PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

ESTUDIO DE CASO

INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS MYPYMES DEDICADAS A LA VENTA DE ARTESANÍAS DEL CANTON ATACAMES.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

NEGOCIOS INTERNACIONALES - COMERCIO EXTERIOR LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

AUTOR:

DINA MARÍA SACCAROLA QUIÑONEZ

ASESOR:

Mgt. FRANCISCO MILA

ESMERALDAS - DICIEMBRE 2015

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

…….…….……..

Lector 1

…….

Lector 2

……..…….…….

Mgt. Francisco Mila Carvajal

Director de la escuela de Comercio Exterior

……..

Director estudio de caso

Diciembre del 2015

Autoría

"Yo, DINA MARIA SACCAROLA QUIÑONEZ, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de estudio de caso es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autor/a" y de la PUCESE.

Dina María Saccarola Quiñonez

CI. 0802214999

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por darme salud y vida, a mis padres por la herencia, más valiosa que pudiera recibir y la oportunidad de demostrar que quiero ser alguien en la vida, a la PUCESE ya que en ella se terminaron de formar mis conocimientos, a mis profesores en especial al Ing. Francisco Mila porque gracias a su apoyo y consejos, he llegado a realizar esta investigación con éxito, a mis compañeros, gracias al cariño y apoyo moral que siempre he recibido de ellos.

Índice

1. Resumen Ejecutivo VIII
2. Abstract IX
3. Planteamiento del estudio de caso 10
4. Justificación 11
5. Objetivos 12
5.1. Objetivo General 12
5.2. Objetivos Específicos 12
6. MATERIÁLES Y MÉTODOS 13
6.1. Ubicación de la investigación 13
6.2. Población del Estudio 13
6.3. Técnicas e instrumentos de investigación 14
6.3.1. Encuesta 14
6.3.2. Entrevista 14
6.3.3. Procedimientos utilizados 14
6.3.4. Tipo de Investigación 15
6.3.5. Método de investigación 15
6.4. Caso 13
6.5. Empresa 15
6.6. Artesano 16
6.7. Artesanías 16
6.8. Diagnóstico de los artesanos del cantón Atacames 16
7. Generalidades de los Artesanos 17
7.1. Ubicación Artesanos 17
7.2. Elaboración de Artesanías 18
7.3. Mercados 20
7.4. Empaques 21
7.5. Comercialización 22
7.6. Calidad 23
7.7. Maquinaria 23
7.8. Tipos de artesanías 25
7.9. Costos de Producción 26

7.10. Precios de venta 27
7.11. Matriz FODA 28
8. Parámetros para la Internacionalización 31
8.1. Exportaciones 31
8.2. Mercado Internacional 32
8.3. Características Únicas de cada país 34
8.4. Precios Internacionales 40
8.5. Calidad 41
8.6. Clasificación de productos, según su capacidad exportadora. 41
9. Alternativa de Solución 41
9.1. Competencia (producto) 41
9.2. Acogida del producto 42
10. Propuesta 43
10.1. Título 43
10.2. Beneficios de la Propuesta 44
10.3. Justificación 44
10.4. Contenido de la Propuesta 45
10.5. Desarrollo de la Propuesta 45
10.8.1. Estructura organizacional 48
10.8.2. Misión 49
10.8.3. Visión 49
10.8.4. Valores 49
10.8.5. Políticas 50
10.8.6. Logo 50
10.8.7. Nombre de la Asociación 51
10.9. Empaques para la comercialización/ Internacionalización 51
10.10. Exportación/Internacionalización 52
10.11. Cronograma de creación 56
11. Conclusiones 57
12. Fuentes Bibliográficas 58

Índice de Gráficos

Gráfico 1 19
Gráfico 2 19
Gráfico 3 20
Gráfico 4 21
Gráfico 5 22
Gráfico 6 24
Gráfico 7 24
Gráfico 8 25
Gráfico 9 26
Gráfico 10 27
Gráfico 11 33
Gráfico 12 42

Índice de Tabla

Tabla 1 28
Tabla 2 29
Tabla 3 30
Figura 4 31
Tabla 5 53
Tabla 6 54
Tabla 7 55

1. Resumen Ejecutivo

El propósito de esta investigación es conocer la razón por la que las artesanías del cantón Atacames no son exportadas o internacionalizadas, realizar un diagnóstico, que permita obtener resultados claves, para que los artesanos de este cantón conozcan su situación y la mejoren de forma progresiva.

Esta investigación se lleva a cabo en la provincia de Esmeraldas, en el cantón Atacames, precisamente, siendo los artesanos el objeto de estudio. Existen 7 Asociaciones dedicadas a la comercialización de las artesanías en el cantón, mismas que están ubicadas en el malecón de la playa. Luego de la realización de encuestas y entrevistas a los miembros de las asociaciones entre estas se escogió una, la más representativa, y con mayor número de integrantes. El método que se utilizó en esta investigación fue el cualitativo ya que manifiesta las cualidades, además ayuda a describir procesos, personas, comportamientos. Gracias a las encuestas y entrevistas realizadas se obtuvieron datos importantes como, saber que en el cantón Atacames existe mayor comercialización que elaboración de productos, y los pocos que fabrican no cuentan con el material adecuado para hacerlo, tomándoles así un poco más de tiempo, teniendo en cuenta el tipo de artesanías a realizar. El único mercado en el que los Artesanos del cantón Atacames comercializan sus artesanías es el local, no cuentan con una buena presentación del producto ante el cliente. Los tipos de artesanías que más se comercializan son: bisutería, recuerdos y adornos. Por diversas razones como el desconocimiento los artesanos no saben exactamente cuál es el costo de producción de sus artesanías, es por esto que se pueden observar a la venta artesanías demasiado caras o muy baratas en sus locales. Con el diagnóstico realizado a los artesanos del cantón Atacames se pudo obtener información valiosa para la investigación, que permitió conocer la realidad del mercado de artesanías en el cantón. Las artesanías del cantón Atacames pueden ser comercializadas de una mejor manera, aumentando su nivel y mejorando su imagen dentro del mercado local, para luego llegar a ser internacionalizadas.

Con la propuesta de creación de una nueva estructura para la internacionalización se busca mejorar la comercialización y aumentar los volúmenes de ventas del producto elaborado en el cantón Atacames.

2. Abstract

The porpouse of this investigation is to know the reason why the crafts of Atacames are not exported or internationalized, I going to do a diagnostic that allow me have inmediatly results for the artisan know the real situation and they can to get better results.

This investigation is doing in Esmeraldas Province, exactly in Atacames beach, being the artisan the aim of my study. Existing 7 Asociations dedicated to the crafts trade in Atacames city, located on the beach named "Malecon", After the realization of inquirys and interviews to the members of the asociations, I select one, the most representative, with the best number of members. Thanks to the inquirys and interviews made, I got important information how, to know what in Atacames exist more craft trade than products making, and the few people who developing don't have enough suitable materials for to do the hand work costing more time, considering the types of crafts to do. The one market which the Atacames' artisan can to spend their crafts is the local artisan Marketplace, It isn't appropriated for presentation of the products for the customers. The trimmings, artisan jewelry and imitation jewelry are the principal trading crafts. For differents reasons how the ignorance, the artisans don't kmow the exactly cost of the production, showing the differents levels of the amounts, too cheap or too expensive in their markets. The diagnostic executed to the Atacames' artisan, I got important information for the investigation, that allow me to know the real situatin of artisan Marketplace of Atacames. Their crafts can be trading of better way, increasing their quality level and better thier image in the local market, for after be a international trade.

The proposal, the creation of the new structure for the internationalization, I'm looking for to do better the craft trading and increase the levels of sales of that product elaborated in Atacames city.

3. Planteamiento del estudio de caso

El desconocimiento en exportación hace que exista un serio inconveniente en la internacionalización de los productos artesanales, sumado a esto, la calidad de los productos que por fallas en el acabado permiten que existan clientes insatisfechos. Otro factor, es la poca producción por escases de materia prima, en ocasiones es difícil encontrarla y de existir, no está apta para ser procesada, generando retrasos en la producción, que a su vez, genera pérdidas económicas para los participantes.

La inexistencia de maquinaria apropiada para la elaboración de artesanías y la falta de estándares legales de producción de artesanías hace que en la mayoría de ocasiones no sean muy atractivas, pese a que Esmeraldas no es la única provincia en el Ecuador con riquezas artesanales, y cuenta con mucha competencia a nivel nacional.

La escaza capacitación a los artesanos como asociación, hace una tarea difícil la exportación de sus productos con valor agregado, perdiendo mercados potencialmente atractivos como México, que es uno de los países que más importa Tagua desde Ecuador.

En la provincia de Esmeraldas existe mucha desinformación sobre exportaciones incluso de artesanías, esto supone un gran problema ya que la provincia es una de las más ricas del país y de las que menos genera empleos, a esto se suman las pésimas condiciones en las que se encuentra la ciudad como tal, por lo que a continuación se plantean las siguientes interrogantes:

¿Por qué los artesanos del cantón Atacames no internacionalizan su producción?

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

¿Cuáles son los parámetros de la internacionalización de las artesanías?

¿Cuál es la alternativa de solución para la internacionalización de artesanías?

4. Justificación

Para avanzar se necesita plantear propuestas que ayuden y sostengan la tesis del cambio de la matriz productiva, esto es un trabajo en conjunto donde sus protagonistas juegan un papel fundamental (empresas públicas, empresas privadas, el estado). Estas propuestas se llevan a cabo mediante estudios relacionados con la solución de los problemas a los que se enfrentan los artesanos de la provincia, dotándolos de las herramientas necesarias para empezar el proyecto de exportación de artesanías bajo el concepto de internacionalizar la cultura riqueza que existe en la provincia.

El desarrollo de nuevas tecnologías dentro de un país significan la evolución, el progreso y el cambio del mismo, es algo absurdo no utilizarlas, y es a lo que hoy se enfrenta la provincia, cuenta con una de las mejores herramientas para exportar productos, la mayoría de sus habitantes no la conoce o simplemente no la usa.

El Ecuador es un país que se encuentra en vías de desarrollo y las ideas innovadoras forman parte de este proceso, ya que contribuyen al crecimiento de empleo, las MYPYMES o Asociaciones, en este caso de artesanos realizan un aporte importante porque permiten la exportación de productos terminados en menos cantidades que las grandes industrias dándoles a los mismos un valor agregado.

Las artesanías que se realizan en la provincia cuentan con un valor agregado que permite a los turistas apreciar la riqueza natural con la que contamos, la exportación de estas artesanías atraerá de distintas maneras al turismo nacional e internacional, por ser originales y atractivas, generara más fuentes de empleo, sin restarle importancia a las actividades que hoy por hoy, realiza el estado para el desarrollo económico y explotación de artesanías en la provincia y en el país, siendo estas en el futuro un pilar fundamental en la evolución económica.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

- Analizar la internacionalización de las MYPYMES dedicadas a la venta de artesanías del cantón Atacames, mediante un diagnostico situacional, para conocer su potencialidad de exportación.

5.2. Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de los artesanos del cantón Atacames mediante un análisis para conocer la situación actual.

- Identificar los parámetros para la internacionalización de las artesanías del cantón Atacames para conocer mercados potenciales.

- Proponer la alternativa de solución para la internacionalización de las artesanías.

6. Caso

Este caso va dirigido al sector artesanal, mismo que hoy en día no es reconocido, por esta razón se han analizado las problemáticas existentes en el mismo y otorgado posibles soluciones. La actividad macro que se desea plantear es la internacionalización de las artesanías del cantón Atacames, y para conseguirlo se necesita conocer las características de las artesanías con capacidad de exportación en este cantón y además saber cuáles son los materiales más utilizados para su elaboración, si los artesanos del cantón Atacames compran, o fabrican sus artesanías, toda esta información será recopilada a través de encuestas y entrevistas que aportaran información valiosa al caso.

El proceso de internacionalización de artesanías en el Ecuador es algo que se ha venido suscitando en los últimos tiempos, gracias a la calidad de sus productos y la nueva forma de promoción cultural mediante campañas desarrolladas por el gobierno, esto no quiere decir que la mayor parte de artesanías son comercializadas al exterior.(Proecuador, 2014).

