



# **UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS**

Trabajo de fin de carrera titulado:

**“ANÁLISIS DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE ECUADOR Y LA UNIÓN EUROPEA Y SU  
IMPACTO EN LA EXPORTACIÓN DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA DEL CANTÓN  
MONTECRISTI”**

Realizado por:

**MICHELLE NATHALY PLÚA MERCHÁN**

Director del proyecto:

Roberto Apunte

Como requisito para la obtención del título de:

**MASTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**



## DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico al creador de todas las cosas, Él que ha iluminado mi camino con inteligencia y sabiduría para afrontar cada obstáculo que se ha presentado en el trayecto de esta carrera.

A mi madre, Leonor Merchán Plúa por su amor, por su confianza, por sus sabios consejos y su apoyo incondicional hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi inspiración, mi amor Ricardo Zambrano, por compartir conmigo su riqueza intelectual e impulsar siempre mi crecimiento profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco de todo corazón a la Universidad Internacional SEK y a los docentes que fueron parte de este proceso de aprendizaje por su dedicación, compromiso y valiosa labor.

## RESUMEN

El Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea constituye una oportunidad para los exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi al ser estos accesorios muy cotizados y considerados tendencia de moda, glamour y elegancia para el mercado europeo. Montecristi no es el único sitio del Ecuador que en la actualidad produce y exporta sombreros de paja toquilla, sin embargo al gozar de la ventaja competitiva de tener el control de la cosecha y tratamiento de la materia prima dentro de su misma provincia, implica que sea la única localidad del país donde se elaboren los sombreros más finos del mundo valorados por Europa.

La exoneración arancelaria para la exportación de sombreros de paja toquilla desde Ecuador a la Unión Europea, contenida en el Acuerdo Multipartes, y la protección de origen de los sombreros de paja toquilla ecuatorianos indiscutiblemente se han constituido como fuertes incentivos a la exportación del histórico artículo manufacturero manabita.

Palabras clave: Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea, sombreros de paja toquilla de Montecristi.

## **ABSTRACT**

The Trade Agreement between Ecuador and the European Union provides an opportunity for Montecristi toquilla exporters of straw hats as these are highly sought after accessories and considered a trend of fashion, glamor and elegance for the European market. Montecristi is not the only site in Ecuador that currently produces and exports toquilla straw hats. However, since it enjoys the competitive advantage of having control of the harvest and treatment of the raw material within its province, The only town in the country where the finest hats in the world are valued by Europe.

The tariff exemption for the export of toquilla straw hats from Ecuador to the European Union, contained in the Multiparty Agreement, and protection of origin of the toquilla straw hats of Ecuador have indisputably been constituted as strong incentives to export the historical article Manabitic manufacturing.

Keywords: Trade Agreement between Ecuador and the European Union, straw hats from Montecristi.

# INDICE DEL CONTENIDO

<b>FASE 1: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>11</b>
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	11
1.1 <i>Formulación del problema</i> .....	12
1.2 <i>Sistematización del problema</i> .....	12
1.3 <i>Objetivo general</i> .....	12
1.4 <i>Objetivos específicos</i> .....	12
1.5 <i>Justificaciones</i> .....	13
1.6 <i>Identificación y caracterización de variables</i> .....	13
1.7 <i>Novedad y/o innovación</i> .....	14
2. EL MÉTODO .....	14
2.1 <i>Nivel de estudio</i> .....	14
2.2 <i>Modalidad de investigación</i> .....	14
2.3 <i>Método</i> .....	15
2.4 <i>Población y muestra</i> .....	15
2.6 <i>Selección instrumentos investigación</i> .....	16
2.7 <i>Validez y confiabilidad de instrumentos</i> .....	16
3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS .....	17
3.3 <i>Recursos financieros</i> .....	17
3.4 <i>Cronograma de trabajo</i> .....	18
<b>FASE 2: FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO</b> .....	<b>19</b>
1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	19
1.1 <i>Marco Conceptual</i> .....	19
1.2 <i>Marco Teórico</i> .....	20
1.3 <i>Marco Legal</i> .....	26
2. DIAGNÓSTICO .....	27
2.1 <i>Ambiente externo</i> .....	27
2.1.1 <i>Macro entorno</i> .....	27
2.1.2 <i>Micro entorno</i> .....	28
2.2 <i>Ambiente interno</i> .....	29
2.2.1 <i>Cadena de valor</i> .....	29
3. INVESTIGACIÓN DE CAMPO .....	30
3.1 ELABORACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN .....	30
3.2 <i>Recolección de datos</i> .....	31
3.2.1 <i>Resumen de entrevistas</i> .....	31
3.3 <i>Procesamiento, análisis e interpretación</i> .....	37
3.3.2 <i>Análisis de fuentes documentales</i> .....	40
<b>FASE 3: VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO</b> .....	<b>45</b>
1. RESUMEN DE OBSERVACIÓN .....	45
2. INDUCCIÓN .....	47
3. HIPÓTESIS .....	48
4. MODELO PROPUESTO .....	48
5. DEMOSTRACIÓN O REFUTACIÓN (ANTÍTESIS) DE LA HIPÓTESIS .....	49
5.1 GUÍA DE EXPORTACIÓN PARA SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA A PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA. ....	49
5.1.1 <i>Requisitos para exportar</i> .....	49
5.1.2 <i>Proceso de exportación</i> .....	49
5.1.3 <i>Recomendaciones al exportador</i> .....	51
5.2 PROPUESTA DE PROYECTO INTEGRAL DE COMERCIO ELECTRÓNICO .....	52

6.2 <i>Evaluación Financiera</i> .....	53
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	56
7.1 <i>Conclusiones</i> .....	56
7.2 <i>Recomendaciones</i> .....	57
<b>8. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>58</b>
9. ANEXOS.....	59

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variable independiente .....	15
Tabla 2 Variable dependiente .....	16
Tabla 3 Recursos para la investigación .....	17
Tabla 4 Cronograma de trabajo .....	18
Tabla 5 Características de sombreros de paja toquilla .....	22
Tabla 6 Precios promedio de sombreros de paja toquilla (precios en dólares) .....	23
Tabla 7 Resumen de entrevistas (parte 1) .....	31
Tabla 8. Resumen de entrevistas ( parte 2) .....	35
Tabla 9 Exportadores nacionales de sombreros de paja toquilla .....	41
Tabla 10 Importadores de sombreros de paja toquilla ecuatorianos (miles de dólares).....	41
Tabla 11 Destinos de exportación de sombreros de paja toquilla desde montecristi .....	42
Tabla 12 Exportaciones de sombreros de paja toquilla de montecristi ( enero 2013 hasta junio 2017) .....	42
Tabla 13 Cronograma de desgravacion arancelaria de la ue para ecuador .....	44
Tabla 14 Protección de origen de los sombreros de paja toquilla impuesta por la ue .....	44
Tabla 15 Inversión para la implementación del programa shoppyweek .....	53
Tabla 16 Proyección a largo plazo de gastos por la contratacion de un asistente para el manejo de la plataforma electrónica .....	54
Tabla 17 Proyección a largo plazo de gastos por la contratacion de un profesional para promoción de exportaciones.....	55
Tabla 18 Variación entre escenarios.....	55

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Cantidad exportada de 2008 al 2012 de sombreros de paja toquilla.....	25
Ilustración 2 Cadena de valor .....	30
Ilustración 3 Variación en las exportaciones de sombreros de paja toquilla (entre enero – junio de 2016 y enero – junio de 2017).....	43

# Fase 1: El problema de investigación

## 1. Planteamiento del problema

En 2015 producto del desplome internacional del precio del petróleo y la deducción de las exportaciones de barriles, el Ecuador sufrió drásticamente un déficit en su balanza comercial de 3,140 millones de dólares.

Esta pérdida de competitividad inmediatamente tuvo acciones de respuesta por parte del Gobierno con la imposición de salvaguardias en 2800 partidas arancelarias, lo cual permitió que en el 2016 se generara un superávit de 1,201.8 millones de dólares. El desmantelamiento de estas restricciones a las importaciones fue progresivo en el 2017 a partir de abril a junio hasta quedar en 0%.

Después de esta tragedia petrolera, para el país se constituyó un reto muy importante el poder ampliar su oferta exportable con valor agregado y acrecentar sus mercados de acceso internacional para reducir su dependencia del petróleo y conservar una balanza comercial con índices positivos.

Aunque ya venía negociando nuestro país y la Unión Europea la ratificación del Acuerdo Comercial Multipartes, en junio de 2016 nuestro país apresuro los trámites para conseguir finiquitar este convenio logrando obtener el apoyo de varios países Europeos. Finalmente en diciembre de este mismo año se logró la aprobación y ratificación. Este convenio entró en vigencia desde el 1 de enero de 2017.

A partir de esa fecha otro de los desafíos para el Ecuador es darle visibilidad al flujo de las exportaciones en los 28 países miembros del bloque económico, considerando que la Unión Europea es el más grande importador y exportador de productos y servicios en el mundo.

## 1.1 Formulación del problema

¿En qué se benefician los artesanos de sombreros de paja toquilla de Montecristi con la firma del Acuerdo entre Ecuador y la Unión Europea?

## 1.2 Sistematización del problema

¿Cuáles han sido los principales mercados de la UE importadores de sombreros de paja toquilla ecuatoriano?

¿Cuáles son las ventajas para los exportadores de sombreros de paja toquilla con la entrada en vigencia del convenio comercial de Ecuador con la Unión Europea?

¿Cuál ha sido el impacto en las ventas de sombreros de paja toquilla de Montecristi al continente europeo después de la vigencia del Acuerdo Comercial Multipartes?

