos de los visitantes extranjeros desean conocer de cerca la identidad y la historia de los pueblos peninsulares, así como el valor productivo y económico de los productos que se elaboran en las diferentes comunidades, convirtiéndose en referentes de la cultura de la región.

La propuesta de capacitación para los productores artesanales de la comuna Dos Mangas en la provincia de Santa Elena se presenta como una alternativa viable para mejorar el ámbito productivo, económico y laboral, pero no sólo los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas podrán beneficiarse de la propuesta, puesto que existen artesanos y artesanas que laboran con la paja toquilla y hay localidades cercanas en donde también se dedican a la elaboración de artesanías. El tema principal que se busca desarrollar es el manejo y aplicación de las herramientas de exportación que ofrece el gobierno a través de una capacitación dinámica y la participación activa de los artesanos que les permitan identificar las oportunidades en mercados internacionales.

Con estos antecedentes, la necesidad de un programa de capacitación en materia de exportación, tomando en consideración las verdaderas necesidades de los artesanos y que se brinde en la propia comunidad para facilidad de los beneficiarios evitando interrumpir sus actividades diarias, aportaría de manera significativa a elevar la competitividad del capital humano y fortalecer la gestión empresarial de los emprendedores artesanales logrando su justa posición económica en el engranaje del país.

#### **4.2.1 Análisis situacional del sector artesanal**

Con la finalidad de tener una clara apreciación de la situación real de los artesanos y evitar inconvenientes en la generación de la propuesta, se elaboró un análisis FODA que permitió evidenciar las falencias de capacitación el entorno empresarial, las acciones que reglan su comportamiento en el mercado, su postura frente a la competencia y las tendencias del sector en que desarrollan sus actividades comerciales.

A través del análisis FODA que se fundamenta en un proceso de diálogo con los actores principales, se identificó y organizó los problemas derivados de la falta de capacitación en materia de exportación; a pesar del interés que ha demostrado este gobierno para fortalecer a través de la capacitación a los artesanos, los programas de formación implementados se formulan sin tomar en cuenta a los artesanos, por lo que no han causado un impacto positivo en este sector.

##### **Fortalezas**

- Experiencia en la elaboración de artesanías.
- Tradición artesanal.
- Accesibilidad a la materia prima.
- Manejo de diversidad de técnicas artesanales.
- Creatividad e innovación.

- Conocimiento del mercado de tagua en la provincia.
- Responsabilidad en la entrega de pedidos al por mayor y menor.
- Habilidades y destrezas para confeccionar artesanías de tagua.
- Emprendimiento y superación.
- Generación de su propio empleo.
- Visión de futuro con la exportación de artesanías.
- Buscan siempre una mejor organización para lograr mayores beneficios.
- Decisión de capacitarse para exportar directamente sus productos.
- Prestigio y reconocimiento de las artesanías en tagua elaboradas en la comuna a nivel mundial.
- Variedad de diseños para cumplir con las exigencias de los clientes.
- Demanda interna.
- Adaptabilidad de las artesanías a las tendencias del mercado.

### **Oportunidades**

- Existencia de un Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional, orientado a la formación por competencias laborales, destinada a los trabajadores independientes, microempresarios y actores de la economía popular y solidaria.
- Entidades gubernamentales orientadas a brindar apoyo al sector artesanal.

- Gestión para que las capacitaciones se brinden en la propia comunidad.
- Demanda externa, mercados potenciales en constante crecimiento (Holanda, Estados Unidos, Francia, Alemania).
- Utilización de artículos de tagua en la moda.
- Afluencia turística en la zona.
- Herramientas y programas gubernamentales para la exportación de artesanías.
- Organizaciones no gubernamentales dispuestas a colaborar con la propuesta.
- Gestión de la Dirección Provincial del MIPRO ante la Secretaría Nacional de Capacitación y Formación Profesional para brindar la capacitación.
- Ferias y exposiciones artesanales.
- Posibilidad de exportación directa.
- Proyectos de estudiantes universitarios alineados con la propuesta de capacitación.
- Ubicación de Oficina de Correos del Ecuador en el Terminal Terrestre de Santa Elena y en la población de Montañita, cercana a la comuna Dos Mangas para realizar envíos a través de Exporta Fácil.

### **Debilidades**

- Formación académica incompleta de algunos de los artesanos.
- Edad de los participantes.
- Temor a quedar mal ante el resto de participantes en las capacitaciones.

- Inexperiencia en materia de exportación.
- Débil cultura empresarial de los artesanos.
- No se toman decisiones acordes con los objetivos de capacitación planteados.
- Poco conocimiento en el manejo de herramientas informáticas.
- Participación de intermediarios en el proceso comercial.
- Escasa operación del comercio y marketing electrónico.
- Desconocimiento del comportamiento del mercado internacional.
- Escasa información sectorial.
- Implementación de un área cómoda y apropiada para los cursos de capacitación.
- Falta de liquidez para adquisición de equipos y herramientas que le permitan enfrentar el nuevo reto.

### **Amenazas**

- No se considera la realidad de los artesanos en la elaboración de planes o programas de capacitación por parte de los organismos estatales.
- Falta de asignación de recursos para los cursos de capacitación.
- Capacitadores o facilitadores con poca experiencia en educación de adultos.
- Falta de seguimiento y evaluación en los cursos de capacitación.
- Políticas arancelarias internacionales.

- Desconfianza en los intermediarios.
- Competidores de otras regiones del Ecuador u otros países.

### **4.3 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

#### **4.3.3.1 Objetivo General**

Diseñar un plan de capacitación con opciones prácticas de aplicación, que logre la incursión y posicionamiento de las artesanías de tagua elaboradas en la comuna Dos Mangas en mercados internacionales, forjando la consolidación de una sólida cultura exportadora entre los participantes.

#### **4.3.3.2 Objetivos Específicos**

Fortalecer el conocimiento de los artesanos talladores de tagua a través de la capacitación orientada al desarrollo de sus habilidades, destrezas y competencias en materia de exportación empleando herramientas que les proporcionen facilidades para el ingreso a otros mercados y que se conciban como verdaderos agentes de cambio en el desarrollo económico y progreso social de la comuna.

Impulsar la productividad y calidad de las artesanías elaboradas en la comuna Dos Mangas, apoyando la capacidad competitiva de los artesanos a fin de lograr mayores ingresos y mejorar la situación socioeconómica de la comunidad.