6.1. MATERIALES Y MÉTODOS

6.1.1. Ubicación de la investigación

La presente investigación se desarrolló en la ciudad de Esmeraldas en el cantón Atacames precisamente, siendo las asociaciones de Artesanos el objeto de estudio.

6.1.2. Población del Estudio

La población tomada en cuenta para este estudio de caso fueron los artesanos miembros de las diferentes asociaciones del cantón Atacames, con un total de 200 personas encuestadas, siendo las mujeres las que predominan dentro de este campo comercial, y se ha tomado la asociación más numerosa como base para la investigación.

6.2. Técnicas e instrumentos de investigación

6.2.1. Encuesta

En la presente investigación se utilizó como instrumento la encuesta, misma que fue aplicada a los Artesanos del cantón Atacames, para determinar su capacidad de producción, y el nivel de información con la que cuentan como asociación para que sus productos sean industrializados y comercializados a nivel nacional e internacional. La encuesta estuvo estructurada por 18 preguntas, de las cuales 17 son cerradas de opción múltiple y una abierta.

6.2.2. Entrevista

La entrevista formo parte de la investigación y aporto al desarrollo de las mismas ya que con esta se pudieron determinar puntos clave no obtenidos en las encuestas aplicadas.

La entrevista estuvo estructurada siete preguntas abiertas, detallando también los datos del entrevistado. Las entrevistas fueron aplicadas a los presidentes de las diferentes asociaciones de artesanos.

6.2.3. Procedimientos utilizados

Gracias a las técnicas utilizadas se pudo recolectar información valiosa que sirvió de soporte en la investigación realizada.

A continuación puntos relevantes dentro de la investigación efectuada

- ✓ La encuesta se llevó a cabo en el cantón Atacames y fue realizada a los diferentes integrantes de las asociaciones de artesanos.

- ✓ Las entrevistas fueron realizadas a los distintos presidentes de las asociaciones de artesanos del cantón Atacames.

6.2.4. Tipo de Investigación

La presente investigación es de carácter descriptivo, ya que se analizó una problemática real existente dentro de las asociaciones de artesanos del cantón Atacames, se produjo un flujo de información muy valiosa que aporto a la investigación, para conocer las falencias dentro de la cadena de artesanías y por qué no son exportadas.

6.2.5. Método de investigación

El método utilizado es el cualitativo ya que se pudo conocer e interpretar datos reales de la investigación.

> "Este método se apoya en describir de forma minuciosa, eventos, hechos, personas, situaciones, comportamientos, interacciones que se observan mediante un estudio; y además anexa tales experiencias, pensamientos, actitudes, creencias etc. que los participantes experimentan o manifiestan; por ende es que se dice que la investigación cualitativa hace referencia a las cualidades."(Santaella, 2014)

Es importante tener muy claro el método utilizado y sus características para obtener buenos resultados en la investigación.

6.3. Empresa

Para el correcto desarrollo de esta investigación es necesario conocer el significado de algunos términos clave dentro de la misma, una de estas es Empresa.

> Una empresa son individuos que unen sus esfuerzos para alcanzar un beneficio económico. Precisamente, ese deseo de lucro es lo que la diferencia de cualquier otra institución de la sociedad.(Cleri, 2004, pág. 33)

Entonces una empresa sobrevive gracias a la organización de los individuos que en ella trabajen como todo buscando siempre un beneficio económico, el concepto de empresa está más relacionado a trabajo en conjunto.

6.4. Artesano

Es la persona que realiza objetos artesanales o artesanías. Los artesanos realizan su trabajo a mano o con herramientas manuales, por lo que hay que tener cierta destreza y habilidad para realizarlo (Codigo de Trabajo, 2013, cap III, art 285).Artesano es todo individuo con la capacidad de fabricar y elaborar, productos sin la intervención de tecnología.(Real Academia de la Lengua, 2015). Los artesanos pueden trabajar solos o junto a otras personas que les sirven de ayudantes o aprendices.

6.5. Artesanías

Según la Real academia de la lengua se refiere tanto al trabajo del artesano como al objeto o producto obtenido en el que cada pieza es distinta a las demás. La artesanía como actividad material se diferencia del trabajo en serie o industrial.(Real Academia de la Lengua, 2015). Las artesanías forman parte de la cultura de muchas regiones de los distintos países y en ocasiones son objetos representativos que llaman la atención de las personas.

> Hablar de artesanías es hablar de objetos, de mercancías con identidad, temas que conllevan al diseño tanto por ser éste el instrumento moderno utilizado para dar fisonomía al producto como por sus relaciones con la investigación de mercado que, en las prácticas contemporáneas, antecede a las estrategias de posicionamiento. Quiñones Aguilar et al.(2003).

6.6. Diagnóstico de los artesanos del cantón Atacames

En el cantón Atacames existen 7 asociaciones dedicadas a la producción y comercialización de artesanías en las cuales se venden diferentes tipos de productos, desde cuadros hasta pulseras, muchos de estos fabricados a mano y con material autóctono de la provincia como: el coco, la tagua, concha nácar, piedra, madera, arena, paja toquilla, cola de rata, coral, y otros productos que no son de la provincia como: hueso de vaca, plata y acero bambú resina, hilo encerado. (Ministerio de Coordinacion de la Produccion, Empleo y Competitividad, 2011)

Según el resultado de la investigación mediante una serie de encuestas y entrevistas realizadas a los artesanos, se puede identificar que existen más mujeres que hombres dedicadas a la comercialización y elaboración de artesanías en el cantón Atacames, sus edades oscilan entre 20 y 30 años, lamentablemente los y las artesanas del cantón cuentan con un nivel educativo básico ya que por diversas situaciones estos no culminan sus estudios, en su gran mayoría alcanzan nada más que la secundaria.

Gracias a la investigación realizada se identificó la existencia de muchas irregularidades en los gremios, unos hablan de problemas de liderazgo muchos quieren ser el líder pero no oyen las necesidades de todos, no buscan el bien común y son muy individualistas, entre asociaciones no existe armonía, otros hablan de precio, los demás simplemente de calidad de producción.

7. Generalidades de los Artesanos

7.1. Ubicación Artesanos

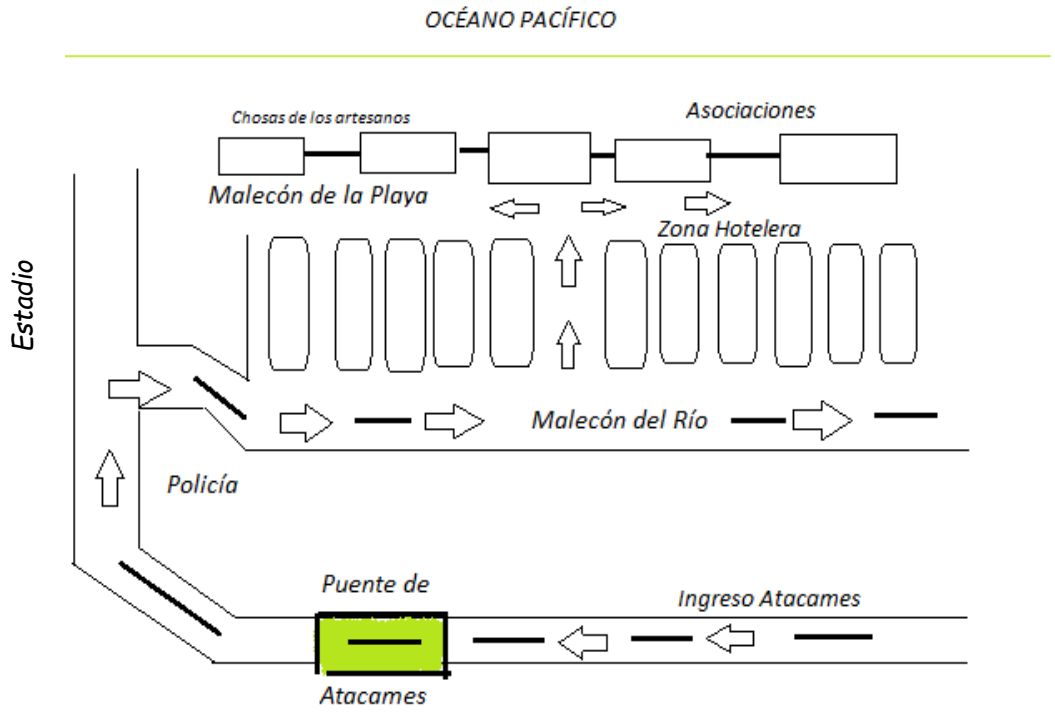
Las asociaciones de artesanos se encuentran repartidas en el malecón y centro del cantón Atacames (calles principales y de más afluencia de turistas). (GAD/ ATACAMES, 2015). Atacames está ubicado en la zona occidental de la provincia de Esmeraldas, al noroeste del país, cuenta con una población de 15.463 habitantes, siendo la cuarta ciudad más poblada de la provincia.

Atacames limita al norte con el Océano Pacífico, al Sur con Muisne y Esmeraldas, al este con el cantón Esmeraldas, y al oeste con el cantón Muisne.

Según (GAD/ ATACAMES, 2015) Atacames es uno de los mejores balnearios de la costa ecuatoriana, además de ser uno de los más visitados por turistas tanto nacionales como internacionales, en los meses con más afluencia de turistas son Junio, Julio, y Agosto.

El cantón Atacames es muy reconocido a nivel internacional por sus famosas playas, su deliciosa comida y sobre todo por sus artesanías, mismas que son elaboradas por talentosos artesanos, que buscan comercializar sus productos aprovechando el atractivo de la playa, por

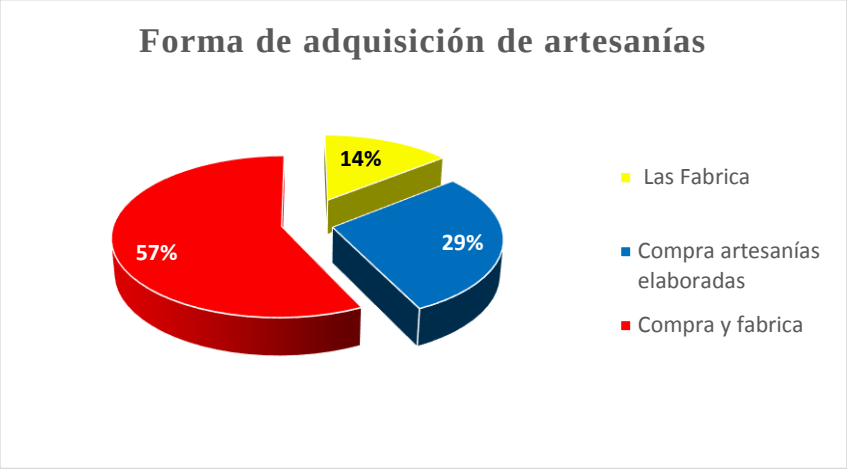
el que llegan muchos turistas.(Turismo en Atacames , 2015).A continuación mediante un croquis se indica la ubicación de los artesanos en la playa de Atacames.



7.2. Elaboración de Artesanías

La mayoría de artesanos en el cantón Atacames se dedican mucho más a la comercialización de las artesanías que a su elaboración, ya que esto implica desgaste de tiempo y dinero, tomando en cuenta que muchos de ellos no son conocedores del arte de elaborar artesanías. Dentro de las asociaciones del cantón existen asociados máximo 6 verdaderos artesanos que son los que en realidad se dedican a la elaboración y comercialización de artesanías. Esto se ve reflejado en el gráfico Nº 1.

