



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CUENCA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

UNIDAD ACADÉMICA ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: Propuesta modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casas exportadoras de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR: CHRISTIAN PAUTA

DIRECTOR: MGS. ROLANDO ANDRADE A. MBA

CUENCA - ECUADOR

2022

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

UNIDAD ACADÉMICA ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: Propuesta modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casas exportadoras de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR: CHRISTIAN PAUTA

DIRECTOR: MGS. ROLANDO ANDRADE. MBA

CUENCA - ECUADOR

2022

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

EL HONORABLE JURADO CALIFICADOR OTORGA A ESTE TRABAJO

La calificación de: _____

Equivalente a: _____

Presidente del tribunal

Miembro 1

Miembro 2

**PROPUESTA MODELO DE GESTIÓN PARA LA ALIANZA ESTRATÉGICA
ENTRE PRODUCTORES Y CASAS EXPORTADORAS DE SOMBRERO DE PAJA
TOQUILLA EN LA PROVINCIA DEL AZUAY.**

Christian Rafael Pauta Astudillo

Universidad Católica de Cuenca

Unidad de titulación

Ing. Rolando Andrade Amoroso, MBA

15 de febrero de 2021

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Christian Rafael Pauta Astudillo, declaro bajo juramento que el trabajo denominado “propuesta modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casas exportadoras de sombrero de paja toquilla en la provincia del Azuay”, es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

En consecuencia, este trabajo es de mi autoría

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Cuenca, marzo de 2022

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'C. R. PAUTA ASTUDILLO', is written over a light blue rectangular background.

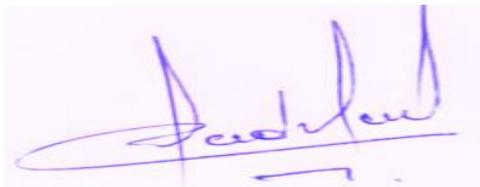
Christian Rafael Pauta Astudillo

CERTIFICACIÓN

Yo, Rolando Andrade, certifico que el trabajo titulado “Modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casas exportadoras de sombrero de paja toquilla en la provincia del Azuay” fue desarrollado por Christian Rafael Pauta Astudillo, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Debido que es una investigación particular con el propósito de cumplir un requisito previo a la obtención del Título de LICENCIADO(A) EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

Cuenca, septiembre de 2020

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Rolando Andrade', is written over a horizontal line.

Ing. Rolando Andrade A, MBA

Tutor

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

DEDICATORIA

Mi trabajo está dirigido a:

Mi madre quien siempre ha estado acompañándome en cada paso de mi vida sin importar los momentos difíciles y feliz, a mis abuelitos quienes me han enseñado que con perseverancia se puede conseguir todo en especial a mi abuelito quien ha sido mi guía y fuerza, a mi BLACK quien estuvo constantemente en cada momento importante de mi vida siendo el quien me dio la fuerza de seguir, a mi tía Anita que me ha demostrado un amor incondicional, a mi Liz quien ha tenido la paciencia de pasar cada obstáculo que se me ha presentado y sigue apoyándome a ser mejor, demostrándoles con este trabajo el amor que representan en mi vida.

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud está primero en Dios por brindarme la sabiduría, la constancia, la perseverancia y sobre todo la salud de mí y mi familia, también agradezco a cada uno de mis tíos y primos, también agradezco inmensamente a Javier, Cristian y Alejandro que han estado constantemente preocupados en el proceso de este trabajo, agradezco infinitamente a mis compañeros que me han apoyado como Isa, Karina y Anita que pusieron su granito de arena y sin el apoyo de todos no lo habría logrado. Gracias.

Resumen

El modelo de gestión a proponer en la provincia de Azuay – Cuenca abarca varios aspectos como por ejemplo lo teórico – conceptual en el que se explica la terminología de las palabras más relevantes, la reseña histórica es importante para conocer sobre el sombrero de paja toquilla, quienes son los más interesados en dicho producto para conocer el mercado al cual este va a ser destinado, con un correcto plan de alianza sugiriendo maneras de cómo se debe presentar el producto como atractivo cultural tanto como productor al igual que como exportadora, justificando el interés del turista en la sierra ecuatoriana.

Con el correcto uso de las conjugaciones se pretende ofrecer información nueva y justificada para obtener ideas claras sobre la alianza entre los productores y las casas exportadoras del sombrero de paja toquilla, contribuyendo con criterios para sustentar el comercio además de ofrecer estrategias para potencializar este producto.

Palabras claves: Paja toquilla, modelo de gestión, alianza, artesanías

ABSTRACT

The management model to be proposed in the province of Azuay-Cuenca covers several aspects, such as the theoretical-conceptual in which the terminology of the most relevant words is explained, the historical review is important to know about the “toquilla” straw hat, who are the most interested in this product to know the market to which it will be destined, with a correct plan of alliance suggesting ways of how the product should be presented as a cultural attraction both as a producer and as an exporter, justifying the interest of the tourist in the Ecuadorian highlands.

With the correct use of the conjugations, it is intended to offer new and justified information to obtain clear ideas about the alliance between producers and exporters of the toquilla straw hat, contributing with criteria to support trade and offering strategies to enhance the potential of this product.

Keywords: Toquilla straw, management model, alliance, handicrafts

Índice General

EL HONORABLE JURADO CALIFICADOR OTORGA A ESTE TRABAJO.....	3
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	5
CERTIFICACIÓN.....	6
DEDICATORIA.....	7
AGRADECIMIENTO	8
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
OBJETIVOS.....	3
<i>Objetivo General</i>	3
<i>Objetivos específicos</i>	3
OBJETIVO METODOLÓGICO.....	3
JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	3
MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
ARTESANÍAS Y ARTESANOS: CONCEPTUALIZACIÓN.....	5
COMERCIALIZACIÓN O COMERCIO: CONCEPTUALIZACIÓN.....	6
ALIANZA ESTRATÉGICA: CONCEPTUALIZACIÓN.....	7

CAPITULO II.	8
RESEÑA HISTÓRICA DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA.....	8
COLONIZADORES EN LAS COSTAS ECUATORIANAS	8
PAJA TOQUILLA.....	11
SOMBRERO EN LOS SIGLOS XVIII / XIX.....	12
ETIMOLOGÍA Y ADAPTACIÓN DEL NOMBRE DEL SOMBRERO.....	12
EL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA SU PRIMERA APARICIÓN INTERNACIONAL.....	14
CUENCA Y EL TEJIDO DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA	15
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
<i>Análisis de la información</i>	<i>16</i>
RESULTADO DE LAS ENCUESTAS	17
<i>Genero.....</i>	<i>17</i>
<i>Rango de edad.....</i>	<i>18</i>
<i>Zona de residencia</i>	<i>19</i>
<i>Situación laboral.....</i>	<i>20</i>
<i>Finalidad del sector artesanal</i>	<i>21</i>
<i>Rol dentro del sector artesanal.....</i>	<i>22</i>
<i>Productos más destacados del sector artesanal</i>	<i>23</i>
<i>Referencias sobre el sombrero de paja toquilla</i>	<i>24</i>
<i>Uso del sombrero de paja toquilla.....</i>	<i>25</i>
<i>Opinión sobre el sombrero de paja toquilla</i>	<i>26</i>
<i>Comercio del sombrero de paja toquilla</i>	<i>27</i>
<i>Exportación del sombrero de paja toquilla</i>	<i>28</i>

<i>Países a los que se exporta el sombrero</i>	29
<i>CUALIDADES DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA A SOBRESALIR</i>	30
<i>Adquisición del sombrero de paja toquilla</i>	31
CAPITULO III	33
PRODUCCIÓN Y COMERCIO DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA A NIVEL LOCAL	33
<i>CUENCA - AZUAY Y SU RENOMBRE TURÍSTICO</i>	33
<i>EL COMERCIO DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA</i>	34
<i>PRODUCCIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA</i>	35
<i>PROCESO DE ELABORACIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA</i>	37
<i>Cultivo de la paja</i>	38
<i>Mantenimiento de la paja toquilla</i>	38
<i>Cosecha</i>	39
<i>Selección de los tallos de paja toquilla</i>	39
<i>Cocción para el color de la paja</i>	40
<i>Secado</i>	41
<i>Tejido del sombrero</i>	41
<i>Remate</i>	42
<i>COMERCIALIZACIÓN, COSTOS EN EL MERCADO</i>	44
<i>INTERVENCIÓN DE LAS CASAS EXPORTADORAS EN EL COMERCIO LOCAL</i>	46
<i>Proceso de acabado por parte de las exportadoras</i>	47
<i>Sahumado del sombrero</i>	47
<i>Apaleado</i>	48