Promover el desarrollo de alternativas y oportunidades comerciales que viabilicen la promoción de una oferta exportable con mayor valor agregado y ventajas comparativas que llamen la atención de clientes potenciales.

### **4.4 HIPÓTESIS DE LA PROPUESTA**

Un plan de capacitación con opciones prácticas de aplicación incidirá de manera positiva en la incursión y posicionamiento de las artesanías de tagua elaboradas en la comuna Dos Mangas en mercados internacionales, consolidando una sólida cultura exportadora.

## **4.5 DESARROLLO Y PLANIFICACIÓN DE LA PROPUESTA**

La propuesta contempla un plan de capacitación dirigido a los artesanos de la comuna Dos Mangas cuya finalidad es la de fortalecer los conocimientos de los beneficiarios en el uso de metodologías, técnicas, conceptos y herramientas para realizar una exportación directa de sus productos, mejorando su desempeño y competitividad, guiados por los objetivos comunes que persiguen.

El plan de capacitación incluyen el conjunto de metas, estrategias, tipos, modalidades, acciones a desarrollar, temas a impartirse y cronograma de capacitación, previamente se analizaron las necesidades de los artesanos para establecer las carencias en cuanto a conocimientos de exportación a fin de priorizar y jerarquizar los temas que se requieren para exportar los productos artesanales de la comuna Dos Mangas, cada evento se acompaña de material didáctico impreso para todos los participantes.

### **4.5.1 Metas de capacitación**

El plan de capacitación está orientado a contribuir con los artesanos para que puedan:

- Desarrollar sus competencias en materia exportación.
- Mejorar la calidad de las artesanías para la exportación.
- Elevar el nivel de productividad y rendimiento.
- Fortalecer las relaciones entre los artesanos para lograr los objetivos comunes.
- Capacitarse con énfasis en el empleo de herramientas y programas para la exportación de artesanías.
- Disminuir la participación de los intermediarios en la exportación de artesanías.
- Incrementar la producción de artesanías orientadas al mercado externo.



- Manejar herramientas de comercio electrónico y marketing digital.
- Formular planes de negocios.
- Formular planes de exportación.

#### **4.5.2 Estrategias de capacitación**

La formación y capacitación de los artesanos de la tagua en la comuna Dos Mangas se convierte en una ventaja competitiva al momento de emprender en una exportación directa de sus productos.

La capacitación artesanal enfocada en la exportación debe considerar a los actores y tomar conciencia de que no todos tienen las mismas condiciones de formación, de manera que se elaboren programas que incluyan estrategias de multiplicación del conocimiento con asistencia técnica permanente de los organismos gubernamentales y no gubernamentales vinculados al desarrollo productivo del sector artesanal.

La participación de los gremios artesanales a través de la autogestión educativa para lograr resultados prácticos que cubran las necesidades de capacitación en todas las instancias y etapas productivas y de comercialización.

El continuo seguimiento de los programas de capacitación de manera que culminen en una intervención práctica del proceso a fin de que causen un impacto positivo en las expectativas de los artesanos, siendo capaces de tomar decisiones efectivas y proporcionar soluciones óptimas a los problemas que se les presenten en las diversas áreas de su actuación.

Aprovechar las ofertas de capacitación que brindan los organismos estatales a través de los sistemas de formación profesional existentes, tales como la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC) y el Servicio de Capacitación Profesional (SECAP).

Gestionar ante la Dirección Provincial del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) la capacitación permanente del sector artesanal para actualizar y ampliar los

conocimientos requeridos a fin de mantener un buen nivel de eficiencia y rendimiento, garantizando su competitividad, amparados en lo que estipula la Constitución y demás normativas vigentes acerca del apoyo a los diferentes sectores económicos para fortalecer la matriz productiva del país.

Suscripción de convenios con las instituciones educativas de nivel superior radicadas en la provincia para el asesoramiento constante en materia de comercio electrónico y marketing digital, a través del área de vinculación con la colectividad.

Aplicar un estilo de enseñanza activa, práctica e intensiva con enfoque participativo, tomando en cuenta los objetivos planteados, desarrollando una aplicación inmediata de lo aprendido que se centre en las necesidades del artesano para exportar sus productos.

Otra opción de capacitación para los artesanos son los cursos virtuales gratuitos que ofrece PRO ECUADOR a través de su página web, institución que además brinda la oportunidad de promocionar los productos al mundo por internet utilizando el portal <http://www.ecuadoroferta.ec.>, para lo cual hay que registrarse con el RUC o como artesano, la comuna cuenta con un Cyber Centro ubicado en los bajos de la Casa Comunal brindando servicio de internet para los habitantes y turistas.

### **4.5.3 Tipos, modalidades y metodología de capacitación**

El plan de capacitación estará estructurado en módulos didácticos, dependiendo del contenido pueden durar de 20 a 30 horas, su aprobación estará condicionada a los criterios de asistencia (90%) y de rendimiento (80% como puntaje mínimo).

Los módulos se dictarán en las instalaciones de la casa comunal de la población los días martes, miércoles y jueves de 16h00 a 20h00 debido a que los fines de semana los artesanos complementan sus labores con actividades turísticas y recreacionales.

#### **4.5.3.1 Tipos de capacitación**

La capacitación proporciona oportunidades a los artesanos para mejorar sus habilidades y conocimientos, haciéndolos más competitivos y productivos, lo que se traduce

en una mayor rentabilidad para el negocio.

Se considera la “**capacitación para el trabajo**” puesto que va dirigida a los artesanos que quieren incursionar en la comercialización de sus productos en mercados extranjeros.

La capacitación también se estima como “**Formal**” ya que se planifican los módulos conforme a las necesidades específicas de los artesanos para exportar de manera directa y no a través de intermediarios.

De acuerdo a su naturaleza se la contempla como una “**capacitación de orientación**” porque familiariza a los beneficiarios con el comercio exterior.

Por su nivel ocupacional es una “**capacitación de artesanos calificados**” orientada a proporcionar conocimientos sobre el manejo de herramientas de exportación de artesanías.

#### **4.5.3.2 Modalidades de capacitación**

Existen diferentes modalidades de capacitación, a través de las cuales se pueden desarrollar los tipos de capacitación que se mencionaron con anterioridad, se anotan los que se aplican a la propuesta:

**Formación:** Proporciona a los artesanos una amplia visión referente a las herramientas necesarias para desarrollar negociaciones en mercados externos.