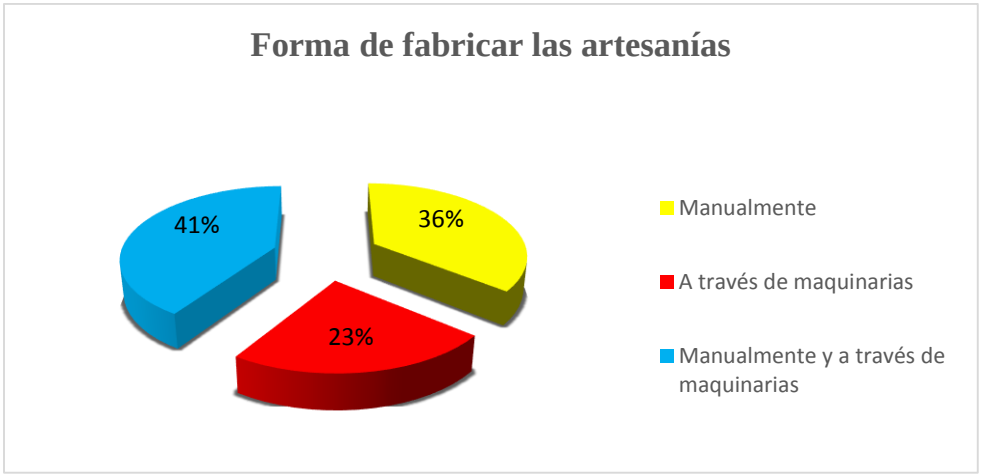
Gráfico 1



Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

La elaboración de artesanías encierra muchos conceptos claves dentro de esta investigación, es importante conocer la forma en la que son elaboradas, ya que esto demuestra el esfuerzo y el talento que emplean los artesanos para realizar sus productos, dándoles un mayor valor e incluso contando con mercancía única dentro de su mercado. Aun así por diversas razones existe un mínimo porcentaje de artesanos que elaboran sus artesanías de diversas formas. Tal como se observa en el gráfico Nº 2.

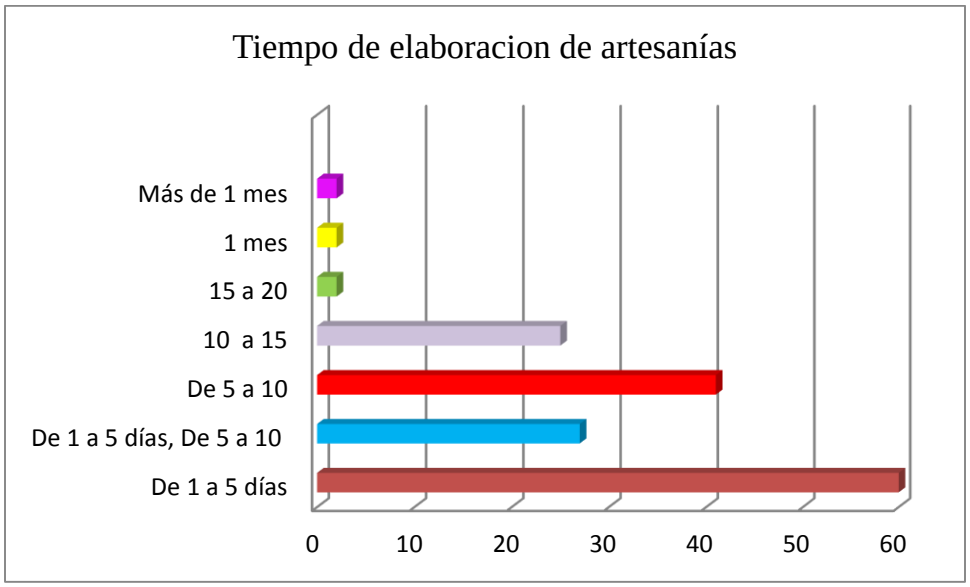
Gráfico 2



Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

La elaboración y comercialización de artesanías es una de las fuentes de empleo en el cantón Atacames, por años la comunidad atacameña se ha dedicado a la preparación de comida típica, hospedaje y artesanías. El proceso de elaboración de artesanías no toma más de un día, dependiendo de la cantidad de productos que se realizaran el material y las dimensiones con las que serán procesadas. Muchos de los artesanos conocedores totalmente de los procedimientos les toma un día realizarlas, es impresionante la cantidad de artesanías que pueden hacer en un día. El tiempo máximo para realizar sus artesanías es de 1 a 5 días, así como lo señala el gráfico Nº 3.

Gráfico 3



Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

7.3. Mercados

Para hablar de mercados se debe tener muy claro su concepto. (Parkin, 2009). Expresa que el mercado, es el conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos. "Las artesanías ecuatorianas son reconocidas a nivel internacional creyendo incluso que son de las mejores de Sudamérica, esto se debe a su historia y la cultura conservadora a la que pertenecen."(Pro Ecuador, 2013).

El Ecuador gracias a su diversidad cuenta con ventajas ya que en la mayoría de sus provincias existe la elaboración de artesanías, los principales productos comercializados a nivel internacional son: bisutería, sombreros, artículos de cuero y de madera, adornos de cerámica.

7.4. Empaques

Por diferentes razones muchas de las artesanías comercializadas tanto a nivel local como internacional no cuentan con un empaque que las identifique, por otro lado, las más conocidas como los sombreros de paja toquilla que cuentan con sello y marca registrada, estos si son comercializados en su empaque.

En el cantón Atacames, la comercialización de artesanías se realiza por lo general sin empaques y sin marcas registradas, luego de la investigación realizada se puede observar en el gráfico Nº 4.

Gráfico 4



Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

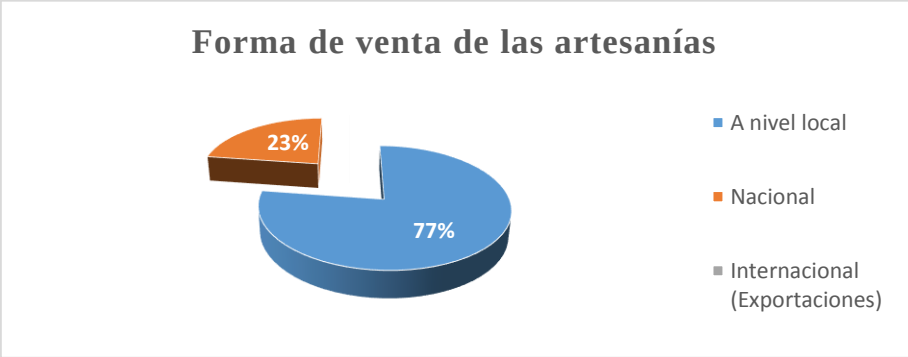
7.5. Comercialización

Para la comercialización de sus artesanías los artesanos deben considerar varios parámetros importantes como: Identificar el producto más atractivo para los clientes, conocer las ventajas que tiene el producto ante posibles competidores. Los artesanos Atacameños hacen llegar sus productos a los consumidores por medio de la presentación en pequeños puestos, en los que ellos mismos atraen a los clientes, a este pequeño mercado dentro de su propia localidad, esto provoca que con dificultad sus productos sean reconocidos en otros lugares como elaborados en el cantón Atacames.

La manera de comercializar artesanías no está del todo clara para los artesanos del cantón Atacames, ya que estos no están capacitados para hacerlo, hace falta la implementación de técnicas que apoyen la comercialización y distribución de los productos no solo a nivel local sino que también dentro y fuera del territorio nacional, para que los artesanos estén bien capacitados se necesita el apoyo de instituciones que impulsen este tipo de iniciativas.

Por ahora la comercialización de ciertos tipos de artesanías se realiza a través de ferias por parte de asociaciones ejecutadas en otros lugares, organizadas por empresas privadas, mas no por cuenta propia de los artesanos. Los artesanos para comercializar bien el producto que sacan a la venta deben asegurarse de la calidad del producto comercializado, ya que de esto depende su reputación, como artesano (artista, comerciante y como persona). Tal y como se describe en el gráfico Nº 5 a continuación.

Gráfico 5



Fuente: Artesanos del cantón Atacames

Elaborado por: La autora

7.6. Calidad

Las artesanías cuentan con una buena presentación y acabado muy llamativo, sus colores son naturales y atractivos, aunque muchos de los productos elaborados por el tipo de materia prima no industrializada cuenta con pequeños defectos, es el caso de la tagua que cuando no es bien tratada o mal cosechada es presa fácil de la polilla[1]

Lo mismo sucede con otros artículos, esto se debe a que son realizados de manera artesanal y con materia prima natural, no cuentan con conservantes que hagan que estos resistan por mucho tiempo y muchas veces es la causa para que los clientes que desconocen del tema hagan a un lado estos productos.

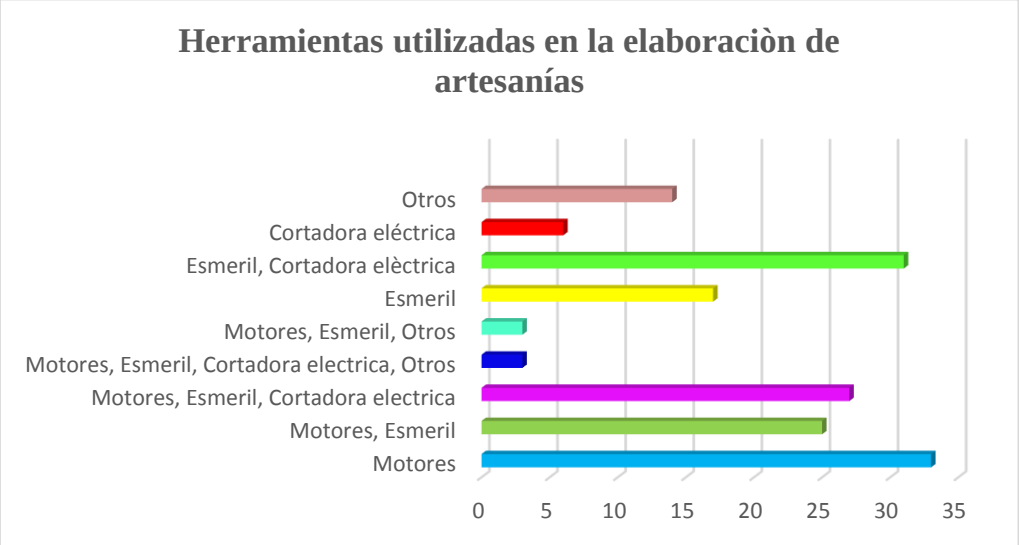
7.7. Maquinaria

La elaboración de artesanías dependiendo del tipo y el material requiere de más de una persona para su transformación, el artesano controla el proceso y el acabado mientras que sus herramientas y maquinarias las manipulan los auxiliares o personas que colaboran con ellos.

Para la elaboración de sus productos los artesanos utilizan una diversidad de herramientas, entre ellas, esmeril, motores, cortadoras eléctricas, troquel, máquinas de coser, dremel, taladros, pinzas y tijeras pero la más útil es el esmeril, ya que este lima la tagua, el coco, la concha y les da brillo único, otra herramienta muy útil y que nunca falta en los talleres artesanales es la lima, existen dos clases de limas, la limadora industrial y la personal, la industrial ayuda al artesano a realizar el trabajo en masa y en menos tiempo, estas limas son más utilizadas con la tagua, se puede constatar mediante el gráfico Nº 6 que los artesanos utilizan mucho el Esmeril como herramienta clave para elaborar sus artesanías, claro está, este no es la única pero si la más práctica.