## 1.3 Objetivo general

Determinar si el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea es una oportunidad comercial para los exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi.

## 1.4 Objetivos específicos

- Analizar las exportaciones de sombreros de paja toquilla de Montecristi a la Unión Europea desde enero de 2013 a junio de 2017.
- Examinar el contenido del Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.
- Estudiar el impacto en las exportaciones de sombreros de paja toquilla de Montecristi con los países del bloque económico de la UE.

## 1.5 Justificaciones

En cumplimiento de una de las políticas del Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017

“Objetivo 10 Impulsar la transformación de la matriz productiva.” (SENPLADES, 2013)

Además, sujetos en la importante contribución que tienen las MIPYMES en el aparato productivo del Ecuador al aportar el 68,2% del empleo nacional según datos del Departamento de Estudios del Ministerio de Industrias y Productividad, se ha considerado relevante por medio de esta disertación poder visibilizar las oportunidades que tienen los artesanos de sombreros de paja toquilla para alcanzar mayores niveles de participación en el mercado europeo, logrando así no solo introducir productos que tradicionalmente se han venido comercializando con el mencionado continente, sino también empezar a impulsar la diversificación de bienes con potencial exportador, como una forma de generación de ingresos para cientos de familias ecuatorianas, revalorizando y posesionando en el contexto global productos ecuatorianos de alta riqueza cultural con identidad nacional y dándole fuerza a la economía del país incidiendo en los resultados de una balanza comercial favorable.

## 1.6 Identificación y caracterización de variables

Variable independiente: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea

Convenio multilateral entre Ecuador y la Unión Europea, permite exonerar arancelariamente el 99,7% de productos agrícolas y el 100% de los productos industriales originarios de Ecuador para su inserción en el bloque económico europeo.

Variable dependiente: Exportación de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi.

Venta a países extranjeros de sombreros con hojas trenzadas de palmeras sin tronco llamada toquilla, provenientes de la costa ecuatoriana.

## 1.7 Novedad y/o innovación

La innovación está relacionada con la creación o el mejoramiento de un proyecto o una idea de manera distinta creando valor optimizando recursos y generando un impacto positivo en la sociedad.

## 2. El Método

### 2.1 Nivel de estudio

El nivel de profundidad esperada en los resultados de la presente investigación es:

Descriptivo porque se identificaran las oportunidades arancelarias que faciliten el acceso al mercado europeo de sombreros de paja toquilla con la firma el Acuerdo Multipartes.

Exploratorio porque permitirá indagar sobre las relaciones comerciales que se han venido desarrollando entre productores de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi y compradores internacionales del continente europeo.

### 2.2 Modalidad de investigación

- Documental porque se analizará el convenio comercial firmado entre Ecuador y la Unión Europea, para determinar las oportunidades económicas que este involucra. Además se reforzará esta investigación mediante el uso de herramientas electrónicas de inteligencia comercial que permitirán estudiar el intercambio histórico de sombreros de paja toquilla entre Ecuador y la UE.
- De campo porque se recogerán datos proporcionados directamente de exportadores de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi.

## 2.3 Método

- Inductivo y Deductivo porque se analizarán los componentes del Acuerdo Comercial Multipartes mediante este estudio se podrá identificar las oportunidades comerciales para productores de sombreros ecuatorianos.
- Histórico porque se examinarán cifras comerciales de los últimos 4 años entre Ecuador y la UE, su evolución y desenvolvimiento.

## 2.4 Población y muestra

Población Exportadores ecuatorianos de sombreros de paja toquilla.

Muestra: Exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi.

## 2.5 Operacionalización de variables

**TABLA 1 VARIABLE INDEPENDIENTE**

Variable	Definición conceptual	Indicador	Técnicas Instrumentos
Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea	Convenio multilateral entre Ecuador y la Unión Europea, permite exonerar arancelariamente el 99,7% de productos agrícolas y el 100% de los productos industriales originarios de Ecuador para su inserción en el bloque económico europeo	Beneficios contenidos en el Acuerdo Comercial que inciden en la exportación de sombreros de paja toquilla ecuatorianos.	Análisis Documental

**Elaborado por:** Michelle Plúa

**TABLA 2 VARIABLE DEPENDIENTE**

Variable	Definición conceptual	Indicador	Técnicas Instrumentos
Exportación de sombreros de paja toquilla del Cantón Montecristi.	Venta a países extranjeros de sombreros con hojas trenzadas de palmeras sin tronco llamada toquilla, provenientes de la costa ecuatoriana.	Impacto en las exportaciones de sombreros de paja toquilla a la Unión Europea antes y después de la firma del Acuerdo Comercial.	Análisis Documental Entrevistas

**Elaborado por:** Michelle Plúa

## 2.6 Selección instrumentos investigación

- Entrevistas: Se aplicarán entrevistas a los exportadores de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi, que hayan realizado actividades de comercio exterior en el periodo enero 2013 a marzo 2017.
- Documentos: Se analizará el Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea y Ecuador. También se examinarán documentos de fuentes oficiales como el Ministerio de Comercio Exterior y Banco Central del Ecuador. Finalmente se considerará información de otras fuentes como libros, revistas y periódicos digitales.
- Fuentes de inteligencia comercial: Para la exploración de cifras actuales y tendencias de la oferta y demanda entre Ecuador y la UE, se utilizará herramientas como Trade Map y Banco Central del Ecuador.

## 2.7 Validez y confiabilidad de instrumentos

El grado en que el presente documento reflejará dominio del contenido alineado a los objetivos de la investigación será alto ya que la mayor parte de la información que se utilizará será de fuentes oficiales.

### 3. Aspectos administrativos

#### 3.1 Recursos humanos

- Michelle Plúa Merchán, investigadora.
- Prof. Roberto Apunte Zambrano, director de la investigación.

#### 3.2 Recursos técnicos y materiales

- Internet
- Un computador
- Transporte
- Cámara

#### 3.3 Recursos financieros

Los recursos indispensables para desarrollar la investigación se detallan a continuación:

**TABLA 3 RECURSOS PARA LA INVESTIGACIÓN**

Insumos	Presupuesto
Internet	\$ 66
Computador	\$ 500
Transporte	\$ 60
Fotografía	\$ 30
Presupuesto	\$ 656

**Elaborado por:** Michelle Plúa

### 3.4 Cronograma de trabajo

La investigación se desarrollará de acuerdo al presente cronograma:

**TABLA 4 CRONOGRAMA DE TRABAJO**

Actividades	2017						
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Revisión bibliográfica							
Propuesta de tema de tesis							
Aprobación de tema de tesis							
Resolución capítulo 1							
Resolución capítulo 2							
Resolución capítulo 3							
Revisión de informe final							
Sustentación de tesis							

**Elaborado por:** Michelle Plúa

## FASE 2: Fundamentación Teórica y Diagnóstico

### 1. Fundamentación teórica

#### 1.1 Marco Conceptual

A continuación, definiremos algunos términos que se presentarán en la investigación.

Rosenberg (s.f.) "aranceles *tariff*. GOB. Conjunto de impuestos que gravan la importación o exportación de bienes."

Ahijado & Aguer (1996) "arancelaria, partida (*tariff ítem*). Epígrafe del Arancel de Aduanas que designa bien una mercancía determinada o bien unas mercancías a fines. A las del primer tipo se les llama partidas específicas y a las del segundo, genéricas o residuales."

"Unión Económica y Monetaria Europea (UEM) *European Monetary and Economic Union*. POL. ECO. Acuerdo de libre circulación de personas bienes y capitales entre países de la UE, que tiene como objetivo crear una moneda única (euro) y una política monetaria común para sus miembros."  
(Rosenberg, s.f.)

## 1.2 Marco Teórico

Desde hace décadas Ecuador ha venido sufriendo recesiones procedentes de balanzas comerciales negativas producidas por una canasta de oferta exportable escasamente diversificada, esto acompañado de factores como deudas externas, devaluaciones y cambio de moneda, crecimiento de déficit fiscal y la más relevante de los últimos años, la caída del precio del petróleo, el principal recurso de producción y exportación nacional. Esta última crisis, produjo que se tomen decisiones obligadas en cuanto a la reducción del gasto público e impactó de forma negativa la balanza de pagos del país. Los aprietos del petróleo no vinieron solos, estuvieron junto con la apreciación del dólar y como si fuera poco, un terremoto en la costa ecuatoriana.

Un país únicamente se convierte en desarrollado si tecnifica, diversifica e innova en sus exportaciones.

El cambio de esta matriz productiva es tarea de todos, tanto de actores que participan en la producción, en los procesos de creación y en la internacionalización de bienes y servicios.

Ecuador es un país altamente diversificado geográficamente con cuatro regiones multiétnicas, pluriculturales y productivas, y en la actualidad su crecimiento económico depende del aprovechamiento y explotación de este último factor.

“La evidencia empírica señala que los países que han logrado niveles altos de desarrollo son aquellos que han podido diversificar su estructura productiva y salir de un esquema agrícola y de otros productos tradicionales hacia actividades económicas modernas y de mayor valor agregado, es decir, aquellos que ha logrado un cambio estructural.” (Ministerio de Industrias y Productividad, 2015)

Bajo ese contexto se puede sostener que la productividad de un país está directamente relacionado con su base industrial.

“La industria como proceso de transformación de materias primas en bienes para satisfacer las necesidades humanas, ha sido clasificado como el sector secundario de la economía, y es considerado en un grado superior de desarrollo, diferenciado a los países industrializados como desarrollados y a los productores de materias primas, como países en desarrollo.” (Benalcazar, s.f.)

