





UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESÍRITU SANTO  
FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE CREAR UNA CADENA  
PRODUCTIVA INTEGRADA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS  
ARTESANOS DE TAGUA DE LA COMUNA DE SOSOTE PROVINCIA  
DE MANABÍ PARA LA EXPORTACIÓN DE SUS PRODUCTOS.

TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO  
PARA OPTAR EL TÍTULO DE INGENIERO  
Concentración en Dirección y Planeación Comercial.  
Menciones en Finanzas Internacionales y Comercio Internacional

AUTOR:

JACQUELINE ELIZABETH CEDEÑO TUÁREZ

TUTOR:

MÓNICA ZAMBRANO

Samborondón, Junio de 2012

## RECONOCIMIENTO

El presente trabajo de titulación es dedicado a todas las personas que hicieron posible este proyecto, el cual representa la parte final de una de las mejores etapas de mi vida.

Primero quiero agradecer a Dios por ser mi guía espiritual, por su amor incondicional y la bendición de tenerlo en mi vida.

Agradezco a mis padres por las enseñanzas impartidas durante mi vida, el apoyo absoluto, el creer en mí y darme la oportunidad de disfrutar y culminar la universidad.

A mi esposo por todo su amor y entrega, el cual es un pilar fundamental.

A mi hijo por su amor, por ser el motivo de entrega, lucha y superación en mi vida.

A mis hermanos por las sonrisas compartidas y ser cómplices de mi vida.

A mi abuelo el ing. Alberto Cedeño por ser un ejemplo de admiración y sabiduría.

A la Universidad Espiritu Santo por los conocimientos adquiridos a través de la carrera.

A mi tutora, Mónica Zambrano por la dedicación y apoyo para la realización de este proyecto.

A la asociación Tropitagua y la comuna de Sosote por brindarme toda la información requerida durante todo el proceso investigativo del proyecto.

***Todo lo puedo en Cristo que me fortalece  
(Filipenses 4:13)***

## ÍNDICE GENERAL

RECONOCIMIENTO.....	i
ÍNDICE GENERAL.....	iii
ÍNDICE DE TABLAS.....	vi
CAPITULO I.....	1
1.1 Introducción.....	1
1.2 Objetivos.....	2
1.2.1 Objetivo General.....	2
1.2.2 Objetivos Específicos.....	2
1.3 Justificación.....	2
1.4 Antecedentes de la Tagua.....	3
1.4.1 La Tagua y su origen.....	3
1.4.2 Producción de la Tagua.....	4
1.4.3 La Tagua en Latinoamérica.....	4
1.4.4 La Tagua en el Ecuador.....	5
1.5 Comuna Sosote.....	6
1.5.1 La Tagua en la Comuna de Sosote.....	7
1.5.2 Elaboración de las Artesanías de Tagua en Sosote.....	8
1.5.3 Asociación Tropitagua.....	10
1.6 Entorno Socioeconómico y Legal.....	13
1.6.1 Problemas Socioeconómicos.....	13
Tabla 1.1 Magnitud de la pobreza y la indigencia en América Latina periodo 1990-2009.....	13
Grafico 1.1 Mapa de Pobreza de Consumo por Provincia.....	14
CAPITULO II.....	16
ESTUDIO DE MERCADO.....	16
2.1 Demanda.....	16
2.1.1 Situación Actual.....	16
Tabla 2.1 Principales países importadores de artesanías elaboradas de Tagua ecuatoriana (960200900).....	17

2.1.2 Ubicación Geográfica .....	17
2.1.4 Clientes Potenciales .....	18
Tabla 2.2 Exportación de Artesanías de Tagua de Ecuador a Mercados Potenciales (cifras en miles de USD).....	19
2.1.5 Características de los Cliente Potencial.....	19
2.1.6 Estimación de la demanda .....	19
Tabla 2.3 Holanda en Cifras.....	20
Tabla 2.4 Perfil del consumidor holandés .....	21
2.1.7 Población Objetivo .....	22
2.2 OFERTA.....	22
2.2.1 Producto.....	22
2.2.2 Mercados Competidores .....	22
Tabla 2.5 principales países exportadores de productos de tagua de Latinoamérica .....	23
2.2.3 Competencia Directa .....	23
Tabla 2.6 Exportadores de Tagua en sus Diferentes Presentaciones .....	24
2.2.4 Competencia Indirecta.....	24
2.2.5 Exportación del Ecuador de artesanías de Tagua.....	25
Grafico 2.1 Participación del Ecuador en exportación de artesanías de Tagua (960200900) .....	25
2.3 Comercialización.....	26
2.3.1 Producto.....	26
2.3.2 Precio .....	28
2.3.3 Plaza .....	30
2.3.4 Canal de Distribución.....	31
CAPITULO III.....	33
Cadena Productiva Integrada de los Artesanos de Tagua. Restructuración de la asociación Tropitagua.....	33
3.1 Asociatividad- Modelo Competitivo para las PYMES .....	33
Tabla 3.1 Tipos de Asociatividad.....	34
3.1.1 Proyecto exitoso en el Ecuador .....	34

3.2 Implementación de la Asociatividad en los Artesanos de Tagua .....	36
3.2.1 Objetivos de la Asociatividad .....	36
3.2.2 identificación del Promotor de Asociatividad.....	37
3.2.3 Selección de los miembros de Tropitagua.....	37
3.2.4 Designación de los representantes .....	38
Grafico 3.1 Organigrama de la asociación Tropitagua .....	38
3.2.5 Plan de acción.....	39
3.2.6 Cofinanciamiento.....	46
3.2.7 Análisis FODA .....	48
CAPITULO IX .....	49
MARCO METODOLOGICO .....	49
4.1 Tipo y Diseño de la Investigación.....	49
4.2 La selección y aplicación de las técnicas de investigación.....	49
4.3 Definición del universo y selección de las muestras.....	50
4.4 Análisis de los resultados de la encuesta:.....	51
Conclusiones .....	59
Recomendaciones.....	60
BIBLIOGRAFÍA.....	62
ANEXOS .....	64

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Magnitud de la pobreza y la indigencia en América Latina periodo 1990-2009.....	13
Tabla 2.1 Principales países importadores de artesanías elaboradas de Tagua ecuatoriana (960200900).....	17
Tabla 2.2 Exportación de Artesanías de Tagua de Ecuador a Mercados Potenciales (cifras en miles de USD).....	18
Tabla 2.3 Holanda en Cifras.....	20
Tabla 2.4 Perfil de Consumidor Holandés.....	21
Tabla 2.5 Principales países exportadores de productos de tagua de Latinoamérica.....	23
Tabla 2.6 Exportadores de tagua en sus diferentes presentaciones.....	24
Tabla 3.1 Tipos de Asociatividad.....	34

## ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1.1 Mapa de Pobreza de Consumo por Provincia.....	14
Grafico 2.1 Participación del Ecuador en exportación de artesanías de tagua (960200900).....	25
Grafico 3.1 Organigrama de la asociación Tropitagua.....	38

## RESUMEN

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas tienen grandes oportunidades que se derivan por la globalización, las cuales deben ser aprovechadas de manera óptima y con eficiencia. Es por ello, que el propósito de esta investigación es crear un modelo asociativo entre los artesanos de la comuna de Sosote, basándonos en mecanismos de apoyo que brinda el gobierno local actual, para exportar estas artesanías de tagua elaboradas en nuestro país. De esta forma obtener resultados de datos confiables que permitirá crear estrategias, mejorando los niveles de competitividad y productividad.

Los resultados que se obtuvieron a lo largo de la investigación revelaron que el modelo asociativo aplicado en este proyecto obtendrá un sinnúmero de beneficios tanto para los artesanos como para la comuna, brindando un mejor nivel de vida para los sosoteños, y logrando una armonía con la naturaleza. Permitiendo realizarse como personas y empresarios para así conquistar nuevas fronteras con un producto elaborado a mano y lleno de valor para los sosoteños.

## **CAPITULO I**

### **1.1 Introducción**

El cultivo de la tagua en el Ecuador tiene gran importancia por el uso generalizado de este producto.

Manabí es uno de los sectores privilegiados donde se encuentra esta planta, debido a que tiene las condiciones ideales para la cosecha de la Tagua con aspecto de marfil.

La comuna de Sosote representa uno de los lugares principales donde se elaboran estas artesanías realizadas a mano, las cuales son consideradas un arte en el mercado local y externo.

A pesar del esfuerzo en conjunto que ha realizado la comuna, incluso con una asociación (Tropitagua) la cual está conformada por 42 talleres, su comercialización no es realizada de manera óptima, no hay una relación directa, por la que existen intermediarios dentro de esta cadena, los cuales no reconocen los derechos de estos artesanos a un mejor precio por las artesanías.

Por ello en el presente trabajo se pretende crear un proyecto que nos revele la factibilidad de armar una cadena productiva integrada con pequeños y medianos productores de estas artesanías con el objetivo de una exportación directa. Satisfaciendo el mercado internacional que ha ido creciendo a través de los años.

Gracias a la realización y factibilidad de este proyecto se generará un incremento en los ingresos de estos artesanos de tagua, mediante mejoras en la productividad y fortalecimiento de los procesos organizativos que llevan a una mayor especialización y capacitación, teniendo a su vez líneas directas de comercialización con el fin de mejorar su calidad de vida, dando soluciones a problemáticas existentes en la actualidad.

A su vez, buscar mecanismos y actores de apoyo, los cuales en el actual Gobierno trabajan en pro de los proyectos incluyentes bajo el concepto de economías solidarias.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo General**

Analizar la factibilidad de crear una cadena productiva integrada de pequeños y medianos artesanos de tagua de la comuna de Sosote provincia de Manabí para la exportación.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

1. Analizar la situación actual de la asociación Tropitagua de la comuna de Sosote.
2. Proponer estrategias de integración de la cadena productiva de artesanos de Sosote para incrementar su utilidad y ampliar su mercado.
3. Desarrollar una propuesta integrada en alianza con el MIPRO para exportar productos de tagua a mercados actuales y nuevos.

## **1.3 Justificación**

El propósito de esta investigación busca analizar la posibilidad de crear una cadena productiva integrada de tagua con pequeños y medianos productores de estas artesanías de la comuna en Sosote, para resolver las problemáticas existentes en este sector.

A su vez también se pretende revelar y analizar la situación actual de la asociación Tropitagua, los cuales a pesar de sus logros alcanzados como organización no han podido eliminar a los intermediarios, buscando mecanismos para una comercialización directa.

Así mismo, lograr que toda la comuna dedicada a este arte, sea parte fundamental y logre integrar a todos dentro de la asociación, aprovechando que comparten los mismos intereses para realizar esfuerzo en conjunto, y así alcanzando niveles alto de asociatividad. Para que los habitantes de esta comuna, realicen el procesamiento de esta materia prima. De esta forma mejorando cada una de las etapas de la producción de las artesanías basadas en tagua, desde la elaboración hasta la comercialización directa final, y que sea de la iniciativa propia de los artesanos, desarrollado entre ellos eficiencia, solidaridad y confianza entre los trabajadores, que a su vez sean socios de esta iniciativa.

Activar la economía, generaría bienestar y empleo para un alto número de habitantes de manera directa, beneficiando a todas las familias sosoteños de una forma indirecta.

La puesta en marcha de esta iniciativa será basada en testimonios de entrevistados sosoteños que sean parte de esta comunidad como información primaria, al igual de utilización de conceptos básicos de asociatividad y los efectos que conllevan esta estructura, no dejando a un lado a instituciones nacionales como es el MIESS, MIPRO y CORPEI donde nos brindaron apoyo desde el inicio de este proyecto hasta su culminación. Y a su vez demás textos que serán de complementación para estudiar la factibilidad de la ejecución de este trabajo.

## **1.4 Antecedentes de la Tagua**

### **1.4.1 La Tagua y su origen**

El Phytelaphas Macrocarpa es una planta que crece de manera silvestre, debido a que nadie la ha sembrado, se encuentra en zonas montañosas, tropicales y lluviosa en la región del pacífico.

La palabra Phytelaphas proviene del griego Phytón que significa planta y elephas que representa elefante aludiendo al marfil de estos animales. Por ello actualmente también se lo conoce como: marfil vegetal, tagua, corozo.



Esta planta que es muy parecida a una palma de coco, es muy resistente a plagas y enfermedades, una de sus características es que tiene un alto nivel de desarrollo en comparación a otras plantas, tiene una altura entre 5 a 6 metros y tarda alrededor de 15 a 20 años en dar sus frutos, por lo cual necesita de cierta cantidad de luz desde su estado inicial hasta su madurez.

Y a partir de ello se cosecha unas 3 veces por año, que son entre 15 a 16 cabezas y cada mococho contiene un promedio de 20 pepas.

Cuando el fruto está maduro, se corta y se procede a dividir la grupa en 3 partes y se lo deja de 8 a 15 días para su desprendimiento total.

### 1.4.2 Producción de la Tagua

Una vez cosechado el fruto, conocido como Mococho, ésta almacena en su interior una sustancia lechosa con sabor a coco. Al madurar esta sustancia se vuelve tan sólida y se forma esta semilla, la cual se desprende de su envoltura como una especie de pepas de color blanco hueso, lisa muy parecida al marfil.

Trascurre de 3 a 6 meses para que esta semilla madure, se endurezca y tome un color diferente a ocre oscuro, luego de este tiempo esta materia prima esta lista para ser procesada en artísticas artesanías a través del tallado, pulido, cortado y tinturado.

El peso de la semilla va de 1,50 a 3 onzas, las más pequeñas y hasta 8 onzas, la más grande.



### 1.4.3 La Tagua en Latinoamérica

La tagua se cultiva desde el centro hasta el sur de América en las regiones del Pacífico, los principales países son Ecuador, Colombia y Panamá.

Estos artesanos empezaron a realizar sus artesanías en tagua desde el siglo XIX, elaborando en aquella época los famosos botones de tagua, los cuales eran muy cotizados en el exterior, desde esa época se podía observar la tagua en mangos de paraguas, adornos, fichas, pipas, entre otros.