[1]*Nombre científico:* Grapholitha molesta, *Nombre común: Polilla del duraznero, Orden: Lepidoptera Familia: Grapholithidae,. La oruga ataca, destruye los frutos desde adentro, el cual se pudre y cae".* ***Fuente especificada no válida.***

Gráfico 6



Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

Gráfico 7



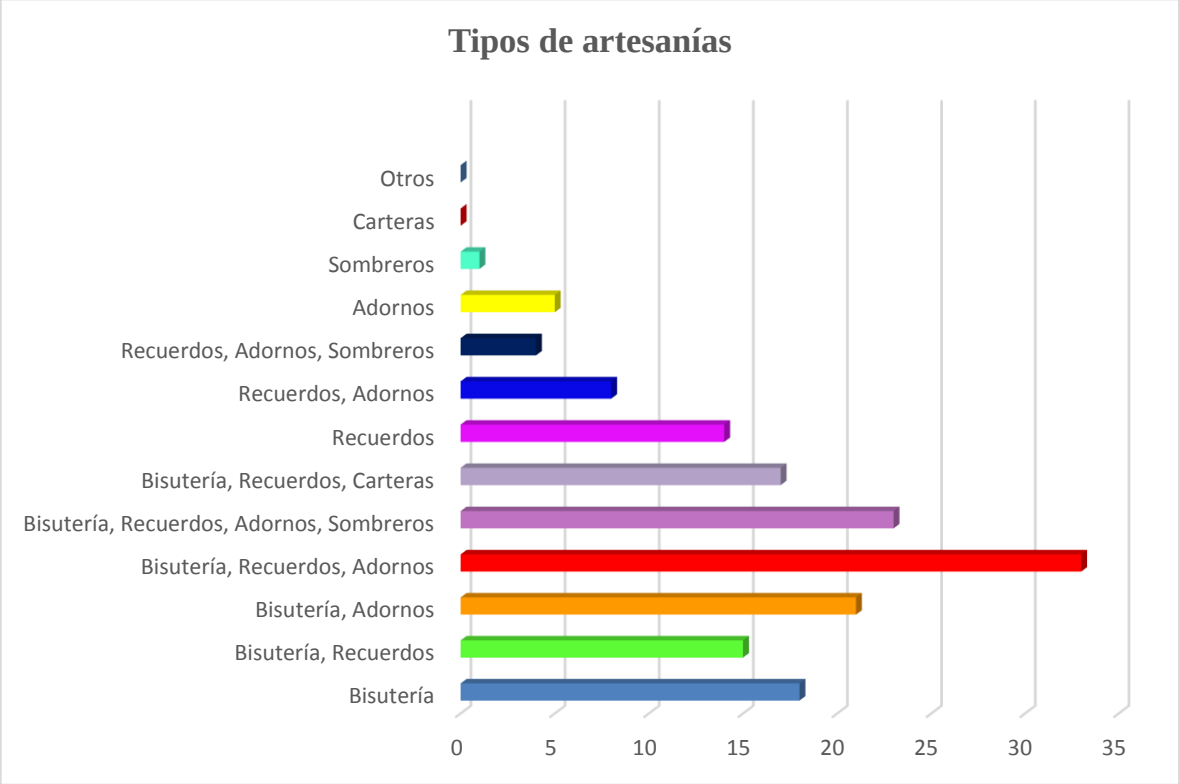
Elaborado por: La autora

7.8. Tipos de artesanías

En el cantón Atacames sus artesanos se inclinan por una variedad de artesanías entre ellas, la bisutería, recuerdos, adornos, sombreros y carteras, estas artesanías son elaboradas de acuerdo a la habilidad de cada artesano y esto depende también de especialización.

Según el gráfico Nº 8 las artesanías que son más atractivas para los turistas son recuerdos y bisutería.

Gráfico 8



Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

7.9. Costos de Producción

Para muchos artesanos del cantón Atacames es un poco difícil conocer el costo exacto de producción de sus artesanías muchos de ellos no toman en cuenta el tiempo que les cuesta producir, el gasto de energía eléctrica, y el pago de los auxiliares que ayudan en la producción de artesanías.

El no conocer exactamente el costo de producción de sus artesanías es una perdida evidente de dinero ya que no sabrán exactamente cuál es la ganancia obtenida, y esto se debe a que el 43% de los artesanos son personas poco preparadas, que realizan este tipo de actividades para sobrevivir porque en el medio no hay muchas oportunidades de trabajo, por su condición y poca preparación muchos de ellos tienen sus talleres en casa simplemente para ahorrar dicen ellos. Esto se ve reflejado en el gráfico Nº 9.

Gráfico 9

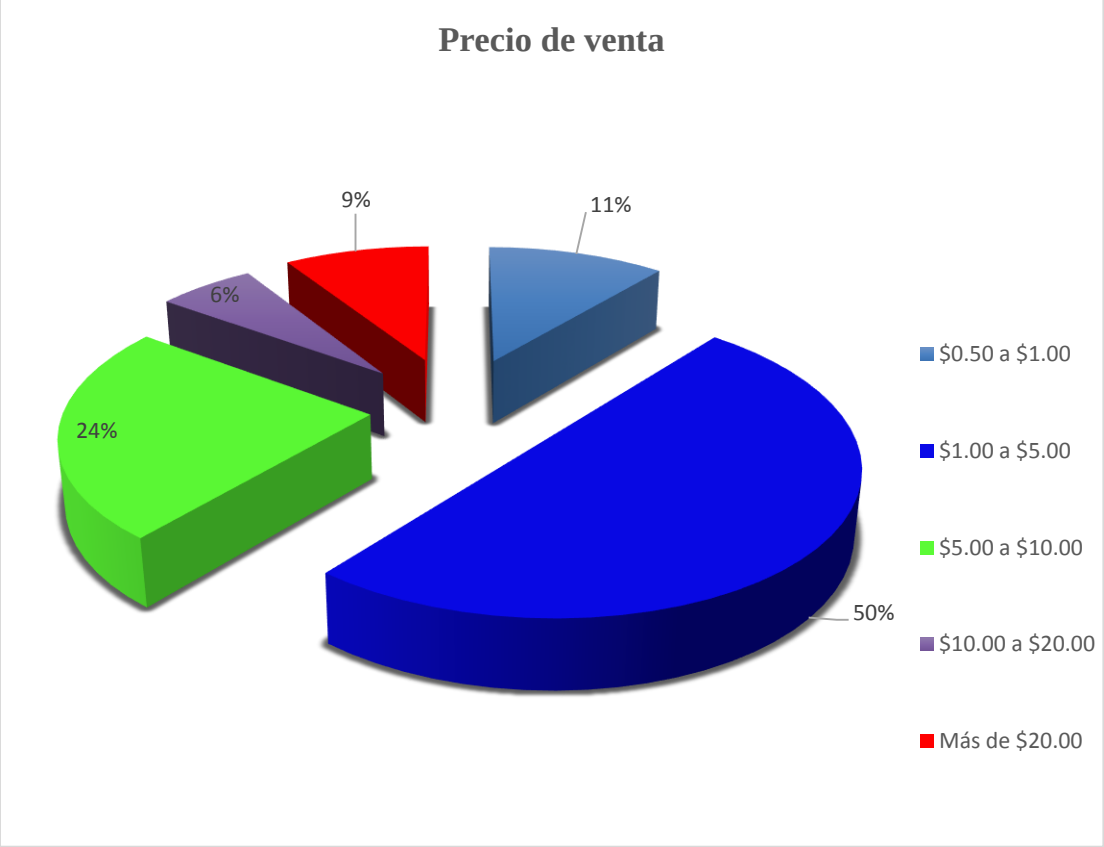


Fuente: Artesanos del cantón Atacames
Elaborado por: La autora

7.10. Precios de venta

Los precios de venta de las artesanías van desde $1,00 hasta $20,00 dependiendo de su tamaño y material estas pueden llegar a costar hasta $200.00, tal como lo explica el gráfico Nº 10.

Gráfico 10



Fuente: Artesanos del cantón Atacames

Elaborado por: La autora

Toda organización debe estar enterada de cuáles son sus fortalezas, sus debilidades, amenazas y oportunidades en el mercado, es por esto que el campo artesanal no es la acepción, se realizó un FODA, tomando los resultados obtenidos en las encuestas y entrevistas realizadas a los artesanos del cantón Atacames, mismo que es presentado a continuación.

7.11. Matriz FODA

Tabla 1

	Factores Externos clave/ Oportunidades	Peso (01, a 1)	Clasific	Peso
1	Turistas	0,05	4	0,15
2	Tecnificación	0,03	4	0,28
3	Exporta Fácil	0,03	4	0,32
4	Preferencias Arancelarias	0,04	4	0,32
5	Pro Ecuador	0,3	3	0,27
6	UNESCO	0,03	3	0,36
	Amenazas			
1	Calidad	0,04	1	0,5
2	Competencia	0,05	1	0,1
3	Mercados internacionales	0,4	1	0,1
4	Aranceles	0,03	2	0,16
	Total	1		2,56

Amenazas importante	1
Amenazas menor	2
Oportunidades menor	3
Oportunidades importante	4

Tabla 2

	Factores Externos clave/ Oportunidades	Peso (01, a 1)	Clasific	Peso
1	Infraestructura	0,3	4	0,32
2	Precios flexibles	0,04	3	0,28
3	Creatividad	0,05	3	0,32
4	Ubicación	0,02	3	0,3
	Debilidades			
1	Publicidad	0,1	1	0,2
2	Recursos Económicos	0,03	1	0,1
3	Capacitación	0,4	1	0,1
4	Atención Personalizada	0,06	2	0,5
	Total	1		2,12

Debilidades importante	1
Debilidades menor	2
Fortalezas importante	3
Fortalezas menor	4

Tabla 3

FODA

ARTESANOS DE ATACAMES			FORTALEZAS: F		DEBILIDADES: D
		F1		D1	Publicidad
		F2	Infraestructura	D2	Recursos Económicos
		F3	Precios flexibles	D3	Capacitación
		F4	Creatividad	D4	Atención personalisada
		F5	Ubicación	D5	
		F6		D6	
		F6		D7	
	OPORTUNIDADES: O		**ESTRATEGIAS FO**		**ESTRATEGIAS DO**
O1	Turistas	1	Capacitación y actualización constantes al personal para mantener un servicio eficiente y eficaz	1	Buscar financiamiento enel estado
O2	Tecnificacion				
O3	Exporta Facil	2	Implementación política de precios flexibles, con ampliación a nivel local, nacional e internacional tener una mayor cobertura.	2	Capacitacion en Exportaciones
O4	Preferencias arancelarias				
O5	Pro Ecuador			3	Utilización de plataformas de comercio exterior para la internacionalización de sus productos.
O6	UNESCO	3	Buscar mayor participacion en el mercado		
O7				4	
O8		4			
	AMENAZAS: A		**ESTRATEGIAS FA**		**ESTRATEGIAS DA**
A1	Calidad	1	Innovación que fortalezca el mercado	1	Creación de una imagen corporativa que permita darse a conocer la empresa
A2	Competencia	2	Tecnificacion de productos y calidad contra la competencia.		
A3	Mercados internacionales			2	Promocion de las artesanias y su imagen corporativa
A4	Aranceles	3	Capacitación sobre internacionalización y exportación		
A5				3	Optimizacion de recursos para un mejor rendimiento
A6		4			
A7					

8. Parámetros para la Internacionalización

8.1. Exportaciones

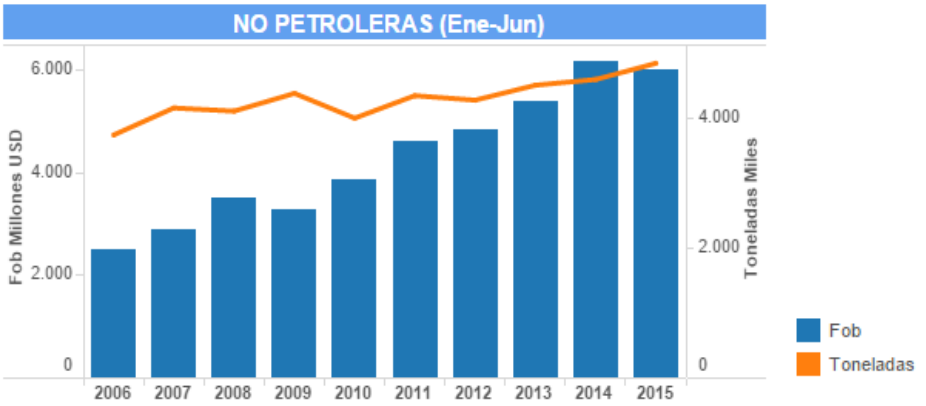
Es importante resaltar el concepto de Exportación, Aduana del Ecuador (SENAE, 2012) indica. "Exportación es el régimen que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente".

Las exportaciones son nada más que la salida de las mercancías nacionales a territorio extranjero para su comercialización, el nivel de las exportaciones se determina en base a su relación con los ingresos.

