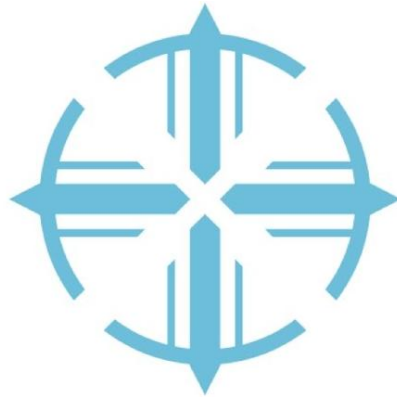


**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE
ESMERALDAS**



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

ESTUDIO DE CASO:

**“ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS
EXPORTACIONES DE ARTESANÍAS DEL CANTÓN
ATACAMES”**

**PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

AUTOR:

BRAVO VALENCIA PAMELA STEFANIA

ASESOR

MGST. FERNANDO DIAZ SANCHEZ

ESMERALDAS – OCTUBRE 2017

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN:

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de “INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR”

.....
PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

.....
Mgst. Yanina Patricia Bazurto Roa

Lector 1

.....
Mgst. Fredy Paul Vera Moran

Lector 2

.....
Mgst Mario Armas Arias
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

.....
Mgst. Fernando Díaz Sánchez

Director de Tesis

Fecha: Octubre 2017

AUTORIA

Yo, **PAMELA STEFANIA BRAVO VALENCIA**, declaro que la presente investigación está enmarcada en un estudio de caso es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede en Esmeraldas.

.....
PAMELA STEFANIA BRAVO VALENCIA

C.I. 0802599027

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios infinitamente por ser la luz de mi vida, por darme la fuerza y perseverancia para poder superar todos los obstáculos que se me presentaron a lo largo del camino hasta cumplir esta meta.

A mi amada madre y hermana quienes son un pilar fundamental en mi vida, por su apoyo y ayuda incondicional.

A mi amado esposo quien estuvo conmigo en todo momento, por todo el sacrificio y esfuerzo que hizo por mí para que pueda realizarme profesionalmente.

A mis profesores, compañeros y todos aquellos que contribuyeron de una u otra manera a lo largo de mi carrera universitaria.

DEDICATORIA

Fueron tantas horas que te pertenecían las que tuve que ocupar para mis estudios, y tu siendo tan pequeñito no entendías mi ausencia, sin embargo fuiste mi motivación y mi inspiración de esta lucha día a día para querer esforzarme y darte lo mejor de mí, este logro te lo dedico a ti hijo amado, Mathias.

ÍNDICE

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN:	ii
AUTORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
1. Introducción	1
1.1 Justificación del problema.....	1
2. Objetivos	2
2.1 Objetivo general.....	2
2.2 Objetivos específicos	2
3. Informe del caso.....	3
3.1 Identificación del problema.....	3
3.2 Metodología de la investigación	4
3.2.1 Ubicación de la investigación	4
3.2.2 Población del Estudio.....	4
3.3 Técnicas e instrumentos de investigación	4
3.3.1 Encuesta	4
3.3.2Entrevista	4
3.4 Tipo de Investigación.....	4
3.5 Método de investigación	5
3.6 Fuentes de información.....	5
3.6.1 Primarias:	5
3.6.2 Secundarias	5
3.6.3 Terciarias.....	5
3.7 Desarrollo del caso.....	6
3.7.1 Marco teórico	6
3.7.2 Atacames.....	6
3.7.3 Mipymes.....	6
3.7.4 Mipymes en el Ecuador.....	7
3.7.5 Las Mipymes en Esmeraldas.....	9
3.7.6 Negocios artesanales	11
3.7.7Artesano	11
3.7.8 Artesanías.....	12
3.7.9 Apalancamiento financiero	12

3.7.10 Fuentes de financiamiento.....	13
3.8 ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	14
3.8.1 Resultados de las encuestas.....	14
3.8.2 Resultados de las entrevistas.....	20
4. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN.....	22
4.1 Análisis de la propuesta de financiamiento en Atacames y en la ciudad de Esmeraldas..	22
4.1.2 Propuesta.....	23
4.1.3 Beneficio de la propuesta:	23
4.1.4 Objetivo:.....	23
4.1.5 Misión	24
4.1.6 Visión.....	24
4.1.7 Justificación:	24
4.1.8 Contenido de la propuesta.....	24
4.1.9 Estructura organizacional.....	25
4.1.10 Actividades.....	26
5. Conclusiones	27
6. Bibliografía	29
7. Anexos	31
7.1 Anexo 1: Encuesta a artesanos.....	31
7.2 Anexo 2: Entrevista a instituciones financieras	35
7.3 Anexo 3: Operacionalizacion de las variables	36

FIGURAS

Figura 1- ¿Cómo financia la producción de artesanías?	14
Figura 2-¿Conoce alguna de estas instituciones que brindan acceso a microcréditos?.....	15
Figura 3- ¿El acceso a microcréditos le permitiría expandir su producción de artesanías con el fin de poder exportar?	16
Figura 4- ¿Qué cantidad de dinero usted necesita para poder realizar una producción?	17
Figura 5- ¿Que compraría con el dinero que le presten para aumentar y mejorar su producción?	17
Figura 6- ¿Necesita usted dinero para satisfacer otros productos o satisfacer otras necesidades?	18
Figura 7- ¿Ha realizado un crédito bancario para mejorar la producción?	19
Figura 8- ¿Cuál sería el valor mensual que podría pagar si calificara a un préstamo?	20

TABLAS

Tabla 1- Instituciones que promueven el desarrollo de actividades productivas	10
---	----

Resumen

El cantón Atacames perteneciente a la provincia de Esmeraldas, es uno de los principales centro turísticos del país conocido por sus hermosas playas, ofreciendo una variedad de servicios y productos a sus visitantes

Por lo mencionado anteriormente se puede decir la principal fuente de ingreso de los atacameños proviene del turismo siendo este el que le da el impulso al desarrollo económico del cantón

Uno de los productos que atrae a los turistas son las hermosas y peculiares artesanías elaboradas por personas que dedican su tiempo y espacio para elaborarlas, muchas de estas son hechas a mano con materiales provenientes de recursos naturales como lo es el coco, bambú, tagua , concha nácar, madera entre muchas otras variedades.

Ante esto, este grupo de artesanos necesitan mantener su producción para poder satisfacer la demanda de mercado, y para ello necesita contar con fuentes de financiamiento adecuadas para poder sostener y mantener sus negocios brindando la mejor opción a los turistas que son quienes adquieren sus productos, pero muchos de ellos carecen de información necesaria sobre el acceso a instituciones que otorgan financiamiento para microempresario y pese a esto la necesidad le hace optar por fuentes informales de financiamiento que siendo más fácil acceder no otorgan los mismo beneficio de una institución financiera.

Abstract

Atacames, belonging to the province of Esmeraldas, is one of the main tourist center of the country known for its beautiful beaches. Offering a variety of services and products to its visitors.

For the above mentioned the main source of income comes from tourism atacameños being this that gives the impetus to economic development of the country.

One of the products that attract tourists are the beautiful and unique handicrafts made by people who devote their time and space for them, many of these are handmade with materials from natural resources such as the coconut, bamboo, tagua, pearl shell, wood and many other varieties.

Given this, this group of artisans need to keep their production to meet market demand, and therefore needs to have suitable funding sources to sustain and maintain their businesses by providing the best option to tourists who are the ones who buy their products, but many of them lack necessary information on access to institutions providing financing for micro and despite this need makes you opt for informal sources of financing being easier to access not give the same benefit of a financial institution.

1. Introducción

1.1 Justificación del problema

La falta de información y capacitación recibida por los artesanos del cantón Atacames, ha sido un factor que ha impedido su desarrollo de comercialización y expansión internacional, siendo el sector artesanal un punto importante para la economía del país la cual representa 40% PIB y un 60 % de generación de empleo como indica (PRODUCTIVIDAD, 2016)

Teniendo en cuenta esto, la presente investigación busca analizar las fuentes de financiamiento existentes, enfocados a los micro artesanos, los mismo que carecen de conocimiento financiero para poder ejercer sus negocios de manera más estructurada generando que dichos negocios no prosperen y se vean en la necesidad de adquirir fuentes informales de financiamiento como lo es el chulco o las compra - ventas , por ende el estudio servirá como fuente de información y guía para este sector empresarial, a la vez de motivar a los artesanos a emprender en la gestión de financiamiento en los proyectos que puedan plantearse, para de esta manera poder crear oportunidades de acceso a los mercados internacionales promocionando sus productos bajo los diferentes mecanismos de comercio que se manejan.

Conforme a lo antes expuesto, se plantea la importancia de implementar capacitaciones que fomenten la cultura comercial a este grupo de artesanos, ya que su aporte es fundamental tanto para generar empleo como para la economía del país

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Determinar las fuentes de financiamiento para la producción de artesanías con fines de exportación del cantón Atacames.

2.2 Objetivos específicos

- Analizar las necesidades de financiamiento con respecto a la mejora de la productividad con fines de exportación que tienen los artesanos del cantón Atacames.
- Identificarla la experiencia financiera, capacidad de endeudamiento y garantías que tienen los artesanos del cantón Atacames para la realización de préstamos que permitan adquirir equipos y materia prima con la finalidad de producir artesanías.
- Identificar la oferta de créditos del mercado financiero que existen en la provincia en relación a los montos de endeudamiento dirigidos al sector artesanal

3. Informe del caso

3.1 Identificación del problema

Las artesanías para los esmeraldeños se ha convertido en una forma de demostrar las riquezas y biodiversidad que tiene la provincia, utilizando diferentes materiales para su elaboración como es la tagua, coco, semillas, bambú entre otros, dando paso a la elaboración de estos hermosos trabajos artesanales.