Los principales sectores industriales del Ecuador son la manufactura y la minería. Sin embargo, la industria manufacturera aporta mayoritariamente a la economía del país, ésta constituye uno de los espacios de empleo directo de mayor repunte.

De acuerdo a estadísticas presentadas en la página web del INEC, en el 2015 Ecuador cuenta con 1,234 industrias, de lo cual el 97% corresponde a la manufacturera mientras que el 3% a la minería, ambos generan un total de 239,253 fuentes de empleo.

Uno de las ramas más importantes de la industria manufacturera es el tejido de sombreros de paja toquilla, por su alto valor cultural, histórico y exportador desde hace cientos de años. Más de 80,000 personas se dedican a esta actividad de manera total o parcial.

La elaboración de sombreros de paja toquilla nació en la colonia en el territorio que hoy conocemos como Montecristi, elaboraban distintos y novedosos accesorios para cubrirse del sol a los cuales denominaban como sombreros. Con el pasar de los años los usaron los obreros que participaron en la construcción del Canal de Panamá y hasta políticos famosos de EEUU como Roosevelt. Algo muy importante de destacar es que la familia del General Eloy Alfaro también se dedicó a la exportación de sombreros de paja toquilla, fueron muy famosos por esta actividad en su época.

El componente principal para la elaboración de sombreros de paja toquilla es la Carludovica Palmata, extraída hoy por hoy de Santa Elena, Esmeraldas y Manabí. En Manabí las comunas que se dedican a esta actividad son Pile, El Aromo, Pachoche, entre otras. Esta especie es sembrada en cualquier época del año siempre y cuando las condiciones climáticas previstas se desarrollen con normalidad, además los sembríos requieren de ciertas técnicas tradicionales para poder obtener la cosecha adecuada que servirá para elaborar finos sombreros de paja toquilla.

Una vez extirpadas las cosechas se da lugar a la segmentación de fibras de acuerdo a determinadas características, dependerá del tipo de sombrero que se vaya a tejer la cantidad y el tipo de cogollo que se requiera. Seguido de esto, se realiza un proceso de coción y secado el cual es denominado como el tratamiento de la paja.

Luego de este proceso la paja se encuentra lista para la elaboración de sombreros, se inicia tejiendo la plantilla, seguida por la copa y la falda, finalmente el remate y el acabado. El acabado dependerá de la innovación del artesano.

Como una de las características importante de los sombreros de paja toquilla se pueden señalar las tallas, los modelos y los colores, de acuerdo la siguiente clasificación:

**TABLA 5 CARACTERÍSTICAS DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA**

Tallas	Modelos	Colores
Small (57-58),	Campana	Natural o Beige
Medium (59-60)	Clásico	Abano
Large (61-62).	Fedora,	Blanco
	Óptimo	Negro
	Glamber	Otros
	Diamante	

	Aguacate	
--	----------	--

**Elaborado por;** Michelle Plúa

Otra característica relevante es la calidad de un sombrero de paja toquilla, misma que es determinada de acuerdo al número de puntos por pulgada, lo cual también tiene un impacto en su precio.

**TABLA 6 PRECIOS PROMEDIO DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA (PRECIOS EN DÓLARES)**

Punto por pulgada	Precio
14 – 15	70
20 – 21	90
23 – 24	140
25 – 26	170
27 - 28	230
29 - 30	280
31 – 32	290
33 – 34	550
35– 36	700
37– 38	850
39 – 40	1000

**Elaborado por:** Michelle Plúa

En nuestro país el sector de las artesanías de sombreros de paja toquilla está dividido por tres segmentos:

Los pequeños artesanos: son aquellos que se dedican únicamente a la elaboración de sombreros de paja toquilla, tejen de 6 a 8 horas cada día y dependiendo la calidad del accesorio podrían tomarse hasta meses en terminando un mismo sombrero.

Los medianos artesanos: son aquellos productores de sombreros de paja toquilla que no solo se dedican a la elaboración sino también exportación, tejen todo tipo de sombreros hasta los más finos en volúmenes pequeños.

Las grandes empresas: son aquellos que elaboran grandes cantidades de sombreros mensuales mediante la integración de varias familias dedicadas a esta actividad y generalmente también compran a otros productores sombreros de paja toquilla con la finalidad de cumplir con altos volúmenes de pedidos.

El INEC en su plataforma web señala que en el año 2015 una encuesta dio como resultado que a nivel nacional se produjeron cerca de 14,065 unidades de sombreros de paja toquilla lo cuales fueron comercializados a nivel nacional por un valor de 274,976 dólares, por otro lado también se produjeron 221,295 unidades y fueron comercializados a nivel internacional, esto representó 4.868, 498 dólares.

Las valiosas técnicas de cultivo y producción de este artículo son reconocidas en el mundo, por lo cual el 5 de diciembre de 2012 la UNESCO denominó al sombrero de paja toquilla como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad.

Históricamente el sombrero de paja toquilla ha sido cotizado por consumidores de mercados internacionales principalmente por países europeos, como Italia, Reino Unido, España, Alemania, Francia, así como también por Estados Unidos, Panamá, México, Brasil, Argentina , Chile, Japón y Australia.

En el siguiente gráfico de barras se puede observar la cantidad exportada, expresada en toneladas, de sombreros de paja toquilla ecuatorianos hacia 13 principales socios comerciales desde el 2008 al 2012.



**Fuente:** Trade Map  
**Autor:** Trade Map

Desde esa perspectiva, la adhesión de Ecuador en el Acuerdo Comercial entre Colombia y Perú con la Unión Europea, sin duda amplía oportunidades de negocios para nuestro país.

“El Protocolo de Adhesión es el documento que contiene las enmiendas introducidas por Ecuador y la Unión Europea al Acuerdo Comercial Multipartes que había sido acordado en años anteriores con Colombia y Perú. Es decir, el Protocolo de Ecuador incorpora elementos específicos que son de beneficio para los sectores productivos y exportadores derivados de la relación bilateral del país con el bloque europeo”. (p.111) (Ministerio de Comercio Exterior, 2017)

Dentro de los objetivos más relevantes que tiene este Acuerdo Comercial está liberación arancelaria inmediata, la desgravación impositiva, la facilitación de acceso a mercado por restricciones legales y

medidas sanitarias y fitosanitarias, la promoción de inversiones, la apertura recíproca de las oportunidades en contratación pública, el amparo a la propiedad intelectual y la cooperación en desarrollo del capital intelectual.

En ese sentido, se torna sustancial analizar las variables que influyen en el desarrollo exportador de sombreros de paja toquilla del Cantón Montecristi y el contenido del Acuerdo Comercial Multipartes que incide en comercialización de estas artesanías ecuatorianas con el bloque económico europeo.

### 1.3 Marco Legal

Las siguientes leyes forman parte de la normativa que rige la exportación de sombreros de paja toquilla del Ecuador a la Unión Europea.

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones: Sistematiza la producción, distribución, el intercambio, las actividades de comercio, el consumo y el manejo de inversiones, de todos los procesos productivos con la finalidad de potenciar el cambio de la matriz productiva y la generación de empleo, mediante instrumentos de fáciles aplicación.
- Arancel Quinta Enmienda al Sistema Armonizado: Instrumento que contiene la clasificación de grupos de mercancías y a las cuales se les es asignado determinados dígitos para su participación en las actividades y procesos que implica el comercio exterior.
- Acuerdo Comercial Ecuador y la Unión Europea

“Acuerdo que asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos”. (Ministerio de Comercio Exterior, s.f.)

## 2. Diagnóstico

### 2.1 Ambiente externo

#### 2.1.1 Macro entorno

Los siguientes factores afectan las exportaciones de sombreros de paja toquilla de Montecristi:

##### Factores económicos

- Los indicios de recesión económica mundial.
- La tramitología de exportación.
- Los costos que demanda un proceso de exportación.
- La inflación.
- La devaluación y revaluación de las divisas.
- Líneas de financiamiento para el sector artesanal.

##### Factores ambientales, sociales y culturales

- Los cambios climáticos.
- Remediación ambiental en terrenos donde se produce la materia prima.
- Incremento de la incertidumbre por la presencia de actos terroristas en los países europeos.

##### Factores tecnológicos

- Falta de uso de medios tecnológicos.

- Falta de innovación en procesos productivos y de valor agregado al producto.

## 2.1.2 Micro entorno

Con el objetivo de determinar las consecuencias de la rentabilidad a largo plazo y la competencia se considera importante analizar las 5 Fuerzas de Porter del tema en estudio.

- Rivalidad entre los competidores

La rivalidad entre competidores es medio, debido a que en la provincia del Azuay una de las principales actividades productivas es el tejido y la exportación de sombreros de paja toquilla, sin embargo es importante resaltar que la calidad de los sombreros no es la misma en comparación con los de Montecristi, ya que las fibras de paja que usan son producidas en Santa Elena y esto no permite que se tenga control sobre la producción y el tratamiento de la materia prima. Provincias como Pichincha e Imbabura también participan en el mercado de la exportación adquiriendo principalmente sombreros de paja toquilla producidos en Azuay.

- Amenaza de entrada de nuevos competidores

El ingreso de nuevos competidores es bajo en lo que a producción se refiere debido a que el tejido de sombreros de paja toquilla es una tradición familiar ecuatoriana heredada por generaciones. Respecto a las amenazas de entrada de posibles exportadores es media puesto que al ser de conocimiento público el potencial mundial que tiene este artículo, si existe iniciativa para emprender en esta actividad sin embargo factores como la adquisición de la suficiente producción y calidad que exige el mercado internacional se constituyen en barreras de acceso.