Sin embargo, a raíz de la segunda guerra mundial se inventa el plástico y se comienza a sustituir el pastico por la tagua, remplazando el botón de tagua que era muy cotizado en el exterior por el botón de plástico.

A pesar de esto, más adelante se retoma esta actividad y la valoración por esta artesanía.

#### **1.4.4 La Tagua en el Ecuador**

La comercialización de la tagua empieza en el año 1850, en aquel entonces el botón realizado a base de tagua era la elaboración más trascendental de esta materia prima. Comercializada por más de 50 años por todo el mundo exclusivamente por alemanes que tenían un gran negocio llamado “Casa Tagua Alemana” teniendo locales en los puertos de la costa como: Puerto Cayo, Manta, Bahía de Cáraquez, entre otros.

Sin embargo, en Alemania era un secreto el origen de la tagua y para los italianos líderes de la alta costura, necesitaban abastecerse de este material por los alemanes y querían saber de dónde venía este material natural.

Un italiano Giovanni Zanchi, se aventuró por África averiguar sobre la tagua, ya que las embarcaciones alemanas cruzaban por el estrecho de Magallanes, tomando la costa de África, averiguando que la tagua venia de Ecuador, llegando en 1936 a Manta para investigar las bondades de la tagua y su potencial comercial, a raíz de esto se empieza la comercialización directa.

Después de la segunda guerra mundial aparece el plástico y decae la comercialización de los botones de tagua, ya que se remplaza el plástico por la tagua.

Entre los años 60 y 70 unos italianos viajan a Ecuador para revivir la comercialización de la tagua, apoyándose en los grandes diseñadores de la moda. Retomando más tarde por completo la actividad hasta la actualidad.

En la actualidad el Ecuador según datos del Servicio de Información y Censo Agropecuario (Sica), aproximadamente 55.000 personas se benefician con esta actividad, distribuidas entre las provincias de Manabí, Esmeraldas y parte de la Sierra, comercializando no solo en el mercado local sino en el exterior por diferentes tagueras exportadoras.

## 1.5 Comuna Sosote



Sosote un nombre proveniente del vocablo, SOTE, pedazo de caña gada que utilizaban sus antepasados para avivar el fuego en los fogones de leña y de esta manera preparar sus alimentos.

La comuna de Sosote pertenece al Cantón Rocafuerte Provincia de Manabí, a partir del 29 de Abril de 1939 adquirió su vida jurídica como “Un Acuerdo Ministerial N° 390” con el cual se constituyó. Anteriormente era considerado un recinto.

En la actualidad, cuenta con 1.140 habitantes aproximadamente, está ubicado en el kilómetro 10 ½ vía a Portoviejo-Crucita. Limitando al Norte con el sitio San José de las Peñas, al Sur con El Limón, al Oeste con El Pasaje y al Este con Tierras Amarillas y Puerto Loor.

Sosote se divide en tres barrios: San Juan, Centro y San Pedro. En este último se comercializan ollas de barro, morcillas, bollos, tortillas de maíz, torta de maní y otros productos típicos.

Anteriormente, la comuna de Sosote se dedicaba solo a la agricultura y ganadería. Sin embargo, a lo largo del tiempo buscaron nuevas alternativas de superación ya que estos sectores decaían por esta parte.

Un oriundo del lugar, llamado Fabián Coveña retornó de la ciudad de Guayaquil con el conocimiento y arte de elaborar figuras en tagua. Y enseñó a sus coterráneos este arte.

Hoy por hoy, la comuna de Sosote se dedica a más de la elaboración y comercialización de tagua. También, ofrece la venta de ollas de barro el cual existen 6 negocios en el sector. Y locales de comida los cuales son muy

incurridos por su variedad de comidas típicas como: morcillas, tortillas de maíz, tortas de maní, cuajada, bollos, entre otros.



Los sosoteños actualmente cuentan, con dos escuelas, un colegio fiscal, una academia artesanal y un dispensario médico. También existe una asociación que es formada por el grupo de tigüeros del sector que se llama Tropitagua.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de la comuna es necesario morar urgente en el lugar respecto al alcantarillado, aceras y bordillos y la ausencia de seguridad policial.

Su presidente actual de la comuna es Publio Alcívar.

### **1.5.1 La Tagua en la Comuna de Sosote**

La comuna de Sosote cuenta con más de 60 talleres de los cuales representa el rubro más importante del sector, ya que en cada taller trabajan entre 7 a 15 artesanos.

Las familias independientemente compran a sus proveedores la semilla o la pepa, catalogada como tagua. El cual lo ponen a secar en un tiempo de 15 días, dependiendo del sol será su rapidez, para que esta madure y seca en su totalidad.

Cada taller establecido por familias, tienen en la vía principal su local comercial, en el cual exhiben sus diferentes artesanías a base de tagua como: llaveros, botones, bisutería, anillos, figuras decorativas, rosarios, accesorios para armar, entre otros, para la venta local. Y a su vez les venden

a tagueras exportadoras ubicadas en Quito, Manta y Guayaquil en mayores cantidades.

En la parte de atrás de los locales comerciales se encuentran los talleres, los cuales trabajan los operarios, ahí se encuentran las máquinas con las cuales tallan las artesanías y realizan un producto final.

Cada quintal de tagua representa entre 700 a 1500 pepas el cual varía su tamaño y su precio. Actualmente, un quintal de tagua pequeña cuesta entre 30 y 40 dólares y un quintal de tagua grande está entre 50 a 60 dólares.



Para esta población la tagua es el rubro más importante de la comuna, de forma directa e indirectamente toda esta población se beneficia de esta actividad ya sea elaborando, fabricando y comercializando las artesanías, además, este lugar atrae a turistas lo que es conveniente para el resto de sosoteños dedicados a realizar otras actividades.

### 1.5.2 Elaboración de las Artesanías de Tagua en Sosote

Las artesanías de tagua en la comuna de Sosote se realizan de la siguiente manera:

**Secado**, una vez que compra la pepa de tagua, se la deja secar entre 15 a 20 días dependiendo de la luz solar.





**Selección**, se escoge la pepa indicada, que tenga el tamaño acorde a la figura que va a realizar y la forma que tenga esta.

**Cortado y Tallado**, en esta comuna se utilizan unas pequeñas maquinas a motores como sierras (ingeniadas por los mismos artesanos) o un dril de mano, donde se corta y se talla la pepa y se le va dando la forma que va a realizar.



**Lijado**, el lijado se lo realiza con diferentes lijas, y se repite el proceso por varias ocasiones.



**Pulido**, se ponen la tagua con piezas pequeñas de cerámica con agua en Bulones, son como tambores y se empieza a pulir para corregir las huellas de herramientas.

**Tinturado**, en el tinturado se realiza en una especie de ollas con bastante agua y se hierve la tagua con tintes para darle el color deseado.



**Brillo**, una vez lavada y secada, en un estado de deshidratación la tagua, se le da brillo en un tambor con piezas de madera para darle diferentes acabados ya sea mate, doble acabado, semibrillo o totalmente con brillo.

La artesanía, una vez lista la tagua se procede armar, este paso en general los realizan las mujeres, donde hacen los collares, pulseras, aretes, entre otros y se le da un toque femenino.



### 1.5.3 Asociación Tropitagua

La Asociación Tropitagua fue constituida el 15 de agosto de 1996, es una asociación de talleres artesanales de miniaturas en tagua, el cual se encuentra ubicada en la Comuna de Sosote en el kilómetro 10 ½ vía a Crucita, no cuentan con una sede pero las reuniones se las realiza en la casa comunal de Sosote.



La asociación tiene una personería jurídica de derecho privado, regulada por las disposiciones, leyes reglamentos y resoluciones ministeriales que regulan su funcionamiento.

Se constituye a través de los socios que lo forman parte de esta asociación. Para formar parte de ella hay que solicitar por escrito, previo aprobación de la asamblea. Actualmente, existen 42 talleres asociados los cuales generan trabajo a 250 personas que se benefician directamente de la elaboración de las artesanías.

Hoy en día cuentan con una página de internet que es una ventana para la comercialización, para que los clientes los pueda localizar, la misma que es [www.tropitagua.com](http://www.tropitagua.com) y con una marca SOSOTE TAGUA, teniendo su eslogan “una semilla hecha arte”, por ello están muy interesados en promocionar de la mejor manera y con los mejores estándares de calidad que sus artesanías requieren.

Sus fines son los siguientes:

- Trabajar comunitariamente entre los socios para mejorar la calidad de vida de las familias de los artesanos.

- Elevar el nivel de capacitación, y fomentar el profesionalismo del sector.
- Lograr la comercialización directa a través de la asociación de los productos que se elaboren en los talleres de los miembros.

Tienen bien definido la orientación de comuna se Sosote a través de visión y misión, los cuales son:

### **Visión**

“Vemos una empresa rentable y sostenible, capaz de pasar de generación en generación, con reconocimiento internacional y capacidad de exportación directa, impulsando el desarrollo económico, social, ambiental y cultural de Sosote.”

### **Misión**

“Afianzar nuestra capacidad creativa e innovadora para satisfacer con calidad y eficiencia la demanda de nuestros clientes y promocionar nuestra diversidad socio-cultural, manteniendo una relación de armonía con la naturaleza y aportando al desarrollo de nuestras familias y la comunidad.”

Realizan anualmente ferias en la Comuna de Sosote en la sede del lugar, para la exhibición de sus artesanías, para ello invitan a Instituciones de Estado y Municipalidades, e invitan a la población en general. Gracias a esta iniciativa se dieron a conocer al MIESS.

Uno de sus mayores logros fue la adquisición de 40 bulones, maquinarias para el procesamiento de la tagua, que fue entregado a los artesanos de asociación por medio del Ministerio de Inclusión Económica y Social en el año 2009.

Cada equipo cuesta 1.400 dólares, de los cuales el Ministerio financió el 68% y la asociación el 32% restante. Además, a raíz de esto se abrió la página de internet y el registro de su marca.

Incluso el proyecto a más de entregar maquinaria, también se les impartió capacitación en la dotación de una página web, registro de una marca y la legalización de la empresa comunitaria solidaria.

Desde que los talleres de tagua se iniciaron hasta la actualidad, la comunidad de Sosote ha avanzado de manera muy positiva en su desarrollo social y económico, así mismo que se ve reflejado en la estructura.

La capacidad adquisitiva ha aumentado para los habitantes del lugar generando otros tipos de negocios, los mismos que se ven a los largo de la carretera y en su interior.

### **Problemáticas de la asociación Tropitagua**

A pesar de los grandes esfuerzos en conjunto y los logros obtenidos de la asociación de los artesanos de tagua, existen varias problemáticas las cuales afectan a su organización, lo cual no permite alcanzar las metas trazadas y estipuladas en los estatutos.

Entre sus principales problemas existentes dentro de la asociación está la falta de comercialización directa, a pesar de tener una estructura organizada, sus miembros venden de manera independiente a tagueras o comerciantes locales que son intermediarios, que se dedican a revender a las ciudades del país como: Quito, Cuenca, Manta, Portoviejo, entre otros llevándose una gran porcentaje por una artesanía de primera calidad, no elaborada por ellos.

A su vez, la relación directa entre productores y exportadores no existe, actualmente tienen ingresos considerables por la venta que realizan, pero si su mercado se ampliara al exterior, sus ingresos fueran aún mejores. Se conoce que el 80% de las artesanías que ellos venden va al exterior.

A pesar de que sus artesanías cuentan con una marca. Esta no es explotada de manera correcta y no está posicionada a nivel nacional, mucho menos en el exterior.

Además, de ello existe bajo poder de negociación respecto a sus proveedores, ya que como asociación no existe una propuesta de compra de insumos en conjunto para el bienestar de todos; además, se abastecerían de forma eficiente ya que en temporada de invierno la tagua es escasa por el clima y baja la producción de las artesanías.

Existen alrededor de 600 artesanos en Sosote, según el presidente de la comuna Pluvio Ruiz, y alrededor de 250 personas se benefician de la asociación, por lo tanto no toda la población se dedica a las artesanías para el desarrollo total del sector.

## 1.6 Entorno Socioeconómico y Legal

### 1.6.1 Problemas Socioeconómicos

Los problemas socioeconómicos de Latinoamérica son la base fundamental de que estos países no alcancen un nivel de subdesarrollo frente a otros países del mundo.

En estos pueblos es común percibir la desigualdad social, el hambre, la pobreza, la inestabilidad política del país, la explotación de la niñez, la deuda externa, entre las más importantes. Lo cual tiene como principal factor los problemas económicos, ya que es la raíz de todos los problemas sociales, los cuales provocan la delincuencia, violencia, desempleo y deterioro de la naturaleza por causa de ignorancia.

**Tabla 1.1 Magnitud de la pobreza y la indigencia en América Latina periodo 1990-2009**

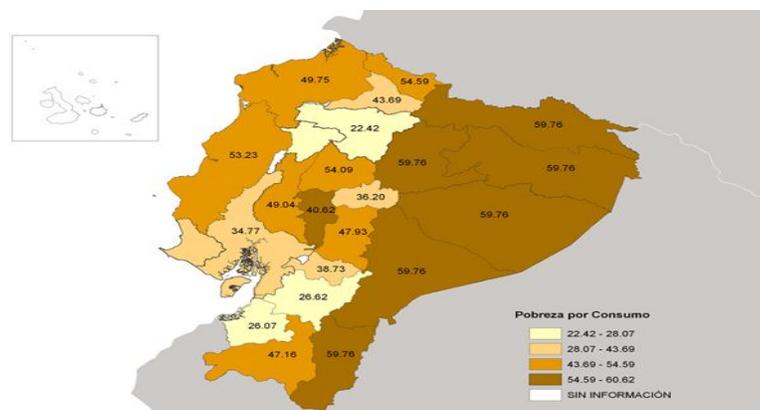
País	Año	Población bajo la línea de pobreza a/					Población bajo la línea de indigencia				
		Total país	Zonas urbanas			Zonas rurales	Total país	Zonas urbanas			Zonas rurales
			Total	Área metropolitana	Resto urbano			Total	Área metropolitana	Resto urbano	
América Latina	1986	43,3	35,5	...	...	59,9	20,7	13,5	...	...	36,0
	1990	48,3	41,4	...	...	65,4	22,5	15,3	...	...	40,4
	1994	45,7	38,7	...	...	65,1	20,8	13,6	...	...	40,8
	1997	43,5	36,5	...	...	63,0	19,0	12,3	...	...	37,6
	1999	43,9	37,2	...	...	63,7	18,7	12,1	...	...	38,2
	2002	44,0	38,4	...	...	61,8	19,4	13,5	...	...	37,8
	2005	39,8	34,1	...	...	58,8	15,4	10,3	...	...	32,5
	2006	36,3	31,0	...	...	54,0	13,3	8,5	...	...	29,2
	2007	34,1	28,9	...	...	52,1	12,6	8,1	...	...	28,2
	2008	33,0	27,6	...	...	52,3	12,9	8,3	...	...	29,5
2009	33,1	27,8	...	...	52,8	13,3	8,8	...	...	30,0	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL).