Ecuador ha demostrado un importante cambio en cuanto a sus exportaciones no petroleras desde el año 2006 al presente año existe una gran diferencia y muy notable. Como lo explica la figura N 1

Figura 4

Evolución de las Exportaciones



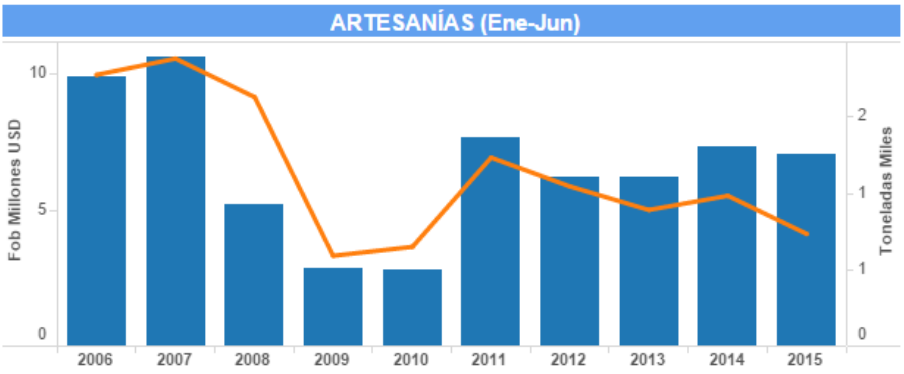
VARIACIONES NO PETROLERAS (Ene-Jun)

	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	TCPA
Fob%	15,62%	21,56%	-6,80%	18,01%	19,30%	5,10%	11,11%	14,77%	-2,99%	10,21%
Ton%	11,11%	-1,17%	6,64%	-8,71%	8,68%	-1,60%	5,38%	1,95%	5,42%	2,91%

Fuente:(Pro Ecuador, 2014)

Elaborado por: Pro Ecuador

Evolución de las Exportaciones no petroleras



VARIACIONES ARTESANÍAS (Ene-Jun)										
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	TCPA
Fob%	3,39%	-39,62%	-41,69%	3,16%	88,57%	-19,34%	-0,18%	18,24%	-3,68%	-4,69%
Ton%	4,29%	-5,81%	-58,47%	8,24%	45,21%	-15,28%	-14,70%	10,31%	-25,37%	-10,16%

Fuente:(Proecuador, 2014)

Elaborado por: Pro Ecuador

Un país que cuenta con mayor rango de exportaciones que de importaciones es un país en desarrollo que busca obtener estabilidad en su balanza comercial.

8.2. Mercado Internacional

Antes de hablar de mercado internacional y explicarlo se debe conocer su significado, un mercado internacional es el punto donde las mercancías de los distintos países son comercializadas.

El mercado internacional es muy amplio en el tema de exportaciones de artesanías, a decir verdad, estas forman parte de un buen porcentaje de ingresos al Ecuador.

> Los productos más vendidos y exportados son: Sombreros de paja toquilla y productos fabricados con cuero y tagua. El sector exportó **USD 15.7 millones** y un total de **1.9 mil toneladas** de artesanías en 2014. Entre los principales destinos de las exportaciones se encuentran **Hong Kong, Italia, China, Turquía y Estados Unidos.** (Proecuador, 2014). Según la figura No 11.

Gráfico 11



Fuente:(Proecuador, 2014)

Elaborado por: La autora

ARTESANÍAS (Ene-Jun)						
	2013		2014		2015	
Pais	Fob	Ton	Fob	Ton	Fob	Ton
HONG KONG	1.745	210	1.906	170	1.675	139
CHINA	572	78	731	79	993	125
ITALIA	527	62	684	67	868	80
TURQUÍA	771	88	681	79	729	67
ESTADOS UNIDOS	278	13	662	35	496	23
JAPÓN	208	20	477	39	418	35
ESPAÑA	202	22	460	45	412	37
PANAMÁ	218	33	372	41	246	29
COREA DEL SUR	344	43	218	23	108	16

VARIACIONES ARTESANÍAS (Ene-Jun)						
	2013-2014		2014-2015		Part. 2014	
Pais	Fob%	Ton%	Fob%	Ton%	Fob%	Ton%
HONG KONG	9,24%	-19,01%	-12,17%	-18,44%	26,06%	17,30%
CHINA	27,77%	2,14%	35,93%	57,35%	9,99%	8,05%
ITALIA	29,77%	7,89%	26,92%	19,65%	9,35%	6,81%
TURQUÍA	-11,62%	-9,89%	6,98%	-15,02%	9,31%	8,02%
ESTADOS UNIDOS	137,85%	171,39%	-25,02%	-33,16%	9,05%	3,57%
JAPÓN	129,38%	95,36%	-12,33%	-10,34%	6,52%	3,98%
ESPAÑA	128,08%	103,72%	-10,45%	-16,84%	6,30%	4,52%
PANAMÁ	70,52%	23,98%	-34,02%	-29,09%	5,09%	4,12%
COREA DEL SUR	-36,43%	-47,19%	-50,34%	-32,27%	2,99%	2,33%

Fuente:(Proecuador, 2014)

Elaborado por: Pro Ecuador

Existen restricciones para la entrada de estos productos a los diferentes destinos en el mundo por ejemplo la tagua y sus derivados entran libremente a los países antes descritos menos a China, Panamá y México. Los “Sombreros y demás tocados”, la mayoría de los países le aplican arancel 0% al Ecuador excepto China, Corea del Sur, México y Panamá.

8.3. Características únicas de cada país

A continuación las características relevantes de cada destino clave para la exportación de artesanías ecuatorianas.(Atlante Zanichelli, 1986, pág. 58) Hong Kong tiene una historia única, es un país que por mucho tiempo fue colonizado por ingleses y hoy en día se puede decir que es libre, con una economía estable, de libre mercado existe mucha apertura a las nuevas pequeñas y grandes empresas, cuenta con una cultura diversa por la influencia de China y el Reino Unido.

La velocidad de las transformaciones urbanas y de los estilos de vida no ha logrado terminar con la cultura llegada en su mayoría del campo. (City, 2015) Los habitantes han apostado al desarrollo económico constante de su país, esta sociedad ha logrado integrar tecnología y tradición por ejemplo en las construcciones de sus rascacielos utilizan en lugar de estructuras de metal, trabajan con andamios de bambú.

Para la mejor comprensión de lo explicado a continuación se incorporan fichas que explican un poco sobre cultura, economía, gobierno y ubicación de cada uno de los países que son considerados los principales destinos de exportación.

Hong Kong

Idioma: Cantones e Inglés

Moneda: Dólar de Hong Kong



Fuente:(Perez, 2005)

Italia es un país con mucha historia, internacionalizada este país vende cultura, estilo, y marcas mundiales por mucho tiempo vivió de las manufacturas, aunque también de la agricultura, el pueblo italiano goza de mucha fauna(Perez, 2005, pág. 58). Italia es socio fundador del UE beneficio que en principio fortaleció su economía, poco después esta decayó y no solo en Italia sino que también en el resto de Europa.

Italia

Idioma: Italiano

Moneda: Euro



Fuente:(Perez, 2005)

China es reconocida como centro industrial mundial puesto que se mueve mucha producción de todo tipo China es un referente mundial, su economía, sus costumbres, a pesar de ser influenciada fuertemente por su cultura (Perez, 2005, pág. 120).China forma parte de grandes Organismos Internacionales y es el primer exportador mundial.

China

Idioma: Chino Mandarín

Moneda: Yuan



Fuente:(Perez, 2005)

Turquía es un país muy creyente, respetan mucho la religión y sus rituales, tiene un buen enfoque económico, cuenta con su moneda propia, es un gobierno estable(Perez, 2005, pág. 80). Turquía cuenta también con una fuerte unión aduanera con la UE que fortalece su economía.

Turquía

Idioma: Turco

Moneda: Lira Turca



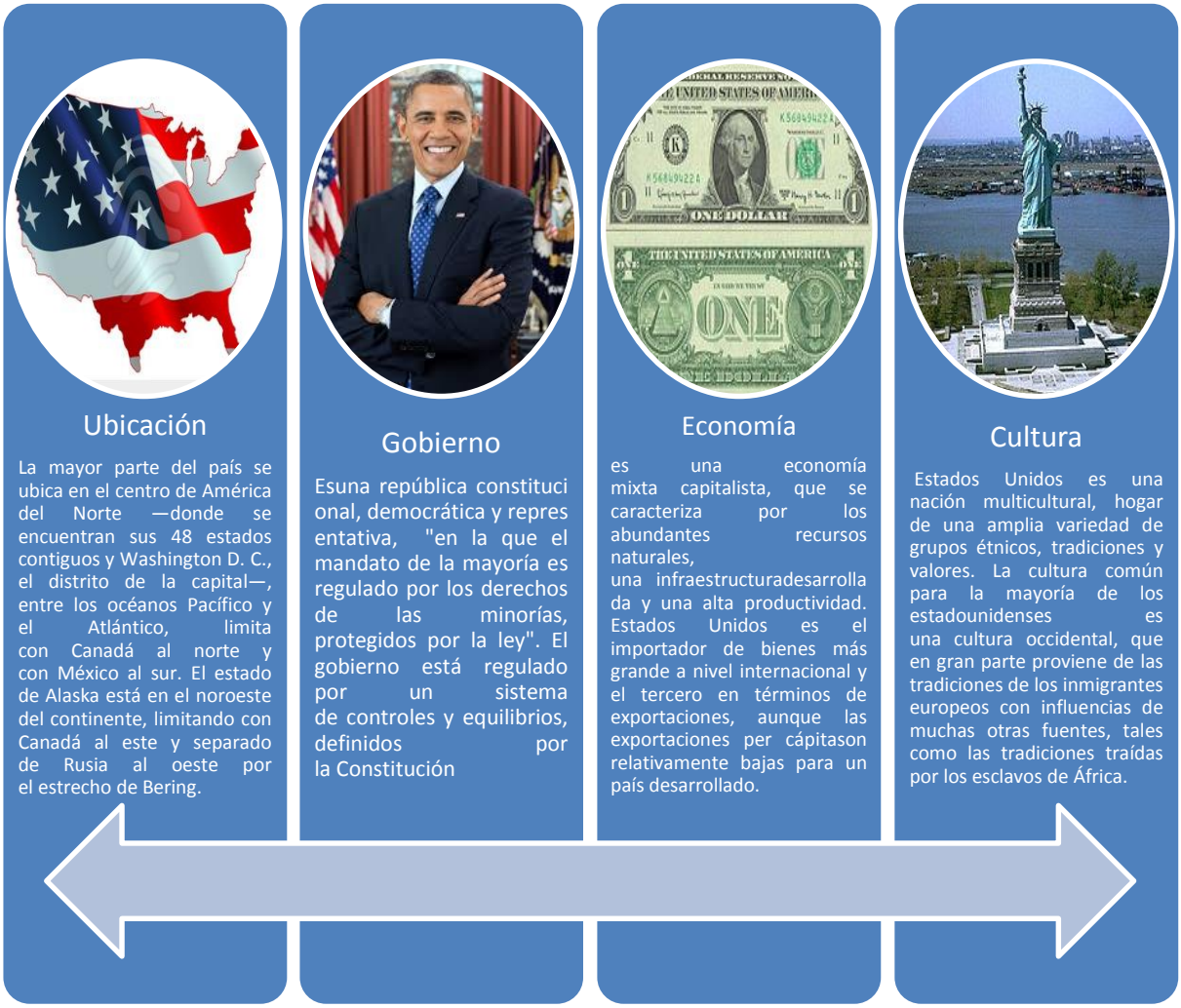
Fuente:(Perez, 2005)

Estados Unidos es considerado una potencia mundial y reconocida por su interculturalidad, en este país existen diversidad de razas, cuenta con una inmensidad de migrantes latinos, tiene políticas económicas que fortalecen el desarrollo social dentro del mismo(Perez, 2005, pág. 91). Estados Unidos es un país que toma el control en diferente ámbitos económico sociales y culturales, además de ser un referente mundial.

Estados Unidos

Idioma: Ingles

Moneda: Dólar Estadounidense



Fuente:(Perez, 2005)

España es un país dividido por muchas culturas que fortalecen el desarrollo social del mismo, el hecho de ser socio fundador de la UE le abre muchas puertas al comercio, aunque en las últimas décadas este país se ha visto afectado por la cantidad de migrantes radicados su economía no va muy bien, las empresas han quebrado y muchas personas se han quedado sin empleos con la única opción de regresar a su país(Perez, 2005, pág. 77). Esto no sucede en todas las regiones del país pero si en la gran mayoría.

España es un país industrializado cuenta con mucha afluencia de turistas.