<i>Planchad</i>	49
<i>Forma y acabado</i>	49
<i>Incidentes en la comercialización local del sombrero</i>	50
CAPITULO IV	52
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	52
ALIANZA ESTRATÉGICA.....	53
<i>Ventajas y desventajas</i>	53
PROPUESTA DE UN CENTRO DE ACOPIO.....	54
DATOS DEL CENTRO DE ACOPIO	54
<i>Denominación Social</i>	54
<i>Domicilio Social</i>	54
<i>Sector de actividad</i>	55
<i>Capital Social</i>	55
DATOS DEL MODELO DE GESTIÓN.....	55
<i>Descripción del Proyecto</i>	55
<i>Proceso de Compra</i>	55
<i>Atención al Productor</i>	55
<i>Revisión del Producto</i>	55
<i>Precios</i>	56
<i>Clasificación del Producto</i>	56
<i>Control de Calidad</i>	56
<i>Contacto con las Exportadoras</i>	56
<i>Traslado del Sombrero de Paja Toquilla a las Casas Exportadora</i>	56

<i>Recepción del Producto</i>	56
PLAN DE INVERSIÓN.....	56
SISTEMA DE CONTROL.....	57
TECNOLOGÍA UTILIZADA.....	57
INSTALACIONES	57
ANÁLISIS DEL MERCADO	57
<i>Aspectos Generales del Sector</i>	57
<i>Clientes Potenciales</i>	58
PLAN DE MARKETING.....	61
<i>Estrategias de Precios</i>	61
<i>Políticas de Venta</i>	61
ORGANIZACIÓN DEL PERSONAL.....	61
<i>Equipo Directivo</i>	61
<i>Plantilla de la Empresa</i>	61
<i>Activos</i>	61
<i>Edificio</i>	62
<i>Maquinaria y Equipo</i>	62
<i>Vehículo</i>	63
<i>Equipo</i>	64
<i>Muebles</i>	65
DEPRECIACIÓN.....	68
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	69
OFERTA Y DEMANDA.....	72

COSTOS DEL PROYECTO	72
SUELDO Y SALARIO.....	74
GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS	77
OTROS ELEMENTOS PARA LA INVERSIÓN.....	78
GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	80
COSTOS OPERACIONALES.....	81
FLUJO DE FONDOS	84
ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS DEL MODELO	90
2 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	91
CONCLUSIONES.....	91
3 RECOMENDACIONES.....	92
4 REFERENCIAS.....	93

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 POBLACION DE ENCUESTADOS	19
TABLA 2 GENERO	20
TABLA 3 RANGO DE EDADES	21
TABLA 4 ZONA RESIDENCIAL.....	22
TABLA 5 SITUACIÓN LABORAL DE LOS PARTICIPANTES	23
TABLA 6 FINALIDAD DEL SECTOR ARTESANAL	24
TABLA 7 FUNCIÓN DE LOS PARTICIPES EN EL SECTOR ARTESANAL	25
TABLA 8 PRODUCTOS QUE DESTACAN EN EL SECTOR ARTESANAL	26
TABLA 9 CONOCE SOBRE EL SOMBRERO DE LA PAJA TOQUILLA.....	27
TABLA 10 USO DE LAS PRENDAS DE VESTIR.....	28
TABLA 11 OPINIÓN SOBRE EL SOMBRERO.....	29
TABLA 12 ACTIVIDAD COMERCIAL DEL SOMBRERO DE PAJA DE TAQUILLA.....	31
TABLA 13 CONOCIMIENTO DEL COMERCIO DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA	31
TABLA 14 EXPORTACIÓN DEL SOMBRERO A OTROS PAÍSES.....	32
TABLA 15 CUALIDADES A SOBRESALIR DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA	33
TABLA 16 ADQUISICIÓN POR PARTE DE LOS PARTICIPES	34
TABLA 17 PRECIOS DE COMERCIALIZACIÓN	47
TABLA 18 FODA.....	63
TABLA 19 DOFA.....	64
TABLA 20 INVERSIÓN DE EDIFICIO.....	66

TABLA 21 INVERSIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO.....	67
TABLA 22 INVERSIÓN VEHICULO.....	68
TABLA 23 INVERSIÓN DE EQUIPO.....	69
TABLA 24 INVERSIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	70
TABLA 25 TOTAL DE LA INVERSION	71
TABLA 26 FINANCIAMIENTO.....	72
TABLA 27 AMORTIZACION.....	72
TABLA 28 DEPRESIACION	74
TABLA 29 ESTADO DE SITUACION INICIAL.....	76
TABLA 30 REQUISITOS PARA EL PERSONAL DE LA EMPRESA	79
TABLA 31 ROL DE PAGOS	81
TABLA 32 ROL DE PROVISIONES.....	82
TABLA 33 GASTOS DE SERVICIOS BASICOS.....	83
TABLA 34 MATERIALES DE LIMPIEZA.....	84
TABLA 35 SUMINISTROS DE LIMPIEZA.....	85
TABLA 36 PRESUPUESTOS DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	86
TABLA 37 TRANSPORTE	88
TABLA 38 PUBLICIDAD	89
TABLA 39 CAJAS.....	90
TABLA 40 EMPACADO.....	91
TABLA 41 FLUJO DE FONDOS	93

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 MANTEÑO CON SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA	10
FIGURA 2 CANASTAS Y CANASTILLAS TEJIDAS DE PALMA	11
FIGURA 3 TECHO TEJIDO DE PALMA	11
FIGURA 4 COSECHADOR DE PALMA, PAJA TOQUILLA.....	12
FIGURA 5 EUROPEOS CON SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA	13
FIGURA 6 HISTORIADOR ESPAÑOL CON SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA.....	15
FIGURA 7 EUROPEOS VISTIENDO SOMBREROS DE PAJA TOQUILLA.....	16
FIGURA 8 GRAFICO PASTEL DEL GENERO	18
FIGURA 9 GRAFICO PASTEL DEL RANGO DE EDAD	19
FIGURA 10 GRAFICO PASTEL DE LA ZONA RESIDENCIAL	20
FIGURA 11 GRAFICO DE BARRAS DE LA SITUACION LABORAL.....	21
FIGURA 12 GRAFICO PASTEL DE LA FINALIDAD DEL SECTOR ARTESANAL	22
FIGURA 13 GRAFICO PASTEL DE LA FUNCION DEL SECTOR ARTESANAL	23
FIGURA 14 GRAFICO PASTEL DE LOS PRODUCTOS DEL SECTOR ARTENSANAL	24
FIGURA 15 GRAFICO PASTEL DEL CONOCIMIENTO DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA.....	25
FIGURA 16 GRAFICO PASTEL DEL USO DE LA PRENDA DE VESTIR.....	26
FIGURA17 GRAFICO PASTEL DE LA CONSIDERACION DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA.....	27
FIGURA 18 GRAFICO PASTEL DE LA ACTIVIDAD DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA.....	28
FIGURA 19 GARFICO PASTEL DEL CONOCIMIENTO DEL COMERCIO.....	29
FIGURA 20 GRAFICO PASTEL DE LOS PAISES DE EXPORTACION	30
FIGURA 21 GRAFICO PASTEL DE LAS CUALIDADES DEL SOMBRERO	31

FIGURA 22 VENTA DE LA PAJA TOQUILLA	32
FIGURA 23 PLANTA DE PAJA TOQUILLA	37
FIGURA 24 COSECHA EN GRUPO	38
FIGURA 25 SELECCIÓN DE LA PAJA	39
FIGURA 26 COCCIÓN DE LA PAJA	40
FIGURA 27 SECADO DE LA PAJA.....	40
FIGURA 28 OBRERAS TEJEDORAS DEL SOMBRERO	41
FIGURA 29 REMATE ACABADO DEL SOMBRERO	42
FIGURA 30 FLOJOGRAMA DEL PROCESO DEL SOMBRERO.....	42
FIGURA 31 TIPOS DE GRADO.....	43
FIGURA 32 SAHUMADO MANUAL.....	44
FIGURA 33 APALEADO MANUAL.....	48
FIGURA 34 PLANCHADO DEL SOMBRERO A MANO.....	48
FIGURA 35 FORMA Y ACABADO	49

Introducción

Los artesanos de la provincia de Azuay – Cuenca ciudad de Ecuador se caracterizan por los emprendimientos pequeños que generan de las artesanías, se toma en cuenta uno de los más renombrados a nivel local que es el sombrero de paja toquilla. Desde tiempos de antaño la técnica del tejido de este producto se ha venido desarrollando conforme a evolucionado la cultura, resultando tener una acogida por parte del extranjero y de los ciudadanos locales.

Se considera dicho tema para el presente trabajo de titulación ya que es uno de los tesoros artesanales con mayor valor cultural-histórico el cual debe tener un modelo de gestión para la mejor en el mercado local.

El objetivo que tiene el estudio a presentarse, propone un modelo de gestión para una alianza estratégica entre productores y casas exportadoras del producto ya antes mencionado en la provincia de Azuay – Cuenca, generando como resultado una mejor comercialización más óptima, más nítida y eficaz, a través de este modelo se espera visionar hacia un futuro donde el sombrero sea requerido por parte de otros países que valoren la artesanía local de nuestra provincia que ha sido considerado Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad, al que se debe impulsar.