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en los últimos tres años la pobreza ha ido creciendo de manera eminente, por lo que este es uno de los ODM (Objetivos del Milenio).

En el Ecuador existe una gran desigualdad en la repartición de la riqueza, es por ello que se puede observar, el desarrollo económico de ciertas ciudades, y a su vez, la diferencia entre cantones, parroquias, recintos, comunas, barrios, etc.

**Grafico 1.1 Mapa de Pobreza de Consumo por Provincia**



Fuente: Plan Nacional del Buen Vivir. [plan.senplades.gob.ec]

### **Problemas Socioeconómicos de la Comuna de Sosote**

1. En la comunidad de Sosote existe un Dispensario Médico, el cual es insuficiente para el número de habitantes y no es suficiente para toda la comuna.
2. A pesar de sus esfuerzos en el desarrollo de la comunidad no cuenta con servicios básicos elementales, como alcantarillado y en las viviendas prefieren utilizar pozos y letrinas.
3. Además, existen problemáticas con la recolección de basura, sólo son beneficiados las personas que están ubicados en la vía principal, lo demás se encuentran en la necesidad de quemar sus desechos o las ubican en quebradas contaminando el medio ambiente.
4. Sosote a pesar de contar con una asociación de artesanos de tagua, no todos los artesanos del sector están involucrados.

5. Este modelo de asociación que les ha traído excelentes resultados para los miembros, no ha podido resolver el principal problema que es acabar con los intermediarios, quienes son los que se llevan los altos porcentajes de ganancia y son los que crecen exponencialmente en recursos económicos.
6. Existe actualmente una academia artesanal donde les enseñan los procesos de las artesanías, respecto a la elaboración de las mismas. Además, el uso de otros materiales. Sin embargo, no existe una capacitación con respecto a la comercialización de sus artesanías en una manera eficiente.

## CAPITULO II

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 1.1 Demanda

##### 2.1.1 Situación Actual

Actualmente la producción de artesanías de tagua de la comuna de Sosote en un 20% es destinada al consumo local, la cual es adquirida por turistas locales y extranjeros que llegan al lugar, debido a que la comuna está ubicada en la vía a la playa Crucita, a tan sólo 30 minutos de la capital Manabita. En los meses de enero a abril, época de invierno y temporada playera existe mayor afluencia turistas nacionales y extranjeros.

A su vez en la época de Agosto a Octubre la población de la sierra visita estos lugares.

A nivel de exportación de las artesanías, el 80 % restante va directamente al mercado internacional, el cual se ha ido incrementando anualmente.

Cada vez existen mas países interesados por estas artesanías a base de tagua y entre los principales tenemos Holanda, Alemania, Estados Unidos, Bélgica, Francia, China, entre otros.



**Tabla 2.1 Principales países importadores de artesanías elaboradas de Tagua ecuatoriana (960200900)**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
9602009000	LAS DEMÁS	HOLANDA (Países Bajos)	106.94	362.70	34.00
		ALEMANIA	20.14	272.20	25.52
		ESTADOS UNIDOS	5.82	141.46	13.27
		BELGICA	0.82	78.47	7.36
		FRANCIA	1.65	51.76	4.86
		CHINA	5.63	31.52	2.96
		AUSTRIA	0.21	26.97	2.53
		ITALIA	2.17	22.03	2.07
		CANADA	0.42	21.62	2.03
		SUECIA	0.15	9.26	0.87
		ESPANA	0.74	8.99	0.85
		COSTA RICA	2.58	8.06	0.76

Fuente: Banco Central del Ecuador

### 2.1.2 Ubicación Geográfica

La comuna de Sosote esta ubicada en el kilometro 10 ½ vía a Crucita, la cual es muy transcurrido debido a que se encuentra en la ruta hacia una de las playas mas visitadas de Manabí, a sólo 15 minutos de la capital que es Portoviejo.



### **2.1.3 Clientes Actuales**

#### **Mercado Local**

El 20% de las artesanías de tagua es dirigido al cliente local

- Turistas Nacionales
- Turistas Extranjeros
- Habitantes de la comuna
- Revendedores de artesanías.
- Venta a locales comerciales del país.
- Venta para alta costura (Pinto)

#### **Mercado Internacional**

El 80% de las artesanías de tagua va destinado al mercado internacional, pero son vendidos por intermediarios, no por los artesanos de Sosote, apenas 4 familias logran la venta directa al extranjero, el resto son grandes empresas tagueras que destinan las artesanías a diferentes países del mundo, los cuales son:

- |                             |                          |                            |
|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|
| • Holanda<br>(Países Bajos) | • Brasil                 | • México                   |
| • Alemania,                 | • Antillas<br>Holandesas | • Panamá                   |
| • Estados<br>Unidos,        | • Argentina              | • Suiza                    |
| • Bélgica,                  | • Islas Caimán           | • Indonesia                |
| • Francia,                  | • Reino Unido            | • Puerto Rico              |
| • China                     | • Santa Lucía            | • Cuba                     |
| • Australia                 | • Uruguay                | • Santo Tomé y<br>Príncipe |
| • Italia                    | • Aruba                  | • Colombia                 |
| • Canadá                    | • Barbados               | • Noruega                  |
| • Costa Rica                | • Chile                  | • Dinamarca                |
| • Vietnam                   | • Australia              |                            |
|                             | • Portugal               |                            |

### **2.1.4 Clientes Potenciales**

Nuestros clientes potenciales es el mercado extranjero, con la finalidad de terminar con los intermediarios y cubrir esa cuota por los artesanos de Sosote directamente son: Estados Unidos, Holanda, Alemania y Francia.

**Tabla 2.2 Exportación de Artesanías de Tagua de Ecuador a Mercados Potenciales (cifras en miles de USD)**

<b>MERCADOS POTNECIALES</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
ESTADOS UNIDOS (FOB TAGUA)	85.99	132.44	161.47
ITALIA (FOB TAGUA)	50.41	53.27	35.52
HOLANDA (FOB TAGUA)	13.60	27.07	362.70
FRANCIA (FOB TAGUA)	31.74	83.30	53.76

Fuente: Banco Central del Ecuador

Hemos considerado clientes potenciales a estos países, por tener la mayor demanda de las artesanías de tagua, visto en el cuadro, según el Banco Central del Ecuador. Implementando la asociatividad de los artesanos de tagua en Sosote se sustituirá esta cuota anual realizada por los intermediarios y se lograra una venta directa.

### **2.1.5 Características de los Cliente Potencial**

- Mercado libre y abierto (EEUU, EUR)
- Desarrollo de certificados de comercio justo (EUR)
- Continuidad exigida (EEUU, EUR)
- Diseños originales (EEUU, EUR)
- Empaque ecológicos (EUR)
- Puntualidad y cumplimiento (EEUU, EUR)
- Buena comunicación del idioma (EEUU, EUR)
- Artesanías hechas a mano (EEUU, EUR)
- Preferencias de productos ecológicos (EUR)
- Continuidad exigida. (EEUU, EUR)

### **2.1.6 Estimación de la demanda**

Una vez analizadas las características de los clientes potenciales, se puede definir como parte de nuestro mercado objetivo a Europa. Escogiendo el país de Holanda, ya que es el mayor comprador de artesanías de Tagua y por consiguiente es una cultura que aprecia y valora el trabajo arsenal que con lleva este producto.

A su vez, su demanda se incrementa anualmente en grandes proporciones y es un mercado mucho más fácil de penetrar que los países como Latinoamérica y EEUU.

## HOLANDA

Ámsterdam es la capital oficial de los Países Bajos. En la actualidad es la ciudad más grande del país, y un gran centro financiero y cultural a un nivel internacional.

Tiene una población de 16.785.088 habitantes, su PIB (PPA) total es de € 530.564 millones y el PIB per cápita € 32,500, según la UE

**Tabla 2.3 Holanda en Cifras**

<b>Poblacion de Holanda en Cifras</b>	
Población total:	16.612.213
Población urbana:	82,90%
Población rural:	17,10%
Densidad de la población:	492 hab./km <sup>2</sup>
Población masculina (en %):	49,60%
Población femenina (en %):	50,40%
Crecimiento anual de la población:	0,49%
Edad media:	39,7

Fuente: Banesto

Elaborado: por la autora

“Vale recalcar que Holanda es un país con un alto déficit comercial que incentiva las exportaciones con el objeto de obtener divisas para comprar lo que necesita el país que no está en su interior. Y es por eso que la tasa de exportación es superior al 80% de lo producido en el interior del país.”<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Cruz, Rosario García (2009). Motivos para internacionalizarse. *Marketing internacional* (4 edición). pp. 16 – 19.

**Tabla 2.4 Perfil del consumidor holandés**

<b>Sectores económicos prósperos</b>	Productos de consumo doméstico, medicamentos, ropa y calzado, ropa de deporte y de viaje. La generación del "babyboom" pronto se retirará y por ello los sectores que prestan servicios a esta generación están experimentando un rápido crecimiento. El sector agrícola declina ligeramente.
<b>Comportamiento del consumidor</b>	Los consumidores holandeses suelen valorar la calidad en gran medida, y están dispuestos a comprar algo cuando consideran que el precio está acorde con la calidad. Por lo general, no suelen preferir los productos holandeses por encima de sus equivalentes extranjeros. Son sensibles a la publicidad y una buena campaña publicitaria favorecerá sin duda el aumento de las ventas.
<b>Perfil del consumidor y su poder adquisitivo</b>	El consumidor holandés dispone de mucho dinero para gastar aunque no lo gasta fácilmente. Por naturaleza, tienden a resistirse a los cambios, lo que significa que prefieren los productos conocidos a los nuevos. El reciente aumento de las campañas de medioambiente ha hecho que los consumidores holandeses prefieran los productos respetuosos con el medio.
<b>Recurso al crédito por parte del consumidor</b>	Los consumidores holandeses preferirán siempre un producto que ofrezca crédito al consumidor a otro parecido que no lo ofrezca.
<b>Asociaciones de consumidores</b>	Consumentenbond Eigen Huis United Consumers

Fuente: Banesto

Elaborado: por la autora

De acuerdo al perfil del consumidor holandés cuenta con el poder adquisitivo y la valoración por los productos hechos a manos, refiriéndose a bienes respetuosos con el medio ambiente y de gran calidad como son las artesanías de tagua de la asociación Tropitagua.

Por lo cual, este es un mercado tentador que se adapta a las cualidades perfectas para la exportación de las artesanías.

### 2.1.7 Población Objetivo

De acuerdo a las Naciones Unidas, Departamento de los asuntos económicos y sociales, División de la Población, existe un mayor porcentaje de la población de entre 25 a 69 del 59,5%. Por lo tanto, ese sería nuestro nicho de mercado debido a la amplia gama de productos de tagua, que van desde bisutería hasta artesanías adórnales. Y El estrato social será medio y alto.

## 1.2 OFERTA

### 2.2.1 Producto

Los productos que se planea ofrecer son artesanías a base de tagua las cuales cuentan con las siguientes características:

- Artesanías 100% de Tagua
- Variedad de modelos
- Variedad de diseños
- Variedad de accesorios
- Calidad y textura
- Variedad de Colores
- Empaque
- Marca



### 2.2.2 Mercados Competidores

#### Mercado Local

En el Ecuador existen dos lugares principales donde se cosecha la tagua, Manabí y Esmeraldas, debido a sus óptimas condiciones. Sin embargo, en la cordillera existen diferentes lugares donde también se encuentra esta

planta, es por ello que se puede apreciar estas artesanías en parte de la sierra.

Los lugares donde se elaboran las artesanías son: Quito, Guayaquil, Otavalo, Loja, Riobamba, Manta y Sosote, entre los principales. Los cuales elaboran artesanías y botones a base de tagua para la comercialización.

### **Mercado Internacional**

En el exterior no existe gran competencia de productores de tagua entre los competidores se encuentran en América del Sur y son: Venezuela, Perú, Colombia y Panamá pero por general realizan la tagua para el consumo y no es gran cantidad, por lo que no son grandes competidores.

**Tabla 2.5 principales países exportadores de productos de tagua de Latinoamérica**

<b>PAISES</b>	<b>VALOR FOB</b>
México	83
Brasil	77
Colombia	13

Fuente: Aladi

### **2.2.3 Competencia Directa**

Nuestra competencia directa son aquellas personas, asociaciones y empresas que se dedican a la comercialización y exportación de artesanías de tagua. Los cuales están ubicados en las diferentes ciudades dentro del país.