- Poder de negociación de los proveedores

Este poder es alto en los meses de julio a diciembre puesto que la producción de la materia prima es limitada, ellos tienen la capacidad de establecer el precio y la cantidad a vender a cada tejedor, por el contrario, a partir de enero a junio el poder de negociación de los productores de la paja es baja lo que implica una normalización de los precios y apertura en volúmenes a negociar.

- Poder de negociación de los compradores

El poder de negociación de los compradores es medio, debido los consumidores internacionales exigen calidad e indiscutiblemente esto tiene una implicación en los precios de los sombreros, sin embargo como se considera importante la conservación de los clientes, se torna negociable entre ambas partes cada transacción realizada.

- Amenaza de productos sustitutos

Como productos sustitutos se pueden mencionar sombreros elaborados con otra materia prima, tiempos y procesos diferentes en relación a los de paja toquilla.

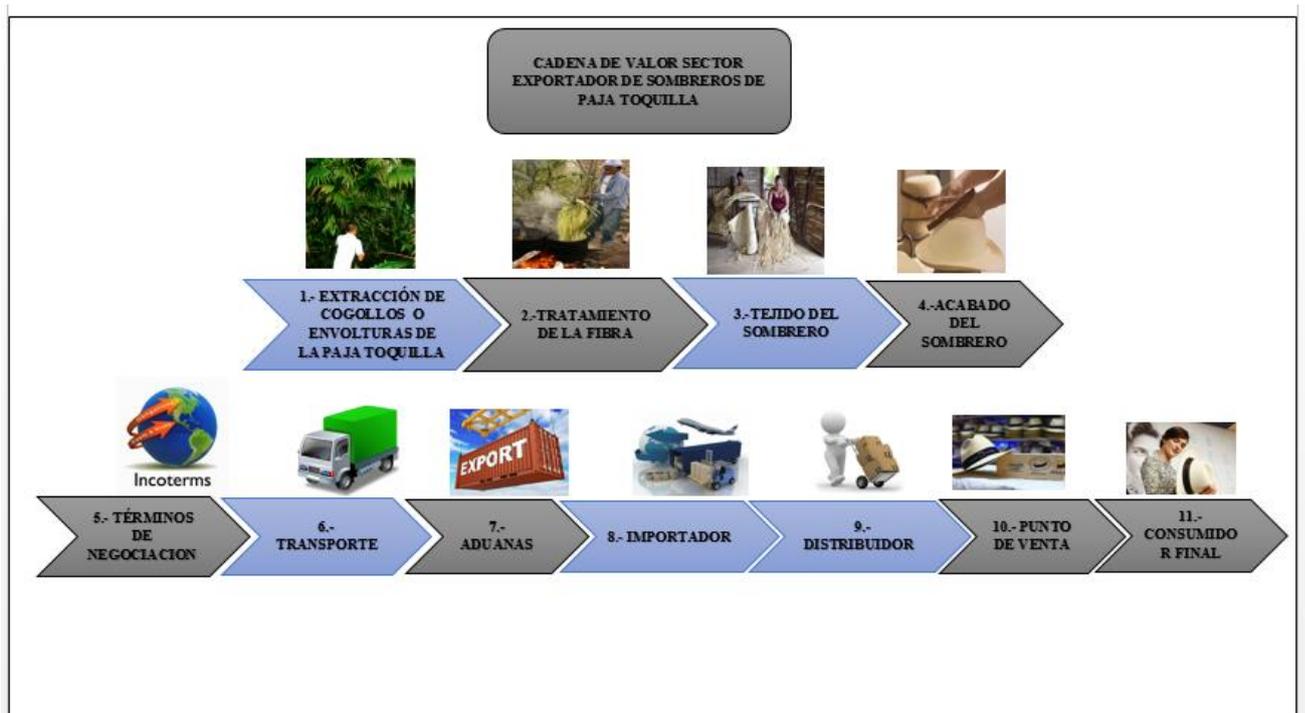
Al respecto se pueden señalar los siguientes: sombreros de lana, sombreros de fieltro, sombreros de alpaca, entre otros.

## *2.2. Ambiente interno*

### *2.2.1. Cadena de valor*

El conjunto de actividades y actores que participan en la cadena de valor de la exportación de sombreros de paja toquilla de Montecristi a los países del bloque de la Unión Europea se establece de la siguiente forma:

## ILUSTRACIÓN 2 CADENA DE VALOR



Elaborado por: Michelle Plúa

### 3. Investigación de campo

#### 3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación

Como instrumento de investigación se estableció realizar entrevistas a profundidad a los exportadores de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi. Se definió ejecutar preguntas abiertas, con el objetivo de obtener información que contribuya a alcanzar de los objetivos de la presente investigación. (Anexo 1)

### 3.2 Recolección de datos

#### 3.2.1 Resumen de entrevistas

**TABLA 7 RESUMEN DE ENTREVISTAS (PARTE 1)**

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS				
PREGUNTA	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3	ENTREVISTADO 4
	Pablo Andrés Franco López	Gabriel Alberto Lucas Mero	Alexia Yolanda Pachay Pachay	Glenda Patricia Pachay Pachay
1	Exportador	Productor/Exportador	Productor/Exportador	Productor/Exportador
2	2 años	20 años	25 años	20 años
3	No	Sí	Sí	Sí
4	enero – junio: cada mes aproximadamente 1,000 unidades.	enero – junio: cada mes aproximadamente 1,300 unidades.	enero – junio: cada mes aproximadamente 1,200 unidades.	enero - junio: cada mes aproximadamente 1,500 unidades.

	julio – diciembre: cada mes aproximadamente 700 unidades	julio– diciembre: cada mes aproximadamente 800 unidades	julio – diciembre: cada mes aproximadamente 900 unidades.	julio – diciembre: cada mes aproximadamente 800 unidades
5	España			Italia
6	Francia	Italia	Italia	Italia
7	Contactos personales	PRO ECUADOR Visitas en el local	Visitas en el local	Visitas en el local Contactos familiares
8	enero – junio: 2 transacciones julio – diciembre: 1 transacción	enero– junio: 2 transacciones	enero – junio: 1 transacción	enero – junio: 2 transacciones julio – diciembre: 1 transacción

9	Falta de innovación en empaques.	Limitación de equipamiento.  Modelos iguales a los de la competencia de la zona.  Complicado proceso para exportar por lo que se le paga a una persona para que realice los trámites de exportación.	Falta de canales de venta para el exterior.  Dependencia del turismo para hacer contactos del exterior.  Debemos pagar a profesionales para que nos ayuden con el proceso para exportar.	No contamos con manuales de procedimientos para la elaboración de sombreros y eso nos solicitan los compradores.  No tenemos empaques novedosos.  Es difícil el proceso para vender afuera.
10	Sé algo.	Creo que sí conozco.	Algo conozco.	Un poco conozco.
11	Si tengo claro	Más o menos	Sí sé	Sí

12	enero - junio de 2016: \$8,000  julio - diciembre de 2016: \$2,000			enero – junio de 2016: \$7,300  julio – diciembre de 2016: \$600
13	enero– junio de 2017: \$10,000	enero – junio de 2017: \$7,000  enero – junio de 2017: \$8,000	enero– junio de 2017: \$9,000	enero – junio de 2017: \$8,500

**Elaborado por:** Michelle Plúa

**TABLA 8. RESUMEN DE ENTREVISTAS ( PARTE 2)**

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS			
PREGUNTA	ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 6	ENTREVISTADO 7
	OTTO DANIEL PACHAY PACHAY	VICENTE EXILON PACHAY PACHAY	RAMIRO JOSE SANCHEZ MANTUANO
1	Productor/Exportador	Productor/Exportador	Productor/Exportador
2	30 años	30 años	20 años
3	Sí	Sí	Sí
4	enero– junio: cada mes aproximadamente 1,000 unidades julio – diciembre: cada mes aproximadamente 800 unidades	enero– junio: cada mes aproximadamente 1,400 unidades julio – diciembre: cada mes aproximadamente 900 unidades	enero – junio: cada mes aproximadamente 1,300 unidades julio – diciembre: cada mes aproximadamente 950 unidades
5		Francia	
6	Italia	España	Italia
7	Visitas en el local PRO ECUADOR	Visitas en el local PRO ECUADOR	Visitas en el local PRO ECUADOR

8	febrero– julio: 1 transacción	febrero – julio: 1 transacción agosto – enero: 1 transacción	febrero – julio: 1 transacción
9	Falta de promoción	Falta de apoyo en procesos de innovación de modelos de sombreros.  Es difícil exportar.	No existen facilidades para la persona que quiere exportar en temas de procesos.  Falta de marketing
10	Más o menos.	Si creo.	Sé un poco.
11	Si sé	Si	Mas o menos
12	enero a junio de 2016: \$6,300	enero – junio de 2013: \$8,000 enero - junio de 2016: \$9,500	enero - junio de 2016: \$5,000
13			enero a julio 2017: 12,000

Elaborado por: Michelle Plúa

### 3.3 Procesamiento, análisis e interpretación.

Luego de la recolección de datos procederemos a realizar el concreto análisis y la comprensión de los mismos.

#### 3.3.1 Análisis de las entrevistas

##### Pregunta 1

¿Usted es productor y/o exportador de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi?

Análisis: El 85,71% de los entrevistados realizan el proceso de exportación desde la elaboración de los sombreros de paja toquilla, mientras que el 14,28% únicamente compran los artículos a tejedores de la zona con el objetivo de exportarlos.