CAPÍTULO I.

Antecedentes de la Investigación

Planteamiento del Problema

El sector artesanal en la Provincia de Azuay específicamente en el cantón Cuenca se ve afectado por las grandes industrias que evolucionan constantemente en el ámbito productivo y comercial, afectando de manera directa a dicho sector, mismo que se mantiene por la perseverancia de los comerciantes y los productos destacados en el mercado como, la ropa tejida, artesanías, decoraciones para el hogar y accesorios, en este caso el producto a tratar es el sombrero de paja toquilla el cual en los últimos años se ve comprometido por las grandes empresas productoras del mismo producto, sin considerar todo el trabajo perdido por los artesanos, la mano de obra y el tiempo empleado para el desarrollo del producto final.

En Ecuador el sector artesanal no tiene el apoyo necesario para el crecimiento del producto ya antes mencionado, ya que las autoridades del país han considerado otros sectores en los cuales invertir dejando de lado a este sector, por lo que los datos muestran que el producto ha decaído en el mercado local e internacional.

Es importante analizar información descriptiva del proceso tradicional que aún se mantiene, pero con fallas, mismas que con un correcto desarrollo de una alianza entre los comerciantes, productores y exportadores del sombrero de paja toquilla puede tener un realce en el mercado, no solo ayudando al producto, a su vez, contemplando las necesidades de los participantes del comercio artesanal de la Provincia del Azuay.

Formulación del problema

¿Cómo es la propuesta de un modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casas exportadoras de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay?

Objetivos

Objetivo General

- Diseñar un modelo de gestión para la alianza estratégica entre casas exportadoras y productores de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay.

Objetivos específicos

- Analizar bases teóricas de información referente al comercio de artesanías, enfocadas al sombrero de paja toquilla.
- Aplicar un estudio de mercado enfocado al sector artesanal y a los productores de sombrero de paja toquilla.
- Analizar alianzas estratégicas entre las casas exportadoras y los productores de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay.
- Determinar las mejores estrategias de mercadeo y comercialización del sombrero de paja toquilla.

Objetivo metodológico

Investigar los problemas que causan el erróneo manejo comercial del sombrero de paja toquilla dentro del sector artesanal tales como, la limitación en la producción, reducción de la calidad del producto y no cumplir con las condiciones óptimas de mantenimiento del mismo en el cantón Cuenca, Provincia del Azuay.

Justificación del tema

La importancia del tema a estudiar recae en la historia del sombrero de paja toquilla debido a que este tiene una gran pronunciación en generaciones pasadas, mismo que se ve motivado al uso gracias al presidente de Estados Unidos, Theodore Roosevelt quien visitó esta

prenda en el año 1906 en el canal de Panamá, atrayendo la mirada del mundo, se le conoció como “Panamá Hat”, minimizando el hecho de que dicha prenda es elaborada en Ecuador.

A partir de ese momento el realce del sombrero de paja toquilla empezó a llegar a su cumbre en la época de oro de Hollywood donde se observa a grandes iconos del cine con dicha prenda de vestir como símbolo de elegancia y distinción, pero, se olvidó de las raíces del producto haciéndose con la gloria Panamá, siendo así que Ecuador quedo solo como observador del triunfo de un producto patrio propio. Este producto tuvo tal aceptación en esa época que llego a ser considerado un éxito clásico en películas taquilleras como “Lo que el viento se llevó” y “Casablanca”.

Con la mirada enfocada en el sombrero de paja toquilla en las grandes pantallas este producto llego a su cúspide en el año 1944 convirtiéndose en el mayor elemento exportado por parte del Ecuador. En la actualidad este producto ha venido perdiendo valor en el mercado ya que la elaboración del mismo sigue siendo como en antaño, por lo que grandes empresas productoras lo han remplazado con otros materiales los cuales han quitado renombre al sombrero de paja toquilla en el mercado.

En Ecuador en diferentes provincias como Guayas, Manabí, Cañar y Azuay se encuentra la producción del sombrero de paja toquilla, en este caso consideramos solo la sierra, el cantón Cuenca en la provincia de Azuay, en el cual el producto antes mencionado se ha posicionado como símbolo patrio de nuestra localidad, es donde más ha prevalecido la comercialización, distribución y producción del mismo, siendo así donde se ha sentido más la pérdida del valor comercial del sombrero.

Por ello realizar un modelo de gestión de alianza entre las casas exportadoras y los productores del sombrero de paja toquilla es necesario para así fortalecer el comercio, el valor

cultural y a su vez el nombre del producto que dio apertura a una economía más sólida en nuestra provincia.

Marco conceptual de la investigación

Los conceptos marcan el entendimiento de la información que se recolecta para el desarrollo de la investigación, los mismo que dan las pautas para comprender a cabalidad significados que generan resultados óptimos de diferentes analogías que se conforman de varios autores o de diversas fuentes que fundamenten la información obtenida.

Generalmente términos relacionados como artesanías, comercialización y alianza estratégicas estarán constantes presentes en el modelo para comprender sus contrastes, se debe remitir al glosario.

El sombrero de paja toquilla esta realizado 100% a mano lo que se le hace una artesanía única, dando el titulo por excelencia a estos artistas, ya que se puede decir que es un don innato el del tejido, volviendo un estilo único a esta labor entre los productores, más allá para muchos de los fabricantes, este es un medio de sustento tradicional desde épocas pasadas que constantemente han ido mejorando y evolucionando los tipos de tejido que han venido manteniéndose desde la época de la conquista hasta la actualidad.

Artesanías y artesanos: conceptualización

Por lo general se habla de artesanías en los mercados locales y de los artesanos quienes realizan dichos productos yacen en los mismos lugares donde podemos encontrar los bienes que estos realizan, pero:

Las diversas formas de que los productos a presentarse como artesanías o que se les conozca de esta forma se debe a que estos constituyen a un entorno local y son parte de la historia-cultural de la conservación patrimonial de sus territorios, lo que vuelve fundamental a estos productos en la

posmodernidad es el crecimiento de la demanda de los bienes simbólicos y de su identidad cultural. (Luva, Ceretta. 2015)

Los productores de los diversos bienes que se presentan en los diferentes mercados o plazas comerciales que realizan productos-culturales son:

Las personas que fabrican productos u objetos utilitarios para el día cotidiano, para ceremonias, para decoraciones y como prendas de vestir utilizan una sola herramienta que son sus manos lo que vuelve a esto un producto una artesanía. (Etienne. 2009)

Como bien se sabe todo lo que se considere artesanal esta realizado 100% a mano lo que le agrega un valor innato, ya que el proceso lleva un tiempo más pronunciado que a diferencia de lo realizado a base de máquinas sale exactamente igual, cada producto hecho por un artesano es diferente así este sea hecho a mayor cantidad cada uno tiene su propia esencia.

Comercialización o comercio: conceptualización

La evolución del entorno económico mundial ha tenido desequilibrios ocurridos por las diversas crisis que el planeta pasa, lo que lleva a la comercialización de productos y servicios a aprovechar los diversos escenarios con sus distintas oportunidades donde los intervinientes comparten responsabilidades de su propio desarrollo en este caso se considera netamente a los artesanos (Díaz. 2014). Los cambios en la economía varían dependiendo el país donde se ejerza el comercio ya que depende de los diferentes productos y servicios que se ofertan, en ellos últimos años el valor comercial de los servicios han aumentado de una manera drástica ya que el mercado solicita una mejor atención ya sea para la comercialización de un bien el servicio es necesario, lo que caracteriza al comercio en lo artesanal es aún mayor la demanda ya que se necesita atraer a la sociedad con un servicio de excelencia para comercializar al producto.

El comercio artesanal difiere de muchos aspectos a los comercios o empresas ya establecidas ya que por lo general a este tipo de comercio se le conoce más como emprendimientos ya que pertenecen a un grupo selecto de artesanos los cuales tiene una inscripción con el gobierno para estos ejercer de modo correcto en cualquier mercado que se establezcan, por lo mismo las leyes y normas de comercio que aplican para los mismo varían como ejemplo tenemos que ellos declaran en cero según sus ventas así lo afirma el servicio de rentas internas (SRI. 2019).

Alianza estratégica: conceptualización

Se considera a la vinculación entre diversos intervinientes en una cadena productiva, implica que las posiciones de los proveedores mayoristas y minoristas sean considerados como socios, lo que permite una mejor comunicación en cuanto a información se trate, formulando mejores planes de negocios en ventas y de modo conjunto participar como equipo de trabajo en planificación para un crecimiento idóneo de ambas partes, sin dejar de lado la demanda que deben cubrir y sus respectivas retribuciones.

La cooperación puede aventajar la competitividad entre los mercados formando cadenas de suministros amplios, con el objetivo de ser más eficaces y eficientes en el momento de reducir riesgos y reaccionar de modo inmediato en los posibles problemas a resolver, mejorando la relación riesgo-costo-beneficio para los miembros que formen parte del equipo o de la alianza, a su vez lo que conforman las alianzas estratégicas acceden a una variedad de oportunidades como: créditos amplios para la mejora de su capital, mejor abastecimiento, aumentar la capacitación en cuanto a los miembro involucrados, mayor apoyo publicitario y una mejor interacción.