“Estas son 36 empresas y productores, que encuentran dentro de una Cámara de la pequeña, mediana y gran industria que están legalmente constituidas y que se encuentran posicionada en el mercado, estas constituyen alrededor del 95%”<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> www.ecuadorexporta.org

**Tabla 2.6 Exportadores de Tagua en sus Diferentes Presentaciones**

EXPORTADORES	CIUDAD	EXPORTADORES	CIUDAD
ADRIANA CAÑARTE	MANTA	ECUACOROZO SA	MANTA
AGUSTIN JEREZ JEREZ	QUITO	ECUCARGA ALY ARTESANIAS	QUITO
ALBERTO MIGUEL PAZ	MANTA	EMITA DELIA DELGADO	MANTA
ALFREDO ALCIVAR ALAVA	MANTA	EUROTAGUA SA	MANTA
ALICIA CARVAJAL	MANTA	FERNANDO ROMERO	QUITO
AMEURO CIA LTDA	QUITO	GALO JOSE PONCE	MONTECRISTI
ARTIREL ARTICULOS RELIGIOSOS	QUITO	GONZALE ORLEY BAILON	MANTA
ASO. ARTESANAL DE TAGUA "20 DE MAYO"	MANTA	HUGO LOOR ZAMBRANO	MANTA
BONANZA SA.	MANTA	HUMBERTO TUPIZA	QUITO
BOTONERA DEL PACIFICO	MANTA	IMPEL AMERICA INC. SA	QUITO
BOTOTAGUA CIA LTDA	MANTA	INES VARAS MACIAS	MANTA
CARLOS VELOZ REYES	MANTA	IRENE FLORES ALAVA	MANTA
CECILIA HUQUILLAS	IBARRA	MANEXPO CIA. LTDA.	QUITO
CELINDA GUERRERO PICO	MANTA	MBAEXPORT SA.	MANTA
CONSORCIO COROZO ECUADOR	MANTA	PONTARE SA.	GUAYAQUIL
COROZO BLAMKS S.C.C	QUITO	SOCIOS Y TAGUA CIA. LTDA.	MONTECRISTI
CRISTOBAL CAÑARTE CALLE	MANTA	SOLTAGUA CIA LTDA	MANTA
FABIAN GARCIA	TUMBACO	TAGNIMELA EXPORT SA	MANTA

Fuente: CORPEI

#### **2.2.4 Competencia Indirecta**

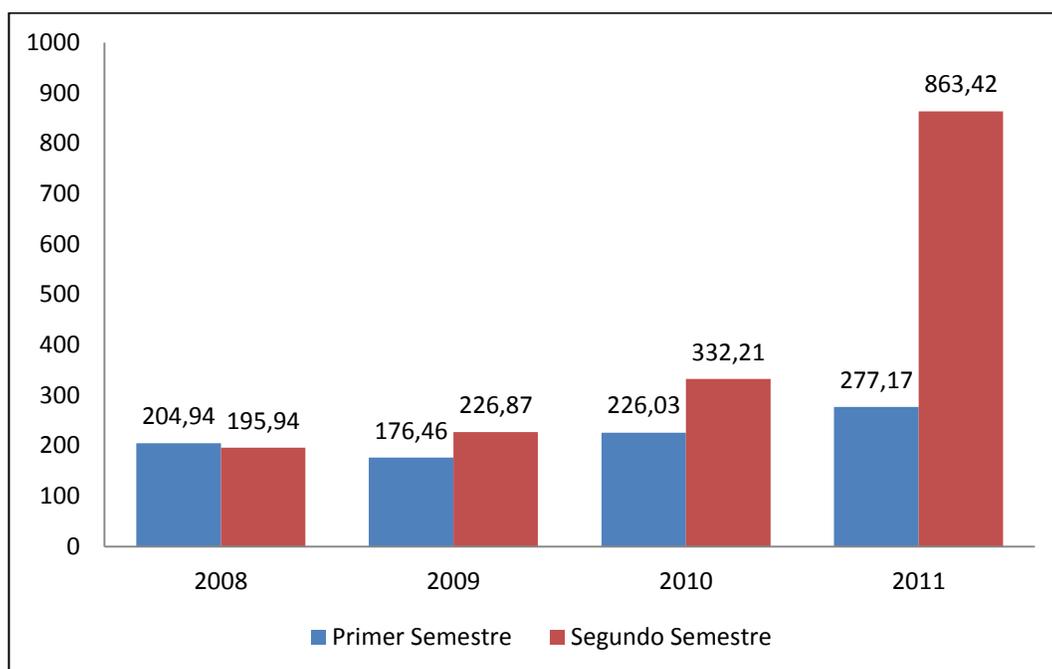
Nuestra competencia indirecta son todas aquellas pequeñas, medianas y grandes empresas que se dedican a la comercialización y que no están constituidas legalmente, las cuales tienen un pequeño segmento del mercado, alcanzando un 5% de la oferta exportable que tiene el país.

## 2.2.5 Exportación del Ecuador de artesanías de Tagua

Para el análisis de la participación del Ecuador en la exportación de las artesanías de tagua, se toma como referencia las publicaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador.

Las exportaciones en valor FOB en el año 2008 se pueden apreciar que en el periodo de enero a junio hubo mayor ingreso de USD 204,94 millones frente al semestre siguiente de USD 195,94 millones, mostrando una bajada de USD 9 millones, es decir del 4.39%

**Grafico 2.1 Participación del Ecuador en exportación de artesanías de Tagua (960200900)  
Periodo 2008-2009-2010-2011 (en millones de USD)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Sin embargo, para el año 2009 en valor FOB vuelven a decaer las exportaciones en el primer semestre de USD 176,46 millones, pero para los siguientes seis meses del mismo año, se recupera en un 28.57% (USD 50.41)

En 2010 se observa el mismo escenario del año anterior, en el primer semestre decaen las exportaciones de tagua nuevamente y se recupera las exportaciones en un 46.18% para los meses siguientes.

En el año 2011 las exportaciones en valor FOB en el primer semestre frente a los subsiguientes, se observa un alto crecimiento de las exportaciones de artesanías de USD 576,25 millones, lo que se podría concluir que este año fue uno de los mejores para las exportaciones de artesanías de tagua, especialmente en el periodo de julio a noviembre.

Se puede indicar que aunque existen variaciones entre el primer semestre al segundo, anualmente las exportaciones de artesanías a base de tagua han ido incrementándose considerablemente a lo largo del tiempo, lo cual es una gran indicador de rentabilidad.

## 2.3 Comercialización

### 2.3.1 Producto

- **Artesanías de Tagua**, realizadas a base de tagua con pequeñas partes de palma de coco, cachos de vaca y madera. Entre las figuras hay tortugas, delfines, barcos, monos, peces, loros, entre otros



- **Bisutería**, variedad de bisuterías hechas en tagua, entre ellas hay: collares, anillos, pulseras y aretes.



- **Accesorios**, diferentes tipos de accesorios hechos de tagua como: pipas, llaveros, ceniceros.



- **Botones**, de diferentes modelos, tamaños y colores de botones en tagua.



### 2.3.2 Precio

Se utilizará la fijación de precio en base a la competencia, por lo cual se ha consultado a los diferentes exportadores de artesanías de tagua y en especial a cuatro personas de la comuna de Sosote que tienen experiencia en la exportación directa de productos a base de tagua.

#### Precio Local

Políticas de Precio	USD
Artesanías	
Grande	20
Mediana	14
Pequeña	7
Collares	5
Pulseras	2
Aretes	2
Anillos	1
Pipas	2
Llaveros	2
Ceniceros	4
Botones	0.25

Elaborado: por la autora

## Precio Internacional de la competencia

Políticas de Precio	EUR
Artesanías	
Grande	100
Mediana	70
Pequeña	45
Collares	35
Pulseras	25
Aretes	15
Anillos	10
Pipas	15
Llaveros	10
Ceniceros	20
Botones	2

Elaborado: por la autora

## Costos de envío

El costo de envío lo asume el cliente, y es basado el costo por kilo, se lo realiza por DHL el cual lo lleva directamente a domicilio. Se toma como referencia que un collar pesa 100 gramos.

PESO	AMERICA	EEUU	EUROPA
0.50	32.83	32.11	37,53
1	45.92	44.93	50,54
2	64.80	63.54	72,21
3	80.86	79.33	90,64
4	94.08	92,28	72,21
5	107,29	105,23	20,64
6	111.89	109,54	105,81
7	116.47	113,86	120,98
8	121,06	118,18	135,21
9	125,64	115,49	142,93
10	130,23	126.81	150,24
11	136.97	133,55	157,56
12	143,72	140,3	167,31
13	150,46	147.04	172,19
14	157,21	153,79	186,82
15	163,95	160,53	195,57
16	170,7	167,28	206,33
17	177.44	174,01	216,08
18	184.19	180,77	225,84
19	190.93	187,5	235,59
20	197.68	194,25	244,34

Elaborado: por la autora

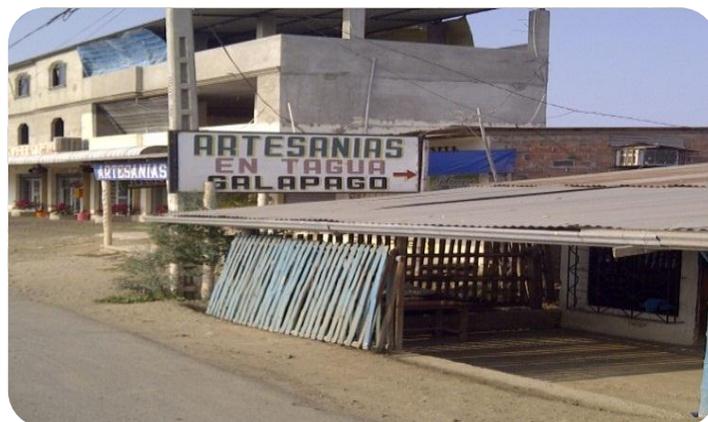
### 2.3.3 Plaza

La comuna de Sosote cuenta con más de 60 talleres y locales que comercializan las artesanías de tagua. Además, existe la asociación de artesanos de tagua “Tropitagua” el cual está formado por 40 talleres, sin embargo la asociación como tal no comercializa de manera conjunta. Por lo tanto este proyecto plantea resolver las condiciones actuales de comercialización directa de las artesanías a un mercado internacional, cubriendo la cuota que realizan los intermediarios, a su vez integrando a toda la comunidad a asociación.

El primer paso a realizar es adecuar la página de internet actual existente, para comercializar de forma directa, creando un carrito de compra, el cual sería un excelente portal al mundo.

El segundo paso, sería tener una sede de Tropitagua donde se pueda hacer los contactos y ventas de las artesanías para la exportación. Con la finalidad de acabar con los intermediarios, ya que se conoce que el 80% de las artesanías van dirigidas al exterior.

Conociendo a su vez, que tiene una mayor rentabilidad de las artesanías en el exterior ese es el mercado meta, al cual se pretende llegar.



### 2.3.4 Canal de Distribución

#### Comercio local

En mercado local, los artesanos que realizan el esfuerzo venden sus artesanías a grandes vendedores o intermediarios, que son los que realizan las ventas a locales comerciales, lugares turísticos, casas artesanales, entre otros.



#### Comercio exterior

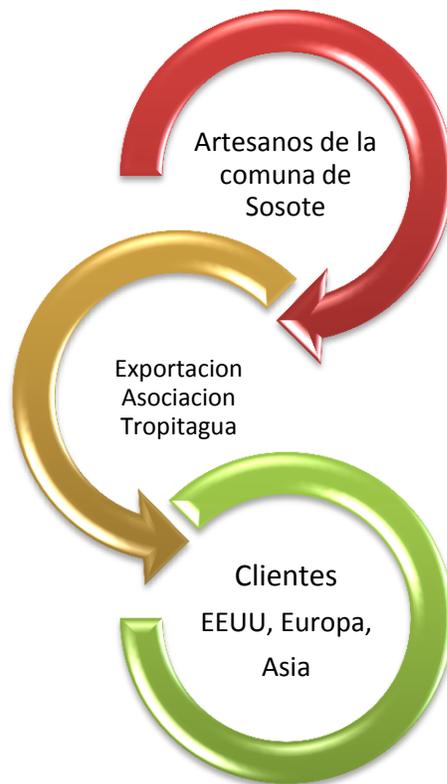
En la comercialización al exterior los artesanos, venden sus artesanías realizadas en tagua a intermediarios, los cuales son encargados de exportar las artesanías. Una vez las artesanías en el exterior son vendidas a los clientes (Tiendas artesanales) y luego a los consumidores



## Canal de Distribución Meta

El canal de distribución meta de las artesanías de tagua de Sosote, es que se realicen de forma directa, eliminando los intermediarios.

Los artesanos de la comuna que realizan las artesanías, bajo su asociación Tropitagua exporten de manera directa a los clientes del mercado internacional.



### **CAPITULO III**

#### **Cadena Productiva Integrada de los Artesanos de Tagua. Reestructuración de la asociación Tropitagua**

#### **3.1 Asociatividad- Modelo Competitivo para las PYMES**

En la actualidad la competitividad empresarial depende de las características del entorno productivo, en que dichas empresas se insertan y los vínculos que establezcan con otros sujetos productivos.

La asociatividad en este sentido es un instrumento que nos va a mejorar la competitividad y a su vez nos va ayudar a implementar las innovaciones necesarias para enfrentar los cambios en los mercados internacionales.

Por lo cual, para mayor entendimiento el concepto de Asociatividad se basa como “un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas, medianas y grandes, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autónoma, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros integrantes para la búsqueda de un objetivo en común”<sup>6</sup>

Dependiendo del objetivo común, existen diferentes tipos de asociarse el cual cada una tiene su función y sus ventajas.



---

<sup>6</sup> CORPEI (2007). Estrategias de Asociatividad para la exportación.