**Actualización:** Proporciona conocimientos y experiencias en el empleo de la tecnología para la comercialización de las artesanías.

**Especialización:** Profundiza los conocimientos de los beneficiarios respecto al comercio exterior.

**Perfeccionamiento:** Complementa los conocimientos de los artesanos para fortalecer el desempeño de sus actividades de gestión en la exportación de sus productos.

**Complementación:** Exige un mayor esfuerzo en la formación de los artesanos

respecto a los conocimientos y habilidades que demanda la incursión de una exportación directa.

Existen otras modalidades didácticas de capacitación que también se pueden aplicar en la propuesta, pero ello dependerá del facilitador de cada módulo, entre las que se mencionan:

**Socio drama:** Consiste en la actuación o simulación de situaciones específicas a fin de proporcionar soluciones viables al problema planteado.

**Phillips 66:** Dinámica de trabajo en equipo que facilita la discusión de un tema específico durante 6 minutos.

**Debate dirigido:** El facilitador actúa como moderador en un intercambio de ideas y opiniones para aclarar dudas y reforzar el tema tratado.

#### **4.5.3.3 Metodología de capacitación**

Resulta importante desarrollar una metodología efectiva que tome en consideración el entorno, los recursos, la estructura y organización del módulo, la evaluación de los resultados, la satisfacción de los participantes y el tiempo disponible de los artesanos. El propósito de la capacitación es proporcionar conocimientos en materia de exportación aplicando las herramientas y programas que proporciona el estado para enviar artesanías al exterior.

El plan de capacitación fundamentalmente buscará brindar información, conocimientos y habilidades necesarias para que los artesanos manejen con eficiencia las herramientas de comercialización externa de sus productos, ampliando sus conocimientos y habilidades para un mejor desempeño en sus labores.

La metodología de enseñanza, considerando que el 81% de los beneficiarios sobre pasa los 30 años, se orientará conforme a los principios de la educación para adultos y dinámicas de grupo. Los artesanos comúnmente han adaptado su capacitación conforme a sus necesidades, en ocasiones cometieron errores que se han convertido en experiencias útiles al momento de compartir sus vivencias como recursos de aprendizaje, pero en cada evento de capacitación en los que participan buscan siempre la aplicación inmediata de los

conocimientos percibidos y de esa manera facilitar el aprendizaje, creando sus propios métodos, procedimientos y técnicas de estudio de manera que puedan procesar la información con eficiencia y comprender a satisfacción el significado de lo aprendido a la vez que desarrollan su capacidad de innovar y crear los medios que necesitan para la percepción de los contenidos teóricos, prácticos y de aplicación.

En lo que respecta a las dinámicas de grupo se formarán conjuntos de artesanos para interactuar entre sí con la finalidad de construir el conocimiento, permitiendo al facilitador controlar la interacción grupal para desarrollar las habilidades que se requieren de acuerdo a los objetivos de capacitación planteados.

Los facilitadores o instructores de cada módulo aplicarán herramientas teóricas que se orientan a la búsqueda de la racionalidad y la objetividad a través del desarrollo de conceptos y prácticas que involucren a los artesanos. Las herramientas vivenciales o el aprendizaje vivencial facilitarán el adiestramiento a través de los sentidos y la realidad vivida. La reflexión sobre las nuevas experiencias permitirá el tratamiento analítico de los diferentes temas de discusión.

La metodología también contempla el desarrollo de talleres de trabajo que permitan la experimentación activa y concreta que conlleve a la aplicación de los conocimientos en la exportación de las artesanías de tagua.

#### **4.5.3.4 Materiales y equipos empleados en los módulos de capacitación**

A continuación se mencionan los principales materiales que serán utilizados por los facilitadores y artesanos en cada módulo:

- Portafolio.
- Pizarra de marcador borrable.
- Afiches.
- Marcadores.

- Esferográficas.
- Lápices.
- Hojas.
- Cuadernillos.

En cuanto al equipo necesario así como elementos de apoyo para impartir la capacitación se requerirá:

- PC personal.
- Internet.
- Pendrive.
- Pantalla de proyección.
- Proyector.
- Equipo de amplificación.
- Cámara digital.
- Filmadora.

#### **4.5.4 Acciones a desarrollar**

Con la finalidad de controlar y evaluar la capacitación se llevará un registro de asistencia al iniciar y al finalizar cada evento.

Para alcanzar mayor efectividad en la capacitación se considerará en todo momento el enfoque participativo.

La evaluación se realizará durante todo el proceso de enseñanza de manera que se puedan corregir y ajustar las técnicas y métodos empleados a fin de cumplir con los objetivos de la capacitación.

La evaluación además deberá brindar información respecto a la satisfacción de los participantes, nivel de aprendizaje, objetivos alcanzados, competencias, habilidades y conocimiento adquirido, así como el impacto operacional de la capacitación. Se contempla realizar acciones de seguimiento y monitoreo para verificar el impacto de la capacitación en los artesanos.

Al finalizar los módulos se desarrollarán trabajos prácticos demostrativos sobre cada uno de los temas que comprende el plan de capacitación. Además se establecerá un compromiso de actuación que mida la efectividad y logro de resultados.

#### **4.5.5 Temas de capacitación**

Los temas a impartirse se diseñaron tomando en consideración las necesidades observadas en el proceso de investigación, de la misma manera se tomó en cuenta los talleres y módulos en materia de exportación que los diferentes organismos gubernamentales brindan a los sectores productivos. Los costos serán asumidos por los organismos respectivos en función de su presupuesto para capacitación.

##### **I.- Introducción**

Entre los grandes impedimentos que han obstaculizado la exportación de las artesanías están: la falta de motivación y la carencia de una cultura exportadora; se requiere que la exportación de los productos artesanales sea considerada como una estrategia de crecimiento para los artesanos, quienes deben involucrarse en un proceso que les permita buscar oportunidades de negocio en mercados internacionales.

Resulta muy importante destacar la existencia de programas que el estado proporciona a quienes desean incursionar en la exportación de productos nacionales, herramientas que facilitan la salida de mercadería elaborada por las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), artesanos y actores de la economía popular y solidaria.