##### Pregunta 2

¿Cuánto tiempo lleva desarrollando esta actividad?

Análisis: El 43% de los entrevistados tienen desarrollando procesos de producción y/o exportación 20 años, el 29% corresponde a 30 años, el 14% a 20 años y finalmente otro 14% a 2 años.

##### Pregunta 3

¿Esta actividad es su principal fuente de ingresos?

Análisis: El 85,71% de los entrevistados se dedica únicamente a la producción y/o exportación de sombreros de paja toquilla y el 14,28% restante no considera a esta actividad como su única fuente de generación de ingresos.

##### Pregunta 4

¿Cuál es su capacidad de exportación en términos de unidades de producto?

Análisis: La capacidad de exportación de los entrevistados está dividida en 2 semestres del año. El primero lo comprenden los meses de enero, febrero, marzo, abril, mayo y junio, para este

periodo el número de unidades disponibles entre todos los entrevistados es de 8,700 aproximadamente. Para el segundo semestre el número de sombreros disponibles es de 2,650 correspondientes a los meses de julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre.

#### Pregunta 5

¿A qué países de Europa ha exportado sombreros de paja toquilla desde enero de 2013 hasta diciembre de 2016?

Análisis:

3 de los 7 encuestados respondieron que exportaron a España, Francia e Italia.

#### Pregunta 6

6.- ¿A qué países de Europa ha exportado sombreros de paja toquilla desde enero hasta la junio de 2017?

Análisis: Del 100% de los entrevistados el 72% exportó a Italia desde enero de 2017 hasta la actualidad, el 14% a España y el último 14% a Francia.

#### Pregunta 7

¿Cuáles han sido los canales para ejecutar estas relaciones comerciales?

Análisis: Los canales por los cuales se han llevado acabo las negociaciones internacionales del 100% de los entrevistados fueron definidos de la siguiente manera.

- Visitas en el local 50%
- Pro Ecuador 30%
- Contactos familiares 10%
- Contactos personales 10%

#### Pregunta 8

¿En qué época del año ha realizado estas exportaciones?

Análisis: El 100% de entrevistados respondieron que desde el 2013 hasta la actualidad 11 transacciones se realizaron en los semestre de enero – junio y 2 transacciones de julio – diciembre.

#### Pregunta 9

¿Cuáles son los principales problemas que se han presentado al realizar estas exportaciones?

Análisis: Los entrevistados consideran que los principales problemas que se han presentado al realizar las exportaciones son los siguientes.

- Dificultad en tramitología de exportación
- Falta de innovación en empaques de productos
- Carencia de canales de venta para el exterior
- Falta de formalidades en procesos de producción

#### Pregunta: 10

¿Conoce de qué se trata el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea?

Análisis: Del 100% de entrevistados el 28,57% contestó que cree saber de qué se trata el Acuerdo Comercial, el 14,28% está más o menos al tanto y el 57,15% conoce algo.

#### Pregunta: 11

¿Tiene conocimiento en que se beneficia Usted como exportador de sombreros de paja toquilla por la firma de este Acuerdo Comercial?

Análisis: El 100% de entrevistados contestó que sí sabe en que se beneficia como exportador de sombreros por la firma del Acuerdo Comercial entre Ecuador y la UE.

Pregunta: 12

En términos monetarios ¿Cuál es el valor de las exportaciones realizadas desde enero 2013 hasta diciembre de 2016?

Análisis: El total de las ventas realizadas por 3 de los 7 entrevistados desde enero de 2013 a diciembre de 2016 fue de 46,700 USD, distribuidos de la siguiente forma.

- 2013: 8,000 USD
- 2016: 38,700 USD

Pregunta 13

En términos monetarios ¿Cuál es el valor de las exportaciones realizadas desde enero de 2017?

Análisis: El total de ventas generadas por 5 de los 7 exportadores desde enero de 2017 54,500 USD.

### 3.3.2 Análisis de fuentes documentales

Una vez realizado el análisis de las entrevistas efectuadas a los exportadores de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi, estas confirman los datos recolectados de las diferentes fuentes documentales y de las herramientas de inteligencia comercial.

De acuerdo a entrevista realizada a Nelson Zuleta Bedoya, funcionario del departamento Gestión de Balanza de Pagos y Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador y luego de hacer uso de la herramienta virtual de búsqueda de contribuyentes del SRI, con la finalidad de confirmar la zona de domicilio de los exportadores mediante la razón social, se pudo comprobar

que existen 7 exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi de un total de 104 exportadores a nivel nacional. (Anexo 2)

**TABLA 9 EXPORTADORES NACIONALES DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA**

Provincia o ciudad	Número de exportadores
Azuay	6
Cuenca	23
Cañar	2
Imbabura	1
Cotacachi	2
Otavalo	34
Guayaquil	2
Montecristi	7
Quito	26
Santo Domingo	1
Total de exportadores	104

**Fuente:** Entrevista Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Michelle Plúa

De igual manera se pudo evidenciar mediante una herramienta de inteligencia comercial que Italia, España y Francia están dentro de la lista de importadores de sombreros de paja toquilla ecuatorianos en el periodo 2013 a 2016.

**TABLA 10 IMPORTADORES DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA ECUATORIANOS (MILES DE DÓLARES)**

Importadores	2013	2014	2015	2016
Italia	435	996	1868	2876
España	240	343	480	573
Francia	145	67	163	557
Eslovaquia			26	438
Reino Unido	367	510	635	350
Alemania	279	369	420	200
Bélgica				47
Suiza	11	5	16	20
Grecia		3		
Austria			1	
Luxemburgo			1	

**Fuente:** Trade Map

**Elaborado por:** Michelle Plúa

Por el contrario, se pudo comprobar mediante la entrevista realizada a un funcionario del Banco Central del Ecuador, que del cantón Montecristi se han exportado sombreros de paja toquilla a Italia, Francia y España desde el 2013 al 2017.

**TABLA 11 DESTINOS DE EXPORTACIÓN DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA DESDE MONTECRISTI**

No.	Exportador	Destino				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Franco Lopez Pablo Andrés				España	Francia
2	Lucas Mero Gabriel Alberto					Italia
3	Pachay Pachay Alexia Yolanda					Italia
4	Pachay Pachay Glenda Patricia			Italia	Italia	Italia
5	Pachay Pachay Otto Daniel				Italia	
6	Pachay Pachay Vicente Exilon	Francia			España	

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Michelle Plúa

Mediante las entrevistas realizadas a los exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi se pudo conocer el total de ventas realizadas desde enero de 2013 hasta julio de 2017 a los países antes mencionado.

**TABLA 12 EXPORTACIONES DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA DE MONTECRISTI ( ENERO 2013 HASTA JUNIO 2017)**

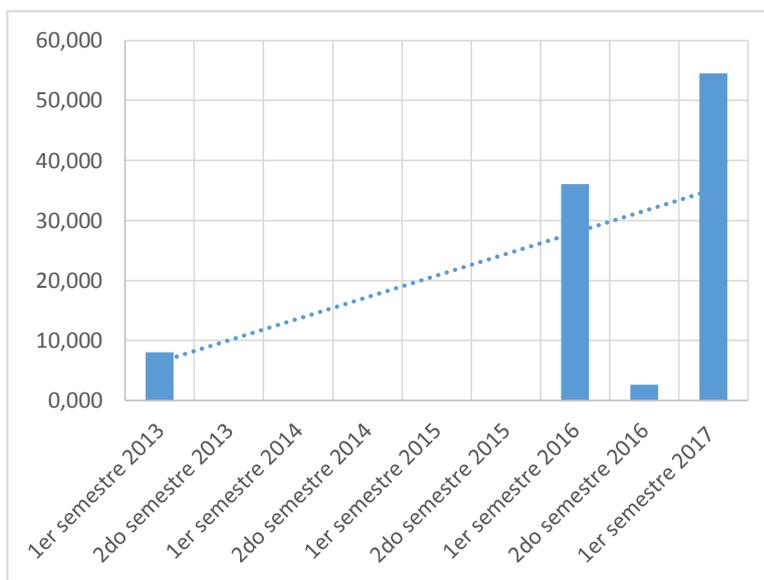
Exportador	1er semestre 2013	2do semestre 2013	1er semestre 2014	2do semestre 2014	1er semestre 2015	2do semestre 2015	1er semestre 2016	2do semestre 2016	1er semestre 2017
1							8,000	2,000	10,000
2									15,000
3									9,000
4							7,300	600	8,500
5							6,300		
6	8,000						9,500		
7							5,000		12,000
<b>Total exportaciones</b>	<b>8,000</b>						<b>36,100</b>	<b>2,600</b>	<b>54,500</b>

**Fuente:** Entrevistas a exportadores

**Elaborado por:** Michelle Plúa

El grado de variación entre el total de las ventas del primer semestre del año 2016 y el total de las ventas del primer semestre del año 2017 es de 50,97%, con lo cual se puede afirmar que si existe una tendencia a la alta respecto al incremento de exportaciones de sombreros de paja toquilla después de entrar en vigencia el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea.

**ILUSTRACIÓN 3 VARIACIÓN EN LAS EXPORTACIONES DE SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA (ENTRE ENERO – JUNIO DE 2016 Y ENERO – JUNIO DE 2017)**



**Elaborado por:** Michelle Plúa

Por otro lado, respecto al contenido del Acuerdo Multipartes, se pudo observar en el cronograma de eliminación arancelaria otorgado a Ecuador, que las siguientes partidas arancelarias gozan de exención impuestos para el ingreso a la Unión Europea.