CAPITULO II.

Reseña Histórica del Sombrero de Paja Toquilla

Colonizadores en las Costas Ecuatorianas

La historia no se puede contar con exactitud desde que época se realiza la manufactura del sombrero de paja toquilla ya que no se cuenta con los datos necesario para redactar lo sucedido y a su vez no existen datos bibliográficos e históricos que den las fechas exactas de cuando inicio la actividad comercial de este producto, pese a ello y avanzando sobre estos obstáculos, se ejecuta una investigación aproximada a los inicios de la actividad comercial artesanal que tuvo un gran impacto en la época Republicana generando rubros económicos para el Ecuador.

La elaboración de los tejidos nos hace suponer que dicha actividad inicio aproximadamente en el periodo de integración (500 A.C. – 1500 D.C.), concretamente con la cultura Manteña, ya que varios hallazgos arqueológicos demostraron una variedad de figuras que se asemejan a pequeñas muestras de protectores para la cabeza como cascos, cuyo material utilizado fuese la paja que se obtuvo de las hojas de palma, ya que en historia referente se ha encontrado que es una hoja en abundancia de esas épocas y también ya que en zonas conocidas la palma aun abunda en la actualidad, todo apunta a que se utilizó este material por su flexibilidad, color, suavidad y facilidad de manejo para la elaboración de tejidos.

Como referencia de los datos obtenidos se parte del libro escrito de Miguel Ernesto Domínguez ya que la inexistencia de información es muy limitada, el libro se llama “El Sombrero de Paja Toquilla: Historia y Economía”, haciendo referencia desde el año 1534 con la llegada de Pedro de Alvarado a Centroamérica viajando desde manta a la ciudad de Quito, debido al cambio climático que se vive en Ecuador y en las cosas, la alta temperatura y la

humedad que se generaba en aquel entonces llevo al viajero a descubrir varios tesoros hasta su destino en Montecristi, notando así que los habitantes de estos lugares conocidos como indígenas se caracterizaban por llevar una prenda en la cabeza simulando ser esta alas de vampiros según el visitante.

Figura 1

Manteña con sombrero de paja toquilla



Nota: Tomada de Ecuadorian Hands

La presente figura muestra como fue el primer modelo del sombrero de paja toquilla y por su forma es que el visitante considero nombrarlo como “alas de vampiro”, en 1630 con la llegada de Francisco Delgado proveniente de Panamá arribó por primera vez a las costas ecuatorianas, específicamente a Montecristi permaneciendo en esta región, analizando la habilidad de los nativos con el proceso y la técnica de sus tejidos los mismos que elaboraban de la fibra seca y larga de una hoja de palma los diversos productos como canastas, esteras, canastillas y lo que más llamó la atención de Francisco obviamente fue el sombrero con su peculiar forma.

Figura 2:*Productos de palma*

Fuente: Patrimonio Cultural

Para el observador Francisco Delgado era llamativa la concentración, dedicación y la destreza que estos nativos tenían conforme realizaban el proceso de tejido ya que el mismo recalco que lo hacían sin ningún tipo de herramienta o instrumento lo que permitió que pensar en que no era necesario la inversión en maquinaria para el desarrollo del producto, también fue muy llamativa a forma en la que las esteras se utilizaban como camas, alfombras y en los techos cubriéndoles de los diversos climas que se presentaron en su estancia por la costa ecuatoriana.

Figura 3:*Palma tejida para techo*

Nota: Tomada de Patrimonio Cultural

Paja Toquilla

Es una especie que se deriva de las palmeras considerada o conocida como prima-hermana de dicha planta la misma que carece de un tallo, su raíz se caracteriza por parecerse a un tubérculo como el olluco (melloco), naciendo de estas raíces los peciolos cilíndricos o también conocidos como tallos que generalmente llegan a mediar hasta tres metros de largo. La cosecha de este tallo es similar a cualquier otra planta se corta con una medida de quince a diecisiete centímetros de su raíz, dividiéndose por la mitad mostrando un color verde claro.

El proceso de elaboración con la materia prima es cuando se extrae los tallos tiernos y aun cerrados que recién brotan de las raíces para obtener un material nuevo, nítido y fresco, dicha planta yace en los bosques tropicales de la región occidental de la cordillera Chongón por lo que se considera una especie habitual del Ecuador.

Figura 4:

Cosechador de palma



Nota: Tomada de Ecuadorian Hands

Sombrero en los Siglos XVIII / XIX

Este producto empezó a pronunciarse en los siglos XVI y XVII, renombrándose ya como sombrero de paja toquilla, al mismo tiempo el producto comienza a producirse en mayor cantidad, llevándose así una gran demanda por parte de Panamá, iniciando su exportación.

Empezando el siglo XIX se vio una posible oportunidad de negocio con el sombrero de paja toquilla ya que el mismo fue presentado en Europa.

Este suceso es el más importante en la historia del producto ya antes mencionado porque permite un nuevo comercio más amplio para el Ecuador y de la mano va la apertura de plazas laborales para los productores del sombrero de paja toquilla, al mismo tiempo que motiva conocer el nuevo continente en ese entonces.

Figura 5:

Llegada del sombrero de paja toquilla a Europa



Nota: Tomada de Enjoymo

Etimología y Adaptación del Nombre del Sombrero

La actividad económica del sombrero de paja toquilla en diferentes países formulo una polémica ya que los mayores exportadores del producto se establecieron en Panamá generando así la confusa interpretación de que dicho producto era proveniente del mismo país mientras que el origen es de Ecuador, científicamente el nombre de la paja toquilla es (Carludovica Palmata)

conectando directamente con los antiguos reyes de España netamente con Carlos IV y su esposa la Reina Luisa, los mismos que llevaron a cabo su boda en el año de 1748 pero asumieron el trono en 1789. Estos formaron talleres de tejidos para tocas (velos) y sombreros de paja suprimiendo las tasas de manufactura impositivas. Previo a la muerte de los reyes en los años 1818 y 1819 nombraron a este producto como “Cárolus” por el Rey Carlos y “Ludovicus” por la Reina Luisa, donde se le dio el nombre de “Carludovica Palmata”, confundiendo nuevamente el origen del sombrero.

Sucedo lo mismo en el caso de Panamá pero en esta ocasión lograron hacerse con el nombre de “Sombreros Panamá o Panama Hat”, lo que estableció el nombre para nuestro sombrero de paja toquilla, esto se debe a que en América del Norte y a nivel internacional fue promovido la explotación de oro, conforme surgió la construcción del Canal de Panamá, al tiempo que la llegada de los españoles se pronunciaba la parte occidental de Estados Unidos también pensaba en la zona construida donde la población (mayormente masculina) llevaba dicha prenda se dedujo que era nativo del país.

Figura 6:

Elegancia de un sombrero



Nota: Tomada de El telégrafo

Los grupos que utilizaban el sombrero de paja toquilla caracterizaba el liderazgo, la elegancia y la calidad del lugar de origen, el motivo de ese pensar en su entonces se debía a que en el largo viaje de los españoles no encontraban dicha prenda en otras localidades, generando el pensamiento e inmediato nombre de “El sombrero de Panamá”, desconociendo que dicho producto era importado desde Ecuador.

El Sombrero de Paja Toquilla su Primera Aparición Internacional

En la ciudad de Paris en el año 1855 por primera vez el sombrero de paja toquilla se vio expuesto en una convención a la cual asistieron la gran parte de países europeos y varios de América.

Esta exposición se vio patrocinada por Felipe Raimondi, un francés residente en Panamá, quien contribuyo con una gran colección de sombreros para dicho evento el cual causo un impacto entre los invitados. Ese evento fue histórico ya que se vendió todos los sombreros de la exposición e incluso le regalaron uno a Napoleón III, siendo el valor en ese entonces de 1000 francos equivalentes a 195 dólares americanos lo que equivalía en Ecuador a 4712972.23 sucres. El motivo de que dicha prenda tuviera un valor elevado y se volviese moda en aquella época fue porque Napoleón III lo lucia constantemente, siendo un símbolo de elegancia que no muchos podían tener, realzando este producto. Viendo Raimondi el éxito que se obtuvo en la exposición exporto continuamente el producto de Panamá generando ingresos inmensurables.

El comercio del sombrero de paja toquilla obtuvo volúmenes de exportación con expectativas muy altas ya que en Europa en las casas exportadoras y boutiques tenían una gran demanda de esta prenda por tal motivo obtener uno de ellos era casi imposible por los precios elevados así que era solo para gente de clase social alta. Lo que genera un impulso a Ecuador a comercializar directamente con Europa y América del Norte.