Otra de las herramientas necesarias para que los artesanos logren negocios exitosos en el extranjero lo constituye el conocimiento de información estratégica de mercados, de manera que puedan tomar decisiones efectivas a través del análisis y pronóstico de un entorno altamente competitivo.

La decisión de exportar los productos artesanales por sus propios medios conlleva la necesidad de generar redes asociativas para la exportación, como alternativa viable para ingresar a mercados externos superando la individualidad, mejorando la capacidad de gestión y aprovechando los demás beneficios que este tipo de organización aporta a los artesanos que se han enfocado en la exportación de artesanías.

Una correcta toma de decisiones involucra la necesidad de contar con adecuadas herramientas de planificación que permitan a los artesanos manejar alternativas sólidas para llevar adelante la exportación de sus productos. El conocimiento del procedimiento de exportación y la normativa legal que respalda esta acción se convierten en garantías para que los artesanos no fracasen en su negocio y logren los beneficios esperados.

## **II.- Dirigido a:**

Artesanos talladores de tagua en la comuna Dos Mangas que buscan profundizar sus conocimientos en materia de exportación para impulsar negociaciones en el mercado internacional.

## **III.- Objetivo General**

Al finalizar la capacitación, los artesanos estarán preparados para identificar las áreas de oportunidad que les permitan superarse confiando en su propia capacidad, fomentando una cultura exportadora, diestros en el manejo de los programas que ofrece el estado y con información comercial confiable que les permita mejorar su actuación, productividad y logro de resultados frente a las negociaciones internacionales.

## **IV.- Objetivos específicos**

- Orientar a los beneficiarios con técnicas motivadoras que les faciliten el camino



para lograr sus metas y objetivos, convirtiéndose en artífices de su propio negocio en mercados externos.

- Capacitar a los artesanos en el empleo de la herramienta Exporta Fácil con la finalidad de que puedan acceder a la información necesaria para que logre exportar sus productos de manera simple, segura y oportuna, promoviendo la inserción de los artesanos en el mercado internacional.
- Proporcionar información sobre el programa de cofinanciamiento ProducePyme que ofrece el Ministerio de Industrias y Productividad para impulsar la competitividad de los diferentes sectores productivos del país; a través de la asistencia técnica especializada y el acompañamiento en todos los procesos productivos de las unidades empresariales, asociativas y artesanales.
- Conocer los métodos y herramientas de acceso a información comercial para interpretar y aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados externos, a fin de aplicarlos correctamente en la investigación de mercados convirtiéndose en herramientas útiles para la toma de decisiones.
- Contribuir al fortalecimiento de las potencialidades emprendedoras de los artesanos exponiendo la importancia de las redes asociativas y la integración de sus miembros para mejorar la capacidad de producción y comercialización de este grupo social a fin de responder con eficacia en un entorno competitivo internacional.
- Describir y explicar los requerimientos de la exportación de artesanías a través de un documento que contengan los diferentes aspectos relacionados con el negocio, objetivos, estrategias para alcanzarlos, proceso productivo, inversión requerida y rentabilidad esperada para demostrar su viabilidad económica y financiera.
- Conocer y formular un plan de exportación básico adaptado a las necesidades de los artesanos para determinar la viabilidad del negocio, utilizando los mecanismos logísticos y comerciales que les permitan incursionar en mercados internacionales con sus productos.

- Proporcionar las bases del conocimiento para la gestión efectiva de los principales procedimientos aduaneros de exportación, así como la Normas fundamentales del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y su reglamento para que los artesanos conozcan las operaciones de comercio exterior.

## **V.- Contenidos**

### **Módulo I: Motivación y cultura exportadora**

**Duración:** 30 horas

- Autoestima.
- Componentes de la motivación.
- Expectativas y motivación.
- Motivación y liderazgo.
- Motivación al logro y al poder.
- Estrategia para la consecución de metas y manejo de conflictos.
- Concepto de cultura aplicado a la exportación.
- Características de la cultura exportadora.
- Estrategias para mejorar la cultura exportadora.
- Desarrollo de la cultura exportadora y nuevos exportadores.
- Asistencia técnica para exportadores esporádicos y nuevos exportadores.
- Mercadeo de cobertura internacional.
- La cadena productiva, economías de escala y prácticas asociativas.

## **Módulo II: Exporta Fácil**

**Duración:** 20 horas

- Introducción.
- Objetivos
- Instituciones participantes.
- Estadísticas del programa.
- Productos que se pueden enviar.
- La internacionalización de las artesanías en tagua.
- Beneficios de exporta fácil.
- Funcionamiento y Características del programa.
- Modalidades de exportación.
- Requisitos para exportar.
- Características de la exportación.
- Embalaje.
- Comprador o destino.
- Servicio de envíos.
- Rastreo de envíos.
- Pasos para una exportación efectiva.

- Fuentes de información comercial.
- Promoción comercial.
- Práctica en línea y ayuda al exportador.

### **Módulo III: ProducePyme y ExportaPyme**

**Duración:** 20 horas

- Introducción **ProducePyme**.
- Objetivos del programa.
- Finalidades.
- ¿Quiénes pueden aplicar?
- Montos financiables.
- Ejes de intervención.
- Sectores priorizados.
- Propuestas y proyectos cofinanciables.
- Criterios de selección.
- Procedimiento.
- Introducción **ExportaPyme**.
- Definición y objetivos.
- Ejes de intervención.
- Sectores priorizados.

- Criterios de selección.
- Montos financiables.
- Integración productiva.

#### **Módulo IV: Inteligencia e información de mercados**

**Duración:** 20 horas

- Introducción a conceptos y términos prácticos de inteligencia de mercados.
- Entrada a nuevos mercados.
- Requisitos de acceso a mercados extranjeros.
- Métodos y herramientas de acceso a Información Comercial.
- Búsqueda de información.
- Selección del Mercado Objetivo.
- Información de países potenciales para la exportación de artesanías en tagua.
- Alternativas estratégicas de mercado.
- Perfil del Mercado Objetivo.
- Segmentación del Mercado.
- La medición del mercado.
- Análisis de la Competencia.
- Diseño de una investigación de mercados.