**TABLA 13 CRONOGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA IMPUESTO POR LA UE PARA ECUADOR**

<b>Subpartida arancelaria</b>	<b>Condición</b>
<b>65020000</b>	Exento de arancel
<b>65040000</b>	Exento de arancel

**Fuente:** Anexo III Protocolo de Adhesión, p. 526

**Elaborado por:** Michelle Plúa

Además, se pudo identificar que dentro del convenio comercial se encuentra una norma de protección geográfica que ampara el origen de los sombreros de paja toquilla

**TABLA 14 PROTECCIÓN DE ORIGEN DE LOS SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA IMPUESTA POR LA UE**

<b>Partida arancelaria</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Elaboración o transformación aplicada en los materiales no originarios que confiere el carácter originario.</b>
6504	Sombreros de paja toquilla	Fabricación en la cual la paja toquilla debe ser originaria.

**Fuente:** Anexo IV Protocolo de Adhesión, p. 7

**Autor:** Ministerio de Comercio Exterior

## FASE 3: Validación del proyecto de investigación y desarrollo

### 1. Resumen de observación

Ecuador está obligado a fortalecer su oferta exportable, diversificarla e impulsar aquellos productos que tienen alta potencialidad, ya que después de las complicaciones económicas sufridas por los inesperados aprietos del precio del petróleo, no puede contar en el futuro con este recurso como el único que permita sostener el presupuesto financiero del país.

El tejido y la exportación de sombreros de paja toquilla es un componente importante en el sector productivo industrial manufacturero del país ya que intervienen en esta actividad cientos de familias de provincias de la Costa, involucra la participación de actores en los procesos de cosecha, tratamiento de la paja, elaboración de los sombreros y la comercialización nacional e internacional.

El sombrero de paja toquilla es muy valorizado históricamente por países del mercado europeo, como un accesorio de tradición, glamour y moda.

Si bien es cierto, la producción y exportación de sombreros de paja toquilla surgió de Manabí, hoy por hoy ya no es la provincia líder proveedora al mundo, ya que zonas como Imbabura, Azuay y Pichincha encabezan la lista de exportadores nacionales.

Dentro de los principales países europeos de destinos de exportación de sombreros de paja toquilla a nivel nacional evidenciamos a España, Italia, Francia, Eslovaquia, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Suiza, Grecia, Austria y Luxemburgo.

Se constató mediante entrevistas y análisis de datos documentales que desde el 2013 hasta la actualidad existen siete productores/exportadores de sombreros de paja toquilla domiciliados en Montecristi, de los cuales uno no es productor, el promedio de años realizando esta

actividad es de 20 y 30 años y para estos actores ésta es su principal actividad laboral de generación de ingresos.

La mayor recolección de materia prima se la realiza en los meses de enero a junio y al inverso, la menor cosecha se dá en los meses de julio a diciembre. En cuanto a la capacidad de producción de los exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi tenemos que en enero, febrero, marzo, abril mayo y junio entre el 100% de la muestra poseen disponibilidad de aproximadamente 8,700 artículos y en julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre alrededor de 2,650 unidades.

En cuanto a los destinos de exportación del 2013 al 2016, se contrastó que de la muestra seleccionada solo el 42,85% realizaron actividades de comercio exterior a Francia, Italia y España.

Desde inicios del año 2017, una vez entrado en vigencia el Acuerdo Multipartes de Ecuador con la Unión Europea, el total de la muestra escogida ha exportado a algún país del bloque económico europeo como Francia, Italia y España.

Los exportadores corroboraron que los medios por los cuales establecieron relaciones con los compradores internacionales fueron principalmente mediante las visitas de turistas extranjeros recibidos en sus locales de venta nacional ubicados en la misma localidad de Montecristi. Varios indicaron que también se realizaron estas conexiones con la ayuda del sector público mediante PRO ECUADOR, a más de otras transacciones generadas por contactos personales y familiares.

Se constató que las exportaciones de sombreros de paja toquilla al continente europeo se las realiza principalmente en los meses de enero a junio.

Por otra parte, los exportadores revelaron que los principales inconvenientes suscitados en las transacciones de comercio exterior, entre estos tenemos, la dificultad de los procesos de

exportación ya que necesariamente han tenido que contratar a profesionales en la rama para que les puedan apoyar en esta tramitología, además indicaron que la falta de innovación en la presentación de los productos y los limitados canales de ventas internacionales han sido restrictivos para una mayor negociación de productos a nivel mundial, aparte de la falta de formalidad en procesos de producción.

En promedio el total de los entrevistados conoce en que se beneficia como exportador de sombreros de paja toquilla mediante el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.

El 42,85% del 100% de los entrevistados, exportaron sombreros de paja toquilla del 2013 al 2016 generando ingresos sobre los \$46,700 aproximadamente.

Finalmente, a partir de enero de 2017, luego de la validez del convenio comercial con la UE, 5 de los 7 entrevistados exportaron a Europa cerca de \$54,500 hasta el mes de junio del presente año.

## 2. Inducción

Indudablemente el sombrero de paja toquilla es cotizado por distintos país que pertenecen al bloque económico de la Unión Europea.

La zona de Montecristi pese a haber sido pioneros en la producción y exportación de sombreros de paja toquilla y aun contando con la ventaja competitiva de poseer en su misma provincia las cosechas del componente primario para la elaboración de los sombreros, quedo a la zaga en comparación con las otras jurisdicciones del Ecuador en donde se realiza la misma actividad con mayor potencia, sin embargo continua siendo inestimable para el mercado europeo la calidad de los sombreros por lo que es el único importador de estos artículos producidos en Manabí.

Italia es el mayor consumidor europeo de sombreros de paja toquilla ecuatorianos, conjuntamente con un indudable potencial en España, Francia, Eslovaquia, Reino Unido, Alemania, entre otros países.

Indisputablemente, la capacidad de exportación de sombreros de paja toquilla está relacionada con la capacidad de producción de los artesanos.

Las exportaciones de sombreros de paja toquilla son mayores de enero a junio, meses correspondientes a las estaciones de verano y otoño en muchos de los países de Europa.

Desde que entró en vigencia el convenio antes mencionado 5 de 7 exportadores estableció negociaciones con algún país europeo como Italia, España y Francia, gozando de la exoneración arancelaria impuesta por la UE a Ecuador.

### **3. Hipótesis**

La firma del Acuerdo Multipartes de Ecuador con Unión Europea incrementa oportunidades comerciales para los exportadores de sombreros de paja toquilla de Montecristi.

### **4. Modelo propuesto**

Para generar valor a la presente investigación se ha considerado factible realizar una guía de exportación enfocada en la internacionalización de sombreros de paja toquilla de Ecuador hacia el mercado europeo, como una herramienta integral y de fácil aplicación que permita orientar a los pequeños artesanos en las diferentes tramitologías, requisitos y condiciones que implica la exportación de estos artículos a los países del bloque económico de la UE.

Además, con la finalidad de aportar en la solución de la falta de canales de ventas internacionales y la escasez de innovación de los exportadores de sombreros de paja toquilla se propondrá la implementación de un proyecto integral de comercio electrónico el cual les permitirá conectar sus negocios con el continente europeo de manera eficaz y eficiente.

## 5. Demostración o refutación (antítesis) de la hipótesis

### 5.1 Guía de exportación para sombreros de paja toquilla a países de la Unión Europea.

#### 5.1.1 Requisitos para exportar

- ✚ Registro Único del Contribuyente (RUC)

- ✚ Firma electrónica/TOKEN

Proveedores: Banco Central del Ecuador y Security Data

- ✚ Registro como exportador de sombreros de paja toquilla en el Ecuapass, este procedimiento que se lo realiza en <https://portal.aduana.gob.ec/>

- ✚ Declaración juramentada de origen DJO, este proceso se lo realiza en <https://portal.aduana.gob.ec/>

- ✚ Certificado de origen emitido en el MIPRO para exportar a los países miembros de la Unión Europea.

#### 5.1.2 Proceso de exportación

- ✚ Elaboración de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en la dirección web <https://portal.aduana.gob.ec/>

Requisitos documentales debidamente escaneados: Lista de empaque (detalle del embalaje), factura original o proforma y certificado de origen.

Datos requeridos: Datos de los artículos a exportar incluidos pesos, cantidades, precios, destino de la carga y datos del cliente a quien va destinada la exportación.

✚ Ingreso de la mercadería a la zona primaria del puerto donde se embarque la mercadería.

Asignación de un canal de aforo (operación de verificación) por la administración aduanera.

Aforo automático: La mercadería inmediatamente posee autorización a ser embarcada al transporte que le llevará a su destino final.

Aforo documental: La administración aduanera asigna a un funcionario para que realice la revisión de los datos electrónicos y de no encontrar ninguna improvisación, se otorgará autorización de la salida de zona prima para que sea embarcada al transporte de le trasladará a el mercado objetivo.

Aforo físico intrusivo: La administración aduanera asignará a un funcionario de la institución con el objetivo de que se revisen los datos electrónicos y se inspeccione y revalide la información, después de este proceso se le otorga autorización de salida a la mercadería.

### 5.1.3 Recomendaciones al exportador

- ✚ Se recomienda diseñar un modelo de proforma en la cual consten los siguientes parámetros: características del producto (peso, medidas y calidad), tipo de embalaje, formas de pago (incluidas cláusulas), fecha y punto de entrega de la mercadería.
- ✚ Se sugiere revisar y considerar los Incoterms 2010 para establecer claras negociaciones junto con el comprador, asumiendo con responsabilidad los riesgos y costos que impliquen las transacciones de comercio exterior que se vayan a realizar.
- ✚ En el caso de exportaciones menores a 5,000 dólares (FOB) en uno o varios paquetes de hasta 30 kilos se sugiere hacer uso del Programa Exporta Fácil de Correos del Ecuador.