**Tabla 3.1 Tipos de Asociatividad**

Tipo	Descripción	Ejemplos
Asociatividad Vertical	Empresas que ocupan diferentes eslabones de la cadena pero consecutivos, que se asocian para alcanzar una ventaja competitiva que no pueden obtener de forma individual.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cadena productiva</li> <li>- Cadena de valor</li> <li>- Programa de proveedores</li> <li>- Acuerdos de comercialización</li> </ul>
Asociatividad Horizontal	Empresas que ocupan el mismo eslabón de la cadena, de tamaños similares y que producen un mismo tipo de bien que buscan asociarse	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consorcios de exportación/ importación.</li> <li>- Asociaciones de productores</li> <li>- Redes de aprendizajes e innovación</li> </ul>
Asociatividad Gremial	Organización de empresas con miras a la consecución de objetivos comunes compartidos. La gremial es el medio para lograr objetivos de representatividad y/o reivindicación de interés de los asociados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Consejos consultivos</li> <li>- Asociaciones locales, regionales, nacionales.</li> <li>- Cámara de agricultura</li> <li>- Foros sectoriales.</li> </ul>

Fuente: CORPEI (2007). Estrategias de Asociatividad para la exportación

### 3.1.1 Proyecto exitoso en el Ecuador

**Proyecto:** Mejoramiento de competitividad de la cadena de productos agropecuarios de 5 asociaciones campesinas e indígenas de las provincias de Azuay y Cañar.

El fin de este proyecto fue contribuir a mejorar la competitividad de las PYMES de la cadena de productos agropecuarios de 5 asociaciones campesinas e indígenas de las provincias de Azuay y Cañar. El propósito fue potenciar y facilitar la vinculación al mercado de los productos agropecuarios que son lácteos, hortalizas limpias y granos, mediante el desarrollar de estrategias de comercialización y fortalecimiento de la asociatividad entre productores y comercializadores.

## Componentes del Proyecto

- Mejoramiento de habilidades técnicas y de gestión de Pymes agropecuarias
- Promover la asociatividad entre Pymes y 5 asociaciones campesinos e indígenas y empresas comercializadoras.
- Diseminación de los resultados.

## Datos generales:

Tiempo de Ejecución:	24 meses
Fecha de Inicio:	Febrero del 2006
Fecha de terminación:	Febrero del 2007
Monto del proyecto:	USD \$146.312
Cooperante:	BID

## Participantes y beneficiarios en el proyecto:

- FEPP
- PYMES
- Productores comunitarios
- 5 asociaciones de pequeños productores.
- 150 pequeños productores agropecuarios
- Mejoramiento de las condiciones de vida de alrededor de 700 personas.

Los resultados alcanzados gracias al empleo de la asociatividad fueron:

1. Incrementaron el nivel de ventas de un mínimo del 20%
2. Mejoraron la producción e innovación de tecnologías para la producción de lácteos y derivados, con aplicación de fertilizantes orgánicos
3. Alianzas estratégicas para la comercialización de sus productos
4. Comercialización directa entre las asociaciones
5. Funcionamiento del fondo de sostenibilidad en cada asociación.

## **3.2 Implementación de la Asociatividad en los Artesanos de Tagua**

Actualmente, la comuna Sosote cuenta con una asociación de artesanos llamada Tropitagua, a partir de su creación han logrado el desarrollo de la comuna y obtención de beneficios para la integración.

La asociación es una persona jurídica de derecho privado, regulada por las disposiciones, leyes reglamentos y resoluciones ministeriales que regulan su funcionamiento.

Sin embargo entre sus lineamientos de creación, esta asociación no tiene como fundamento la comercialización en conjunto, simplemente la búsqueda de los beneficios en pro de estos. Actualmente, son 42 talleres que forman la asociación Tropitagua.

Por este motivo hemos visto la necesidad de crear una cadena productiva integrada por los artesanos de Sosote, para lo cual podemos usar como base la asociación Tropitagua, incluyendo a todos los artesanos de la comuna.

Este mecanismo seria un instrumento para enfrentar los desafíos a accesos a nuevos mercados, permitiendo exportar de manera directa a mercados internacionales.

### **3.2.1 Objetivos de la Asociatividad**

- Integración general de los artesanos de tagua de la comuna de Sosote.
- Mejoramiento de la cadena productiva.
- Apertura a mercados internacionales.
- Acceso a financiamiento para un centro de acopio para la tagua.
- Optimizar el portal de internet para lograr la comercialización vía online.
- Lograr un posicionamiento en el mercado internacional.
- Crear una comercialización directa.

### **3.2.2 identificación del Promotor de Asociatividad.**

Para la implementación de Asociatividad se debe identificar un promotor, para que se encargue de orientar y organizar dicho establecimiento.

Es por ellos que como promotor de Asociatividad vamos a tomar al Ministerio de Inclusión Economía y Social MIESS, ya que ellos son los encargados en promover la participación, organización y Asociatividad y la cooperación de los actores de la economía social y solidaria, y de esta manera poder desarrollar de manera sustentable la restructuración de la asociación Tropitagua.



### **3.2.3 Selección de los miembros de Tropitagua**

Actualmente existen 40 talleres asociados a Tropitagua, sin embargo con la restructuración se pretende que todos los talleres de la comuna, que son alrededor de 80 talleres se integren para el beneficio total de la comunidad y a su vez poder cubrir la cuota de los intermediarios que exportan.

Entre ellos existirá:

- Semejanza entre los artesanos en cuanto al volumen del negocio
- Similitud en la calidad de las artesanías
- Grado de complementariedad
- Coincidencias en estrategias de internacionalización.

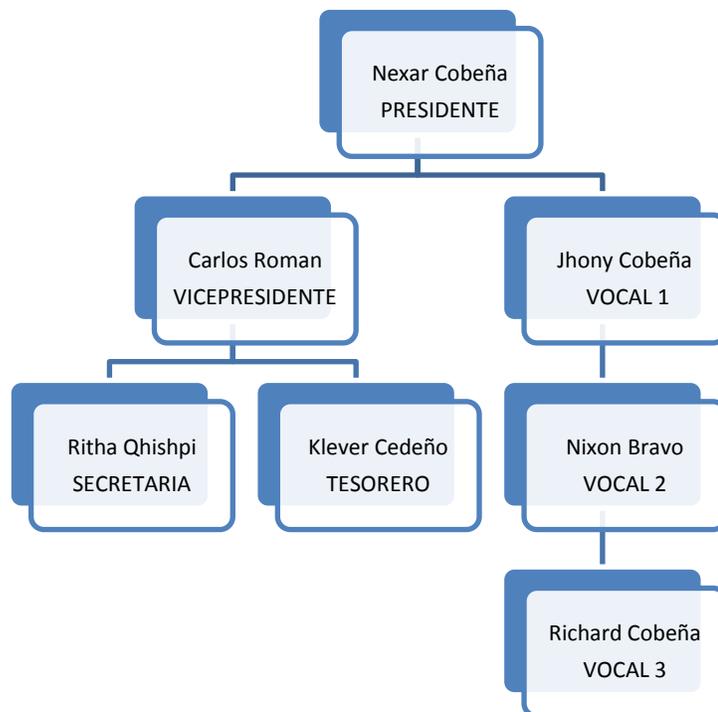
### 3.2.4 Designación de los representantes

Actualmente la asociación de artesanos Tropitagua cuenta con una estructura organizacional dentro de la agrupación, es por ello que se va a mantener, ya que el presidente actual es uno de los exportadores directo de las artesanías y tiene experiencia en el proceso de emprendimiento que se pretende realizar.

El cual se encargara de representar y defender los intereses de la empresa en las diferentes reuniones, dentro de este proceso asociativo.

Actualmente cuenta con un presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y tres vocales, los cuales son:

**Grafico 3.1 Organigrama de la asociación Tropitagua**



Fuente: Asociación de artesanos de tagua "Tropitagua"

### 3.2.5 Plan de acción

Para iniciar el plan de acción, indicaremos que se va a realizar una Asociatividad horizontal donde los artesanos de Tropitagua ocupan el mismo eslabón de la cadena y sus tañamos de negocios son similares. Con la finalidad de crear una integración en una parte de la cadena productiva, que es la comercialización de las artesanías de Tropitagua para la exportación sus productos.

Como plan de acciones para la exportación, la Asociación Tropitagua va a intervenir en acuerdos y convenios con Instituciones del Estado competentes al proyecto a realizar, es por ello que deberían interactuar los organismos como MIESS, PROECUADOR y MIPRO. Con los siguientes acuerdos:

1. Restablecer el convenio con el Ministerio de Inclusión Económica y Social MIESS, el cual está encargado de promover y fomentar la actividad de inclusión económica y social de la población de tal forma que se asegure una adecuada calidad de vida. Desde el 2009 la asociación Tropitagua es parte de una empresa comunitaria solidaria sin embargo, se pretende acceder a nuevos proyectos que garanticen el desarrollo sustentable, los cuales son los siguientes:
  - a. Actualizar los datos de la asociación Tropitagua, en lo que compete con los nuevos miembros de la agrupación y a su vez los nuevos estatutos de exportación de la producción de las artesanías, para que sean promovidos y reconocidos jurídicamente, fortaleciendo la Asociatividad.
  - b. Acceder a capacitaciones de venta directa de las artesanías a mercados locales e internacionales. Y a su vez técnicas de planificación y administración comercial.
  - c. Subsecretaria de Inclusión Economía Popular y Solidaria a través del programa de Dirección de Fomento de la producción, el cual está encargado en desarrollar los productos, planes, programas y proyectos para el fortalecimiento y dinamización de los procesos de producción, distribución, circulación y consumo. Así también, realizar el seguimiento, monitoreo y evaluación de la ejecución de las políticas emanadas en estos ámbitos.

Por medio de esta subsecretaria se puede presentar el proyecto para la adquisición de un sistema e infraestructura de acopio y almacenamiento que asegure la producción de las artesanías y los beneficios derivados de la misma.

El cual se podrá abastecer de materia prima para la época de invierno, donde existe escasez de la pepa de la tagua debido al clima y así tener una estabilidad en la producción de las artesanías, a su vez servirá para bodega del producto terminado para la distribución.

2. Realizar un convenio con PROECUADOR, el cual es un Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, adscrito a la Cancillería, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

Con esto PRO ECUADOR, es un aliado comercial preocupado en el desarrollo del negocio de los exportadores nacionales

- a. Formar parte del Proyecto Marca “Ecuador ama la vida” para que se pueda identificar y dar valor a las artesanías hechas en el país, y así lograr identidad reconocida en el mercado internacional.



- b. Establecer participación de las ferias nacionales e internacionales que realiza PROECUADOR. El cual se tendrá como resultado la apertura a nuevos mercados, citas con potenciales clientes bajo una agenda de reuniones confirmada. Con la finalidad de tener la oportunidad de generar contactos en mercados potenciales y fortalecer la relación con clientes actuales, aprovechando la experiencia y reconocimiento de PROECUADOR en el manejo logístico de ferias.
- c. A través del departamento de El Servicio de Asesoría al Exportador (SAE) acceder a información general sobre la accesibilidad de las artesanías tagua al mercado holandés y los documentos necesarios para ingresar a este mercado
- d. Obtener capacitaciones de Información técnica y práctica para los exportadores, por medio del programa de Capacitaciones

Permanentes, el cual va dirigida a las pequeñas y medianas empresas que no poseen un amplio conocimiento de Comercio Exterior, a través de un sistema práctico para que puedan ingresar sus productos en el mercado exterior. Y así poder alcanzar el objetivo de exportación óptima, basándonos bajo un modelo práctico y con experiencias, evitando errores en el proceso.

### **Propuesta Integrada en Alianza con el MIPRO para exportar artesanías de tagua.**



El Ministerio de Industrias y producción MIPRO, está encargado de Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.

Es por ello que por medio de la Subsecretaría de MIPYMES, Artesanías Y Emprendimiento, encargada de Impulsar, apoyar y motivar la realización de proyectos de Asociatividad productiva, en sus diferentes formas, mediante mecanismos de cooperación y redes empresariales, orientadas a mejorar la competitividad de sectores o regiones específicas tomando atención a la Agenda de Transformación Productiva, permitiéndoles a éstas ganar competitividad, tanto en el mercado nacional como en el internacional. Se va a establecer una alianza estratégica y acceder a dos programas que brinda esta, las cuales son:

- e. Programas de Ferias Artesanales
- f. Programa Exporta Fácil
- g. Programa EXPORTAPYME

## Programa de Ferias Artesanales

Mediante el programa de ferias artesanales se va a impulsar el proyectos para la exhibición, comercialización, y difusión de las artesanías utilitarias y artísticas, el cual va a ser que gestionada por la Dirección de Desarrollo de Artesanías del Ministerio de Industrias y productividad.

Mediante este programa se va a crear un modelo para la artesanía de:



El proceso el cual se va a llevar a cabo para la exhibición, se va a realizar de los siguientes pasos:

1. Definición del tema central
2. Convocatorias de artesanos calificados
3. Clasificación y selección de expositores

En el cual Tropicagua va a formar parte de esta exhibición, con la finalidad de calificar para presentar sus artesanías en ferias, casas comerciales y vitrinas artesanales, dando cabida a la penetración de nuevos mercados y clientes potenciales.

A su vez gracias a esto, se va a formar parte de los Medios de Publicidad de Difusión que brinda el proyecto los cuales serán:



Alcanzando con los Modelos de Comercialización que brinda este programa como son:



Por medio de la Dirección de Desarrollo de Artesanías del Ministerio de Industrias y productividad, en el cual se proyecta que la fundación Tropitagua forme parte, se podrá aprovechar de los beneficios de distribución de publicidad y comercialización en el cual la Asociatividad pretende alcanzar, para poder terminar con los intermediarios y hacer conocer su marca a nivel nacional e internacional.

Certificando un incremento en el volumen de ventas en porcentajes acumulados del 20, 40, 60, 80 y 100% a partir del año 2012 que se planea alcanzar.

## Programa Exporta Fácil.

Este programa es un proyecto del Gobierno que pretende brindar un sistema simplificado, ágil y económico de exportaciones por envíos postales a través del operador postal público “Correos del Ecuador”



Los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del Ecuador haciendo uso de la Web para ejecutar los trámites de exportación y conseguir la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna para la posterior entrega de la mercancía.