Además de esto, las artesanías se han convertido en un fuente de empleo para muchas familias de la localidad, en la actualidad existe 7 asociaciones de artesanos dedicados a la comercialización en el cantón Atacames, los cuales trabajan con los recursos que tienes tratando de dar una mejor presentación al producto con el fin de que estos sean conocidos en el medio nacional.

Este desconocimiento de las fuentes de financiamiento impide a los artesanos que puedan proyectarse a mercados internacionales, dando como resultado que estos no puedan expandirse y abrir paso a la internacionalización, para el BID (2011):

Muchas pequeñas empresas en América Latina y el Caribe son incapaces de crecer y desarrollar todo su potencial. Un cuello de botella crítico es la falta de acceso a la financiación, que afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las micro-finanzas y demasiado pequeño para los préstamos bancarios - el "medio perdido". Casi el 65% de las pequeñas empresas de la región tienen restringido el acceso a préstamos o líneas de crédito, lo que representa un déficit de financiamiento en el rango de \$80 hasta \$90 mil millones. (p. 1)

Esta realidad también debe ser afrontada por las micro empresas del sector artesanal del cantón Atacames si la internacionalización es el camino que desean incursionar.

Conforme a lo detallado nacen las siguientes interrogantes.

¿Cuáles son los factores que impiden que se financien estos proyectos?

¿Cuál es la situación actual de los artesanos del cantón Atacames?

¿Los organismos financieros apoyan a los microempresarios otorgando créditos?

3.2 Metodología de la investigación

3.2.1 Ubicación de la investigación

La presente investigación se desarrolló en la provincia de Esmeraldas específicamente en los cantones Atacames y Esmeraldas, siendo las asociaciones de Artesanos y las instituciones financieras el objeto de estudio.

3.2.2 Población del Estudio

En el cantón Atacames existen 7 asociaciones, de las cuales la más enumerada fue considerada como objeto de estudio para la presente, siendo un total de 50 personas encuestadas, debido al reducido grupo de encuestados no hubo la necesidad de aplicar una muestra ni realizar formula alguna.

3.3 Técnicas e instrumentos de investigación

3.3.1 Encuesta

Para la investigación se utilizó como instrumento la encuesta, la misma que fue aplicada a 50 artesanos del cantón Atacames, para conocer cuáles son sus fuentes de financiamiento para la producción y comercialización, además de conocer la necesidad de acceder a un crédito financiero.

3.3.2 Entrevista

La entrevista también formo parte de la investigación, con ella se recolecto información que sirvió para el desarrollo del presente estudio, se obtuvo aportes directamente de diferentes 4 ejecutivos que pertenece a las instituciones financieras tales como Banco del Austro, Credife, Ban Ecuador y Cooperativa 29 de Octubre las cuales supieron aportar con sus conocimientos y aclarar las dudas que se presentaron.

3.4 Tipo de Investigación

En este estudio se hará una investigación de corte descriptivo.

Los censos nacionales son investigaciones descriptivas, lo mismo que cualquier encuesta que evalué la situación actual de cualquier aspecto, desde el número de grifos en las casas hasta el número de adultos de más de 60 años.

La investigación descriptiva describe las situaciones de las cosas en el presente.
(PRENTICE, 1999)

La presente investigación es de tipo descriptivo, ya que se analizó problemáticas de situaciones presentes dentro de las asociaciones de artesanos del cantón Atacames, se accedió a información valiosa que sirvió para conocer como los artesanos financian la producción de sus artesanías y de los inconvenientes que tienes al acceder a una institución financiera.

3.5 Método de investigación

El método utilizado es el cualitativo, ya que se obtuvo información muy importante indagando en fuentes que nos dieron la pauta para poder resolver e interpretar el cuestionamiento planteado.

3.6 Fuentes de información

3.6.1 Primarias:

Se obtuvo información directa del sector artesanal y el sector financiero siendo estos las fuentes primarias de investigación

3.6.2 Secundarias

Otra fuente de información fueron libros donde se obtuvo información básica acerca de conceptos más amplios y generales.

3.6.3 Terciarias

Los sitios web fueron nuestra fuente de información terciaria, donde se recolectó datos estadísticos como los proporciona el INEC, PROECUADOR, Y EL MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD, CEPAL, entre otros

3.7 Desarrollo del caso

3.7.1 Marco teórico

Antes de empezar el estudio se debe tener en cuenta ciertos conceptos básicos que faciliten el entendimiento de su desarrollo como son lo que se mencionan a continuación

3.7.2 Atacames

Al norte de la provincia de Esmeraldas se encuentra el cantón Atacames con unos 41526 habitantes (INEC, 2010) conocido por sus fascinantes playas que se localizan a largo de la costa del pacifico, su gastronomía inigualables y los servicios turísticos que pueden ofertar los atacameños a sus visitantes motivando a que estos gocen de unas vacaciones plenas.

Las playas de Atacames son unas de las más visitadas durante todo el año por muchos turistas nacionales e internacional, esto ha hecho que su economía se sostenga del turismo propiamente según (INFORMACION, 2015) los ingresos por actividades turísticas oscilan alrededor de los 33750000 dólares anuales dando esto un empuje acelerado a su crecimiento económico.

Ante esto podemos notar que en los últimos años se ha visto el crecimiento económico en el sector turístico de este cantón, las infraestructuras y equipamiento hoteleros cada vez son más extensos e innovadores brindando de esta manera un mejor servicio a quienes los visitan.

3.7.3 Mipymes

Según (Saavedra María, 2008):

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses

generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales. Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. En la mayoría de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos. Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer clasificaciones para este sector.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado notamos la complejidad de poder determinar el concepto de mipymes, es aquí donde puede ser el origen de muchos cuestionamientos a lo largo del tema que bordean las micro empresas, no tener un concepto definido a lo que en realidad se enfocan, pese a esto muchos autores aclaran la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en cada país donde se centran, convirtiéndose estas en factores muy importantes que si son bien manejados y dándoles otros enfoques, puedes cambiar la economía de un país y mejorar la productividad del mismo. OECD(2012)

3.7.4 Mipymes en el Ecuador

El concepto “PYMES” en el Ecuador tomó una figura distinta es así que, ahora se apela a un término más amplio pero que no difiere de su naturaleza, se trata pues de las “MIPYMES”, comprendido por; la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

La pequeña empresa, aquella unidad productiva que tiene entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno y un millón USD 100.001 – USD1´000.000 Y; La mediana empresa, aquella unidad productiva que tiene entre 50 a 199 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones USD1.000.001 – USD5.000.000 (ARTESANIAS, 2012)

Las mipymes hoy en día se han convertido en un punto importante para fomentar la economía del país, apoyando al cambio de la matriz productiva que propone

incrementar las exportaciones de productos que no necesariamente tengan que ver con los tradicionales como lo son el petróleo, banano cacao entre otros, sino dar un impulso a la producción que abarque el conocimiento y el talento humano tal como lo refiere (SUDAMERICA, 2014) “El vicepresidente explico que Ecuador pretende conseguir una transformación de una economía de recursos finitos a una de recursos infinitos; es decir una economía no basada en bienes materiales sino que dependa del conocimiento y del talento humano”

Ante esto el gobierno de turno ha implementado programas que motiven a este sector empresarial a mejorar su productividad y competitividad dándole valor agregado a su producción para que de esta manera puedan acceder a nuevos mercados internacionales.

Las MIPYMES son un importante sector de la economía ecuatoriana, en el área urbana emplean aproximadamente al 60% de la PEA ocupada, siendo la microempresa la que abarca el mayor porcentaje (43%), mientras que la pequeña y mediana empresa emplean al 14.5% y 4.2% respectivamente (INEC, 2009). Para determinar el tamaño de la empresa se utiliza la clasificación de la CAN del año 2008. Debemos concluir en esta parte, que el potencial de las MIPYMES, radica entre otros aspectos en su importancia numérica, lo cual además establece una amplia capacidad para empleo por ser un captador de mano de obra en diferentes niveles y perfiles, por otro lado, dinamiza la movilidad de insumos en sus diferentes sectores. (Artesanías, 2013)

Sin embargo, ante lo mencionado existe mucha problemática en el sector de las mipymes, quizás la falta de recursos o fuentes de financiamiento para las sostenibilidad del negocio o como también la falta de información sobre programas que ayuden a este grupo de microempresarios, han impedido el crecimiento acelerado de la producción sus productos e incluso su propia duración en los mercados.

Análisis de la Problemática	EFFECTO 1	EFFECTO 2	EFFECTO 3	EFFECTO 4
EFFECTOS	Mipymes poco productivas y competitivas	Mipymes poco competitivas tanto a nivel nacional como internacional.	Incremento en las Importaciones y decremento en exportaciones	Falta de acceso a mercado tanto internacionales como nacionales nacionales
PROBLEMA	Mipymes generadoras de valor agregado poco productivas y competitivas a nivel nacional, que requieren de apoyo público-privado para mejorar sus niveles productivos.			
CAUSAS	Falta de políticas específicas que incentiven la producción de las Mipymes	Falta de recursos económicos propios de las unidades productivas para inversión en mejoramiento.	Productos de baja calidad, procesos deficientes, falta de tecnología, poca diversificación.	Desconocimiento de herramientas de mercadeo y promoción
Análisis de la Problemática	CAUSA 1	CAUSA 2	CAUSA 3	CAUSA 4

Elaborado por: Secretaria de Mipymes y artesanías
Fuente: Secretaria de Mipymes y artesanías

3.7.5 Las Mipymes en Esmeraldas

Esmeraldas registra una importante actividad económica. Según los datos del Censo del 2010, existen más de 14.6 mil establecimientos visibles que desarrollan actividades en la provincia, esto es un 35% del total a nivel regional y un 3% a nivel nacional. Se constituye en la segunda provincia de la región con mayor dinamismo económico después de Imbabura. (MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCION, 2011)

En el territorio nacional existen varios tipos de instituciones de sector público, privado, productivo, empresarial sociedad civil como lo menciona MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCION, (2011) son estos los que fomentan el desarrollo productivo del país y de cada provincia, haciendo más fácil la distribución de recursos y ejecución de programas. En la provincia de Esmeraldas las intuiciones del gobierno central y las privadas son actores importantes de programas para el desarrollo de las actividades productivas como la ganadería, pesca, agricultura, de servicio, entre otras.