Requisitos: Registro en [www.exportafacil.gob.ec](http://www.exportafacil.gob.ec), Declaración Aduanera Simplificada (DAS) en la dirección web <https://portal.aduana.gob.ec/> considerando los dos primeros requisitos expuestos en el numeral 5.1.2, proforma o factura original, lista de empaque (detalle del embalaje), certificado de origen para el ingreso al mercado europeo, obtenido en el Ministerio de Industrias y Productividad.

- ✚ Considerar los tiempos de transporte de las mercancías hasta el arribo al destino final.

## 5.2 Propuesta de proyecto integral de comercio electrónico.

Se propone la implementación y ejecución de un programa denominado Shoppyyweek mediante la empresa MyZhopp, este evento tendrá la duración de una semana en la cual de acuerdo a un cronograma y en base a las necesidades de los actores, se mejorará y/o se creará de cada exportador participante el modelo de negocio, el manual de marca, el empaque, la etiqueta, el correo electrónico corporativo, el portafolio fotográfico, redes sociales, el dominio y hosting personalizado, la plataforma virtual de comercio electrónico con su respectivo contenido, estrategias de marketing digital ancladas a potenciales consumidores europeos, botones de pago de tarjetas de crédito y PayPal.

MyZhopp no crea tiendas virtuales, acompaña en la creación de un negocio sistémico.

Este programa tiene un costo de 1663 USD, sin embargo los exportadores de sombreros de paja toquilla podrán aplicar al programa Pequeños Negocios, cofinanciado el 70% del costo por Latam Entrepreneurship, organismo sin fines de lucro fundado en Boston, Estados Unidos. Esta aplicación se la debe realizar en la página web [www.myzhopp.com](http://www.myzhopp.com), en la sección de Programas. Al ser aceptados los aplicantes, únicamente cancelarán 499 USD por una completa transformación de sus negocios en la cual se usará como canal de comercialización al comercio electrónico para llegar con más potencia a los países de la Unión Europea aprovechando el Acuerdo Comercial en vigencia.

## 6.2 Evaluación Financiera

Como única inversión para la implementación de la propuesta del proyecto integral de comercio electrónico se presenta el siguiente rubro:

**TABLA 15 INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA SHOPPYWEEK**

<b>Item</b>	<b>Valor</b>
<b>Programa Shoppysweek</b>	\$499

**Elaborado por:** Michelle Plúa

Al ejecutar esta propuesta, el exportador de sombreros de paja toquilla o la persona que sea asignada para la participación en el programa Shoppysweek podrá obtener los conocimientos suficientes para el manejo de la tienda virtual y las estrategias de marketing digital que se podrán en marcha.

En el caso de que se decida contratar un asistente para la asignación de las funciones antes mencionadas, se ha proyectado a 5 años los gastos que involucraría tomar esta decisión, dando como resultado un total de 10.837,95 USD.

**TABLA 16 PROYECCIÓN A LARGO PLAZO DE GASTOS POR LA CONTRATACION DE UN ASISTENTE PARA EL MANEJO DE LA PLATAFORMA ELECTRÓNICA**

		PROYECCIONES DE GASTOS ANUALES				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PERSONAL</b>						
Salario mínimo mensual	375,00					
Número de empleados año 1	1	1667,59	2042,59	2042,59	2042,59	2042,59
Número de empleados año 2	1					
Número de empleados año 3	1					
Número de empleados año 4	1					
Número de empleados año 5	1					
Total aporte patronal anual	546,75					
Total aporte fondo de reserva anual	375,00					
Total décimo tercer sueldo anual	375,00					
Total decimo cuarto sueldo anual	370,84					
Total vacaciones anuales						
<b>Total gastos del personal</b>		<b>1667,59</b>	<b>2042,59</b>	<b>2042,59</b>	<b>2042,59</b>	<b>2042,59</b>
<b>OTROS GASTOS</b>						
Actualizacion de la tienda virtual	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Gastos varios	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Total otros gastos</b>		<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>
<b>Total gastos</b>		<b>1867,59</b>	<b>2242,59</b>	<b>2242,59</b>	<b>2242,59</b>	<b>2242,59</b>
<b>Total gastos proyectados a 5 años</b>						<b>10837,95</b>

**Elaborado por:** Michelle Plúa

Por el contrario, al no poner en marcha esta propuesta, se debería contratar al menos un profesional que posea suficientes conocimientos en ramas como marketing y negocios internacionales, con la finalidad de que elabore y ejecute un plan estratégico para la búsqueda de canales de promoción de los sombreros de paja toquilla, lo cual posiblemente arrastre otros costos y gastos no considerados por el negocio y que de igual manera probablemente no tendría los mismos resultados en relación a la implementación del programa propuesto.

Se proyectó a 5 años los gastos que implica la contratación de un profesional, dando como resultado 30.902,20 USD.

**TABLA 17 PROYECCIÓN A LARGO PLAZO DE GASTOS POR LA CONTRATACION DE UN PROFESIONAL PARA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES**

PERSONAL		PROYECCIONES DE GASTOS ANUALES				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario mínimo mensual	1200,00					
Número de empleados año 1	1	5120,44	6320,44	6320,44	6320,44	6320,44
Número de empleados año 2	1					
Número de empleados año 3	1					
Número de empleados año 4	1					
Número de empleados año 5	1					
Total aporte patronal anual	1749,60					
Total aporte fondo de reserva anual	1200,00					
Total décimo tercer sueldo anual	1200,00					
Total decimo cuarto sueldo anual	370,84					
Total vacaciones anuales	600,00					
<b>Total gastos del personal</b>		<b>5120,44</b>	<b>6320,44</b>	<b>6320,44</b>	<b>6320,44</b>	<b>6320,44</b>
OTROS GASTOS		PROYECCIONES DE GASTOS ANUALES				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos varios	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Total otros gastos</b>		<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
<b>Total gastos</b>		<b>5220,44</b>	<b>6420,44</b>	<b>6420,44</b>	<b>6420,44</b>	<b>6420,44</b>
<b>Total gastos proyectados a 5 años</b>						<b>30902,20</b>

**Elaborado por:** Michelle Plúa

Se puede sostener que la contratación de al menos un profesional que realice procesos de promoción de exportaciones de sombreros de paja toquilla, implica una variación del 185,13% relacionado con los gastos que produce la implementación del programa planteado.

**TABLA 18 VARIACIÓN ENTRE ESCENARIOS**

No.	Acción a tomar	Gasto	Variación
Escenario 1	Implementación de Shoppyweek	10.837,95	185,13%
Escenario 2	Contratación de al menos un profesional	30.902,20	

**Elaborado por:** Michelle Plúa

## 7. Conclusiones y recomendaciones

### 7.1 Conclusiones

- Montecristi no es el principal exportador ecuatoriano de sombreros de paja toquilla, encabezan la lista Otavalo, Cuenca y Quito, sin embargo Europa tiene cierta preferencia por la calidad de los sombreros de paja toquilla que se producen en esta zona y es el único continente importador de sombreros elaborados en Montecristi.
- Existe una tendencia a la alta en las exportaciones realizadas en el primer semestre de 2017, inmediatamente luego de haber entrado en vigencia el Acuerdo Comercial de Ecuador con la Unión Europea.
- El Acuerdo Multipartes, exonera de impuestos arancelarios a las exportaciones desde Ecuador a la Unión Europea de sombreros de paja toquilla, lo cual es un importante incentivo para la potencialización de las exportaciones de este sector productivo. Además estos artículos ecuatorianos cuentan con una protección de origen contenida en el convenio comercial, lo cual se constituye un resguardo legal como único producto en el mundo geográficamente producido en Ecuador.
- El desconocimiento y la falta de experticia en de los procesos de exportación en conjunto con los limitados canales de promoción para establecer contactos comerciales y la falta de innovación son los principales condicionales para el crecimiento de las ventas internacionales de sombreros de paja toquilla de Montecristi al mercado de la Unión Europeo.

## 7.2 Recomendaciones

- Se sugiere continuar observando el desenvolvimiento de las exportaciones de sombreros de paja toquilla a países de la Unión Europea, ya que solo de esta manera podrá mantenerse la afirmación de que existe un impacto positivo en las negociaciones de este artículo con el países de la UE, una vez que entró en vigencia el Acuerdo Multilateral con este potente bloque económico.
- Se recomienda a los exportadores de paja toquilla de Montecristi a enriquecerse de experticia mediante la práctica en los procesos de exportación, considerando la guía realizada ya que es de fácil uso y aplicación.
- Se recomienda innovar, potencializar y promocionar los sombreros de paja toquilla de Montecristi aprovechando en el uso de las tendencias tecnológicas y de managemnt mediante el e-commerce, como herramienta para la internacionalización y medida para la optimización de costos y gastos de pequeños negocios de artesanos de la provincia de Manabí.

## 8. Bibliografía

Acosta Puertas, J., & Arango, J. P. (s.f.). *La relación entre recimiento y diversificación de las exportaciones y desarrollo económico: reflexiones y recomendaciones para incrementar las exportaciones.*

Ahijado, M., & Aguer, M. (1996). *Diccionario de Economía y Empresa.*

Comisión Europea (2016) Anexo Protocolo cronograma

CEPAL. (2013). *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social.*

Instituto Nacional de Patrimonio Cultural. (2012). Tejido del sombrero de paja toquilla Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad.