## **Módulo V: Redes asociativas para la exportación**

**Duración:** 20 horas

- Introducción.
- Objetivos
- Importancia de las redes asociativas.
- La asociatividad como alternativa para el desarrollo y crecimiento de los artesanos.
- Principios básicos para la formación de redes asociativas.
- Rol del Estado en el proceso de asociatividad.
- Características de las redes asociativas.
- Beneficios de las redes asociativas.
- Modelos asociativos.
- Grupos de exportación.
- Conformación de redes asociativas.
- Estrategias asociativas para la exportación.
- Casos exitosos de asociatividad.

## **Módulo VI: Plan de negocios**

**Duración:** 30 horas

- Importancia del plan de negocios en las exportaciones.
- La planificación de las exportaciones.
- Claves de éxito para exportación.

- Modelo de plan de negocios para artesanos.
- Resumen ejecutivo.
- Definición del negocio.
- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Organización.
- Estudio de la inversión y financiamiento.
- Estudio de los ingresos y egresos.
- Evaluación del proyecto.

**Módulo VII: Plan de exportación**

**Duración:** 30 horas

- El plan de exportación como herramienta clave para los artesanos que incursionen en el envío de sus productos a mercados externos.
- Factores del éxito exportador.
- Análisis del entorno internacional y la exportación.
- Delimitación del sector artesanal.
- El potencial exportador.
- 
- Análisis de la gestión exportadora.
- Análisis del mercado.

- Propuesta de valor
- Canales o rutas de mercado.
- Consideraciones antes de exportar.
- La decisión de exportar.
- Requisitos para exportar artesanías.
- Identificación e investigación de mercados y clientes.
- Análisis del potencial exportador.
- Análisis de la gestión exportadora.
- Análisis del producto en el mercado objetivo.
- Estructura de un plan de exportación.
- Estrategias y plan de exportación.

### **Módulo VIII: Procedimiento Aduanero de Exportación y Normativa Legal**

**Duración:** 20 horas

- Exportación de artesanías
- Registro de Exportador
- Proceso de Exportación de artesanías
- Regímenes de Exportación
- Trámites de Exportación



- Normas fundamentales del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.
- Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria
- Incentivos para el Desarrollo Productivo. Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- Órganos de Regulación de las MIPYMES.
- Mecanismos de Desarrollo Productivo
- Registro Único de MIPYMES y Simplificación de Trámites
- Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior
- Certificación de origen de mercancías
- Fomento y Promoción de los Sectores Estratégicos claves para la Infraestructura Productiva
- Facilitación Aduanera para el Comercio
- Obligación Tributaria Aduanera y Exenciones de pago de tributos
- Operaciones Aduaneras
- Delitos Aduaneros y contravenciones

## **VI.- Requerimientos**

- Dependiendo del Módulo entre 20 y 30 horas.
- Salón de la Casa Comunal.

## VII.- Costo

Los costos de la capacitación serán asumidos por la entidad gubernamental responsable de acuerdo a la Tabla N° 20, tomando en consideración los valores aproximados que cada organización presupuesta para este rubro y en ellos se incluyen a los capacitadores. Una vez planteado el programa de capacitación, es presentado mediante solicitud firmada por lo menos por 50 artesanos interesados, con el respaldo de la Asociación Marfil Vegetal y la de Mujeres Artesanas de Dos Mangas ante el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), entidad que coordina acciones con la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC), el Instituto de Promoción de Exportaciones e Importaciones (PRO ECUADOR) y el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP). Cada tema fue consensuado con los artesanos y su contenido se modificó de acuerdo a las necesidades determinadas en el proceso de investigación.

**Tabla N° 19 Presupuesto estimativo para los módulos de capacitación**

Módulo	Entidad Responsable	Costo estimado	Porcentaje
1. Motivación y Cultura Exportadora	SECAP – SETEC	\$ 3.000,00	15,79%
2. Exporta Fácil	PRO ECUADOR	\$ 2.000,00	10,53%
3. ProducePyme y ExportaPyme	PROECUADOR	\$ 2.000,00	10,53%
4. Inteligencia e información de mercados	PROECUADOR	\$ 2.000,00	10,53%
5. Redes asociativas para la exportación	SETEC	\$ 2.000,00	10,53%
6. Plan de Negocios	SETEC	\$ 3.000,00	15,79%
7. Plan de Exportación	PROECUADOR	\$ 3.000,00	15,79%
8. Procedimiento Aduanero de Exportación y Normativa Legal	PROECUADOR	\$ 2.000,00	10,53%
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 19.000,00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación

Elaboración: Autores

## VIII.- Instructores

La entidad responsable de cada módulo se encarga de elegir a los tutores o instructores de acuerdo a su experiencia en el área.









MODULO	Duración	09 - 2015								
		22	23	24	25	26	27	28	29	30
<b>Procedimiento Aduanero de Exportación y Normativa Legal</b>	<b>20 horas</b>									
Exportación de artesanías	2 horas									
Registro de Exportador										
Proceso de Exportación de artesanías	2 horas									
Regímenes de Exportación										
Trámites de Exportación										
Normas fundamentales del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.	2 horas									
Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria										
Incentivos para el Desarrollo Productivo. Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	2 horas									
Órganos de Regulación de las MIPYMES.										
Mecanismos de Desarrollo Productivo										
Registro Único de MIPYMES y Simplificación de Trámites	2 horas									
Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior	2 horas									
Certificación de origen de mercancías	1 horas									
Fomento y Promoción de los Sectores Estratégicos claves para la Infraestructura Productiva	1 horas									
Facilitación Aduanera para el Comercio	2 horas									
Obligación Tributaria Aduanera y Exenciones de pago de tributos	2 horas									
Operaciones Aduaneras										
Delitos Aduaneros y contravenciones	2 horas									

El cronograma permite cuantificar el alcance del plan de capacitación en cuanto a las necesidades, objetivos, cantidad de actividades a desarrollarse, número de horas por módulo y establecer el período de tiempo de ejecución.

## **4.6 IMPACTO COSTO BENEFICIO**

En los últimos años los organismos estatales han incursionado con mayor frecuencia en el campo de la capacitación para mejorar la matriz productiva del país, sin embargo, resulta importante tomar en cuenta las necesidades reales de los beneficiarios y no elaborar programas de escritorio para justificar los presupuestos. La capacitación es una estrategia de formación que fortalece el capital humano, el plan de capacitación propuesto fue elaborado en base a los requerimientos de los artesanos que desean incursionar en la exportación directa de sus productos.