Entre estas varias instituciones debemos mencionar las siguientes:

Tabla 1- Instituciones que promueven el desarrollo de actividades productivas

INSTITUCIONES REGIONALES	FACILITAN
Secretaría nacional de Planificación - SENPLADES	Programas / capacitaciones
Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad – MCPEC (Gerencia Regional en Ibarra, Imbabura)	Programas / capacitaciones
INSTITUCIONES PROVINCIALES	
Ministerio de Industrias y Productividad - MIPRO	Información/ capacitaciones
Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGA	Programas / capacitaciones
Ministerio de Turismo – MINTUR	Información
Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos	Información
Ministerio de Inclusión Económica y Social	Información
Ministerio del Ambiente.	Información/Programas
INSTITUCIONES FINANCIERAS	
Corporación Financiera Nacional – CFN	Financiamiento
Banco Nacional de Fomento – BNF	Financiamiento
Banco del Estado – BEDE	Financiamiento
Servicio de rentas Internas – SRI	Información / control
Instituto de Agrocalidad (Antiguo SESA)	Control
Unidad de Promoción y Desarrollo Forestal del Ecuador – PROFORESTAL	Información /Capacitación

Elaborado: Pamela Bravo

Fuente: MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCION

Pese a la importancia que tiene las mipymes para el desarrollo económico de cada región, existen problemas muy graves que afectan a estas pequeñas empresas en la ciudad de Esmeraldas, como son los problemas socioeconómicos, culturales y tecnológicos, estos han ocasionado una desaceleración de la producción y su sostenibilidad, generadas por la situación económica que atraviesa en estos momentos el país; muchas mipymes prefieren no invertir y peor aún aumentar su producción ya que la demanda de sus consumidores también disminuye, esto provoca que en poco tiempo estas empresas salgan del mercado antes de alcanzar su periodo de madures, siendo esto muy común en estas.

Otro problemas que también afecta en las mipymes es la falta de financiamiento para poder sostener su producción, esto dificulta que puedan acceder a herramientas para la elaboración de sus productos y a la obtención de materia primas para aumentar su producción, esto menciona . (Araque, 2015) “es importante que se generen fuentes de financiamiento especializadas según los ciclos productivos del sector, para que accedan

a créditos adecuados.” El acceso a créditos financieros ayudaría a sostener la producción de las mipymes y de cierta manera evitar su cierre

3.7.6 Negocios artesanales

En el mundo tecnológico e industrializado en el que vivimos, existen muchas personas que buscan algo diferente y personalizado que este hecho por las manos y habilidades del hombre, dedicando el tiempo necesario para poder darle ese detalle al producto elaborado.

Emprender un negocio artesanal no es tan sencillo como parece, se necesita mucha creatividad, ganas y mucho esfuerzo para poder empezarlo, muchos de estos negocios se dan por generaciones familiares que encuentran en estos una opción para poder subsistir, una de las dificultades para este grupo de negocios radica en la acogida que pueda tener su producto al penetrarse en el mercado, se sabe que no son productos que son familiares para todos ni hechos en serie, este tipo de negocio consiste en la elaboración de diseños y artes que son muy peculiares hechos a base de recursos reciclados, recursos naturales sin transformar y materias primas.

3.7.7 Artesano

Para definir el concepto de artesano nos basamos en la ley del artesano (ARTESANO, 2008) que lo define como.

Art.2 Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios

El artesano es la persona que elabora productos con sus propias manos y habilidades, tiene un papel muy importante en el impulso de la economía de un país, porque son de estas personas donde sale la idea de emprender un nuevo negocio basándose en lo que mejor saben hacer.

3.7.8 Artesanías.

Cuando nos preguntamos que es artesanía, consideramos varios factores como por ejemplo que debe ser un trabajo hecho a mano, que debe ser único e irreplicable, para el efecto la UNESCO que es la única organización internacional con visión global que se encarga del desarrollo de este sector, dice al respecto:

...los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente. (UNESCO, 1997)

3.7.9 Apalancamiento financiero

Es el efecto que el endeudamiento introduce en la rentabilidad de los capitales propios, cuyos resultados pueden reforzarse por encima de lo que se derivaría de sus recursos originarios. El efecto pues, similar a la incidencia de la palanca en la mecánica. La condición necesaria para que se produzca el apalancamiento amplificador es que la rentabilidad de las inversiones sea mayor que el tipo de interés de las deudas. (ARTESANIAS, 2012).

En si el apalancamiento hace referencia a las estrategias que utilizan las empresas para no arriesgar su dinero o su patrimonio en las inversiones que realizan, un ejemplo son los bancos, basan sus actividades utilizando dinero de los otros, en otras palabras los negocios que hacen sus actividades con recursos ajenos se apalancan.

Los comerciantes de hecho lo hacen al momento de pedir crédito para ampliar o iniciar su negocio, no usan sus propios fondos por que generarían una rentabilidad más baja.

3.7.10 Fuentes de financiamiento

La principal interrogante de todas las personas que tiene una idea negocio es como proporcionar el financierito para que estas actividades se lleven a cabo, todas las maneras de adquirir el capital para establecer una empresa se reconoce como fuente de financiamiento, por lo general al principio siempre suele ser de los ahorros personales

Existen diferente tipos de financiamientos depende de la facilidad que cada uno tenga para adquirirlo, pero el más común es el que otorgan las instituciones financieras como son los créditos bancarios, este por lo general suele ajustarse a las necesidades de la empresa como lo indica (GESTIOPOLIS, 2014)

Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento. Ventajas de un crédito bancario La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

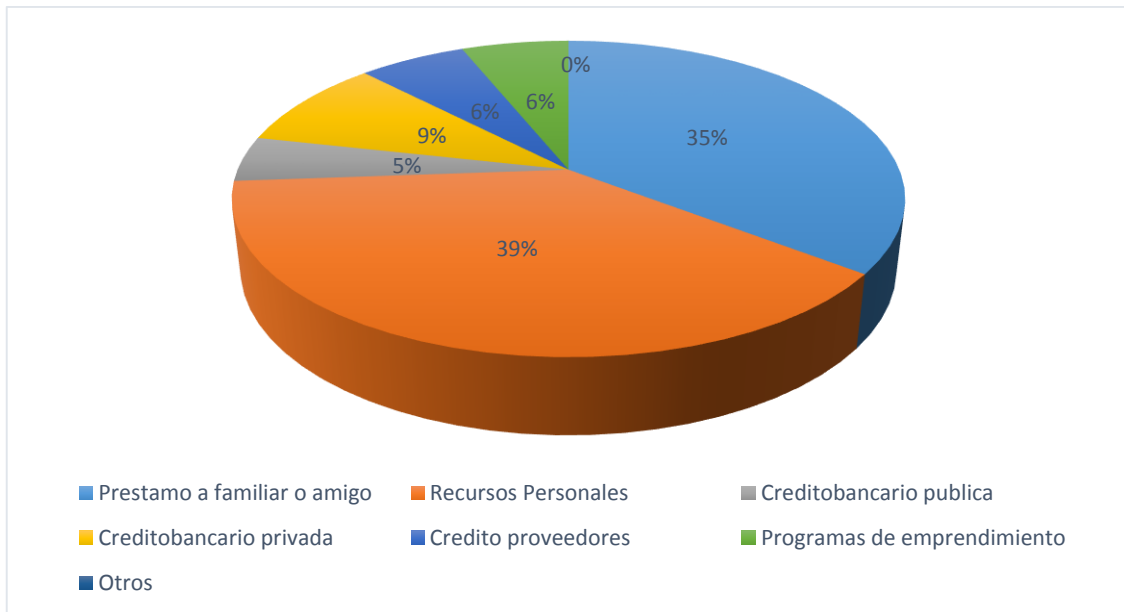
Otra fuente de financiamiento sería el microcrédito, el cual se debería aplicar en relación al compromiso de responsabilidad de las personas, modificando o adaptando los conceptos del Grameen Bank, también conocido como el banco de los pobres o de gente de escasos recursos, basando su confianza en las mujeres:

Grameen, además, funciona a la inversa de los demás bancos. “Mientras que el resto es de los ricos, Grameen es de los pobres; otros bancos les prestan a los hombres, nosotros creemos que las mujeres son ideales porque prestarles a ellas siempre trae mayores beneficios para las familias, al priorizar el bienestar de los niños. Tal vez la diferencia más importante es que los bancos tradicionales obligan a sus clientes a ir a ellos, nosotros vamos a donde nuestros clientes estén”, afirmó. (SEMANA, 2013)

3.8 ANALISIS DE LOS RESULTADOS

3.8.1 Resultados de las encuestas

Figura 1- ¿Cómo financia la producción de artesanías?