Figura 7:*Europeos luciendo sombreros de paja toquilla**Nota:* Tomada de Timetoast**Cuenca y el tejido del sombrero de paja toquilla**

La producción de manufactura del sombrero de paja toquilla en la provincia del Azuay inicio en el año de 1844, ordenado por el municipio de Cuenca impartiendo clases de manufacturación del producto siendo esta una actividad paralela a las normas ya establecidas ya que en esos tiempos el auge de trabajo dificultaba la economía del sector.

La promoción se dio por “Don Bartolomé Serrano” proveniente del cantón Azogues parte de la provincia del Cañar quien por vocación decido que la población aprendiese la labor del tejido, generando así una actividad productiva que ayudase a la provincia vecina, aunque en ese momento no era lucrativa. Esto se debió a que el costo de la paja era mínimo, provisto desde Jipijapa a un número selecto de maestros tejedores que eran los docentes en escuelas y colegios que enseñarían la técnica adecuada a jóvenes, niños y adultos.

Compartiendo el motivo por el cual las autoridades decidieron que la población aprenda a tejer se comenzó a distribuir la materia prima, diciendo que quien no cumpla seria penalizado

con encierro preventivo en la cárcel pública para que sea capacitado en el tejido y aprendiera obligatoriamente.

Pese a los disgustos de la población ya que se les impuso algo que no era de su incumbencia al ver que personajes importantes del sector fuesen apresados con dureza se empezó a respetar la disposición convirtiéndose en una responsabilidad por parte de la población, a su vez muchos grupos familiares observaron otro panorama como el de generar ingresos.

Con el pasar del tiempo se formaron grupos selectos de familias tejedoras dentro de la población, estableciendo por zonas deferentes diseños, mejor calidad y un abastecimiento mayor generada por la demanda de los diferentes comerciantes de sombreros, uno de los más grandes solicitantes se encontraba en la ciudad de Guayaquil, iniciando así las casas exportadoras realizando grandes embarques.

Metodología de la Investigación

El presente estudio fue de tipo cualitativo ya que se basó en la revisión bibliográfica de los aspectos más relevantes de los artesanos dedicados a la elaboración del sombrero de paja toquilla en la provincia del Azuay, también fue un estudio de tipo no experimental con un alcance descriptivo ya que la información obtenida se la redactó como se presenta en la diversas fuentes de investigación, se aplicó la técnica de la encuesta planteada, que fue parte de la investigación y que permitió obtener información ajustada a la realidad.

Análisis de la información

Por la crisis sanitaria del covid-19 la obtención de datos se ha visto afectada, pero con los diferentes medios tecnológicos se ha podido recaudar información necesaria para el análisis y la

sustentabilidad del modelo de negocio, por lo cual se ha realizado una encuesta a 60 participantes del comercio del sombrero de paja toquilla.

El universo se considera mediante los participantes dentro del comercio del sombrero de paja toquilla cercanos al autor del modelo de gestión, mismo que con voluntad propia se ofrecieron apoyar el proyecto.

Los participantes están distribuidos en las siguientes parroquias: El Valle, Tarqui y Cumbe, siendo 22 personas del Valle entre hombres y mujeres del mismo modo 18 personas de Tarqui y 20 de Cumbe siendo este el tamaño de la muestra del proyecto. Para facilidad del estudio se optó por este método un poco menos formal ya que las circunstancias sanitarias no permiten utilizar otro tipo de métodos. De la misma manera se contactó con los productores del producto al igual que trabajadores de las casas exportadoras y distribuidores de materia prima para la obtención de los datos.

Tabla 1

Población de Encuestados

Participantes	Población	
	Cantidad	Porcentaje
Comerciantes	34	57
Exportadores	5	8
Distribuidores	15	25
Productores	6	10
Total	60	100

Nota: Población dirigida para la encuesta

Resultado de las encuestas

Genero

Tabla 2

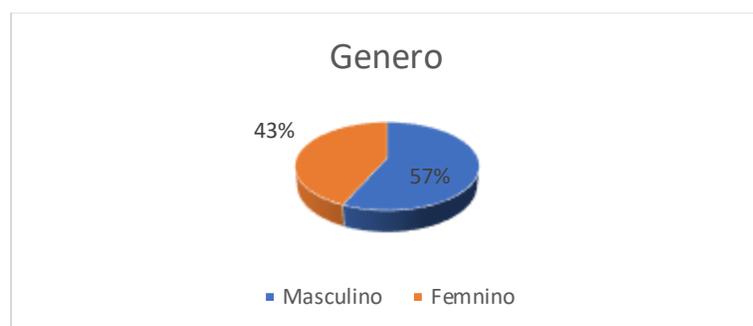
Genero de los participantes

Genero		
Genero	Valor	Porcentaje
Masculino	34	57%
Femenino	26	43%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 8:

Gráfico pastel del genero



Nota: Se aprecia que el 57% de la población es femenina indicando así que los partícipes más relacionados en el ámbito comercial artesanal son solventados por mujeres mientras que el 43% interviene la participación de los hombres siendo un claro ejemplo de que el sector artesanal se desenvuelven en mayor porcentaje las mujeres.

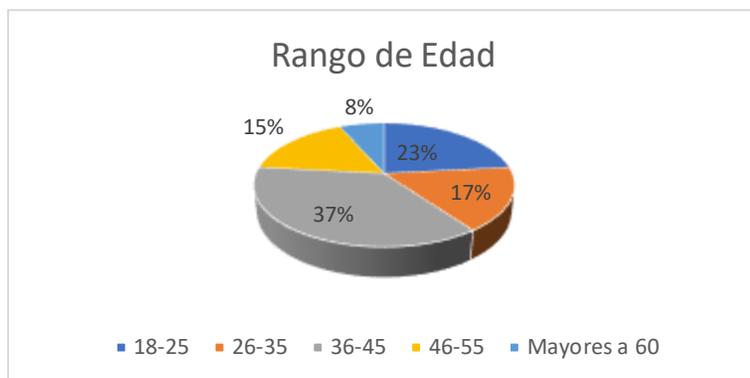
Rango de edad

Tabla 3

Edad de los partícipes

Rango de Edad		
	Valor	Porcentaje
18-25	14	23%
26-35	10	17%
36-45	22	37%
46-55	10	17%
Mayor a 60	4	7%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

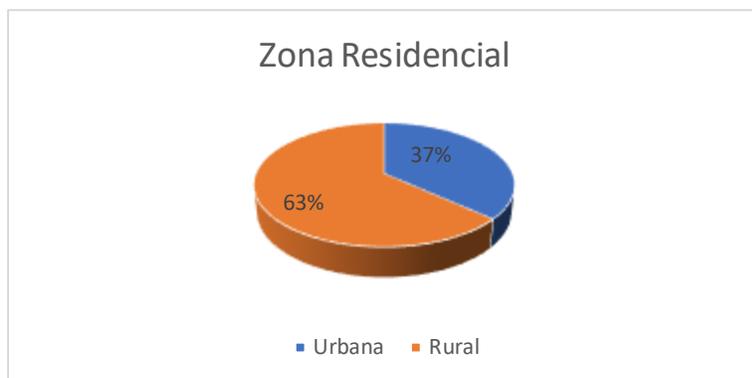
Figura 9:*Gráfico pastel del rango de edad*

Nota: Los datos indican que el porcentaje más alto se encuentra en los jóvenes de 18 a 25 años desempeñando más el rol en el sector artesanal, seguido de adultos entre 46 a 55 años por lo que está relacionado que son miembros de una familia, mientras que las edades desde 36 hasta 45 son emprendedores que empiezan a relacionarse en el sector ya mencionado.

Zona de residencia**Tabla 4***Zona en que residen los partícipes*

Zona Residencial		
	Valor	Porcentaje
Urbana	22	37%
Rural	38	63%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

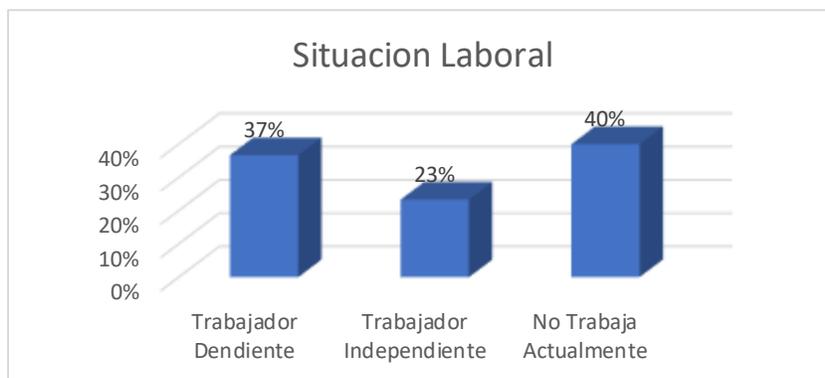
Figura 10:*Gráfico pastel de la zona residencial*

Nota: En este caso los partícipes residen más en zonas urbanas con un porcentaje de 37%, mientras que el 63% de los participantes están en las zonas rurales de la provincia del Azuay en el cantón Cuenca, esto se debe a que el mayor porcentaje son comerciantes establecidos en lugares comerciales.