Para los artesanos la capacitación y la preparación son los primeros pasos que deben dar para alcanzar el anhelo de realizar su propia exportación y con ello lograr mayores beneficios por su trabajo.

Resulta importante determinar el impacto del plan de capacitación en el desarrollo de las actividades que realizan los artesanos participantes, en este punto es necesario establecer la situación de los beneficiarios después de haber recibido el adiestramiento y compararla con el escenario anterior a fin de establecer si la acción formativa responde a las necesidades y objetivos determinados.

Posterior a la culminación de los eventos propuestos se podrá determinar el grado de reacción o satisfacción de los artesanos y así establecer cómo estos evaluaron la actividad. Otro aspecto que se tomará en cuenta es el aprendizaje, es decir, el logro de los objetivos de capacitación alcanzados por los beneficiarios, teniendo en cuenta que utilicen lo aprendido en el desarrollo de sus actividades laborales cotidianas, finalmente, si el impacto se puede estimar en dólares, se podría obtener el retorno de la inversión.

El plan de capacitación es una propuesta planteada en el desarrollo del proyecto de investigación, por lo tanto no se obtienen resultados o beneficios de la formación que se pretende aplicar al grupo de artesanos de la comuna Dos Mangas, sin embargo si es posible determinar los indicadores de resultado o impacto, seleccionar a los participantes, establecer un grupo de control y recabar información relevante antes de la capacitación, ante este escenario se elaboró un cuadro comparativo que permite apreciar la situación de los artesanos con y sin la propuesta.



#### 4.6.1 Situación de los artesanos talladores de tagua con y sin propuesta

El cambio de la situación actual de los artesanos que desean incursionar en la exportación de sus productos se determina comparándola con un contexto en el que no se tome en cuenta la propuesta, la cual tiene como propósito mejorar las condiciones de los beneficiarios al proporcionarles las herramientas para que se involucren por sus propios medios en la exportación de sus productos.

El cuadro comparativo muestra lo que puede pasar en escenarios diferentes, es decir, analizando la situación de los artesanos con capacitación orientada a la exportación directa de sus productos y sin ella.

**Tabla N° 20 Cuadro comparativo**

<b>Plan de Capacitación</b>	
<b>Situación con propuesta</b>	<b>Situación sin propuesta</b>
<b>Motivación y cultura exportadora</b>	
La motivación hacia una cultura exportadora va de la mano con el éxito del artesano que tiene como meta principal la exportación de sus productos, esta herramienta hace que dediquen su esfuerzo, capacidades, habilidades y destrezas hacia la consecución de sus objetivos, lo que se traduce en competitividad y en beneficios propios y para la comunidad.	Un artesano sin motivación hacia el logro de sus objetivos hace que peligre la continuidad de su trabajo y se dedique a otras labores que les generen mayores ingresos. El desconocimiento de los conceptos básicos, los requerimientos y las oportunidades que se ofrecen en la actualidad para exportar artesanías ha deteriorado el accionar de estos actores.
<b>Exporta Fácil</b>	
Artesanos con oportunidad de vender sus productos en el exterior a través de Correos del Ecuador bajo la modalidad de envíos postales, fomentando la inclusión de este sector en los mercados internacionales y contribuyendo a la competitividad de las artesanías.	La falta de conocimiento de esta herramienta les ha impedido incursionar en negociaciones directas con mercados externos, lo que es aprovechado por intermediarios quienes no reconocen el esfuerzo y la labor de los artesanos dedicados a la elaboración de artesanías en tagua.

<b>ProducePyme y ExportaPyme</b>	
Artesanos con instrumentos de apoyo y recursos para el fortalecimiento de los procesos productivos, posicionamiento de marca, asistencia, atención a las necesidades tecnológicas de los beneficiarios y acceso al mercado internacional.	La promoción y capacitación sobre estos programas ha sido escasa para los artesanos de la comuna Dos Mangas, por lo que se han visto privados de aprovechar sus beneficios y las oportunidades que brindan al sector productivo artesanal.
<b>Inteligencia e información de mercados</b>	
Artesanos manejan y cuentan con herramientas de comercio exterior e información de mercados que les permitan identificar oportunidades en mercados internacionales y formular estrategias de exportación adaptadas a sus necesidades.	El desconocimiento del mercado internacional ha limitado su estructura de trabajo y dependen de instrucciones e información que les proporcionan otras personas que buscan beneficiarse de sus capacidades.
<b>Redes asociativas para la exportación</b>	
Artesanos con conocimientos de las alternativas que ofrece la asociatividad en la participación de negocios internacionales.	Artesanos carentes de un recurso estratégico en el entorno competitivo actual y de una gestión apropiada en iniciativas asociativas.
<b>Plan de negocios</b>	
Emprendedores artesanales con conocimientos básicos para la elaboración de planes de negocios exitosos.	Organización artesanal o artesanos independientes sin objetivos claros de su propio negocio.
<b>Plan de exportación</b>	
Artesanos preparados en la elaboración de un plan de exportación, con conocimientos claros de las alternativas en las relaciones comerciales internacionales.	Acciones desarticuladas de los artesanos al tratar de enviar o exportar sus productos al mercado externo. Inexistencia de un plan de exportación para el sector artesanal de tagua.
<b>Procedimiento Aduanero de Exportación y Normativa Legal</b>	
Beneficiarios instruidos en operaciones aduaneras de exportación de artesanías de conformidad de la normativa legal vigente en el país.	Desconocimiento del procedimiento de exportación y normativa legal impide que los artesanos tomen la decisión de enviar sus productos a mercados extranjeros.

## **4.7 CONCLUSIONES**

Los artesanos carecen de una cultura exportadora que los impulse a llevar sus productos a mercados externos.

El desconocimiento y la falta de información sobre la herramienta Exporta Fácil han mermado la oportunidad de aprovechar sus beneficios.

Se tiene poca información de los mercados externos, lo que provoca cierto temor de realizar la exportación de sus productos.

La organización artesanal requiere fortalecerse captando a un gran número de artesanos que no están calificados como tal, para que todos puedan alcanzar beneficios sociales, tributarios y acceso a créditos blandos que el gobierno otorga a este sector. Además de concientizar a los artesanos al trabajo comunitario para obtener beneficios comunes.

La escasa planificación de sus actividades obstaculiza el anhelo de comercializar sus artesanías en otros mercados.