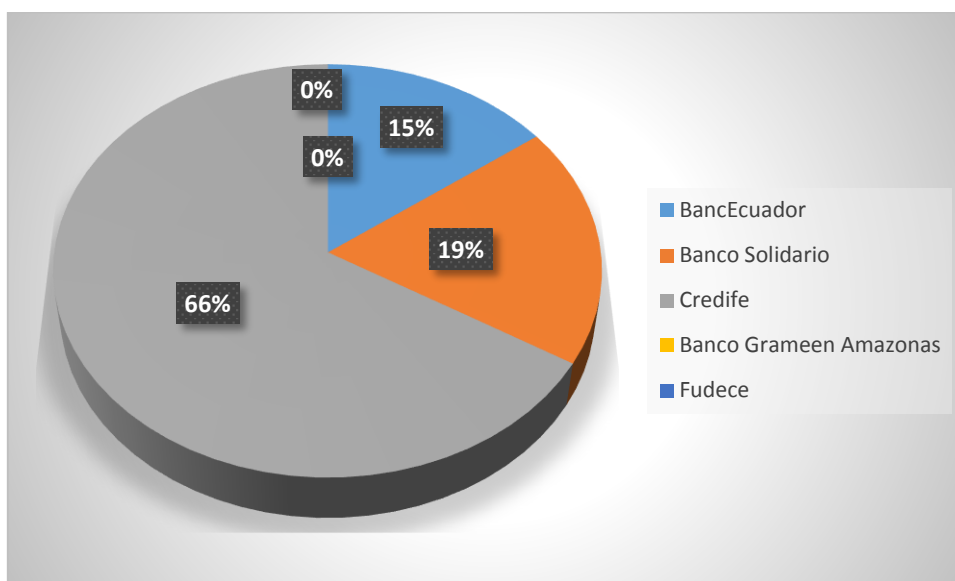


Elaborado por: La autora

En base a la información de campo recopilada para el presente estudio, ponemos en evidencia que los artesanos al alrededor de un 39% financian su producción de artesanías con recursos propios y el 35% de préstamos a familiares o amigos según nos muestra la figura 1, es decir que no utilizan el sistema financiero para realizar sus actividades comerciales, por lo tanto podríamos inferir que no se ha obtenido información necesaria acerca del acceso a un crédito o microcrédito provenientes de instituciones Financieras que pueden ser muy beneficiosos para poder mejorar la actividad artesanal.

En referencia a lo mencionado es muy probable que una fuente de financiamiento no adecuado pueda ser un impedimento para poder sostener las producción de artesanías evitando que estas tengan un desarrollo de mejora lo cual es muy alarmante para este sector porque para muchas familias esta actividad es su principal fuente de ingresos.

Figura 2-¿Conoce alguna de estas instituciones que brindan acceso a microcréditos?

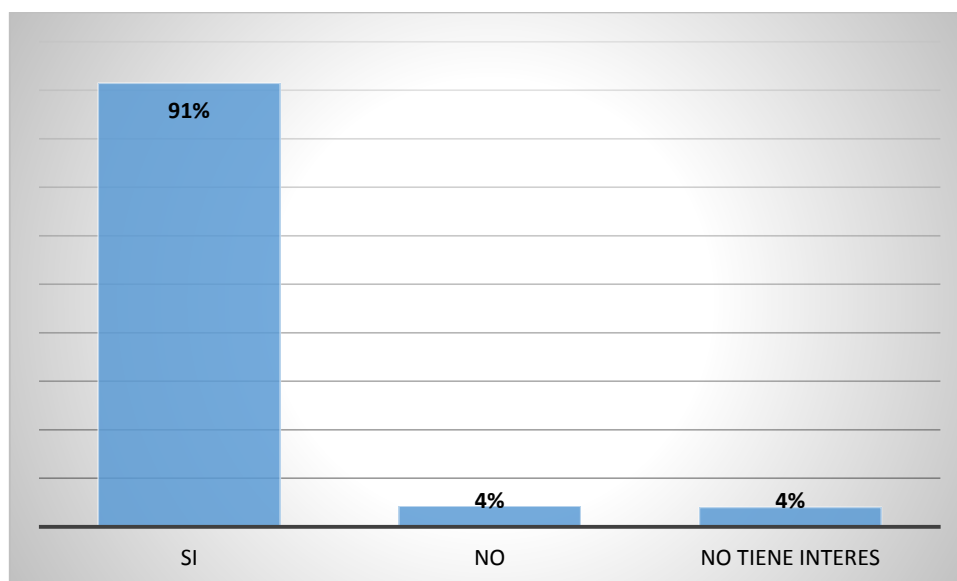


Elaborado por: La autora

Sin embargo se puede determinar en el resultado de la figura 2, que los artesanos conocen algunas instituciones financieras que otorgan créditos y micro créditos a las pequeñas empresas, como principal agente emisor tenemos a Credife, quien en mayor porcentaje de 66% es una de las instituciones más conocidas por los artesanos del cantón Atacames lo cuales confirman que con una apertura al acceso de un microcrédito podrían expandir su producción con miras a procesos de exportación mejorando de esta manera su acción competitiva hacia los demás mercados.

Por otro lado basándonos en resultados expuestos en la figura 2 la Institución Financiera Credife pertenece al sector privado lo cual nos indican la preferencias que tienen los artesanos ante esta fuente financiera con relación a una del sector público, una de las razones quizás sea la relación que tiene con la facilidad del acceso al financiamiento requerido.

Figura 3- ¿El acceso a microcréditos le permitiría expandir su producción de artesanías con el fin de poder exportar?

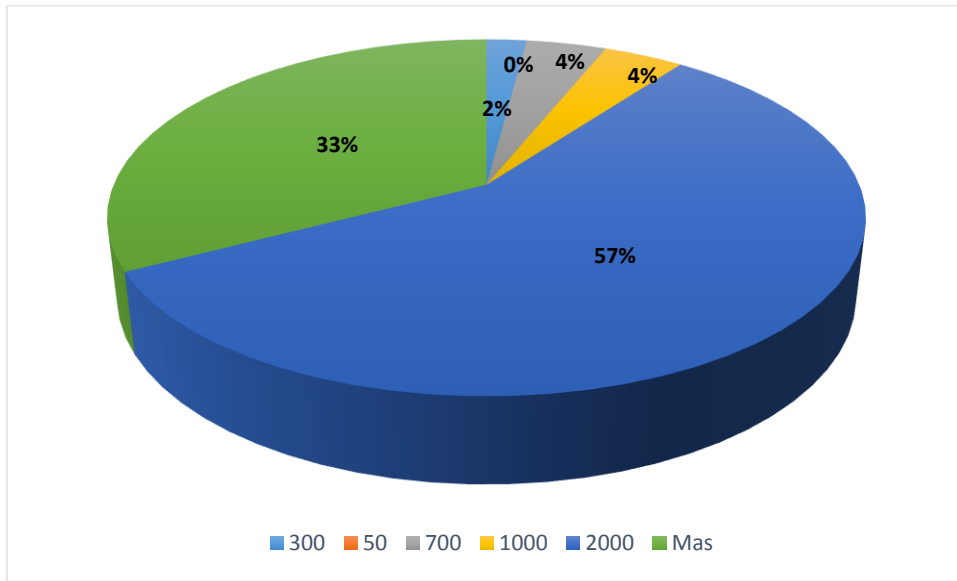


Elaborado por: La autora

Sin duda el resultado del grafico 3 es obvio, determinar que es indispensable obtener un crédito o capital de trabajo para poder ejercer cualquier negocio y más aún si no se ha contado con el recurso suficiente de poder montarlo en los estándares más óptimos es un freno notable a que este tenga miras de aumentar sus producciones.

Según la figura 3, se puede analizar que el 91% de los artesanos tienen la convicción de que contando con un capital de trabajo podrían mejorar la producción de las artesanías y así mismo aumentarla de tal manera se podría satisfacer la demanda local y proyectarse a una expansión de carácter internacional, dicho esto podemos notar que la falta de recursos económicos ha impedido que este pequeño sector empresarial pueda desarrollarse.

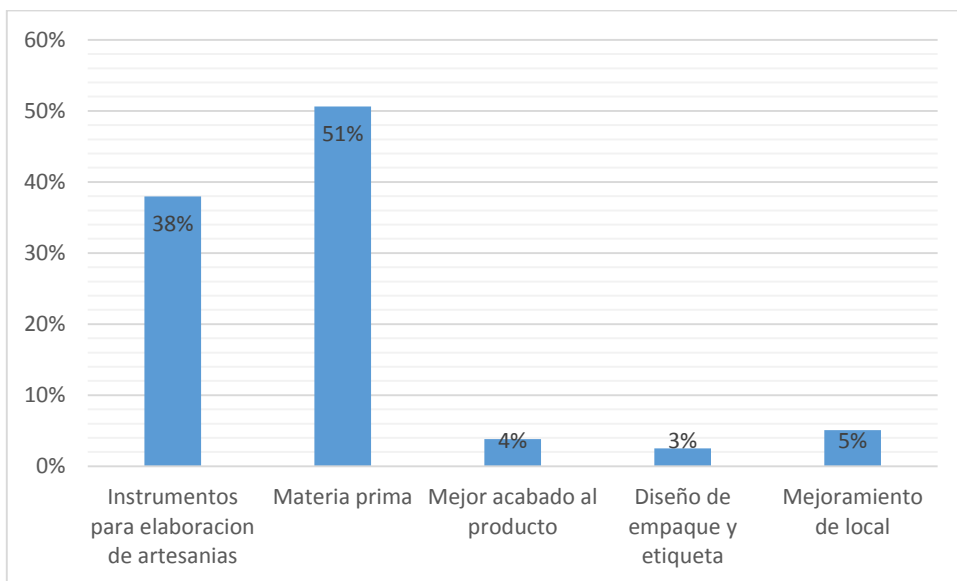
Figura 4- ¿Qué cantidad de dinero usted necesita para poder realizar una producción?