Situación laboral**Tabla 5***Situación laboral actual*

Situación Laboral		
	Valor	Porcentaje
Trabajador Dependiente	22	37%
Trabajador Independiente	14	23%
No Trabaja Actualmente	24	40%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 11:*Gráfico de barras de la situación laboral*

Nota: La información indica que el 23% de los partícipes son trabajadores independientes con su propio establecimiento o puesto artesanal, a su vez se distribuyen con los productores que también son considerados trabajadores independientes, el 37% son miembros de las casas exportadoras donde cumple su labor y un porcentaje del 40% indica que está desempleado actualmente.

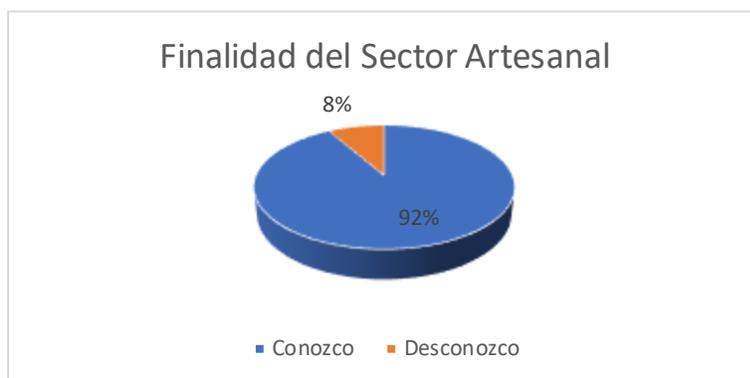
Finalidad del sector artesanal**Tabla 6***Conocimiento del sector artesanal*

Finalidad del Sector Artesanal		
	Valor	Porcentaje
Conozco	55	92%
Desconozco	5	8%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 12:

Gráfico pastel de la finalidad del sector artesanal



Nota: La razón de esta pregunta se basa en que muchos se relacionan al sector artesanal para declarar en cero y librarse de llevar una contabilidad adecuada, pero por otra parte los participantes también deben saber a qué está dedicado el sector artesanal y los resultados indican lo esperado el 92% sabe cuál es la finalidad de dicho sector al contrario de un grupo pequeño de 8% que no conoce la finalidad.

Rol dentro del sector artesanal

Tabla 7

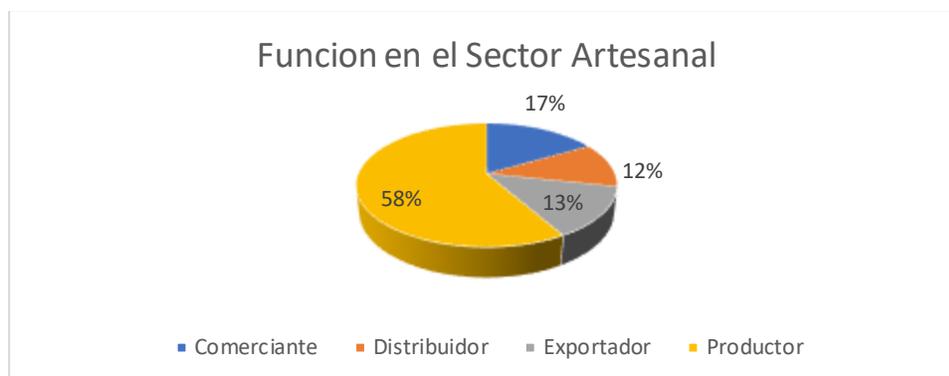
Función en el sector artesanal

Función en el Sector Artesanal		
	Valor	Porcentaje
Comerciante	10	17%
Distribuidor	7	12%
Exportador	8	13%
Productor	35	58%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 13:

Gráfico pastel de la función en el sector artesanal



Nota: Los comerciantes en este caso se les presenta como los revendedores del sombrero de paja toquilla mismos que un 17% de los partícipes no cumple con un lineamiento de compra o venta, por otra parte, el 58% son productores preocupados por el futuro del sombrero de paja toquilla, el 13% está conformado por los exportadores en este caso miembros de las casas exportadoras y al final están los distribuidores de materia prima que son solamente 12% de los partícipes de la encuesta.

Productos más destacados del sector artesanal

Tabla 8

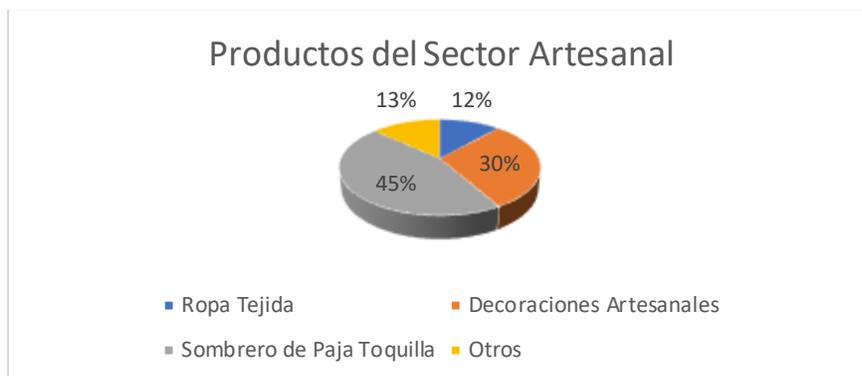
Productos del sector artesanal

Productos del Sector Artesanal		
	Valor	Porcentaje
Ropa Tejida	7	12%
Decoraciones Artesanales	18	30%
Sombrero de Paja Toquilla	27	45%
Otros	8	13%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 14:

Gráfico pastel de los productos del sector artesanal



Nota: Los datos obtenidos muestran que el sombrero de paja toquilla es muy renombrado y conocido con un porcentaje de 45% seguido por la ropa tejida lo que los partícipes mencionan mucho la plaza de San Francisco donde se comercializa más este producto con un 30% las decoraciones, mencionan que para los extranjeros no tiene mucha salida como las prendas de vestir y al hacer referencia de otros con un 13% hablamos de las manualidades como manillas, aretes, collares entre otras cosas.

Referencias sobre el sombrero de paja toquilla

Tabal 9

Conocimiento acerca del sombrero de paja toquilla

Conocimiento del Sombrero de Paja Toquilla		
	Valor	Porcentaje
Si	60	100%
No	0	0%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 15:

Gráfico pastel del conocimiento del sombrero de paja toquilla



Nota: Al realizar esta pregunta se destinaba a saber cuan culturizada está el grupo artesanal sobre dicho producto ya que este es un símbolo característico de la provincia del Azuay y más aún del cantón Cuenca, obteniendo un resultado óptimo de un 100% a lo que se esperaba.

Uso del sombrero de paja toquilla

Tabla 10

Uso de la prenda de vestir

Uso de la Prenda de Vestir		
	Valor	Porcentaje
Si	55	92%
No	5	8%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 16:

Gráfico pastel del uso de la prenda de vestir



Nota: Como muchos de los participantes mencionaron es muy poco probable que por lo menos por curiosidad se haya utilizado alguna vez dicha prenda ya que es llamativa el 92% que ha utilizado la prenda se ha sentido conforme y a la vez cómoda, el 8% que no ha utilizado es parte de la juventud ya que consideran que es poco agradable a la vista de la sociedad, mencionando así la discriminación también por el uso de la misma.

Opinión sobre el sombrero de paja toquilla

Tabla 11

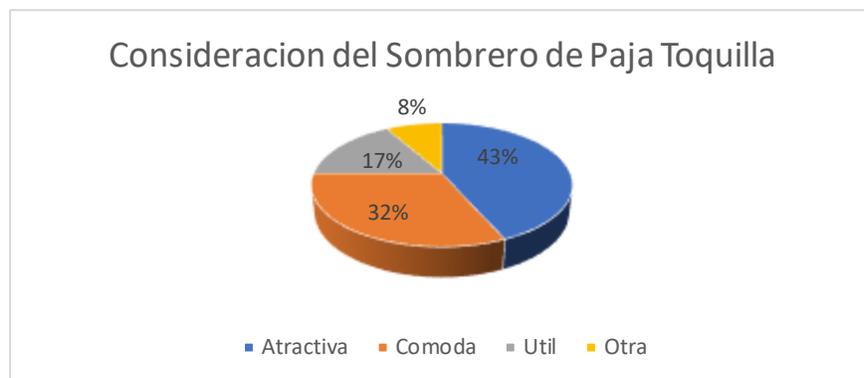
Como considera al sombrero de paja toquilla

Consideración del Sombrero de Paja Toquilla		
	Valor	Porcentaje
Atractiva	26	43%
Cómoda	19	32%
Útil	10	17%
Otra	5	8%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 17:

Gráfico pastel de la consideración del sombrero de paja toquilla



Nota: La opinión de cómo se considera esta prenda de vestir es importante porque esto marca cuan comercial puede llegar a ser lo que muestra que el 43% de los participantes consideraron que es una prenda de vestir muy atractiva, el 17% en opinión propia pensó que es más de utilidad por los diferentes cambios climáticos del cantón Cuenca ya que no solo sirve para tapar de la luz solar si no a su vez proteger de los fuertes vientos y de la lluvia también, el 32% al utilizar esta prenda constantemente dedujo que es cómoda mientras que el 8% no dio opinión alguna.