España

Idioma: Español o Castellano

Moneda: Euro



Fuente:(Perez, 2005)

8.4. Precios Internacionales

En realidad no existe un estándar de precios fijos para las distintas artesanías todo esto va a de pender de la producción y de la demanda de productos bien es cierto que la calidad en el mercado internacional es un indicador indispensable, relacionado con el precio del producto.

8.5. Calidad

Según el diccionario Océano Uno (Diccionario Enciclopèdico Ilustrado, 1995) la calidad se define como:

"Importancia o cualidad de una cosa, valor absoluto de la tolerancia". Los estándares de calidad son cada vez más exigentes a nivel mundial ya que la globalización ha ocasionado que los individuos sean cada vez más exigentes con los productos. Las artesanías ecuatorianas se encuentran dentro de los márgenes de calidad establecidos a nivel internacional, esto se puede constatar en una de las ferias realizadas en diciembre del 2013, en la ciudad de Milán en Italia, L'ARTIGIANOIN FIERA 2013, con una fuerte participación demostrando las artesanías ecuatorianas y su gastronomía al mundo. Es indiscutible la calidad de nuestras artesanías, sin embargo es necesario es buscar métodos para mantenerlas en buen estado, y esto se puede llevar a cabo gracias a una imponente capacitación en fabricación y producción, dejando claros conocimientos que permiten que la calidad de las artesanías aumente y hasta que sean garantizadas.

8.6. Clasificación de productos, según su capacidad exportadora

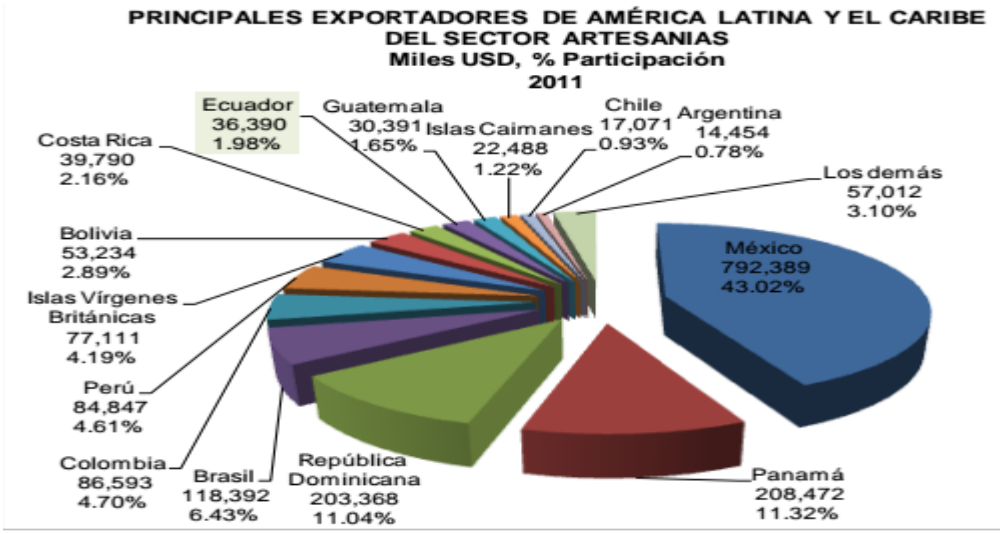
Los principales productos exportados del sector artesanías por subpartida NANDINA comprenden formas para botones de plástico o de tagua con un 35.74%, sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de tiras que representan el 24.71% y cascos para sombreros trenzados de paja toquilla o de paja mocora con participación del 19.08%.(PRO ECUADOR, 2013)

9. Alternativa de solución

9.1. Competencia (producto)

En cuanto a competencia de producto Ecuador compite constantemente con artesanías provenientes de China, India, Estados Unidos, Reino Unido, Suiza, Panamá, República Dominicana, Brasil, Colombia, Perú, Islas Vírgenes Británicas, Bolivia, Costa Rica.
Tal como lo muestra el gráfico Nº 12.

Gráfico 12



Fuente: Centro de Comercio Internacional, Trademap
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Gracias a este estudio se puede identificar que la competencia a nivel internacional de artesanías es muy grande ya que los competidores en primer lugar son fuertes, muchos de ellos potencias mundiales, y sus artesanías cuentan con un poco más de tecnificación que las ecuatorianas, llegando a ser muy cotizadas debido a que la mayoría de estos utilizan mucho más los metales preciosos para la elaboración de sus artesanías, en esto influye también el nivel de desarrollo y la cultura de cada país, tomando en cuenta que gracias a su nivel y capacidad realizan productos que ayuden a cubrir necesidades.

9.1.2. Acogida del producto

Las artesanías ecuatorianas tienen una gran acogida a nivel internacional ya que son muy llamativas por su diseño y la creatividad con la que los artesanos trabajan. Se ha llegado a este punto gracias el eficiente trabajo que ha venido desarrollando el gobierno para impulsar las artesanías, claro está que como es un proceso aún no están incluidas todas las artesanías que en el Ecuador se elaboran, es por esto; que se desarrollan planes y propuestas que sirvan de guía para que se pueda impulsar el comercio a nivel local nacional e internacional de nuestras artesanías, así como se ha venido haciendo con productos artesanales hechos en Ecuador que en ocasiones no son identificados como productos Ecuatorianos tales como: Los

sombreros de paja toquilla, los botones de tagua y otros productos netamente nacionales que en ocasiones por falta de publicidad y organización no son bien vistos a nivel internacional.

9.2. Propuesta

Frente a la problemática que presentan los artesanos del cantón Atacames se plantea la siguiente propuesta de solución.

9.2.1. Título

Diseño de una estructura para la internacionalización de las artesanías del cantón Atacames Para esto se han identificado problemas y sus posibles soluciones que facilitaran el desarrollo y el avance técnico de los artesanos del cantón Atacames. A continuación se presenta el cuadro donde se desglosan los problemas con los que cuentan los artesanos del cantón Atacames y sus posibles soluciones.

Problemas	Soluciones	Idea macro
Publicidad	Ferias a nivel nacional	
Falta de Capacitación en Ventas	Capacitar en comercialización	
Falta de Financiamiento	Asesoramiento y Facilidades para préstamos y solicitud de créditos.	
Nivel de educación	Facilitar la culminación de estudios en los artesanos	
Desconocimiento de Exporta Fácil	Capacitación en Exporta Fácil	Plan de internacionalización de artesanías del cantón Atacames.
Desconocimiento de Costos reales	Capacitación para que los artesanos realicen planes para conocer sus costos de producción.	
No cuentan con marca, empaque, mucho menos con embalaje.	Imagen corporativa	
Muchos de los artesanos no fabrican	Capacitación para que fabriquen	
Problemas en las Asociaciones	Definir una estructura única para la producción y exportación de sus productos.	

9.2.2. Beneficios de la Propuesta

Con la implementación de capacitaciones en las áreas antes mencionadas los artesanos contarán con los siguientes beneficios:

- Aumentará su margen de ventas
- Sus productos serán reconocidos a nivel internacional
- Aprenderán a comercializarlos en el exterior
- Mejoraran la atención a sus clientes y
- Sus precios serán muy asequibles para los mismos.

Los artesanos constituirán una asociación sólida que les bride seguridad y beneficios para que estos logren sobresalir.

9.2.3. Justificación

Para el desarrollo de la propuesta se investigaron algunos parámetros que servirán de guía para que esta se lleve a cabo, siguiendo la tesis del cambio de la matriz productiva.

El desarrollo de los artesanos como tal, implica la capacitación de los mismos en diferentes áreas como: fabricación, costos de producción, e Imagen, para culminar con la exportación. Es importante que los artesanos del cantón Atacames cuenten con apoyo en capacitación dentro de estas áreas ya que son las más vulnerables, llegando a ser estas el punto clave por el que su trabajo como artesanos no se ha exportado, hace falta un orden y una estructura formada que sea única (presidente, tesorero, vocales) que sirvan de guía para la producción y exportación de las artesanías.

Es necesario que los artesanos estén empapados de conocimientos como publicidad, fabricación, y formas de exportación, ya que esto les permitirá abrir puertas en distintas partes del mundo y no serán vistos solo como artesanos sino que también como una empresa constituida con objetivos claros que sabe dónde está y hacia dónde quiere llegar, claro está, que para obtener estos buenos resultados, se necesita mucho apoyo del gobierno, el mismo que consiste, en fomentar las exportaciones de artesanías mediante ferias internacionales y

facilita créditos para los pequeños empresarios que están dispuestos a abrir su mercado y tengan todas las facilidades necesarias para hacerlo.

Luego de Fortalecer las distintas áreas en las que existe déficit se debe implementar un sistema de control de precios para que no exista comercio desleal.

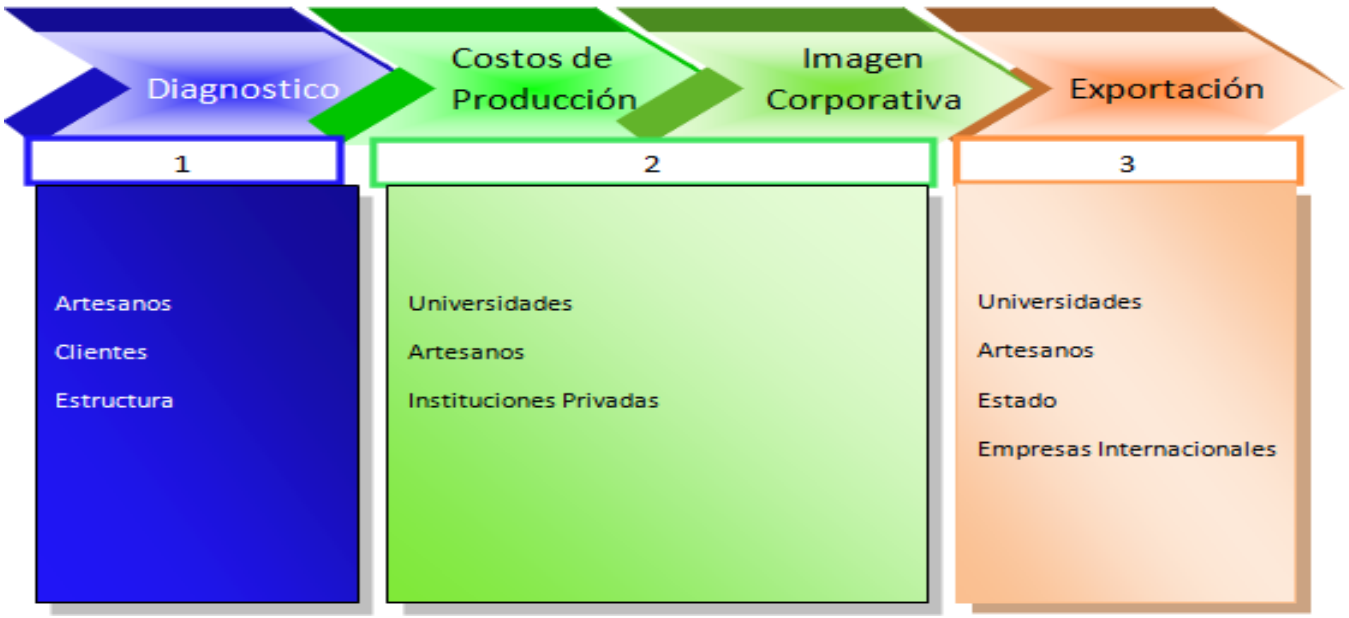
9.2.4. Contenido de la Propuesta

- Diagnostico
- Costos de Producción
- Imagen Corporativa
- Exportación

9.3. Desarrollo de la Propuesta

La propuesta está estructurada observando las falencias con las que cuentan los artesanos del cantón Atacames.

La propuesta está destinada a ser realizada en un periodo de 3 años en los cuales el diagnóstico, los costos, la imagen y la exportación son parte fundamental para el desarrollo de la propuesta.



Los artesanos del cantón Atacames no están preparados para la comercialización de sus productos en la localidad, mucho menos a nivel internacional, es por esto, que se propone realizar capacitaciones que lleven a un compromiso Artesano – Cliente, mismo que busque satisfacer las necesidades de los clientes y mejorar la imagen de los Artesanos del cantón Atacames en el mundo. Tomando en cuenta que el cliente es un pilar fundamental dentro de un negocio o comercio ya que son el principal medio de publicidad, y es el mismo que categoriza la calidad y compara la producción, un cliente mal atendido o insatisfecho es muy peligroso.