Elaborado por: La autora

Como se ve en la figura 4 el sector artesanal de Atacames según lo investigado para poder sostener su producción necesita un financiamiento como base de \$2000 proyectándose a mayor, los cuales le servirían para comenzar a producir, mantener una estabilidad económica que le ayude a y generar estrategias de mejoras que motiven a los artesanos a poder expandirse y alcanzar otros mercados.

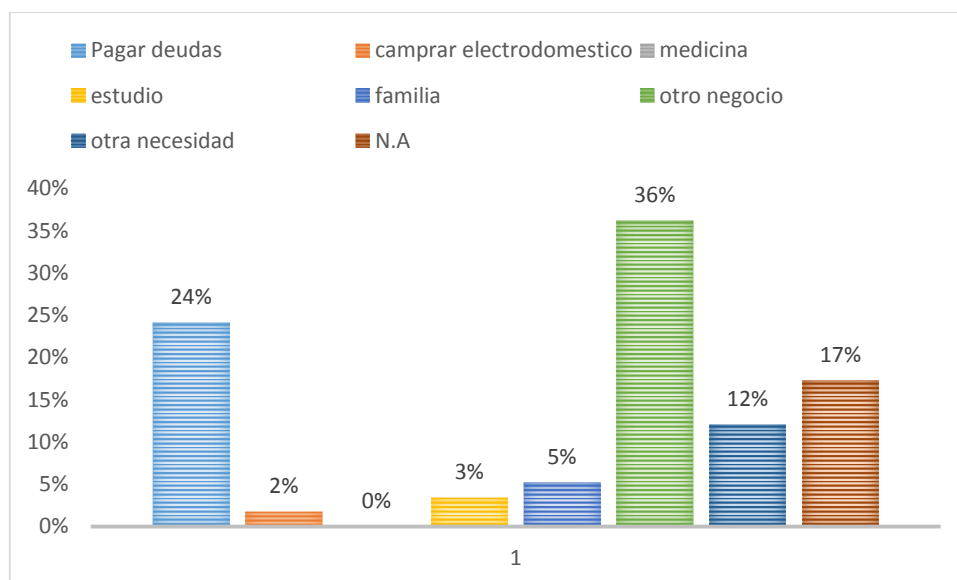
Figura 5- ¿Que compraría con el dinero que le presten para aumentar y mejorar su producción?



Elaborado por: La autora

Entre las primeras necesidades para mejora que tienen los artesanos se determinó según la figura 5 que el 51% considero la materia prima como la fundamental herramienta que ellos adquirirían para la elaboración de sus productos tales como lo es el coco, la tagua, cuero, textiles entre muchas otra variedades que ellos utilizan para la elaboración de las artesanías, además de esta según la información recolectada los instrumentos que ellos necesitan para elabora sus artesanías también adquieren un rol importante al momento de fabricarlas, ya que el no contar con ello retrasaría de igual manera la producción,

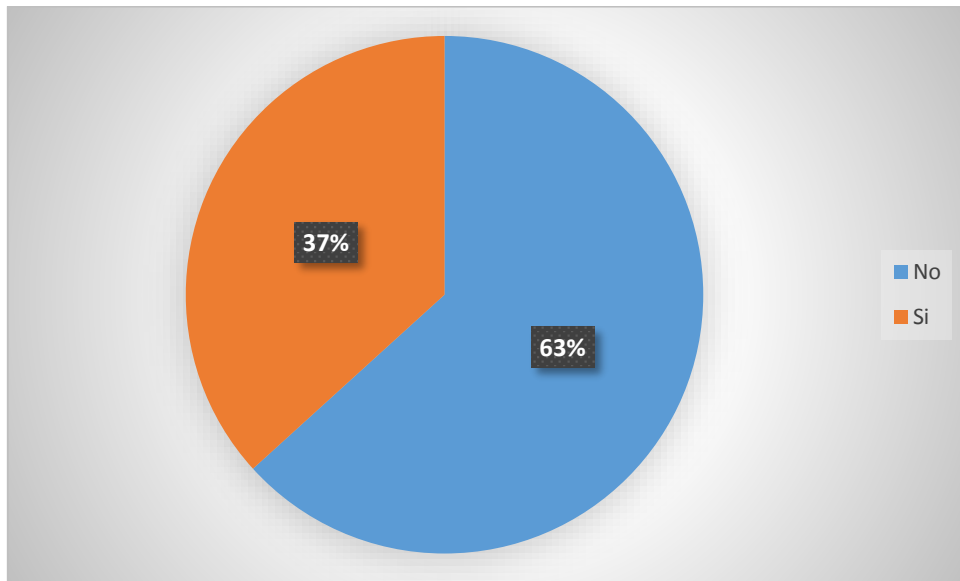
Figura 6- ¿Necesita usted dinero para satisfacer otros productos o satisfacer otras necesidades?



Elaborado por: La autora

Sin embargo a pesar de que los artesanos requieren aumentar y sostener su producción ellos tienen otras necesidades personales las cuales interfieren en invertir en su negocios, esto ocasiona que su capital de trabajo disminuya haciendo desfavorable su desarrollo según lo investigado y mostrado en la figura 6, los encuestados indicaron que necesitan también un préstamo para poder satisfacer necesidades cotidiana a más de la necesidad de aumentar su producción, tales necesidades determinadas como: pagar deudas, intereses familiares, invertir en otro negocio.

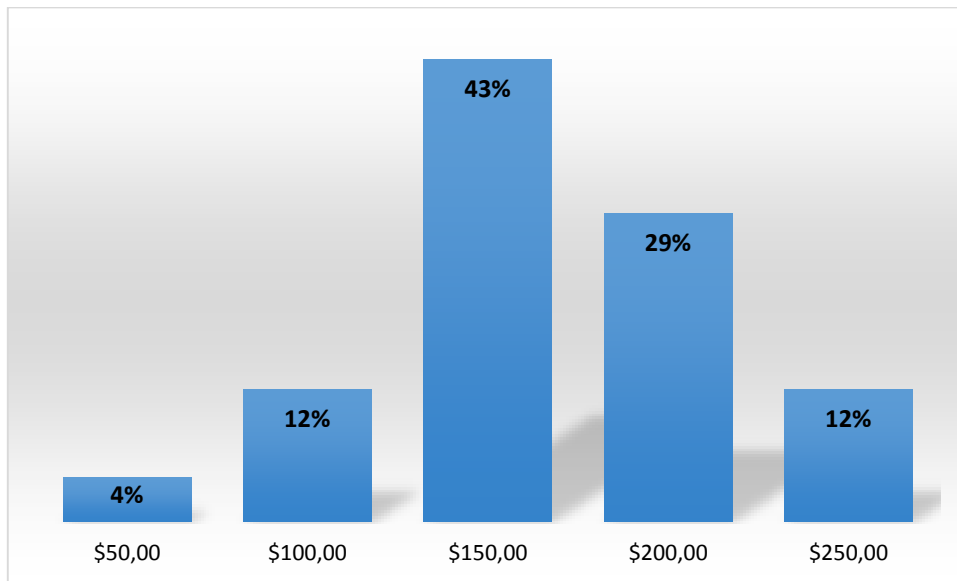
Figura 7- ¿Ha realizado un crédito bancario para mejorar la producción?



Elaborado por: La autora

En la investigación también notamos la experiencia financiera que han tenido los artesanos y se concluye que en base a los encuestados y los resultados obtenidos reflejados en la figura 7, un 63% de ellos no han accedido a un crédito bancario formalmente establecido, eso quiere decir que sus actividades son realizadas por ahorros propios dando paso a que las necesidades hagan que se involucren con fuentes informales de financiamiento como es el chulco o las compra ventas, las cuales de cierta manera se aprovechan de esta coyuntura para lucrarse a trabajo de otros cobrando interés que son demasiados altos.

Figura 8- ¿Cuál sería el valor mensual que podría pagar si calificara a un préstamo?



Elaborado por: La autora.

Sin embargo muchos de los artesanos están dispuestos e interesados por el acceso a un crédito financiero formal, estimando ellos su capacidad de pago según la figura 8 se determinó que el 43% de las personas encuestadas indican que están dispuestos a pagar un valor mensual por el concepto de crédito de \$150 mensuales, dando un estimado de pago de \$1800.00 anual, que multiplicado por 3 años que es el promedio para endeudarse, se puede inferir que tendrían la posibilidad de acceder a un crédito de 5000 sin tener dificultad de pago en sus cuotas.

3.8.2 Resultados de las entrevistas

Según la investigación realizada a las instituciones financieras tales como Credife, Banco Del Austro y Banco Solidario, se recopiló información proveniente de los gerentes de las instituciones, luego de esto se analizó que no todas las instituciones que pertenecen al mercado financiero tienen programas de microcréditos dirigidos a las pequeñas y medianas empresas, estas ofrecen otros tipos de créditos como son: los de consumo, créditos de vehículos, créditos de viviendas entre otros.

Según la entrevista realizada al señor Gerente del Banco del Austro Paolo Calderoni Zerna, muy amable estuvo presto a facilitar la información requerida para aclarar los

cuestionamientos planteados, el señor pudo indicar que para poder acceder a estos créditos antes mencionados los solicitantes necesitan poseer una garantía, la cual puede ser personal o hipotecaria y reunir un grupo de requisitos solicitado para las dos partes como es el deudor y el garante, dando el banco del Austro un monto máximo de 200000 si se presenta garantía personal y un monto superior a 20000 si se presenta garantía hipotecaria, su acceso a estos créditos dependerá que se cumplan con los requisitos y que tenga una buena calificación en el sector financiero.

Ante esta información se puede analizar que los artesanos encuentren un sistema financiero muy burocrático con cuales los inhiban a adquirir una experiencia financiera.

Sin embargo si existen instituciones financieras que ofrecen oportunidades de financiamiento a los microempresarios como lo son Credife y Banco Solidario estudiados para esta investigación.