Comercio del sombrero de paja toquilla

Tabla 12

Actividad comercial del sombrero

Actividad Comercial		
	Valor	Porcentaje
Productor	48	80%
Exportador	12	20%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 18:*Gráfico pastel de la actividad comercial*

Nota: Como se suponía la información de esta pregunta genero controversia el motivo se dio en que los partícipes supusieron que al referirse al comercio entendieron que era la compra y venta generando un 80% de creer conocer, sin embargo, en el comercio también se considera la exportación e importación dejando un 20% de partícipes que no conocieran a ciencia cierta el comercio de dicho producto.

Exportación del sombrero de paja toquilla**Tabla 13***Conocimiento del comercio del sombrero*

Conocimiento del Comercio		
	Valor	Porcentaje
Si	59	98%
No	1	2%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 19:*Gráfico pastel del conocimiento del comercio*

Nota: La información de esta pregunta aclaró las dudas de la anterior generando casi un 100% de los participantes que sabían que el sombrero se exportaba, pero el resultado fue de un 98% que afirmó saberlo en cuanto al 2% no tenía claro a lo que se refiere la exportación.

Países a los que se exporta el sombrero**Tabla 14***Países de exportación del sombrero*

Países de Exportación		
	Valor	Porcentaje
China	16	27%
España	12	20%
Panamá	20	33%
Estados Unidos	12	20%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 20:

Gráfico pastel de los países de exportación



Nota: Los datos obtenidos muestran que los partícipes tienen conocimientos referente a la exportación del producto destacando con un porcentaje de 33% a Panamá mencionando que es el país que más se ha escuchado que comercializa el sombrero de paja toquilla, seguido de un 20% enviado a Estados Unidos con la diferencia que acotaron que por lo general las familias de los emigrantes son los que envían considerado por parte de los partícipes como exportación, con un 20% sigue España como explica la historia son los primero en comprar este producto pero en la actualidad según los encuestados aun lo hace, por último se encuentra China con un 27% siendo este un nuevo cliente para el Ecuador.

Cualidades del sombrero de paja toquilla a sobresalir

Tabla 15

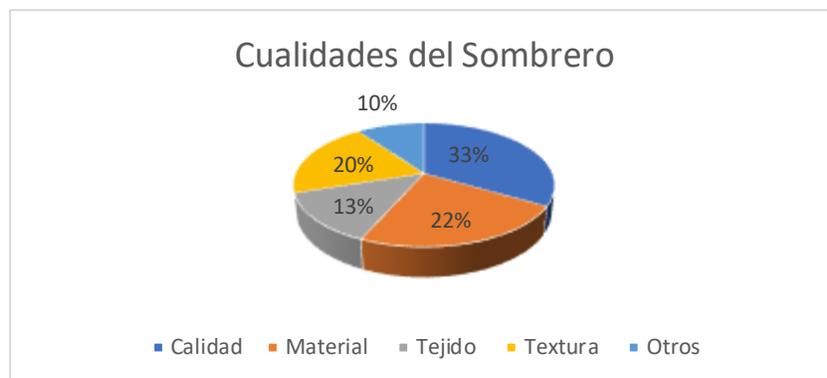
Cualidades del sombrero

Cualidades del Sombrero		
	Valor	Porcentaje
Calidad	19	32%
Material	14	23%
Tejido	9	15%
Textura	12	20%
Otros	6	10%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 21:

Gráfico pastel de las cualidades del sombrero



Nota: Al ser este un producto elaborado a mano las dudas e incertidumbres de la calidad es lo que más descartaría pero en este caso como los partícipes seleccionados para realizar la encuesta consideraron que lo primordial es la calidad con un 32% de apoyo, con el 23% está el material del mismo continuando con un 20% de importancia a la textura pero en este caso es solo la paja toquilla por lo que no aporta mucho al análisis, seguido de un 10% que es el tejido es importante para la comodidad del usuario y al considerar otro aspecto refirieron los colores, acabados entre otras cualidades.

Adquisición del sombrero de paja toquilla

Tabla 16

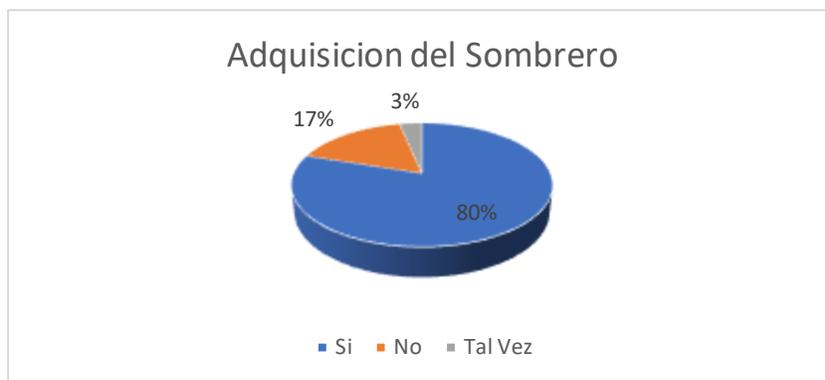
Adquisición del sombrero por parte de los partícipes

Adquisición del Sombrero		
	Valor	Porcentaje
Si	48	80%
No	10	17%
Tal Vez	2	3%
Total	60	100%

Nota: Tomada de la población dirigida para la encuesta

Figura 22:

Gráfico pastel de la adquisición del sombrero



Nota: El resultado de la información obtenida fue muy satisfactorio y más al conocer la opinión de los que conforman el sector artesanal y conocen el desenvolvimiento de los productos en el mercado, pero es más grato saber la aceptación que tiene un símbolo patrio de nuestra cultura como el sombrero de paja toquilla con un 80% de los participantes que adquirirían, aunque muchos ya lo usan y un 20% dudaron, pero porque la juventud aun no valorar lo que representa esta prenda de vestir.

CAPITULO III.

Producción y Comercio del Sombrero de Paja Toquilla a Nivel Local

Cuenca - Azuay y su Renombre Turístico

Mucho se escucha del artesano en la actualidad o por lo general se confunden con los emprendimientos los cuales en parte podrían asemejarse a los artesanos, la diferencia yace en la elaboración de los productos y de la forma en la que se abastecen conforme el mercado demande, lo que hace que el artesano oferte de manera innovadora y creativa sus productos, el motivo se debe a que no existe una demanda formal hacia el sector ya antes mencionado por lo que el comercio es más escaso, sin dejar de lado la falta de apoyo por parte de las autoridades.

El desarrollo de este producto conforme a pasado el tiempo ha tenido muchos altibajos por diferentes motivos entre algunos: “el uso de otros materiales, las diferentes formas de comercio, los diferentes medios de adquisición y uno de los más relevantes la falta de un mediador en la transacción que se maneja”, todo esto se da por la evolución global del comercio, lo que ha llevado a que varios productos artesanales pasen de moda o dejen de tener su atractivo en el mercado. Dado esto la elaboración se reduce a menos de la mitad, por lo general los que han mantenido el proceso de realización de dicha prenda son familias longevas que mantiene como tradición el tejido y la habilidad para el desarrollo del sombrero de paja toquilla, toda esta información se obtiene de la observación en campo y analizando los varios aspectos de entrevistas realizadas a los productores y a las casas exportadoras.

Azuay se caracteriza por ser una provincia con una riqueza insólita por su zona geográfica, lo que ha promovido un turismo muy factible, como se conoce Cuenca ha ganado tres veces consecutivas el título como “Mejor Destino de Vacaciones Cortas de Sudamérica”, en la vigésima sexta edición de los “World Travel Awards 2019” (Cuenca, 2019).

El turismo ha fomentado un comercio limpio para los diferentes sectores como, el industrial, comercial y artesanal, caracterizando a la ciudad como un sitio cómodo y atractivo para el movimiento económico del extranjero, determinado así nuevamente a Cuenca como ganador de otro premio más, del reconocimiento a la “Ciudad Artesanal y Diversa del Mundo”, dado por el consejo mundial de artesanías (World Craft Council), (Comercio, 2020).

El comercio del sombrero de paja toquilla

Ya que la ciudad se caracteriza por las artesanías que tiene, se debe analizar la realidad del producto que constantemente se ve opacado en el mercado, el mismo que desde su origen viene perdiendo identidad por mérito de otros países.

El comercio de dicho producto se da a nivel nacional en Ecuador, pero específicamente se trata el de la sierra, ya que el presente modelo está dirigido a los partícipes de la provincia del Azuay. La producción en cadena y comercialización de este producto se origina en la adquisición de la materia prima dirigida a los productores de Cuenca, los mismos que tratan con diversas formas de la materia prima, específicamente se puede obtener en bultos, tallos o cogollos, así los productores se proveen de la paja toquilla, la misma que se puede obtener en diversos cantones de la provincia.