Es por esto que se debe conocer muy bien los posibles clientes que pueden llegar a tener de acuerdo a la calidad, precio, marca y organización con la que cuenten los Artesanos del cantón. Además de capacitar a los artesanos que cuentan con más del 90% de artesanías compradas, para que aprendan a fabricarlas y así sacarles provecho a la creatividad con la que cuentan.

Por estas razones se propone la creación de una estructura organizacional que sirva de soporte dentro de las asociaciones, que regule precios, además que cree un orden para una mejor comercialización de los productos, sumado a esto, debe llevar un control de los productos/ artesanías exportados.

Esta estructura debe ser constituida por personas del medio que conozcan la realidad de los artesanos, además que deben conocer muy bien sus necesidades y aspiraciones como socios de las diferentes asociaciones. Esta estructura organizacional trabajara en conjunto y bajo la asesoría de la empresa pública, empresa privada y la academia.

La estructura será completa ya que contara con una Imagen corporativa que identifique sus artesanías, orden y control en cuanto a costos de producción, contara con políticas claras, y metas a ser alcanzadas, un logo que describa el producto, comercializado, culminando con la exportación.

9.4. Costos de producción

Es necesario como ya se ha mencionado antes que los Artesanos cuenten con capacitación que les permita reconocer el costo total de producción de sus artesanías y establecer el precio justo de venta al público.

Para esto es importante conocer el significado de costos de producción, y así estar claros con el resultado que deseamos obtener:

> La determinación de los costos de producción persigue los siguientes fines: medir el rendimiento de los factores de producción, como son la mano de obra, el capital, la administración y la tierra; identificar los principales renglones de costo y buscar soluciones para disminuirlos, mediante la compra de insumos más económicos; y evaluar el impacta de la nueva tecnología sobre el costo de producción.(Maya Salinas, 2015)

Estas capacitaciones solo pueden llevarse a cabo si se realiza una alianza estratégica en la que se involucren las empresas públicas, privadas y la academia, ya que con la ayuda de estas tres entidades se podrá socializar la situación de los artesanos y ayudarlos. En el campo de costos de producción en cuanto a la academia, se tiene que realizar un proyecto donde se vinculen y los estudiantes y puedan ayudar a los artesanos a conocer más sobre cómo llevar adelante su actividad comercial.

Conocer sobre costos de producción es fundamental en un negocio ya que esto, permite determinar si el negocio es factible o no para continuar en el, estos costos implican conocer el negocio en su totalidad y saber manejarlo.

9.5. Imagen corporativa

La imagen es algo esencial dentro de una empresa y por qué no de una Asociación interesada en hacerse conocer a nivel mundial, explotando sus recursos naturales para satisfacer las necesidades que tiene el ser humano de una manera diferente, es muy importante, que los artesanos del cantón Atacames vendan una imagen corporativa que implique seguridad y confianza a sus clientes, permitiéndoles también ser parte de la difusión del Ecuador al mundo.

Para conocer un poco más sobre la definición de imagen corporativa se ha analizado la siguiente definición:

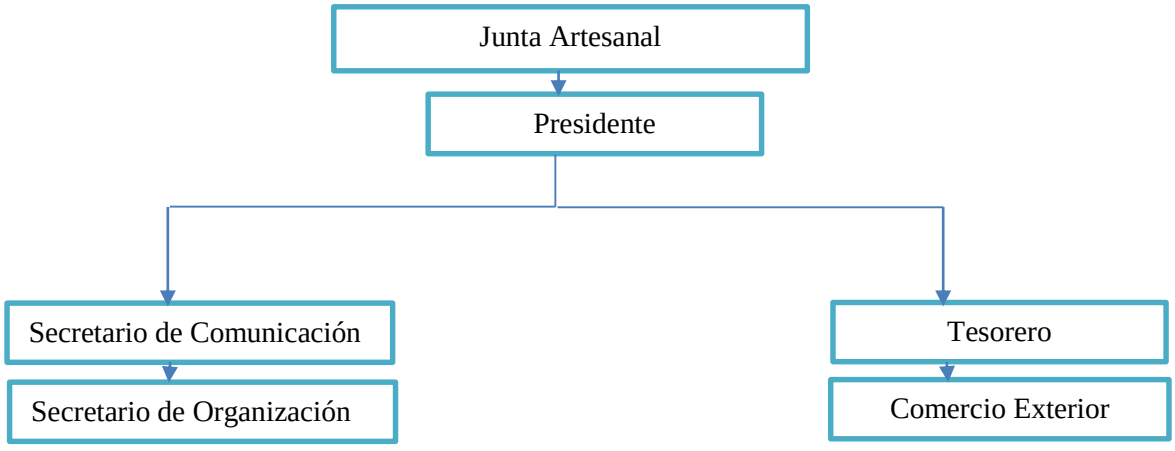
> En principio, para acercarnos a una precisión del concepto de "imagen institucional" es necesario incorporarlo en un cuadro más amplio de conceptos respecto de los cuales el concepto de "imagen" quedará definido por oposición. Propondremos el desdoblamiento del programa en cuatro elementos, en cuatro elementos básicos analizables por separado: realidad, identidad, comunicación e imagen.(Chaves, 1990)

Se propone incentivar al artesano a formar parte de una estructura sólida, misma que necesitara una imagen, un logo, marca, sus propias políticas y valores, con una misión y una visión claras y alcanzables proyectadas a la realidad. La imagen de una institución o empresa es la presentación del producto en el mercado, esta debe ser llamativa y atractiva para el cliente.

9.5.1. Estructura organizacional

La estructura organizacional que se constituirá debe estar encabezada por la junta Artesanal (artesanos miembros de las diferente asociaciones) misma que se encargara de designar al presidente, los secretarios de comunicación y organización, el tesorero y el responsable del área de Comercio Exterior.

Tal como se explica en el siguiente cuadro:



Presidente.- Es el líder y cabeza general de la asociación además de ser el representante oficial de los artesanos del cantón tiene la responsabilidad de cumplir y hacer cumplir los derechos y obligaciones de los integrantes de la asociación.

Secretario de Comunicación.- Es el encargado de informar mediante boletines las diferentes actividades realizadas durante el año.

Comercio Exterior y Ventas Internacionales.- Es el encargado de promocionar y comercializar a través de los medios de comunicación las artesanías realizadas, esto lo hace con ayuda de la tecnología aplicando las normas de comercio electrónico, por ejm: páginas web, tiendas online, blogs.

Tesorero.- Es el encargado de la recaudación de las aportaciones que realizan los artesanos en un periodo de tiempo determinado, mismo que será utilizado para la mejora de la fachada de cada stand de ventas y aumentar el nivel de comercialización, realizando ferias.

9.5.2. Misión

Promover las artesanías e incentivar al artesano buscando espacios que le permitan exponer sus productos.

9.5.3. Visión

Impulsar la exportación de artesanías del cantón Atacames, y conocer mercados internacionales mediante la participación en ferias y exposiciones artesanales.

9.5.4. Valores

Unidad.- Se considera este valor ya que por el momento dentro de las asociaciones de artesanos no existe y es lo que les hace falta para salir adelante, la unión permitirá cambios contundentes que fortalecerán el desarrollo de las asociaciones y por qué no de la comunidad.

Responsabilidad.- Ya que cada uno de los artesanos deben tener en cuenta este valor muy importante porque deben ser responsables con los pedidos de productos y su calidad

Respeto.- Debe existir el respeto el uno por el otro, una asociación única en la que el respeto y la consideración prevalezca.

9.5.5. Políticas

- Costos de Producción
- Calidad de producción
- Participación en ferias internacionales por lo menos 2 anuales
- Estrategias de organización
- Vinculación con universidades

9.5.6. Logo

“Artesanías de mi tierra”



Este logo describe las artesanías que se desea comercializar, contiene su nombre y el logo propuestos.

9.5.7. Nombre de la Asociación

“Handicraft” Atacames.

Se escogió este nombre, porque dice mucho sobre lo que se desea comercializar Handicraft significa artesanías en inglés, se realizó en este idioma porque la meta es llegar a mercados internacionales, y hoy en día es el más utilizado en el mundo.

9.6. Empaques para la comercialización/ Internacionalización

HANDICRAFT
ARTESANÍAS DE MI TIERRA





9.7. Exportación/Internacionalización

Es muy importante conocer sobre exportaciones, en esta área del mercado ya que el estado las está fomentado sobre todo para pequeños empresarios fortaleciendo sistemas como el Exporta Fácil, que ayuda al desarrollo eficiente de las exportaciones.

Para conocer sobre estas herramientas se necesita la influencia de la academia, misma que debe formar parte del nexo Artesano - cliente internacional, ya que la intención no es solo comercializar las artesanías a nivel local y nacional si no también elevar el nivel de las mismas llegando a penetrar en mercados internacionales, que no solo beneficien al artesano del cantón sino también al país, ya que estas artesanías serán reconocidas en diferentes partes del mundo con su propia identidad "Artesanías de mi Tierra" Handicraft Atacames/ hecho en Ecuador.

La internacionalización de artesanías supone un gran trabajo conjunto (artesano- academia) esta unión significara el crecimiento socioeconómico de la región y fomentara empleo, ya que el gobierno está impulsando la exportación de productos no petroleros, y existen muy pocas empresas dedicadas a este negocio, es indispensable aprovechar las oportunidades de crédito que hoy por hoy el estado brinda a los pequeños empresarios (artesanos).

La CFN (Corporación Financiera Nacional) brinda créditos a jóvenes emprendedores que sean crear empresas y negocios.

9.7.1. Fichas descriptivas

A continuación se realiza la presentación mediante fichas informativas las características de las artesanías elaboradas a mano por los artesanos del cantón Atacames con potencialidad para la exportación/internacionalización.

Tabla 5

Figura de Dama



FICHA DESCRIPTIVA	
Asociacion	Era Nuclear
Elaborada por	Artesanos del Cantón Atacames
Material	Cerámica
Marca	Sin marca
Embalaje	Sin Embalaje
Empaque	Sin Empaque
Precio	$12
Tiempo de helaboracion	5 Días
Detalles de la Artesanía	Busto de fémina de raza negra con detalles como aretes De concha nácar, ojos y boca decorados con pintura, pañuelo con Diseño de paisaje típico de la provincia.

Fuente: Artesanos del cantón Atacames

Elaborado por: La autora

Tabla 6

Cultura Afro



FICHA DESCRIPTIVA	
Asociacion	Era Nuclear
Elaborada por	Artesanos del Cantón Atacames
Material	Cerámica
Marca	Sin marca
Embalaje	Sin Embalaje
Empaque	Sin Empaque
Precio	$10
Tiempo de helaboracion	5 Días
Detalles de la Artesanía	Diferentes figuras con detalles como instrumentos musicales decorados con pintura

Fuente: Artesanos del cantón Atacames

Elaborado por: La autora

Tabla 7

Pulseras



FICHA DESCRIPTIVA	
Asociacion	Era Nuclear
Elaborada por	Artesanos del Cantón Atacames
Material	Tagua
Marca	Sin marca
Embalaje	Sin Embalaje
Empaque	Sin Empaque
Precio	$3.50
Tiempo de helaboracion	1 Dia
Detalles de la Artesanía	Pulseras con detalles y formas atractivas pintadas con pintura vegetal.

Fuente: Artesanos del cantón Atacames

Elaborado por: La autora

9.8. Cronograma de creación

Cronograma		Semanas														Exportacion
Fases	Actividades	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Establecimiento de los objetivos	Proponer alternativas y diagnostico de la situacion															
	Analisis de datos y extraer informacion															
Explorar conceptos	Establecimiento del proyecto y su funcion desde el diseño															
Reconocimiento de Contexto	Realizar encuestas a los artesanos para conocer su situacio, y el por que no exportan sus productos															
Conocimiento del Artesano	Observacion del comportamiento de los artesanos y analisis de las necesidades de los mismos															
Aprobacion por parte de los Artesan	Explorar conceptos de capacitacion para comenzar con la creacion de la estructura															
seño de la estructura Organizacion	Diseñar un esquema en donde se visualiza el orden gerarquico,															
	Diseñar un plan para la exportacion de artesanias.															
Implementacion	Analisis del mercado con el producto a la venta															
	Cambios dentro de la organización															

10. Conclusiones

- Luego del análisis de internacionalización de MYPYMES dedicadas a la venta de artesanías del cantón Atacames, se pudo conocer que estas cuentan con potencialidad de exportación, pero por la falta de conocimiento de los mercados y publicidad no explotan las riquezas con las que cuentan. Con el diagnóstico realizado a los artesanos del cantón Atacames se pudo obtener información valiosa para la investigación, que permitió conocer la realidad del mercado de artesanías en el cantón. Existen más artesanías importadas de China que hechas por los artesanos, del cantón Atacames, por lo tanto son más comerciantes que artesanos.