Estas instituciones cuentan con proyectos buscando la manera de cubrir necesidades de financiamientos otorgando créditos para impulsar al desarrollo de microempresas, dándoles preferencia a sus clientes para la ejecución de los mismos.

Según la entrevista realizada al señor Fredy Ordoñez, administrador de Credife en la provincia de Esmeraldas, comento que otorgan créditos que van a partir de un monto de \$500 has \$25000 considerados como microcréditos, el acceso a ellos dependerá de unos requisitos los cuales consideran están al alcance y facilidad de todos, además de que su calificación sea buena en el sector financiero.

Por parte del Banco Solidario, el señor Edgar Cañola jefe creditos, indico que esta institución ofrece variedad de programas en créditos y microcréditos dirigidos exclusivamente para microempresarios, y que el trámite para poder acceder a ellos no es burocrático y otorgan la facilidad de que sea rápido y oportuno a las necesidades requerida por los clientes, los montos van desde 1000 a 20000 dólares dependiendo del capital de trabajo.

Además de esto, el Banco Solidario ofrece un servicio exclusivo a sus clientes llamado la “OLLA DE ORO” que según la información brindada por el funcionario nos indica que es un crédito inmediato con garantía de joyas de oro que te ayuda cuando más lo necesitas de una manera profesional y justa, sin necesidad de tener que ir a las compraventas informales que no son la mejor salida.

Los créditos que los artesanos necesitan según la investigación, son para pagar las deudas que tienen, generalmente al chulco o la economía subterránea que los agobia con los intereses, ya que el rango de los intereses van del 10% al 20% mensual, por lo tanto resulta comprensible que tengan la necesidad de salir de ese tipo de deudas; otra aspiración que tienen es llegar a obtener un crédito, para poder poner otro negocio y así ayudar a la economía del hogar y progresar, porque sólo de la artesanía no pueden progresar ni mantener a la familia.

4. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN

4.1 Análisis de la propuesta de financiamiento en Atacames y en la ciudad de Esmeraldas

Una vez analizados los resultados de la información obtenida por los artesanos y las instituciones financieras se detalla una propuesta como una posible solución a la problemática planteada para este estudio: se sugiere observar la información de microfinanzas y el caso de la India, economía subterránea (chulquero), con la finalidad que desde la academia en convenio con los bancos y cooperativas de crédito, se de capacitación financiera doméstica, a los artesanos, con la finalidad que ellos determinen la diferencia en los montos de los intereses que están pagando o pudieran pagar en caso de que se decida por el mercado alternativo de los chulqueros, que a pesar de que no están dentro del sistema financiero y operan al margen de la ley, son una alternativa real de financiamiento por las ventajas que dan al no exigir aparentemente ningún requisito para acceder al préstamo, a pesar de la usura en el cobro de los intereses; comparando con los intereses del sistema financiero, si bien es cierto existen varios requisitos, formas y formalidades que deben cumplir, así las personas están acostumbradas a la informalidad, en este punto sería muy aconsejable que la universidad y la banca, se vinculen ya sea por medio de prácticas profesionales o de vinculación con la colectividad, con la finalidad de que los estudiantes asistan a los artesanos en la aplicación de las formas y formalidades para acceder al crédito, tomando en consideración los montos de dinero que necesitan, que se centran en su mayoría en los \$2000, así como los que superan esta cantidad.

4.1.2 Propuesta

Diseño de un centro de información y capacitación financiero que sirva de apoyo estratégico para las Mypimes de Esmeraldas

4.1.3 Beneficio de la propuesta:

La propuesta consiste en estructurar un centro de apoyo estratégico en el cual se imparta información a los artesanos de la ciudad de Esmeraldas a la denominaremos “banco de apoyo” donde en alianza con instituciones financieras y en vinculación con la universidad contara con la información necesaria, valiosa y oportuna sobre el acceso a créditos y microcréditos bancarios del mercado financiero nacional, quien además podrá ayudar con asesoramiento y la tramitación de documentos para el acceso a un préstamo.

Como caracterización del beneficio que otorgaría a sus clientes podrían ser el siguiente:

- Información conjunta de instituciones financieras que otorgan programas a pequeñas y medianas empresas
- Conocer las opciones y beneficios que se obtienen en las instituciones financieras
- Ahorro de tiempo de visitar diferentes instituciones financieras
- Asesoramiento adecuado y oportuno
- Ayuda en la elaboración de formularios y documentación necesaria para el acceso a préstamos
- Capacitaciones sobre el manejo de finanzas
- Definir gastos y preferencias del cliente.

4.1.4 Objetivo:

Capacitar al sector artesanal de Esmeraldas sobre el acceso a las instituciones financieras del mercado proporcionando información necesaria y valiosa que le sirva de ayuda a sus micro finanzas.

4.1.5 Misión

Incentivar al artesano buscando facilidades de financiamiento para poder lograr mejorar la producción de sus negocios facilitando el acceso a nuevos mercados

4.1.6 Visión

Impulsar a los artesanos, dotando información que fomente el desarrollo integral de la producción y comercio en la provincia de Esmeraldas para que cuenten con los recursos necesarios así de esta manera se pueda lograr ser competitivos en mercados nacionales como internacionales

4.1.7 Justificación:

Ante las problemática encontrada acerca de las dificultades que tienes los artesanos para acceder a un préstamo en las instituciones financieras, es necesario que ellos estén dotado de información que aclaren todas sus dudas y le permita poder acceder a estas fuentes de financiamiento que basados en información recolectada es muy importante para que estos microempresarios puedan aumentar su producción incluso tener miras hacia nuevos mercados ,ya que la mayoría de ellos financian su producción a base de ahorros propios, préstamos a fuentes informales como lo es el chulco lo cual limita sus posibilidades de expansión.

Siguiendo la propuestas de “Diseño de una estructura para la internacionalización de las artesanías del cantón Atacames” es necesario que esta se complemente con la importancia que es tener un financiamiento adecuado para que una vez que los artesanos tengan el conocimiento de publicidad, fabricación y formas de exportación , también que cuenten con el apoyo de quien respalde que esto se lleve a cabo como lo es un préstamo, de esta manera teniendo todos los complementos necesarios, los artesanos podrán constituir sus empresas que con conocimientos adquiridos podrán ser competitivas en mercados internacionales apoyando al cambio de la matriz productiva como se mencionaba anteriormente

4.1.8 Contenido de la propuesta.

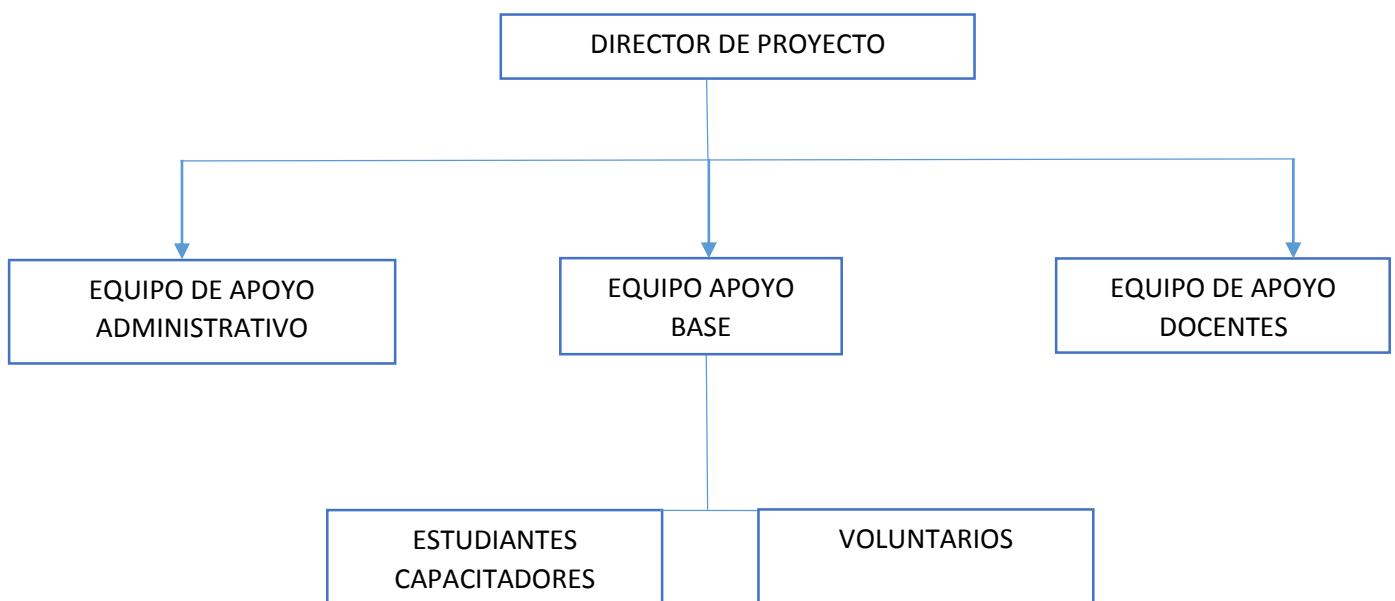
Esta propuesta está enfocada principalmente en promover toda las necesidades con respecto a financiamiento para los artesanos, que estos cuenten con un apoyo donde

ellos puedan acceder y obtener información para resolver sus dudas tales como: ¿cuáles son las instituciones que cuentan con programas de microcréditos?, ¿cuáles son los requisitos que se necesitan?, las formas del crédito ,formas de pago, es decir tener toda esa información en una sola organización, así de esta manera se dará la facilidad para que ellos puedan acceder a un microcrédito sin ninguna estancamiento y dando paso a que puedan mejorar su productividad.