Existe desconocimiento de los procedimientos de exportación de artesanías y de la normativa vigente.

## **4.8 RECOMENDACIONES**

Impulsar el emprendimiento de los artesanos talladores de tagua de la comuna Dos Mangas, a través de la motivación y estimulación hacia una cultura de exportación de sus productos.

Proporcionar una extensa información sobre el programa Exporta Fácil que les permita a los artesanos aprovechar los beneficios que ofrece a quienes desean comercializar sus productos en mercados externos.

Acceder a los fondos no reembolsables que ofrece el estado ecuatoriano a través de los diferentes programas que buscan fortalecer a los sectores productivos del país.

Mantener un flujo constante de información de mercado que les permita conocer de manera profunda el ambiente comercial externo, de manera que puedan delinear estrategias dinámicas para lograr las metas propuestas.

Crear una organización eficiente orientada a lograr la cooperación de todos los artesanos en función de la exportación de las artesanías.

Estructurar adecuadamente planes de negocio y de exportación que viabilicen las negociaciones en los mercados externos.

Mantener una constante actualización de conocimientos y técnicas en materia de exportación a fin de crear una ventaja competitiva que les permita enfrentar la difícil competencia en el mercado internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

ASAMBLEA NACIONAL. (2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre del 2010.

CABASCANGO, J. (2009). Proyecto: Centro Artesanal ARTE-SANO. Tesis de Grado presentada como requisito para la obtención de Título de Maestría en Administración de Empresas. Universidad San Francisco de Quito.

CASTRO, MI. (2007). La distribución de la riqueza en el Ecuador, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 75, 2007, en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2007/mac.htm>.

DURÁN, L. & MOLINA, R. (2007). Guía del Exportador. Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales – AGEXPRONT -. Primera Edición, Guatemala, 2003.

FEENSTRA, R. & TAYLOR, A. (2011). Comercio Internacional. Editorial REVERTÉ. Barcelona –España.

GARCÍA, E. (2010). Desarrollo Económico Sustentable en el cordón costero de la provincia del Guayas y Santa Elena. Fundación NOBIS.

GARCIA-SORDO, J. (2001). Marketing Internacional. Editorial: MC Graw Hill. México.

JARAMILLO, J. & GARCÍA, J. (2007). Exportación a España de Bisutería Artesanal Ecuatoriana, elaborada con materia prima exótica y basada en el diseño y fabricación personalizados. Universidad San Francisco de Quito.

MOLLOCANA, D. y SUÁREZ, M. (2009). Diseño de un plan de mejora para incrementar la productividad y calidad de una empresa de elaborados de tagua, con base en los requisitos de la Normas ISO 9001-2000, caso de estudio Artetagua. Escuela Politécnica Nacional. Quito.

MORALES, C. (2012). Exportación para PYMES. Editores Unidos. Ciudad de México.

MORELA, M. (2012). Boletín Mensual de Análisis Sectorial de MIPYMES. Elaboración de Artesanías y Joyas para Exportación. FLACSO – MIPRO. Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

MORENO, Á. (2009). Estudio para la Diversificación Productiva de Santa Elena y Guayas. Fundación NOBIS – Banco Interamericano de Desarrollo.

ORDOÑEZ, D. (2012). El comercio exterior del Ecuador: análisis del intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad. En Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 173.

ORTIZ, F. (2009). Proyecto de Factibilidad para la exportación de bisutería de tagua con incrustación de piedras semipreciosas al mercado de Georgia (EEUU). Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniera en Comercio Exterior e Integración. Universidad Tecnológica Equinoccial.

PERALTA, S. & BAQUERO, M. (2007). Guía General del Exportador. Cámara de Comercio de Quito.

PORTER, M. (2009). Ser Competitivos. Nuevas aportaciones y Conclusiones. Editorial DEUSTO.

QUIÑONEZ, M. (2012). Estudio de la gestión competitiva de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) comerciales. Caso Esmeraldas, República del Ecuador, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 175, 2012, en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/>

SMITH, A. (1776). La Riqueza de las Naciones. Economía - Alianza Editorial.

SUÁREZ, M. & TAPIA, F. (2011), Interaprendizaje de Estadística Básica. Universidad Técnica del Norte. Facultad de Ciencias Administrativas y Económica. Ibarra, Ecuador.

TAMANES, R. (2010), Estructura Económica Internacional. Instituto Español de Comercio Exterior. Alianza Editorial. Edición 21º.

STEIMBERG, F. (2004). La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Universidad Autónoma de Madrid. Editado por Eumed.Net.

VILLAVICENCIO, R. & CHÁVEZ, J. (2006). Tesis de Grado: Los derivados de la tagua como un aporte al comercio internacional. Pág. 14

### **Páginas Web consultadas**

- Aduana del Ecuador. Web: <http://www.aduana.gov.ec/>
- Banco Central del Ecuador. Web: <http://www.bce.fin.ec/>
- Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN). Web: <http://www.inen.gov.ec/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Web: <http://www.inec.gov.ec/>
- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. Web: <http://www.mcpec.gob.ec/>
- Ministerio de Industrias y Productividad. Web: <http://www.mipro.gob.ec/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio Exterior. Web: <http://www.mmrree.gob.ec/>
- Servicio de Rentas Internas (SRI). Web: <http://www.sri.gob.ec>

## **ANEXOS**



# **UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

## **ENCUESTA DIRIGIDA A LOS ARTESANOS DE LA COMUNA DOS MANGAS**

**Año 2014**

### **OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO**

#### **OBJETIVO GENERAL**

Recopilar información sobre la opinión de los artesanos respecto a la necesidad de establecer los lineamientos para la exportación directa de sus productos.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Recoger datos sobre la producción y comercialización de productos artesanales en la comuna Dos Mangas, parroquia Manglaralto del cantón Santa Elena.
- Conocer la opinión de los informantes calificados acerca del aporte que brindaría la capacitación orientada a la exportación directa de sus productos.
- Conseguir información sobre los beneficios que obtendría el entorno artesanal con la implementación de talleres y seminarios de capacitación en materia de exportación.





**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR  
ENCUESTA A LOS ARTESANOS**

**Instrucciones:** Para contestar este instrumento sírvase marcar con una X el número que corresponda a la alternativa que crea conveniente tomando en cuenta los siguientes parámetros.