El cual tiene una cobertura y accesibilidad en todas las partes país. Y cuenta con oficinas en el todo del mundo. Los tiempos estimados de envío son considerablemente rápidos dependiendo del país que se destinen, lo cuales se clasifican así:

- América: entre 4 a 6 días laborables
- Europa: entre 7 a 11 días laborables
- Resto del Mundo: 12 días laborables

Además la documentación requerida es simplificada como: Factura comercial, los formulario DAS y documentación adicional requerida por el importador o específica del producto (certificados de origen, Fitosanitarios, Patrimonio Cultural, etc.)

Con este mecanismo de Exporta fácil se lo utilizara para el portal de internet que cuenta Tropitagua, el cual una vez se haya incrementado la herramienta de venta vía online del carrito de compras, se podrá realizar envíos teniendo costos mas bajos que la competencia.

## Programa EXPORTAPYME

EL programa EXPORTAPYME es un esquema de cofinanciamiento que promueve el fomento de la oferta exportable de las MIPYMES ecuatorianas mediante la provisión de mecanismos de asistencia para el acceso a mercados internacionales actuales y nuevos, mediante el mejoramiento de calidad de la producción.

Este proyecto busca incrementar las exportaciones de las MIPYMES a través de la consolidación y diversificación de mercados y productos de exportación.

Además brinda un total servicio de:

- Misiones y estudios de prospección
- Auditorías de exportación
- Planes de exportación
- Organización y Asociatividad
- Capacitación.
- Adaptación y producto (empaquete, etiqueta)
- Sistema de gestión de calidad.

Asimismo el programa de EXPORTAPYME cofinancia hasta el 80% del total del proyecto, con un monto máximo de apoyo por parte del MIPRO de:

- 50.000 USD Dólares Americanos para unidades productivas independientes y,
- 100.000 USD Dólares Americanos para grupos asociativos.

El 20% del valor restante del proyecto será contraparte de las unidades productivas, empresariales, asociativas, artesanales beneficiadas.

La contraparte o aporte de los beneficiarios podrá ser en monetario y en especie. Cuando los aportes se realicen en especie, esta deberá ser valorada y debidamente justificada.

La asociación Tropitagua pretende con este programa podrá exportar de forma directa sus artesanías a mercados actuales y nuevos, gracias al apoyo global de MIPRO, que brindará asistencia antes, durante y después del proceso al cual desea iniciar. Y a la vez ofrecerá el apoyo financiero, dando las herramientas necesarias para que la asociación de artesanos pueda formar parte de los exportadores del país.

### **3.2.6 Cofinanciamiento**

El financiamiento que se pretende obtener para la exportación de las artesanías por parte de la fundación Tropitagua, va a ser mediante el programa "Exportapyme".

Este programa cofinancia hasta el 80% del total del proyecto que se pretende realizar, en el caso de la asociación como tal, puede alcanzar a obtener hasta USD. 100.000 (cien mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) ya que se encuentra en la categoría para grupos asociativos. Incluso, beneficia con el 20% del valor restante del proyecto puede ser contraparte de las unidades productivas, empresariales, asociativas, artesanales beneficiadas.

El financiamiento será a través del sistema de "fondos compartidos. El monto a ser cofinanciado por el programa será de hasta el 80% el cual no es reembolsable, y debiendo la contraparte aportar el 20% restante del costo total.

Sus principales requisitos son

- a. Actividad mínima empresarial de 12 meses a la fecha de presentación formal del proyecto.
- b. 1 a 49 trabajadores y valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores a un millón (US S 1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos; como lo determina el Art.106 del Reglamento a La Estructura de Desarrollo Productivo de Inversión

Los proyectos deberán ser postulados a través de la página Web [www.exportapyme.gob.ec](http://www.exportapyme.gob.ec).

El postulante debe llenar la propuesta, en su integridad, cumpliendo con los criterios de elegibilidad y selección establecidos en las bases, y además la documentación requerida.

Para el fomento de la exportación, el cual se ha basado este programa. Las actividades financiables son las siguientes:

- a) Consultorías para:
  - 1. Elaboración de diagnóstico de Exportación;
  - 2. Diseño de Plan de Negocios;
  - 3. Tutoría/Asistencia Técnica; y,
  - 4. Asistencia Técnica para el fortalecimiento y desarrollo de asociatividad.
  
- b) Desarrollo de mercados:
  
- c) Estrategia Comercial:
  
- d) Asistencias técnicas para mejora de la calidad y mejoramiento productivo:
  
- e) Formación y capacitación de Recursos Humanos:
  
- f) Inserción en Cadenas Nacionales e Internacionales:
  
- g) Apoyo a la difusión del Componente Exportapyme.

### 3.2.7 Análisis FODA

Este análisis nos permite tener una idea clara del proyecto en el mercado exterior, con lo cual se observan los factores claves como en contra de la elaboración de las artesanías de tagua, con el fin de utilizar los aspectos positivos como ventajas para los artesanos en cuento a las fortalezas que ofrece y poder realizar estrategias para combatir las amenazas.



## **CAPITULO IX**

### **MARCO METODOLOGICO**

#### **4.1 Tipo y Diseño de la Investigación.**

La investigación que realizamos fue de tipo documental ya que se utilizó información escrita basándonos en fuentes de carácter documental de diferentes especies como libros, revistas, artículos, periódicos, entre otros. Obteniendo información relevante de los temas a tratar durante toda la investigación.

Y a su vez tuvo un enfoque de tipo campo ya que nos apoyamos con información que se derivó de los mismos habitantes de la comuna de Sosote, a través de entrevistas, encuestas y observaciones. Obteniendo información veraz evitando duplicación de trabajos o resultados erróneos y globales.

#### **4.2 La selección y aplicación de las técnicas de investigación**

En la presente investigación se adquirió información de distintas organizaciones, como el Ministerio de Industrias y Productividad, Ministerio de Inclusión Económica y Social, CORPEI, Banco Central del Ecuador, entre otros, para el entendimiento de la Asociatividad y definir las oportunidades dentro del mismo.

El método que seleccionado fue el de recolección de información fue la encuesta, realizando un cuestionario con preguntas cerradas a miembros actuales de la asociación Tropitagua y artesanos independientes, para que los resultados que se obtengan puedan ser tabulados y ofrezcan una fuente confiable para la toma de decisión de exportar las artesanías por parte de la asociación Tropitagua y poder alcanzar los objetivos inicialmente pactado.

Además, se analizará las prácticas de asociaciones que exportan artesanías de tagua, líderes del mercado, para ver sus debilidades y fortalezas, de manera que se imiten las acciones de éxito y a su vez no se cometan los mismos errores.

### 4.3 Definición del universo y selección de las muestras

La población de la cual se extrajo la información necesaria para la realización de la investigación fue de alrededor de 600 artesanos de tagua de la comuna de Sosote. Los cuales pertenecen a alrededor de entre 6 a 10 personas a talleres, actualmente existen aproximadamente 80 talleres, los cuales 42 forman parte de la Asociación Tropitagua y los restantes trabajan independientemente.

Siendo una población finita se considera necesario determinar el tamaño de la muestra aplicando la siguiente fórmula:

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

Donde:

n= Tamaño de la Muestra

Z= Coeficiente de Confianza (1.96)

P= Proporción Poblacional de éxito (0.50)

Q= Probabilidad de Ocurrencia sin éxito (0.50)

N= Tamaño de la población (80 talleres)

**n= 66,37 talleres**

**n= 66 talleres**

Aplicando el factor de corrección

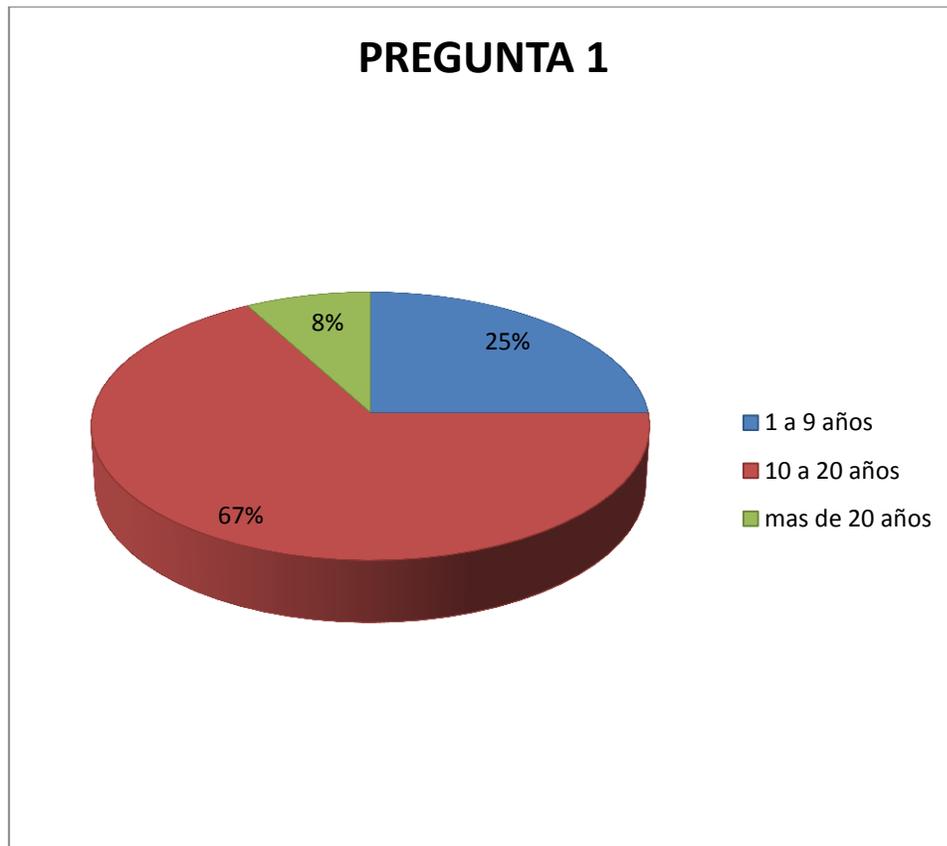
$$n = \frac{n}{1 + \frac{(n - 1)}{N}}$$

**n= 36,41**

**n= 36 talleres**

#### 1.4 Análisis de los resultados de la encuesta:

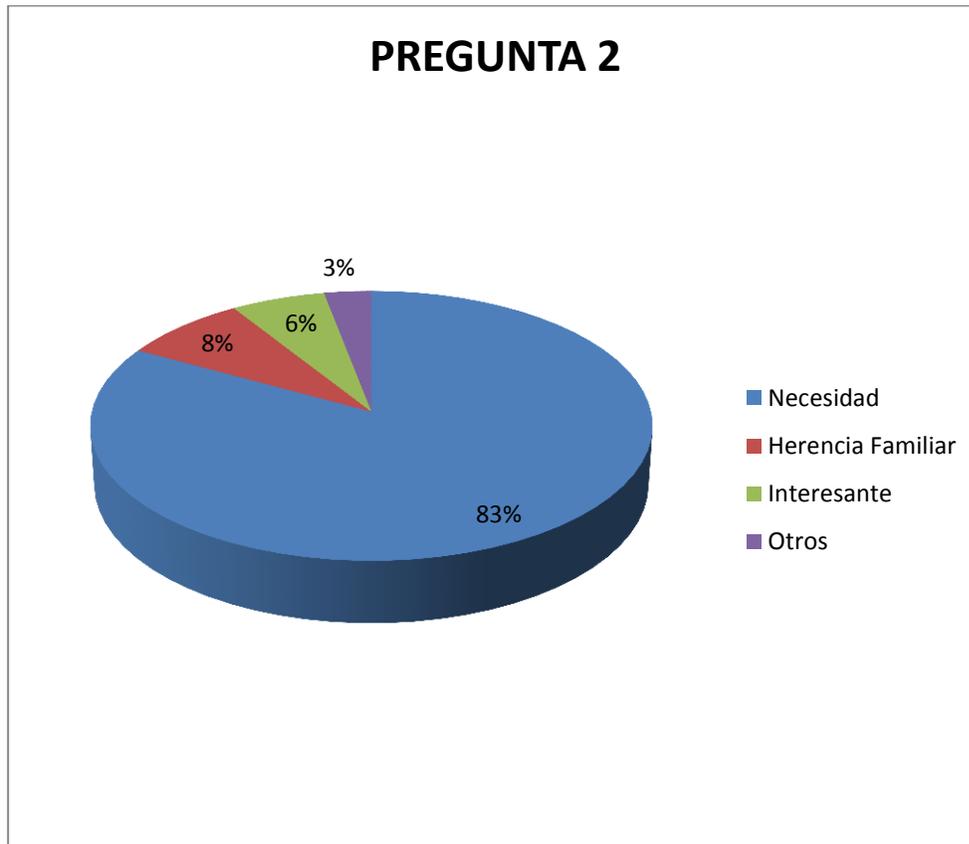
##### 1. ¿Desde cuando realiza esta actividad?



#### Análisis

Los resultados obtenidos del gráfico #1 podemos analizar que los artesanos de Sosote en un 25% lleva entre 1 a 9 años en la actividad, el 67% entre 10 a 20 años y el 8% más de 20 años, por lo cual se puede concluir que la mayoría de los sosoteños lleva en esta actividad de 10 a 20 años.