Además basándonos en la investigación esta propuesta también se direcciona a capacitaciones hacia las personas que quieran acceder a esta fuente de financiamiento, porque bien es cierto el objetivo principal del crédito es aumentar y mantener la producción de artesanías, pero realmente existe otras necesidades por las cuales ellos atraviesan y se verían en la necesidad de solventarlas con el dinero que obtengan ocasionando el riesgo que no puedan cancelar la deuda adquirida, entonces debería implementarse una cultura de ahorro lo cual le permita a ellos poder solventar sus gastos fuera del capital.

4.1.9 Estructura organizacional

La estructura organizacional de manera abierta que se plantea para implementar la propuesta es la siguiente:



4.1.10 Actividades

- Coordinar con la universidad, en este caso con los encargados del área de vinculación para que consideren este proyecto como gestión con la comunidad considerando que este grupo de artesanos necesitan ayuda de personas que puedan guiarlos para poder emprender proyectos.
- Formar equipos de apoyo que estén comprometidos a cumplir con los objetivos planteados.
- Buscar alianzas estratégicas con las instituciones financieras que vengas a impartir toda la información necesaria acerca de créditos, micro finanzas y demás servicios que puedan ofertar para los sectores microempresarios del país.
- Recolectar información acerca del proyecto planteado
- Convocar a las asociaciones de artesanos a participar en las capacitaciones y proyecto que se está elaborando exclusivamente para el sector micro empresarial.
- Desarrollar un manual de información con el que puedan contar los artesanos al momento de querer buscar fuente de financiamiento para sus negocios y que tengan presente la diferencia y beneficios que hay entre fuentes de financiamiento formales como los son las instituciones financieras y fuentes informales como lo es el chulco.
- Impartir a los artesanos conocimientos provenientes de profesionales, alumnos y personal exclusivas de entidades bancarias acerca del acceso a los créditos financieros, requisitos, entidades que financieras con las que pueden adquirirlos etc, estos serán de gran importancia para poder solucionar los problemas encontrados en el presente estudio.
- Inculcar y fomentar en los microempresarios la cultura del ahorro.
- Analizar en conjunto con los artesanos actividades que mejoren su productividad dando paso a ideales expandibles con la ayuda del capital de trabajo, siendo este bien utilizado para beneficio propio del sector.

5. Conclusiones

- El crecimiento del negocio de las artesanías está ligado a la capacidad de producción que puedan tener, en ello encierran todos los recursos que intervienen para su producción como son la materia prima, instrumentos de elaboración y mejoramiento de infraestructura, para adquirir estas cosas se necesita un solvento económico.

Los artesanos del cantón Atacames financian su producción de artesanías con recursos propios o prestamos algún familiar, acción que genera tener un bajo capital, no adecuado para poder solventar toda la actividad que conlleva la fabricación de sus productos, por lo cual se han visto en la necesidad de acceder a préstamos al chulco que si bien les soluciona sus problemas de liquidez en el momento, a la larga terminan pagando interés demasiados altos que oscilan entre un 10 % y 20% mensual siendo valor exagerados en comparación con un banco.

- Las necesidades financiamiento de los artesanos, son básicas, y no requieren de capitales grandes, pero ellos buscan liquidez dentro del mercado de la informalidad, y muy pocos tienen por iniciativa ir a la banca privada o estatal, a pesar de que si conocen que en esta institución podrían acceder a recursos económicos que le permitirían expandir su negocio de artesanía por medio de microcréditos.

Los montos son relativamente manejables, ya que la mayoría se ubica en el rango de \$50 a \$ 2000, y un 33% requiere una cantidad mayor, las garantías que exigen las instituciones financieras para ellos constituye una problemática.

- El dinero requerido según este estudio será invertido en compra de materia prima e instrumentos para la elaboración de sus productos, lo que implica que las necesidades giraran en el giro del negocio, por lo tanto genera confianza que estas personas sabrán responder a la deuda que contraigan; pero además tiene otras necesidades por la que requieren financiamiento y es para pagar deudas adquiridas, y poner otro negocio, en este punto surge una dicotomía ya que aparentemente se podría suponer que dejarían la artesanía, pero en realidad como se trata de sociedades familiares, ellos piensan en función de ese núcleo, y

todos quieren mantenerse ocupados, y el dinero les serviría para que un miembro de la familia, sea autosuficiente y aporte al grupo que pertenece.

- Los préstamos que ellos realizan lo han hecho por medio de chulqueros y la mayoría no ha accedido nunca a un crédito bancario, por lo tanto se han financiado por medio del chulco a tasas entre 15% y 20 % mensual con pagos diarios o semanales del interés si afectar el capital, lo que implica alrededor de una tasa de más del 350%, es decir un interés usurero y aun así han podido pagar, evidenciando en este sentido, una falta de cultura financiera, en la que la academia debería tomar parte en el asunto con la finalidad de que estas personas tenga mejor conocimiento al respecto y así superar el desfase de la poca experiencia financiera que tiene al respecto, más aún cuando tienen una capacidad de pago interesante para el sistema financieros, en parte a la capacidad de ahorro que tienen ellos, que suple considerablemente a la inexperiencia financiera, por ese motivo son visitados por operadores de la economía subterránea que les prestan dinero sin ningún trámite, por esta burocracia de las instituciones financieras hacen que sea poco amigables con este tipo de clientes.

6. Bibliografía

- Araque, W. (15 de 10 de 2015). *LA HORA NACIONAL*. Obtenido de LA HORA NACIONAL:
http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101874525/-1/La_producci%C3%B3n_de_las_pymes_cay%C3%B3_entre_20%25_y_40%25_.html#.V7TKQU3hDIU
- ARTESANIAS, S. D. (01 de 01 de 2012). *MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD*. Obtenido de MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD:
http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/2012_Alternativas_Financiamiento_PYMES_mercado_Valores.pdf
- Artesanías, S. d. (01 de 02 de 2013). *MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD*. Obtenido de MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD: <http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/09/FOMENTO-DE-LA-MIPYMES-ECUATORIANAS.pdf>
- ARTESANO, L. D. (14 de 05 de 2008). *JUNTA NACIONAL DE DEFENSA DEL ARTESANO*. Obtenido de http://www.artesanos.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/ley_defensa_artesano.pdf
- BID, F. m. (2011). *BID, Fondo multilateral de inversiones miembros del grupo*. Obtenido de BID, Fondo multilateral de inversiones miembros del grupo:
<http://www.fomin.org/PORTADA/Proyectos/AccessoFinanciamiento/FinanciamientodelaPYME.aspx>
- GESTIOPOLIS. (26 de 03 de 2014). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de GESTIOPOLIS:
<http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>
- INEC. (1 de 1 de 2010). *DESARROLLO, SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACION Y*. Obtenido de DESARROLLO, SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACION Y:
http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0806_ATACAMES_ESMERALDAS.pdf
- INFORMACION, S. N. (01 de 01 de 2015). *INFORMACION, SISTEMA NACIONAL DE*. Obtenido de INFORMACION, SISTEMA NACIONAL DE: INFORMACION, SISTEMA NACIONAL DE
- MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCION, E. Y. (05 de 2011). *MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCION, EMPLEO Y COMETITIVIDAD*. Obtenido de MINISTERIO COORDINADOR DE PRODUCCION, EMPLEO Y COMETITIVIDAD:
<http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-ESMERALDAS.pdf>
- OECD. (16 de 11 de 2012). *OECD*. Obtenido de OECD:
<http://www.oecd.org/newsroom/nuevaspoliticaspapymesserequierenparaimpulsarelcrecimientoenamericalatinasegunlaocdeylacepal.htm>
- PRENTICE, H. (1999). *METODOS DE INVESTIGACION*. MEXICO: PRENTICE HALL HISMANOAMERICANA S.A. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=3uIW0vVD63wC&pg=PA11&dq=tipo+investigacion+descriptiva&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKewjJ97L8mLfOAhWK6yYKHVPOCaIQ6AEIHDA#v=onepage&q=tipo%20investigacion%20descriptiva&f=false>

PRODUCTIVIDAD, M. D. (1 de 06 de 2016). *MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD*.
Obtenido de MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD: www.industrias.gob.ec/

Saavedra María, H. Y. (1 de 12 de 2008). *Redalyc*. Obtenido de Redalyc:
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25711784011>

SEMANA. (11 de NOVIEMBRE de 2013). *SEMANA IDEAS QUE LIBERAN*. Obtenido de SEMANA:
<http://www.semana.com/nacion/articulo/muhamad-yunus-bancos-sociales-contra-la-pobreza/365635-3>

SUDAMERICA, A. P. (21 de 11 de 2014). *ANDES*. Obtenido de ANDES:
<http://www.andes.info.ec/es/noticias/consiste-cambio-matriz-productiva-ecuador.html-0>

UNESCO. (1997). *UNESCO ORGANIZACIÓN*. Obtenido de OFICINA DE LA UNESCO EN SANTIAGO:
<http://www.unesco.org/new/es/santiago/culture/creative-industries/crafts-design/>

7. Anexos

7.1 Anexo 1: Encuesta a artesanos



LA SIGUIENTE ES UNA ENCUESTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADA POR PAMELA BRAVO ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENCUESTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE EL CASO.

_____ Agradecemos de antemano su colaboración. _____

1. ¿Cómo usted financia la producción de artesanías?

- Préstamos a un familiar o amigo
- Recursos personales
- Crédito bancario con instituciones publica
- Crédito bancario con instituciones privadas
- Crédito de proveedores
- Programas de emprendimiento
- Otros.....

2. ¿Conoce las alternativas de financiamiento para créditos y microcréditos existentes?

- Si No
- ¿Cual?.....