Ministerio de Comercio Exterior. (s.f.). Recuperado de <http://www.memoriasacuerdoue.com/assets/CAPITULO%20IV.html>

Pavón, & Goodman. (1981).

PRO ECUADOR. (2013). *Análisis del Sector Artesanías.*

Rosenberg, J. M. (s.f.). *Diccionario de Administración y Finanzas.*

SENPLADES. (2012). *Transformación de la matriz productiva.* Revolución productiva a través del conocimiento y talento humano.

SENPLADES. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017.*

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

## 9. Anexos

### Anexo 1. Formato de encuesta a exportadores

#### Universidad Internacional SEK

*Entrevista sobre el Acuerdo Multipartes firmando entre Ecuador y la Unión Europea y su impacto en la exportación de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi.*

Nombre del exportador:

Razón social de la empresa:

- 1.- ¿Usted es productor/exportador o exportador de sombreros de paja toquilla del cantón Montecristi?
- 2.- ¿Cuánto tiempo lleva desarrollando esta actividad?
- 3.- ¿Esta actividad es su principal fuente de ingresos?
- 4.- ¿Cuál es su capacidad de exportación en términos de unidades de producto?
- 5.- ¿A qué países de Europa ha exportado sombreros de paja toquilla desde Enero de 2013 hasta Diciembre de 2016?
- 6.- ¿A qué países de Europa ha exportado sombreros de paja toquilla desde Enero de 2017 hasta la actualidad?
- 7.- ¿Cuáles han sido los canales para ejecutar estas relaciones comerciales?
- 8.- ¿En qué época del año ha realizado estas exportaciones?
- 9.- ¿Cuáles son los principales problemas que se han presentado al realizar estas exportaciones?

- 10.- ¿Conoce de que se trata el Acuerdo Multipartes firmando entre Ecuador y la Unión Europea?
- 11.- ¿Tiene conocimiento en que se beneficia Usted como exportador de sombreros de paja toquilla por la firma de este Acuerdo comercial?
- 12.- En términos monetarios ¿Cuál es el valor de las exportaciones realizadas hasta Diciembre de 2016?
- 13.- En términos monetarios ¿Cuál es el valor de las exportaciones realizadas desde enero hasta junio de 2017?

### Anexo 2. Exportadores de sombreros de paja toquilla

No.	Nombre del exportador	Ciudad
1	ASOCIACION DE TEJEDORAS DE SOMBREROS Y ARTESANIAS DE PAJA TOQUILLA SIGSIG	Azuary
2	ASOCIACION DE TOQUILLEROS MARIA AUXILIADORA	
3	AVILA BRITO VICTOR JAIME	
4	BERNAL CAMPOVERDE HUGO RODRIGO	
5	BUESTAN CASTILLO CRUZ ALEXANDRA	
6	CASTRO URDIALES CELSO BENJAMIN	
7	"COOPERATIVA DE PRODUCCION ARTESANAL PADRE RAFAEL GONZALEZ ""COOPROPARGO"""	Cañar
8	ASOCIACION DE PRODUCCION DE ARTESANIAS BLANCA ORTIZ ASOARBLAN	Cotacachi
9	GUERRA TORRES SARA VIRGINIA	
10	SALAZAR CABASCANGO MARIA CLEMENTINA	Cuenca
11	ARTESANIAS DE PAJA TOQUILLA	
12	ARTESANIAS DE PAJA TOQUILLA ARTEPAT CIA.LTDA.	
13	CARDENAS CORDERO MARIO ROLANDO	
14	CEDILLO FARFAN MARIO EDMUNDO	
15	COMPAÑIA E INMOBILIARIA EN NOMBRE COLECTIVO PAMAR Y COMPAÑIA	
16	EXPORTADORA DE SOMBREROS AURELIO MORA E HIJOS CIA.LTDA.	
17	EXPORTADORA K. DORFZAUN S.A.	
18	HOMERO ORTEGA PENAFIEL E HIJOS C LTDA	
19	JARA ORELLANA CLAUDIO FERNANDO	
20	LOJANO PUNIN JOSE ANTONIO	

21	PEÑA LARREATEGUI ANTONIO RAFAEL	
22	PROCESADORA DE SOMBREROS CIA. LTDA.	
23	QUINDE VICTOR HUMBERTO	
24	RAFAEL PAREDES SEMPERTEGUI E HIJOS CIA LTDA	
25	SANCHEZ GOMEZJURADO SILVIA MARGARITA	
26	SERRANO HAT EXPORT CIA. LTDA.	
27	SOMBREROS Y FILTROS ECUATORIANOS SOMFIELE	
28	TEJIDOS Y MANUFACTURAS LATINAS TEJMALAT CIA. LTDA.	
29	TUQUIÑAGUI ZHAÑAY DIEGO BOLIVAR	
30	UZHCA CRIOLLO BORIS XAVIER	
31	UZHCA CRIOLLO MARIO ENRIQUE	
32	UZHCA INGA VICTOR ALFONSO	
33	UZHCA LEON LUIS MANUEL	
34	CREANDO ESTILOS S.A. CRESTILSA	
35	SENSISTUDIO S.A.	
36	PICUASI DIAZ MARIA MAGOLA	Imbabura
37	FRANCO LOPEZ PABLO ANDRES	Montecristi
38	LUCAS MERO GABRIEL ALBERTO	
39	PACHAY PACHAY ALEXIA YOLANDA	
40	PACHAY PACHAY GLENDA PATRICIA	
41	PACHAY PACHAY OTTO DANIEL	
42	PACHAY PACHAY VICENTE EXILON	
43	SANCHEZ MANTUANO RAMIRO JOSE	
44	AGUILAR ANRANGO JOSE REMIGIO	Otavalo
45	ANRRANGO GUANDINANGO FREDDY ALEJANDRO	
46	CABASCANGO GUAJAN JOSE RAFAEL	
47	CAMUENDO CAMUENDO ESTHELA MARIA	
48	CANDO CAMUENDO JOSE MANUEL	
49	CASTAÑEDA CACHIGUANGO CESAR	
50	CASTAÑEDA CACHIGUANGO ROSA ELENA	
51	CASTAÑEDA CAMUENDO JOSE ANTONIO	
52	CIFUENTES RUIZ GRACE ALEXANDRA	
53	COTACACHI MALES LUZMILA	
54	DE LA TORRE CACERES ALBERTO	
55	DE LA TORRE LEMA MARIA MERCEDES	
56	FLORES GALINDO MAURO BENIGNO RAFAEL	
57	GUALSAQUI PANAMA FREDY FERNANDO	
58	GUALSAQUI PANAMA LUIS VINICIO	
59	LECHON CAMUENDO ALFONSO	
60	LEMA AMAGUANA JOSE FRANKLIN	
61	LEMA GRAMAL DANNY TOMAS HUMBERTO	
62	LEMA SANTACRUZ MARIA ELISA	
63	MAIGUA CACHIGUANGO EDWIN FERNANDO	
64	PINEDA LEMA JOSE RAFAEL RODRIGO	

65	POTOSI MALES LUIS TARQUINO	
66	QUINCHE GUERRA BYRON DAVID	
67	REVELO ENCALADA NAPOLEON RIGOBERTO	
68	ROBLES ALBUJA CARLOS VLADIMIR	
69	ROMAN TERREROS TERESA DEL CARMEN	
70	RUIZ VEGA FERMINA DEL CARMEN	
71	SANTILLAN CUSHCAGUA MIGUEL	
72	SANTILLAN MALES DIEGO	
73	SANTILLAN MALES LUIS ALBERTO	
74	TUGUMBANGO SANIPATIN SEGUNDO LEONARDO	
75	VEGA LEMA LUIS ENRIQUE	
76	VINUEZA YAMBERLA JAIME OSWALDO	
77	CHECA TAMAYO SAIRI ANDRES	
78	ALVAREZ VILLARREAL XAVIER ARTURO	Quito
79	AREVALO ROMAN JOSE ROBERTO	
80	BONILLA ESCUDERO MANUEL EMILIO	
81	CALLE PINTADO DIEGO EMERITO	
82	CANDO MORALES MARIA	
83	COLLAGUAZO QUSHPE SALIA ELISABETH	
84	CORPORACION PAKTA MINTALAY	
85	CORTEZ RAMOS ELVIRA	
86	CUADREXPORT S.A.	
87	DIAS FRANCISCO GUILHERME	
88	EAGLECUADOR CIA. LTDA.	
89	ESCOBAR RODRIGUEZ YADIRA ANTONIA	
90	FARIAS VELASQUEZ WILMER MAURICIO	
91	FIGUEROA RIVERA ALEXANDRA MARILU	
92	FONDO ECUATORIANO POPULORUM PROGRESSIO	
93	FUNDACION MAQUITA CUSHUNCHIC COMERCIALIZANDO COMO HERMANOS "MCCH"	
94	FUNDACION SINCHI SACHA	
95	JEREZ JEREZ AGUSTIN	
96	LA GRANMANZAN S.A.	
97	LINCANGO LINCANGO PEDRO PABLO	
98	MIRANDA PINTO PAOLA CRISTINA	
99	OPERATRADE CIA. LTDA.	
100	ORTEGA RAMIREZ AURELIO OSWALDO	
101	SANCHEZ MOLINA RAUL ANDRES	
102	YANAPI S.A.	
103	YEPEZ CADENA FRANCISCO EDUARDO	
104	VILLACRES ZURITA MARIA FANNY	Santo Domingo

**Fuente:** Entrevista Banco Central del Ecuador

**Elaborador por:** Michelle Plúa