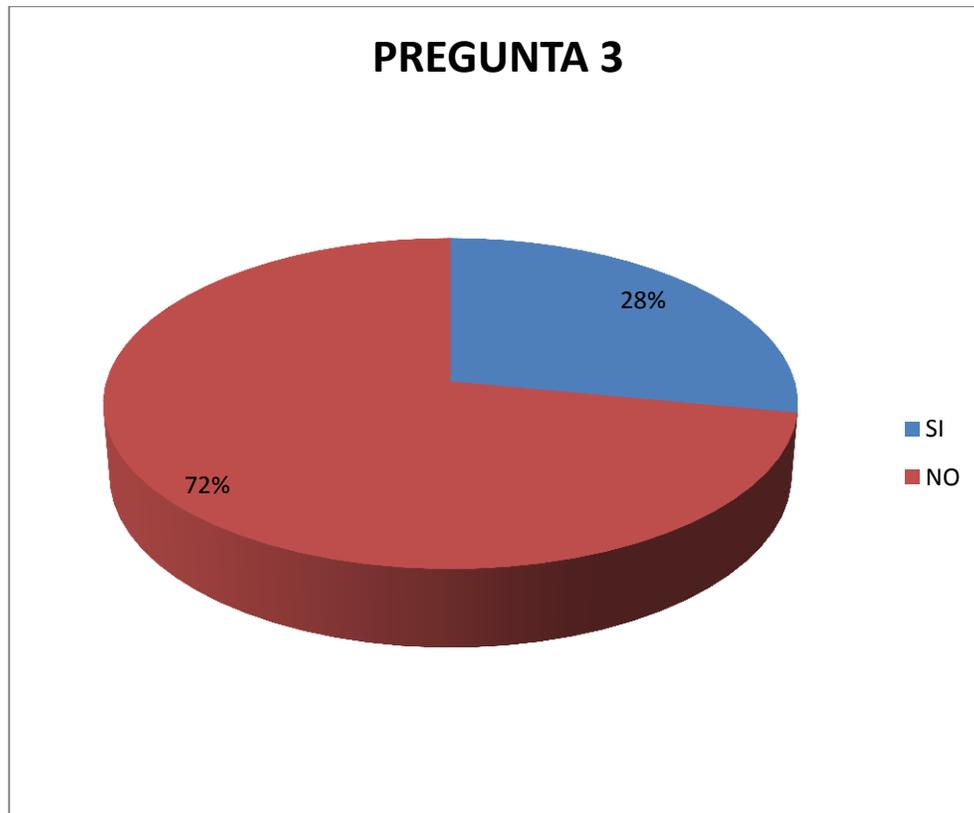
## 2. ¿Porque motivos empezó en esta actividad?



### Análisis

Los resultados obtenidos en el grafico #2 podemos analizar que los motivos por cuales los artesanos empezaron esta actividad un 83% fue por necesidad de ingresos, el 8% por tradición familiar, el 6% por ser un negocio interesante y un 3% por otros. Lo cual se puede concluir que la mayoría de los artesanos empiezan esta actividad bajo una necesidad de conseguir o mejorar sus ingresos.

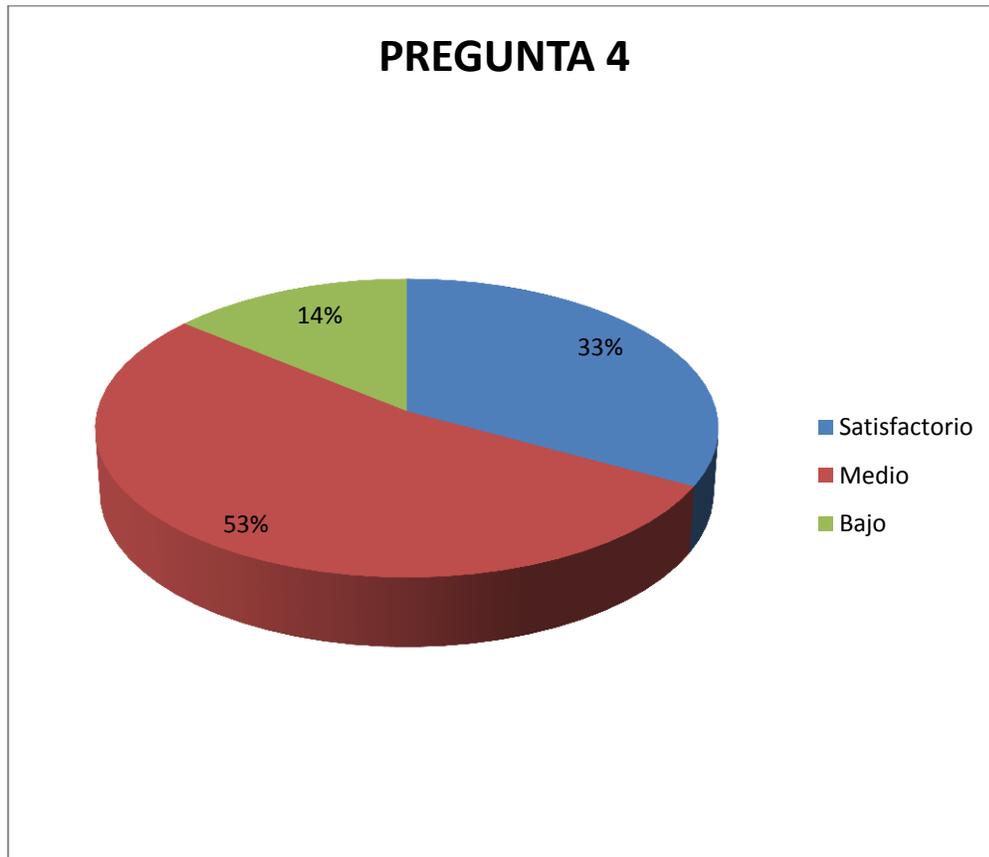
**3. ¿usted considera que sus artesanías son valoradas?:**



**Análisis**

En el grafico #3 podemos analizar que para los artesanos de la comuna de Sosote considera que un 28% sus artesanías son valoradas y un 72% no lo son, por lo cual podemos ultimar que la mayoría de estos considera que sus artesanías no son valoradas debido a su bajo pago frente a su alta dedicación a la elaboración

#### 4. ¿usted considera que sus ingresos son?:



#### **Análisis**

En el grafico #4 podemos analizar que para los artesanos sus ingresos son del 33% satisfactorio, 53% medio y 14% bajo. Por lo que se concluye que su mayoría no esta satisfecho con sus ingresos.

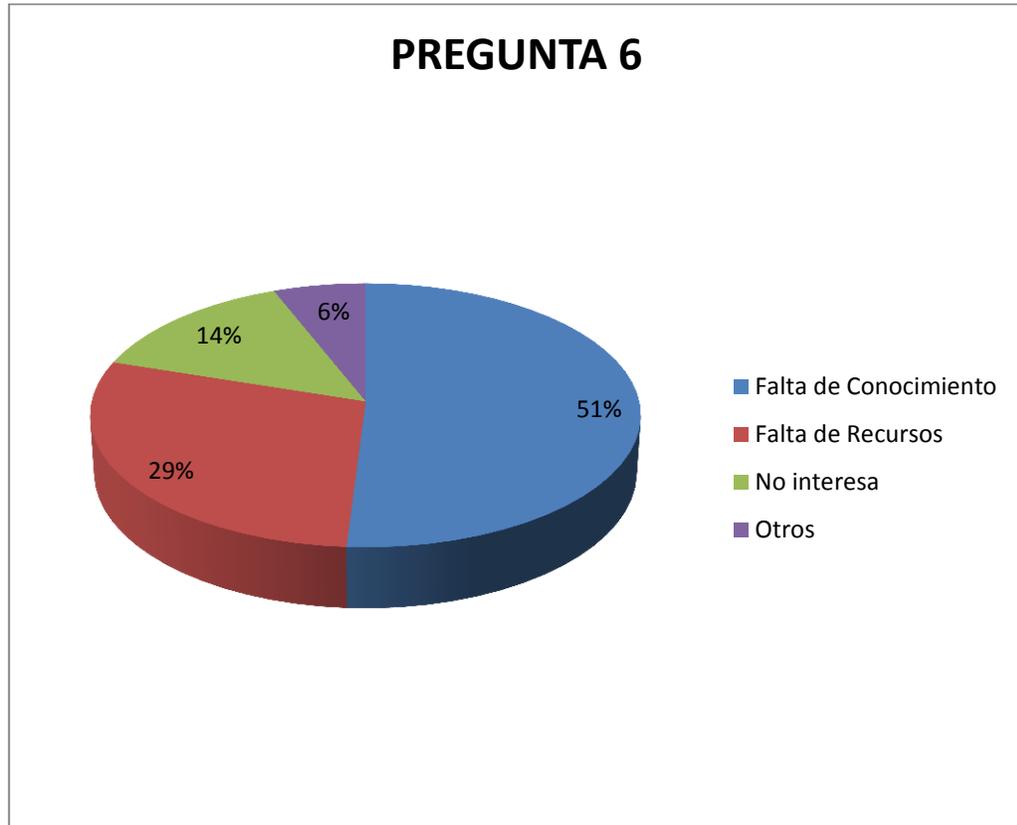
## 5. ¿Usted exporta?



### **Análisis**

En el grafico #5 podemos analizar que en la comuna se Sosote, sus artesanos de tagua no exportan en su mayoría teniendo una 76%, mientras que el 3% si, el cual es considerado mínimo o nada.

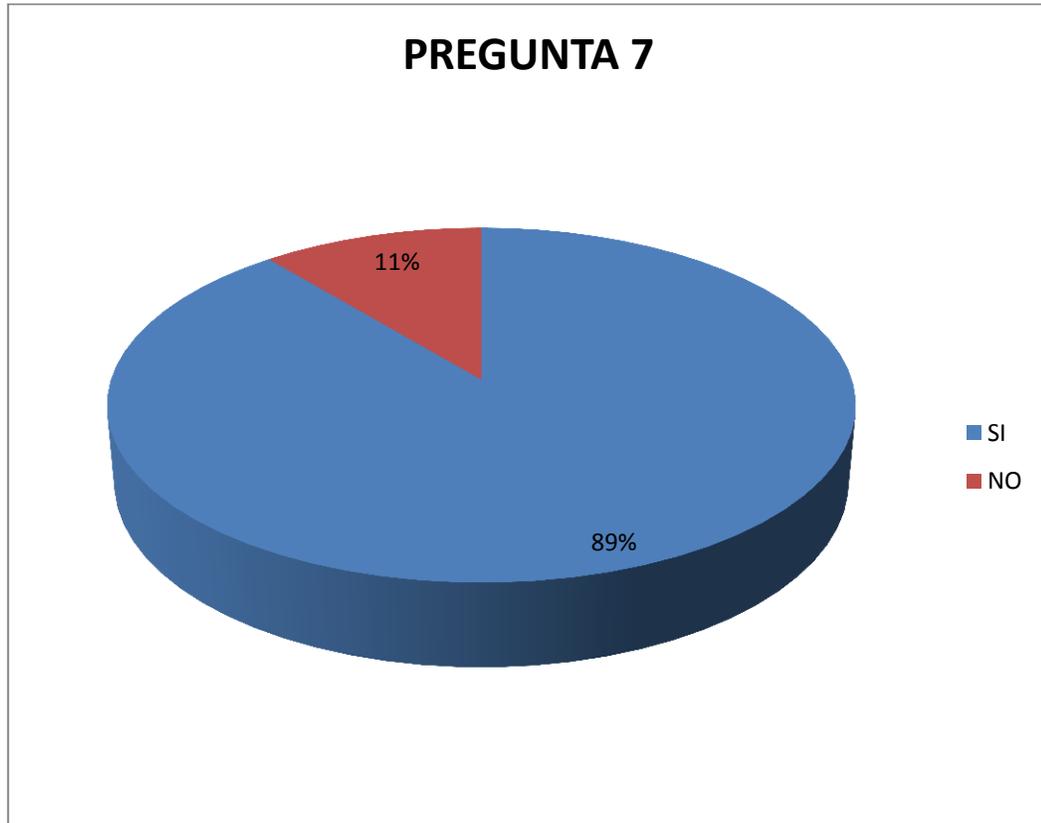
**6. Marque con X las razones por las que no exporta**



**Análisis**

En el gráfico #6 nos revela las razones por las cuales no se exporta, las cuales fueron: 51% falta de conocimiento, 29% falta de recursos, 14% no interesa y 6% otros. Lo que se puede concluir que la mayoría de los artesanos no exportan debido a la falta de conocimiento de como exportar sus productos.

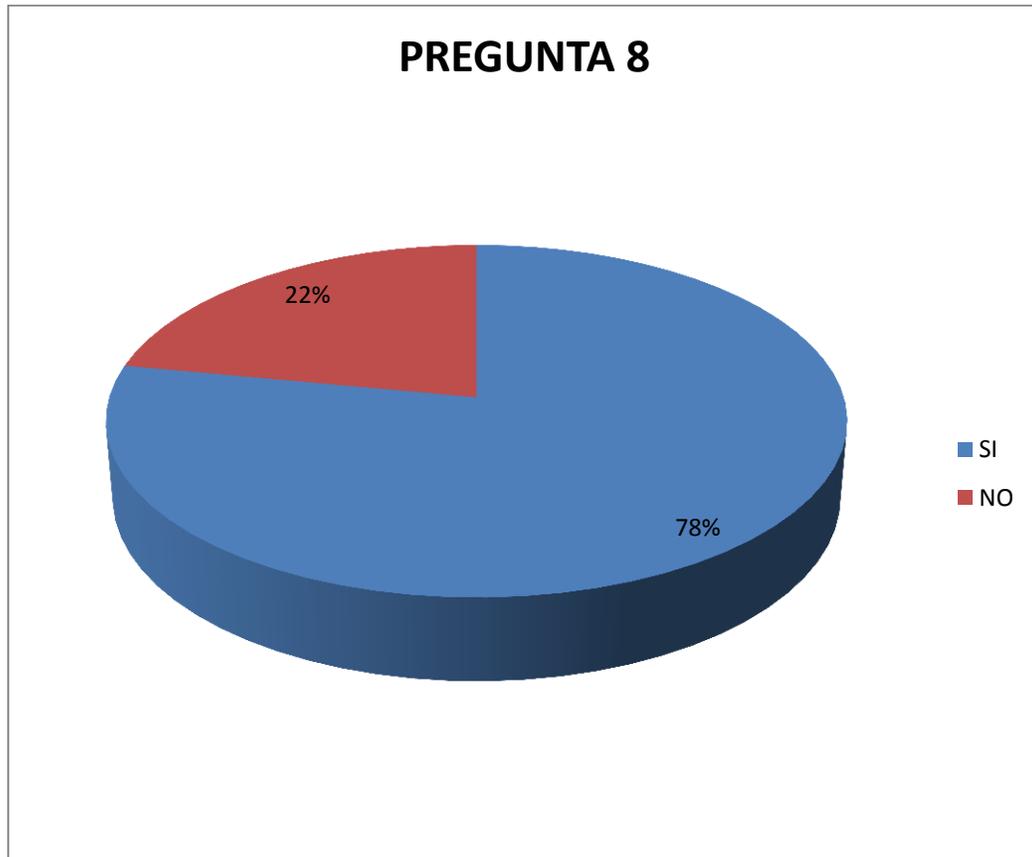
**7. ¿Conoce lo que es una asociación?**



**Análisis**

En el grafico #7 podemos analizar que los artesanos de Sosote conocen que es una asociación en un 89% y en 11% no saben al respecto. Por lo cual podemos concluir que la mayoría sabe lo que es una asociación y esto se debe que en esta comuna se encuentra la asociación Tropitagua.