Si su respuesta es sí conteste la siguiente pregunta
vaya a la pregunta 4

si su respuesta es no

3. ¿Conoce alguna de estas instituciones que brindan financiamiento a microempresas

- Banco Ecuador (antes Banco del Fomento)
- Banco solidario
- Credife
- Banco Grameen amazonas
- Fudece

4. ¿El acceso a micro créditos le permitiría expandir su producción de artesanías con el fin de poder exportar?

- Sí No
- No tiene interés

5. ¿Qué tipo de artesanías usted manufactura?

- Cerámica
- Paja toquilla
- Joyería
- Tagua y afines
- Artículos de cuero
- Artículos de madera
- Pinturas y dibujos
- Textiles
- Otros ¿Cuáles?

6. ¿Cuál es el precio al que usted vende las artesanías que produce?

- 5 - 10

- 11 -20
- 31- 30
- 31- 40
- 41 - 50
- 51 en adelante

7. ¿Es de mucha importancia una fuente de financiamiento para poder mejorar la productividad de artesanías?

- Si le parece necesario
- No le parece necesario
- Puede sostener su productividad sin finaliamiento

8. ¿Que compraría con el dinero que le presten para aumentar y mejorar su producción, con la finalidad de exportar?

- Instrumentos para elaboración de artesanías
- Materia prima
- Darle mejor acabado al producto
- Diseñar empaque y marca al producto
- Mejoramiento de local

9. ¿Qué cantidad de dinero usted necesita para poder realizar una producción sustentable y rentable?

- 300
- 500
- 700
- 1000
- 2000
- Mas ¿Cuánto?.....

10. ¿Necesita usted préstamos para adquirir otros productos, o satisfacer otras necesidades?

- Pagar deudas
- Comprar electrodomésticos
- Medicina
- Estudio
- Familia
- Otro negocio
- Otra necesidad.
- Ninguna de las anteriores

11. ¿Ha recibido capacitación por parte de instituciones estatales sobre la productividad e importancia que tiene el sector artesanal para para el país?

- Si
- No
- No ha asistido
- No le interesa si escoge esta opción pase a la pregunta 13

12. ¿Qué tipo de capacitación usted está interesado en aprender?

- Financias personales
- Comercialización el producto
- Nuevas técnicas y artes
- Mejoramiento de los procesos de producción artesanal
- Calidad del producto final
- Exportaciones

13. ¿Usted estaría dispuesto a recibir capacitación en el manejo de la herramienta exporta fácil?

Si
No

14. ¿Ha realizado alguna vez un crédito bancario para mejorar la producción o comercialización?

Si Si su respuesta es si conteste la siguiente pregunta
No si su respuesta es no vaya a la pregunta 16

15. ¿A qué tiempo realizo el crédito?

1
2
3
4
Más de 5

16. ¿Ha realizado usted préstamos al chulco?

Si
No

17. ¿A utilizado usted los servicios de compraventa de joyas para obtener dinero para mejorar la productividad?

Si Si su respuesta es si conteste la siguiente pregunta
No si su respuesta es no vaya a la pregunta 19

18. ¿Cuánto le prestaron, y cuánto pagó para recuperar la joya y en qué tiempo?

.....
.....

19. ¿Cuál sería el valor mensual que usted podría pagar si calificara para un préstamo?

\$50
\$100
\$150
\$200
\$250
Mas

20. Tiene garantías que respalden un acceso algún micro crédito

Si Si su respuesta es si conteste la siguiente pregunta
No si su respuesta es no vaya a la pregunta 22

21. Que tipos de garantías posee

Joyas
Terreno
Vivienda
Otros

22. ¿A cuánto ascienden sus ingresos personales mensuales?

Menos de 200

- De 201 - 300
- De 301 - 400
- De 401 - 500
- De 501 - 600
- Otro

23. ¿A más de producir artesanías, que otro u otros trabajos realiza?

- Empleado domestico
- Pesca
- Ganadería
- Rentista
- Trabajadores por cuenta propia
- Ninguno
- Otro.

7.2 Anexo 2: Entrevista a instituciones financieras



LA SIGUIENTE ES UNA ENTREVISTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADA POR PAMELA BRAVO ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENTREVISTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE EL CASO.

Cuáles son los requisitos de acuerdo a los montos para acceder a un préstamo

¿Manejan el sistema de microcrédito es su institución?

¿Qué garantías exigen para los préstamos bajo el sistema de microcrédito?

Existen proyectos hacia este sector empresarial

De qué depende la posibilidad de acceder a un crédito financiero por parte del sector Artesanal

Cuáles son los montos máximo que se otorgan para adquirir un microcrédito

Existen montos de micro créditos dirigidos para el sector artesanal

7.3 Anexo 3: Operacionalización de las variables

Objetivo	VARIABLES	INDICADORES o necesidades de información	TECNICA /HERRAMIENTAS ¿Como?	FUENTES DE INFORMES	PREGUNTA
Analizar las necesidades de financiamiento con respecto a la mejora de productividad con fines de exportación que tiene los artesanos del cantón Atacames.	Identificar fuentes de financiamiento Tipos de artesanías que manufacturan	Nivel de endeudamiento (Como los artesanos financian su actividad productiva) Grado de dependencia con el financista. (Quienes financian a los artesanos en su actividad) Costo del dinero. (Cuál es el costo de la financiación para los artesanos)	Encuesta	Asociación de artesanos Identificación de fuentes formales de financiamiento. Documentales relacionados de microcréditos. Proecuador Tipos interés formales para los préstamos.	¿Cómo financia la producción de artesanías? ¿Conoce las fuentes financiamiento para créditos y microcréditos existentes? ¿Alguna vez ha accedido a alguna fuente de financiamiento?
	Producción de artesanías	Tipificación de artesanías que	encuestas	Proecuador	¿El acceso a micro créditos le

		produce		Documentales relacionados con las artesanías	<p>permitiría expandir su producción de artesanías con el fin de poder exportar?</p> <p>¿Qué tipo de artesanías usted manufactura?</p> <p>¿Cuál es el precios al que usted vende las artesanías que produce?</p>
Analizar las necesidades de financiamiento con respecto a la mejora de productividad con fines de exportación que tiene los artesanos del cantón Atacames.	Necesidades de financiamiento	<p>Grado de necesidad del financiamiento para la actividad productiva.</p> <p>Tipo de financiamiento</p> <p>Montos de financiamiento</p>	<p>Encuesta</p> <p>Entrevista</p>	<p>Mipro</p> <p>Artesanos</p> <p>Presidentes de las asociaciones</p>	<p>¿Es de mucha importancia una fuente de financiamiento para poder mejorar la productividad de artesanías?</p> <p>¿Que compraría con el dinero que le presten para aumentar y mejorar su producción, con la finalidad de exportar?</p>

					<p>¿Qué cantidad de dinero usted necesita para poder realizar una producción sustentable y rentable?</p> <p>¿Necesita usted préstamos para adquirir otros productos, o satisfacer otras necesidades?</p>
	Mejoras de productividad.		<p>Análisis documental</p> <p>encuesta</p>	<p>Procuador Mipro Asociación de artesanos ONU BID</p> <p>Artesanos</p>	<p>¿Ha recibido capacitación por parte de instituciones estatales sobre la productividad e</p>

						<p>importancia que tiene el sector artesanal para para el país?</p> <p>¿Qué tipo de capacitación usted está interesado en aprender?</p> <p>¿Usted estaría dispuesto a recibir capacitación en el manejo de la herramienta exporta fácil?</p>
Identificar la experiencia financiera y la capacidad de endeudamiento y garantías que tienen los artesanos del cantón Atacames para la realización de préstamos que permitan adquirir equipos y materia prima con la	Identificar la experiencia financiera	Estadística personal de prestamos	Encuesta	Investigación descriptiva. INEC (INGRESOS)	<p>Ha realizado alguna vez un crédito bancario para mejorar la producción o comercialización?</p> <p>¿A qué tiempo realizo el crédito?</p> <p>¿Ha realizado usted préstamos al chulco?</p>	

<p>finalidad de producir artesanías con fines de exportación</p>	<p>Capacidad de endeudamiento.</p>				<p>¿A utilizado usted los servicios de compraventa de joyas para obtener dinero para mejorar la productividad?</p> <p>¿Cuánto le prestaron, y cuánto pagó para recuperar la joya y en qué tiempo?</p> <p>¿Cuál sería el valor mensual que usted podría pagar con respecto a la deuda adquirida?</p>
			<p>Encuesta</p>		
	<p>Garantías que disponen</p>		<p>Encuesta</p>		<p>Tiene garantías que respalden un acceso algún micro crédito</p> <p>Que tipos de garantías posee</p> <p>¿A cuánto</p>

					<p>ascienden sus ingresos personales?</p> <p>¿A más de producir artesanías, que otro u otros trabajos realiza?</p>
<p>Identificar los requisitos el mercado financiero en Atacames, que exigen en relaciona a los montos de endeudamiento y dirigidos al sector artesanal</p>	<p>Identificar requisitos</p>		<p>Entrevista</p>	<p>Sector bancario Documentos relacionados con micro créditos</p> <p>Superintendencia de bancos</p> <p>Superintendencia de compañías.</p> <p>Asociación de artesanos</p> <p>CEPESIU</p>	<p>Cuáles son los requisitos de acuerdo a los montos para acceder a un préstamo.</p> <p>¿Manejan el sistema de microcrédito es su institución?</p> <p>¿Qué garantías exigen para los préstamos bajo el sistema de microcrédito?</p> <p>Existen proyectos hacia este sector empresarial</p>

					De qué depende la posibilidad de acceder a un crédito financiero por parte del sector artesanal.
	Montos de endeudamiento.		Entrevista	Sector Bancario	<p>Cuáles son los montos máximo que se otorgan para adquirir un microcrédito</p> <p>Existen montos de micro créditos dirigidos para el sector artesanal</p>