- Las artesanías del cantón Atacames pueden ser comercializadas de una mejor manera, aumentando su nivel y mejorando su imagen dentro del mercado local, para luego llegar a ser internacionalizadas. Los países que acogen de mejor manera las artesanías Ecuatorianas son Hong Kong, China, Italia, Estados Unidos, Japón, Colombia, Panamá, y Corea del Sur.

- Con la propuesta de creación de una nueva estructura para la internacionalización se busca mejorar la comercialización y aumentar los volúmenes de ventas del producto elaborado en el cantón Atacames. Cabe resaltar que la propuesta planteada está diseñada para ser implementada en un periodo de 3 años (largo plazo), también cuenta con el soporte del trabajo en conjunto (estado, empresa privada y academia), mismo que significa un avance, ya que esta unión fortalecerá el trabajo de los artesanos ayudándoles así a tecnificar sus productos y la comercialización de los mismos.

11. Fuentes Bibliográficas

Atlante Zanichelli. (1986).

Censtatd. (03 de 08 de 2013). *Census and Statistics Department*. Obtenido de Census and Statistics Department: http://www.censtatd.gov.hk/press_release/pressReleaseDetail.jsp?charsetID=1&pressRID=3159

Chaves, N. (1990). Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/tp5_texto_chaves___c18d7252d30c48008175aa296c18e8f4__77__.pdf

City, A. W. (2015). *Asia`s World City*. Obtenido de http://www.discoverhongkong.com/es/plan-your-trip/traveller-info/about-hong-kong/language-and-culture.jsp

Cleri, C. (2004). *El libro de las Pymes.* Ediciones Granica S.A.

Codigo de Trabajo. (2013). Obtenido de http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/03/CODIGO-DEL-TRABAJO-1.pdf

Diccionario Enciclopèdico Ilustrado. (1995). Barcelona: OCEANO.

GAD/ ATACAMES. (2015). Obtenido de http://www.municipiodeatacames.gob.ec/kweb/

Maya Salinas, D. (2015). Obtenido de http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=BAC.xis&method=post&formato=2&cantidad=1&expresion=mfn=046716

Ministerio de Coordinacion de la Produccion, Empleo y Competitividad. (05 de 2011). Obtenido de http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-ESMERALDAS.pdf

Parkin, M. (2009). *Economìa* (8va ed.). Pearson Educacion . Obtenido de http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=TbKjFtoxMDXX2j9LSVSy

Perez, J. (2005). *Biblioteca del aprendisaje* . Barcelona: Barcelona Ocèano .

Pro Ecuador. (2013). *Pro Ecuador*. Obtenido de Pro Ecuador: http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesanias/

PRO ECUADOR. (3 de 2013). *PRO ECUADOR*. Obtenido de PRO ECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/pubs/analisis-sector-de-artesanias-2013/

Pro Ecuador. (2014). *Pro Ecuador*. Obtenido de Pro Ecuador: http://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/

Proecuador. (2014). *proecuador /exportaciones/ artesanias*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/artesanias/

Quiñones Aguilar et al. (2003). Reflexiones en torno a la Artesanìa y el diseño en Colombia. Bogota: ISBN.

RAE. (s.f.). Obtenido de http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=TbKjFtoxMDXX2j9LSVSy

Real Academia de la Lengua. (31 de 06 de 2015). *REAL ACADEMIA DE LA LENGUA*. Obtenido de REAL ACADEMIA DE LA LENGUA: http://buscon.rae.es/drae/srv/search?type=3&val=artesano

Santaella, L. (13 de 10 de 2014). Recuperado el 5 de 10 de 2015, de http://conceptodefinicion.de/metodo-cuantitativo/

SENAE. (12 de 2012). *Aduana del Ecuador*. Obtenido de Aduana del Ecuador: www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Turismo en Atacames . (2015). Obtenido de http://www.codeso.com/TurismoEcuador/TurismoAtacames01.html

ANEXOS

Encuestas

LA SIGUIENTE ENCUESTA TIENE FINES ACADÉMICOS, ES REALIZADA POR DINA SACCAROLA ESTUDIANTE DE LA PONTIFÍCIA 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.

DATOS GENERALES:

- Sexo ☐ M ☐ F Edad _____ años
- Nivel de educación: Primaria ☐ Secundaria ☐ Universitaria ☐
  Maestría ☐ Otros ☐ Cual _____
- Estado civil: Soltero ☐ Casado ☐ Viudo ☐ Divorciado ☐
  Unión Libre ☐
- Cuantas personas integran su familia
  _____ Persona(s)

1. **Asociación a la que pertenece _____**

2. **¿Cómo adquiere sus artesanías?**

- Las Fabrica ☐ Valla a la siguiente pregunta
- Compra artesanías elaboradas ☐ **¿Por qué no las fabrica?**
  - Es más rentable la comercialización ☐
  - No cuenta con herramientas adecuadas ☐
  - Falta de tecnificación ☐
  - Falta de personal ☐
  - Falta de materia prima ☐
  - Falta de Financiamiento ☐
  - Otros ☐

  Valla a la pregunta 9
- Compra y fabrica ☐ Valla a la siguiente pregunta

3. **¿Cómo fabrica sus artesanías?**

- Manualmente ☐
- A través de maquinarias ☐
- Manualmente y a través de maquinarias ☐

4. **¿Qué tipo de artesanías realiza?**

- Bisutería ☐
- Recuerdos ☐
- Adornos ☐
- Sombreros ☐
- Otros ☐ Cuales _____

5. ¿De qué material está hecha la artesanía que comercializa y / o Fabrica?

- Tagua ☐
- Coco ☐
- Cacho de Vaca ☐
- Coral ☐
- Concha ☐

Otros ☐ Cuales _____

6. ¿Cuánto tiempo le toma a Ud. elaborar sus artesanías?

- De 1 a 5 días ☐
- De 5 a 10 ☐
- 10 a 15 ☐
- 15 a 20 ☐
- 1 mes ☐
- Más de 1 mes ☐

7. ¿Qué tipo de maquinaria Ud. utiliza en la producción de sus artesanías?

- Motores ☐
- Esmeril ☐
- Cortadora eléctrica ☐
- Otros ☐ Cuales _____

8. ¿Puede determinar cuáles son los costos de elaboración de sus artesanías?

Si ☐ No ☐ **¿Por qué factores?**

Desconocimiento ☐

No lo considera importante ☐

9. ¿Cuántas personas trabajan con Ud.?

_____ Persona(s)

10. ¿Cuál es la presentación que utiliza para la comercialización de las artesanías?

- Empaques con marca ☐
- Sin empaque ☐
- En fundas con logo propio ☐
- En fundas sin logo propio ☐

11. ¿Cómo comercializa sus artesanías?

- A nivel local ☐ Si selecciona este punto vaya a la pregunta 14
- Nacional ☐ Si selecciona este punto vaya a la pregunta 14
- Internacional (Exportaciones) ☐ Si selecciona este punto vaya a la siguiente pregunta

12. ¿Con que frecuencia exporta sus artesanías?

- Mensual ☐
- Semestral ☐
- Anual ☐
- Otro ☐ Cual _____

13. ¿A qué destino dirige sus exportaciones?

---

14. ¿Cuál es el precio de venta aproximado en el que Ud. comercializa sus artesanías?

$0.50 a $1.00 ☐
$1.00 a $5.00 ☐
$5.00 a $10.00 ☐
$10.00 a $20.00 ☐
Más de $20.00 ☐

15. ¿Cuál es el promedio aproximado de ingresos mensuales que percibe por la venta de artesanías?

- De $100 a $300 ☐
- $300 a $500 ☐
- $500 a $700 ☐
- $700 a $1000 ☐
- Más de $1000 ☐

16. Ha escuchado del sistema EXPORTA FACIL

Si ☐ **¿Por qué medio se enteró?** NO ☐

Capacitación ☐
Radio ☐
Prensa ☐
Televisión ☐

17. ¿De los siguientes factores seleccione el que Ud. necesita para darle valor agregado a sus artesanías?

- Financiamiento ☐
- Asesoría en producción ☐
- Asesoría Contable ☐
- Publicidad y marca ☐
- Maquinaria ☐
- Otros ☐

18. ¿Le gustaría que existiera un solo gremio u asociación de artesanos con proyección de exportación en el Cantón Atacames?

Si ☐ NO ☐

Entrevistas

Nombre del entrevistado: _____Cargo_____Institución:_____

Fecha: _____ Inicio: _____Fin de la entrevista: _____Nombre del entrevistador: _____

1. ¿Cuándo fue creada la asociación

   ---

2. Cuantos socios conforman la asociación

   ---

3. Cuantas asociaciones existen actualmente

   ---

4. Cuáles son las políticas organizacionales de la asociación

   ---

   ---

5. Cuentan con políticas que regulen la comercialización de las artesanías

   ---

   ---

6. Han recibido ayuda de alguna organización o del estado

   ---

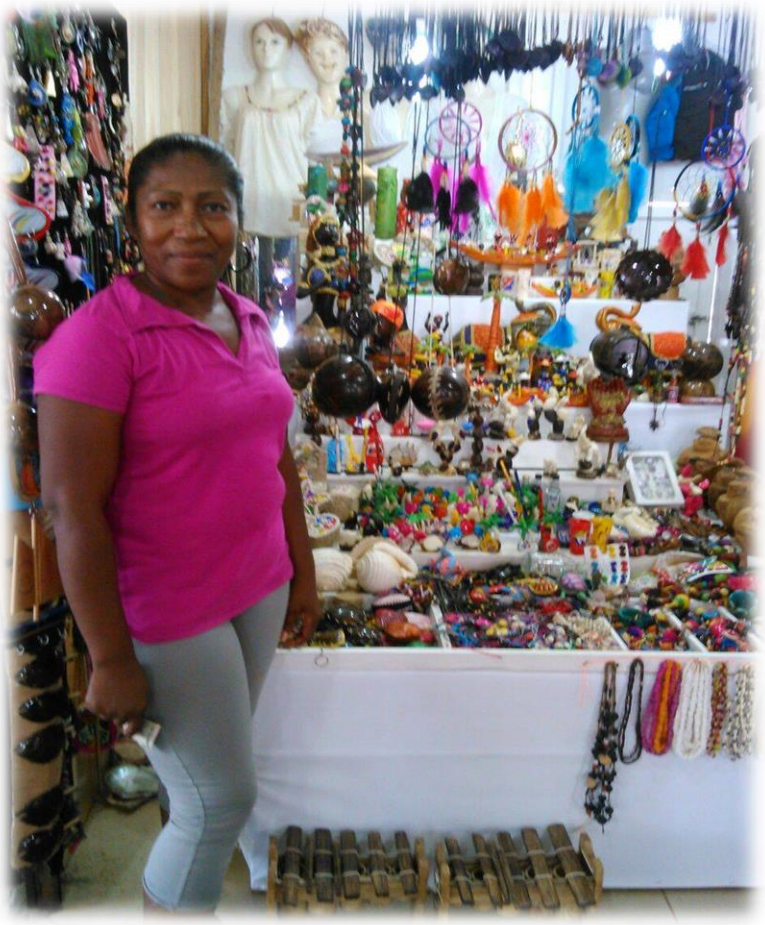
7. Cuáles son sus necesidades prioritarias actualmente

- **Reunion con Artesanos del canton Atacames**





- **Artesana junto a sus productos**











- **Otros modelos de logos**










HANDICRAFT
ARTESANÍAS DE MI TIERRA


Handicraft
Artesanías de mi tierra


Handicraft
Artesanías de mi tierra