- Definitivamente si                    5
- Probablemente si                      4
- Indeciso                                 3
- Probablemente no                    2
- Definitivamente no                 1

Escoja sólo una respuesta. De su aporte depende el éxito del estudio.

**I. Información General**

Condición del informante

- Edad:      20-30 años                     31-40 años                     41 o más años
- Género:    Masculino                          Femenino
- Educación: Primaria       Secundaria       Superior       Otros

**II. Información Específica**

<b>ÁREAS E INDICADORES</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	¿Necesita renovar las herramientas para fortalecer la forma de producción actual?					
2.	¿Reconoce que requiere de capacitación para mejorar el entorno empresarial de los artesanos talladores de tagua?					
3.	¿El tiempo es un factor que le ha impedido capacitarse para desarrollar sus capacidades en materia de exportación?					
4.	¿Su negocio genera la rentabilidad suficiente para el ahorro y la inversión?					
5.	¿Existen propuestas viables para que pueda exportar directamente sus artesanías?					
6.	¿Estaría dispuesto a participar en talleres o seminarios sobre exportación de artesanías?					
7.	¿Le agradaría que la capacitación se imparta en la localidad?					
8.	¿Cuenta con los recursos para mejorar su capacidad productiva?					
9.	¿Han participado en ferias y eventos internacionales organizados para el sector artesanal?					
10.	¿La exportación directa de sus productos generaría beneficios a la comunidad y sus habitantes?					
<b>Sírvase expresar, alguna sugerencia sobre el tema:</b>						
.....						
.....						
.....						
<b>No escriba su nombre (recuerde que éste instrumento es anónimo)</b>						

Lugar y Fecha.....

Gracias por su amable colaboración



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**  
**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**  
**ENTREVISTA A EXPORTADORES**

**Instrucciones:** Sírvase emitir su opinión personal sobre las situaciones que se plantean en las preguntas. Su aporte es muy valioso para el éxito del estudio.

- 1.- ¿Qué imagen se tiene en el exterior de las artesanías elaboradas en tagua?
- 2.- ¿Qué deben hacer los artesanos para exportar sus productos?
- 3.- ¿Qué características deben tener las artesanías elaboradas en tagua?
- 4.- ¿Qué beneficios se lograría en términos de desarrollo de la localidad?
- 5.- ¿Qué dificultades podrían tener los artesanos al realizar una exportación directa?
- 6.- ¿Están preparados los artesanos para realizar exportaciones?
- 7.- ¿Qué opina del programa Exporta Fácil implementado por el Ministerio de Industrias y Productividad para que los artesanos exporten?
- 8.- ¿Conoce otras organizaciones que puedan colaborar con la exportación directa de las artesanías elaboradas en la comuna Dos Mangas?
- 9.- ¿Cuáles son los mercados con mejores perspectivas para la exportación de artesanías?
- 10.- ¿Qué recomendaciones le daría a los artesanos que quieren incursionar en exportación de sus productos?

Gracias por su colaboración

## Exporta Fácil busca incrementar en el 2015 la inclusión y oferta de las Mipymes y Artesanos



noviembre 24 16:30  
2014

Por Viviana Macías

Imprimir  
Compartir

Oportunidad de exportar artesanías empleando el programa Exporta Fácil.

Capacitación al Exportador - Mozilla Firefox

temas de capacitación en e... x Capacitación - Cursos Virt... x ¿Cómo Exportar con Éxito? ... x Capacitación al Exportador x Promociona tus productos... x +

www.proecuador.gob.ec/exportadores/asesoria/capacitacion-a-exportadores-ecuatorianos/

Más visitados Comenzar a usar Firefox

### EXPORTADORES Conectando tu negocio con el MUNDO

Portada > Exportadores > Asesoría > Capacitaciones

#### Capacitaciones

Ofrecemos dos tipos de capacitaciones gratuitas:

- **Capacitaciones introductorias al comercio exterior:** Enfocadas en estructurar a las microempresas en un sistema práctico para que puedan ingresar sus productos en el mercado exterior. [Accede al curso virtual.](#)
- **Capacitaciones específicas:** Brindan herramientas e información a empresas exportadoras, que desean incursionar en nuevos mercados.

Enlace: [Calendario de Capacitaciones 2015](#)

Oferta de capacitación virtual en PRO ECUADOR sobre comercio exterior.



Facilidades que ofrece PRO ECUADOR para promocionar productos de diversa índole.



Correos del Ecuador facilita la promoción de productos ecuatorianos en el mundo.



Taller de la Asociación Marfil Vegetal ubicado en la comuna Dos Mangas.



Exposición de artesanías en tagua. Propietario: Sr. Vicente Lainez.



Elaboración de artículos en tagua.



Artesano utilizando herramientas rústicas en la elaboración de artesanías.



Diversidad de artesanías elaboradas.



Muestras de artículos en tagua.



**FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN PARA FERIAS  
ARTESANALES LOCALES, NACIONALES E  
INTERNACIONALES**

Por favor completar el formulario en letra impresa

1. Fecha: \_\_\_\_\_
2. Nombre de la Asociación o Unidad productiva (persona natural) \_\_\_\_\_  
RUC o RISE: \_\_\_\_\_
3. Nombre del Representante legal (si aplica) \_\_\_\_\_ C.I. \_\_\_\_\_
4. Nombre de la persona de contacto \_\_\_\_\_ C.I. \_\_\_\_\_
5. Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_  
Celular \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_  
Ciudad \_\_\_\_\_ Cantón \_\_\_\_\_  
Correo electrónico \_\_\_\_\_ Página web \_\_\_\_\_
6. Dispone usted de la Calificación Artesanal de la Junta Nacional de Defensa del Artesano Si  No
7. Dispone usted del Registro Artesanal del Ministerio de Industrias y Productividad Si  No
8. Listado de productos que desea exhibir y comercializar en la Feria, con detalle de precios  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. Nombres de las personas que permanecerán en el stand durante la Feria. (Cada stand tendrá derecho a dos personas) \_\_\_\_\_
10. ¿Qué porcentaje de materias primas ecuatorianas utiliza para la elaboración de sus artesanías?  
\_\_\_\_\_ %

**Nota:** Anexar al formulario fotos de al menos 4 productos que se comercializarán en la Feria.

Conozco y acepto las condiciones contenidas en el manual de participación

\_\_\_\_\_  
Firma del artesano o Representante de la Asociación