8. ¿Le gustaría formar parte de una asociación donde pueda exportar sus artesanías en grupo?



### **Análisis**

En el grafico #8 analizamos si les gustaría formar parte de un asociación donde puedan exportar sus artesanías en grupo un 78% dijo que si, mientras que un 22% no. Sin embargo, se puede indicar que la mayoría de estos artesanos de tagua si esta interesado en crear una cadena productiva integrada que tenga como objetivo la exportación de sus artesanos.

## Conclusiones

Después de haber realizado el estudio de factibilidad de crear una cadena productiva integrada de pequeños y medianos artesanos de tagua de la comuna de Sosote para la exportación se puede concluir con lo siguiente:

- El convenio con el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIESS) establecerá el fortalecimiento de la Asociación Tropitagua, que será conformado por artesanos donde tendrán como base un capital de trabajo en conjunto, logrando acceder a capacitaciones de venta directa de las artesanías a mercados locales e internacionales. Y a su vez técnicas de planificación y administración comercial, logrando su propia comercialización directa, generando una retribución económica y social para sus hogares.
- La alianza con El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) la asociación podrá obtener una marca de exportación lo que ayudará a darle un valor agregado a las artesanías y a su vez identificando su origen. Además, se podrá alcanzar la apertura de nuevos clientes y mercados logrando la exportación directa de sus artesanías.
- La propuesta integrada con el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) se lograra incursionar en tres programas diferentes, donde se podrá alcanzar el objetivo de asociatividad, exportando directamente las artesanías por parte de la asociación Tropitagua. Y a su vez logrando obtener los recursos necesarios para la comercialización directa, resolviendo las problemáticas de la incertidumbre e inseguridad de ejecutar este proyecto.
- El modelo asociativo aplicado en este proyecto tendrá un sinnúmero de beneficios tanto para los artesanos como para la comuna, alcanzo un mejor nivel de vida para los sosoteños y logrando una armonía con la naturaleza. Logrando realizarse como personas y empresarios logrando conquistar nuevas fronteras con un producto hecho a mano y lleno de valor nacional.

## Recomendaciones

Después de haber realizado el estudio de factibilidad de crear una cadena productiva integrada de pequeños y medianos artesanos de tagua de la comuna de Sosote para la exportación se recomienda lo siguiente:

- Como principio básico de este proyecto se recomienda crear un modelo de crecimiento en beneficio colectivo para los artesanos y comuneros, la interacción y relación basada directamente en la confianza de los miembros, con la finalidad de obtener excelentes resultados.
- A su vez, se recomienda como base la integración de la cadena productiva de los artesanos de Sosote es el trabajo en conjunto, orientación al mercado, mejoramiento en sus procesos, portafolio competitivo, capital de trabajo en grupo para una exportación eficaz a largo plazo.
- También, recomendamos revisiones periódicas donde se pueda evaluar el desempeño de la asociación Tropitagua, como esta actuando en el mercado local e internacional.
- Recomendamos usar como ejemplo y patrón empresas donde se practica este mecanismo para poder seguir sus pasos y evitar fallos en el proceso de asociativo.
- Confiar y cumplir a cabalidad con los mecanismos de apoyo como son el MIEES, PROECUADOR y MIPRO, donde sus acciones serán basadas en los objetivos trazados por la asociación Tropitagua con el propósito de mejorar su calidad de vida.

**TEMA:** ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE CREAR UNA CADENA PRODUCTIVA INTEGRADA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS ARTESANOS DE TAGUA DE LA COMUNA DE SOSOTE PARA LA EXPORTACIÓN DE SUS PRODUCTOS.

**OBJETIVO GENERAL:** ANALIZAR LA FACTIBILIDAD DE CREAR UNA CADENA PRODUCTIVA INTEGRADA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS ARTESANOS DE TAGUA DE SOSOTE PARA LA EXPORTACIÓN

<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>RECOMENDACIONES</b>
Analizar la situación actual de la asociación Tropitagua de la comuna de Sosote	La asociación Tropitagua no cumple a cabalidad su rol integrador, productivo y rentable de los talleres asociados.	Restructurar la asociación Tropitagua, creando un modelo asociativo que incluya a todos los artesanos de la comuna.
Proponer estrategias de integración de la cadena productiva de artesanos de Sosote para incrementar su utilidad y ampliar su mercado	No existe estrategias definidas y efectivas para incrementar la rentabilidad y penetrar mercados.	Definir la nueva estrategia de comercialización, utilizando los mecanismos de apoyo del sector publico y privado.
Desarrollar una propuesta integrada en alianza con el MIPRO para exportar productos de tagua a mercados nuevos y actuales	A través del MIPRO Se puede desarrollar programas que acompañen la implementación de la nueva estrategia.	Implementar la cadena productiva integrada de pequeños y medianos artesanos de tagua de la comuna de Sosote para la exportación de sus productos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Análisis Encuesta de Vida 5ta Ronda, Instituto Nacional de Censo y Estadísticas. INEC. [Versión en internet] <http://www.inec.gov.ec>

Andrés F. Ruiz (2001). La Asociatividad en las PYMES. [Versión electrónica] <http://www.gestiopolis.com/canales/economia/articulos/20/asociatividad.htm>

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). [Versión electrónica]. <http://www.aladi.org>

Asociación de Artesanos Miniaturistas en Tagua. TROPITAGUA. [versión electrónica] <http://www.tropitagua.com>

Banco Central del Ecuador [versión electrónica]. <http://www.bcd.gob.ec>  
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2011)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). [Versión electrónica]. <http://www.eclac.c>

Constitución de la Republica del Ecuador (2008).

Corporación de Promoción de Exportaciones (CORPEI). [Versión en internet] <http://www.corpei.org/>. <http://www.ecuadorexporta.org/>

Corporación de Promoción de Exportaciones CORPEI (2007). Estrategias de Asociatividad para la Exportación. Experiencias de Fomento de Cadena de Valor y Consorcios de Exportación.

Cruz, Rosario García (2009). Motivos para internacionalizarse. Marketing Internacional (4ta edición). Pp. 16-29

Gobierno Provincial de Manabí. Cantón Rocafuerte [versión electrónica] <http://www.manabi.gob.ec/cantones/rocafuerte>

Juan Gonzalo, Luis Guillermo. López, Carolina Ortiz, Jacqueline Toro Castellanos (2007). Asociatividad Empresarial, Perspectiva, Valoración Del Potencial De La Empresa. Escuela de Administración de Negocios – EAN.

Karl Polany (1997). El Sustento del Hombre, La Falacia Economicista.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (Registro oficial No. 444)

Ley de Fomento Artesanal (2011)  
Ministerio de Inclusión Económica y Social del Ecuador [versión en internet].  
<http://www.mies.gob.ec>

Ministerio de Industrias y Productividad. [Versión en internet].  
<http://www.mipro.gob.ec>

Narváez, Merg; Fernández, Gladys, Sénior, Alexa (2008). El Desarrollo Local Sobre la Base de la Asociatividad Empresarial: Unas Propuesta Estratégica (Vol. 24, Núm. 57, Pp. 74-92) Universidad del Zulia Venezuela.

Plan Nacional del Buen Vivir. [Versión electrónica].  
<http://plan.senplades.gob.ec>

Prahalad (2005). La Oportunidad de Negocios en la base de la Pirámide. Servicio de Rentas Internas, Pequeñas y Medianas empresas [versión internet] <http://www.sri.gov.ec/web/10138/32@public>

Valdez Ramón (2007). Comunidades Productivas Asociatividad y Producción en el Territorio.

## **ANEXOS**

# **ESTATUTOS DE LA ASOCIACION DE TALLERES ARTESANALES MINIATURISTAS EN TAGUA Y AFINES “TROPITAGUA”.**

## **TITULO 1**

### **CONSTITUCION, SEDE Y FINES**

#### **DE LA CONSTITUCION Y SEDE:**

**ARTÍCULO 1.-**En el sitio Sosote del cantón Rocafuerte, Provincia de Manabí República del Ecuador, a los 15 días del mes de agosto de 1996 se constituye la asociación de talleres artesanales de miniaturistas en tagua “TROPITAGUA”.

**ARTICULO 2.-** El domicilio principal de esta asociación en el sitio Sosote del Cantón Rocafuerte, el mismo que se encuentra ubicado en ambos márgenes del kilometro 10 ½ de la vía Portoviejo – Crucita.

**ARTICULO 3.-** La asociación es una persona jurídica de derecho privado, regulada por las disposiciones, leyes reglamentos y resoluciones ministeriales que regulan su funcionamiento.

**ARTÍCULO 4.-** Se constituye con todos los miembros que suscribieron el acta constitutiva y lo que posteriormente ingresen, previo solicitud por escrito y aprobación por mayoría absoluta de la asamblea.

**ARTICULO 5.-** La asociación como tal será ajena a actividades de índole políticas religiosas, sindicales y raciales, pero deja en libertas a sus miembros en lo personal, en pleno ejercicio de sus ideales y convicciones ideológicas y religiosas, siempre que no comprometa el nombre y prestigio de la Asociación.

**ARTÍCULO 6.-** La asociación actuara con el nombre de **ASOCIACION DE TALLERES ARTESANALES MINIATURISTAS EN TAGUA**. El plazo de duración de la asociación es indefinido y podrá mantener relaciones interinstitucionales, con organismos similares del país o del extranjero, pudiendo llegar a asociarse con ellos previa la suscripción de los convenios pertinentes.

### Miembros de la asociación de talleres artesanales “Tropitagua”

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	C. I.
1	Alcívar Velez Josefa Margarita	130593133-7
2	Bravo Carreño Ronald Agapo	130920222-2
3	Bravo Valencia Nixon Huber	130530606-8
4	Cedeño Sandro Leonel	131139947-9
5	Cedeño Muñoz Klever Adan	130896532-4
6	Coveña Zambrano Jose orlando	130842093-2
7	Coveña Coveña Eddy Alberto	091429106-7
8	Coveña Rodriguez Fabian Atilio	091467382-7
9	Coveña Rodriguez Jhonny Narciso	130762531-7
10	Coveña Rodriguez Joffre Lenin	130466122-4
11	Coveña Rodriguez Jose Geovanny	131083399-9
12	Coveña Rodriguez Maria Edith	130350294-0
13	Coveña Rodriguez Nexar Antonio	130762532-5
14	Coveña Rodriguez Richard Stalin	130959710-0
15	Coveña Vélez Armelys Yeliver	130646625-9
16	Coveña Zambrano Angel Agustin	091679001-7
17	Coveña Zambrano Ines Azucena	130501965-3
18	Coveña Zambrano Jose Antonio	130842094-0
19	Coveña Zambrano Jose Lenin	130842081-7
20	Coveña Zambrano Leandro Adolfo	130938312-1
21	Coveña Zambrano Leonel Narciso	131065315-7
22	Coveña Zambrano Luis Alberto	091381309-3
23	Coveña Zambrano María Isabel	130799165-1
24	Loor Cedeño Venancio Francisco	130467977-0
25	Mendoza Moreira Maribel	130760702-6
26	Montes Zambrano Klever Leonardo	130979805-4
27	Pisco Loor Diana Lorena	131162496-6
28	Quishpi Pilar	091532768-8
29	Reyes Zambrano Belki Maria	130602392-8
30	Román Valencia Carlos Rodolfo	130595061-8
31	Roman Valencia Cristian Rolando	130700073-5
32	Ruiz Roman Oliver	130987064-8
33	Sanchez Cedeño Jose Jorge	130349475-9
34	Valencia Bravo Edison Antonio	130689230-6
35	Valencia Bravo Washington F	130778360-3
36	Valencia Bravo Yolanda	130901173-0
37	Valencia Coveña Eli Fabían	130311145-2
38	Valencia Coveña Leandro Enrique	131059012-8
39	Valencia Mendoza Lucy	130394375-5
40	Vélez Román Xavier Ferdinand	131120068-5
41	Vera Rodríguez Eduardo Pascual	130991250-7
42	Vinces López Darwin Xavier	130938291-7

**Encuesta realizada a 36 talleres artesanales de tagua, en la comuna de Sosote como objetivo de ver la factibilidad de una cadena productiva integrada.**

**Sexo H M**

**Edad**

**1.** ¿Desde cuando realiza esta actividad?

1 a 9 años \_\_\_\_\_ 10 a 20 años \_\_\_\_\_ más de 20 años \_\_\_\_\_

**2.** ¿Porque motivos empezó en esta actividad?

Necesidad \_\_\_ Herencia familiar \_\_\_ Interesante \_\_\_ Otros \_\_\_

**3.** ¿usted considera que sus artesanías son valoradas?:

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**4.** ¿usted considera que sus ingresos son?:

satisfactorios \_\_\_\_\_ medio \_\_\_\_\_ bajos \_\_\_\_\_

**5.** ¿Usted exporta?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**6.** Marque con X las razones por las que no exporta

Falta de conocimiento \_\_\_\_\_ Falta de recursos \_\_\_\_\_ No interesa \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

**7.** ¿Conoce lo que es una asociación?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**8.** ¿Le gustaría formar parte de una asociación donde pueda exportar sus artesanías en grupo?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_