La paja toquilla como se cuenta en la historia es obtenida en la costa ecuatoriana, el problema está en la adquisición, ya que no es fácil obtenerla por el motivo de que esta se maneja al por mayor, siendo participe la “Cooperativa de Producción Artesanal, Padre Rafael Gonzáles” por necesidad de recursos macros y de ahí pasa a manos de distribuidores o más conocidos como los comercializadores de paja, los cuales abastecen a mayor cantidad a los productores, de esta forma se pretende reducir costos, obligando al tejedor a dedicar más tiempo a la realización de este producto.

Producción del sombrero de paja toquilla

Para saber la realidad de los costos de producción debemos considerar la asociación toquillera que cuenta con una alianza en la Universidad Estatal de la Península de Santa Elena la misma que da pautas de los costos de producción en cadena y lo que conlleva con los mismos. Por lo general los precios varían dependiendo su demanda y la temporada de exportación, teniendo en cuenta que el valor de la materia prima en la costa ecuatoriana es menor al valor de adquisición en la sierra (Espinoza, 2012).

El factor más relevante que establece un valor determinado para el sombrero de paja toquilla se delimita por la calidad, la misma que se desarrolla en la elaboración del producto, ya que en el proceso se le da las diferentes características como el tipo de tejido, el grosor y finalmente el tiempo empleado que toma desarrollar la prenda de vestir, siendo esto la clave de la selección de la materia prima a utilizar. Esto se debe a que de los cogollos el material es más grueso por lo que se necesita menos cantidad de paja, mientras en el caso de utilizar tallos la situación cambia ya que la hebra se vuelve más fina necesitando mayor cantidad para la elaboración, en dependencia de la demanda se establece el precio de producción.

En la consuma de Barcelona, establecida en la Península de Santa Elena es el lugar donde se lleva informes de la producción de fibras o de hebras de la paja, siendo particularmente la actividad más destacada de este sitio, fundada hace unos aproximados 100 años atrás generando conocimientos que respeten la ancestral actividad que contribuye con el intelecto patrimonial (ESPOL, 2004).

El GDA municipal de Biblian considero un aproximado de los precios participes en el abastecimiento de los bultos encontrando así un precio de venta de \$240 en la comuna de Barcelona para costa ecuatoriana, mientras que en diferentes zonas del Austro Ecuatoriano el costo esta por

\$380 siendo el caso en los cantones como Sigsig, Biblian, Chordeleg, etc. En estas zonas la población es de 4000 habitantes más o menos siendo el 75% de hombres y mujeres los que se dedican a realizar cultivos, producción y confección de artesanías en paja toquilla, obteniendo el sustento de vida en esta planta (Expreso, 2017).

Mediante el informe que comparte la comuna de Barcelona “La caracterización socio productiva del proceso de producción de la paja toquilla”, informa que en el año 2016 existían alrededor de 105 colaboradores de la producción del sombrero disminuyendo por causa de la migración campesina, producto de las fuertes sequias que se presentaron en aquel año, dejando solamente casi la mitad de los partícipes como posibles productores.

La presente tabla nos indica como en la actualidad ha disminuido de manera drástica la intervención por parte de la población en el proceso de elaboración de los sombreros, todo esto se debe a que en la actualidad los costos se han desbordado de tal manera que pocos creen obtener ganancia alguna.

Por lo general cuando la materia prima está en manos de los productores esta empieza con un nuevo proceso que es el tratado de la misma para lo cual se invierte poco en los materiales ya que aún se mantiene la vieja escuela de tratado dándole un blanqueado usando la cal o ceniza de carbón, le precio de las mismas en el mercado está en un aproximado de \$1.75 la libra lo que alcanza para elaborar alrededor de unos 6 sombreros, a esto se le suma el uso de las manos de los artesanos que desasen las hebras volviéndolas finas sin costo alguno.

Para realizar proyecciones o programar ventas después de adquirir la materia prima se asocia los datos obtenidos de la Cooperativa de Producción Artesanal “Padre Rafael Gonzales”, así se realiza la compra de unos dos a tres bultos que contienen 8000 cogollos en un costo de \$380, para comercializarse de manera inmediata, esto por lo general tiene suceso en las

plazoletas o mercados más grandes de cada cantón, por lo general en Cuenca se puede adquirir en el “Mercado 9 de octubre”.

Figura 23:

Venta de paja toquilla



Nota: Tomada del espectador de Azogues

Esta imagen representa el antes y el ahora de la comercialización de la paja toquilla, no se ve que haya cambiado con el transcurso del tiempo la habitual forma de tender los tallos en el suelo distribuirlos con forma en que se expandan y mostrar la fineza, la calidad, el color y el mismo detalle que los caracteriza.

Proceso de elaboración del sombrero de paja toquilla

La elaboración de este producto no es compleja, pero es detallado ya que cada uno de los procesos debe ir conforme lo dicte el anterior para así desarrollar de manera adecuada el proceso hasta llegar al producto final terminado. Esto se da referente al tiempo de elaboración previsto ya que se confecciona en un periodo de 2 a 3 semanas dependiendo la calidad y el tejido requirente, sumando a esto que el acabado mientras más fijo sea el tejido más tiempo tomara acabar. Por ello se detalla el proceso desde el cultivo de la paja hasta la forma y acabado del sombrero.

Cultivo de la paja

Esta planta tiene la necesidad de un suelo húmedo por lo que en la historia se ve que surge en las costas ecuatorianas y en la actualidad se sigue llevando del mismo modo los cultivos, la forma base crea una palmera siendo propicia para sembrar sin necesidad de alguna temporada, lo que implica que se reabastezca en cualquier momento. Los costos varían dependiendo la cantidad de terreno a utilizar por ejemplo si es una hectárea que son 10000 metros cuadrados se valora un aproximado de \$26.32 por metro de cultivo (Palacios, Pinzón, Suárez, 2016).

Figura 24:

Planta de paja toquilla



Nota: Tomada del espectador de Azogues

Mantenimiento de la paja toquilla. Este es un proceso de tres partes fundamentales el primero es la limpieza del terreno donde se va a llevar el cultivo en el cual se quitan todas las malezas, por consiguiente se procede al desapanado que consiste en eliminar cualquier tipo de hojas o venas amarillentas que puedan perjudicar el cultivo y para culminar con el primer paso se realiza practicas inadecuadas de siembra que es retirar la paja sobrante de temporadas anteriores se les llaman inadecuadas porque no se puede utilizar lo sobrante como abono.

Cosecha

Al igual que con cualquier tipo de planta o de vegetal el proceso con la paja toquilla es el mismo con el simple trabajo de cortar los tallos para lo cual se utilizan machetes y/o cuchillos, el problema recae en que se debe esperar dos años y medios para la cosecha de la paja, por lo que el costo radica en un salario básico del personal, ya que cosechar una hectárea tomaría al cabo de una semana máximo dos por condiciones climáticas.

Figura 25:

Cosecha en grupo



Nota: Tomada del espectador de Azogues

Selección de los tallos de paja toquilla

Tal vez esta sea la fase más importante de todo el proceso ya que de aquí depende que los tallos y los cogollos sea los adecuados para la elaboración del proceso, como en el caso de cualquier planta está también llega a tener tallos podridos los cuales generan un color verde, este proceso es llevado minuciosamente ya que en casos ciertas hebras con las que llevan este color. El costo que se maneja en esta fase es el mismo salario básico ya que los mismo cosechadores son los que ejercen esta actividad.

Figura 26:*Selección de la paja*

Nota: Tomada del Turismo 593

Cocción para el color de la paja

Esta parte es la que genera el color beige que caracteriza a la paja toquilla en tiempos actuales aún se mantiene el método de cocinarla en ollas de acero calentadas por medio de leña, el costo de la leña es de un aproximado de \$120 la misma que se compra por peso.

Figura 27:*Cocción de la paja toquilla*

Nota: Tomada del espectador de Azogues

Secado

Este proceso es sencillo, la paja es colgada en cordeles bajo sombras generada por árboles o bajo el calor de la luz solar lo cual no genera algún costo.

Figura 28:

Secado de la paja al sol



Nota: Tomada de economía solidaria

Tejido del sombrero

La parte donde el precio real sale a relucir es en el tejido del producto ya que en esta etapa se considera la calidad, la cantidad y el tipo de sombrero a realizarse, por ello los costos de producción varían de tal manera que en esta fase el mercado es el influente para dar un precio. El proceso inicia con el tejido de la plantilla dando la forma de la copa la cual con especificaciones puede llegar a tener un altura hasta de 25cm, seguido de la falta del sombrero, un sombrero básico con un costo de \$5 tomaría alrededor de una semana de trabajo en el caso de los obreros ya experimentados se puede realizar hasta en 4 días y un sombrero con características más especiales como un grado 8°, fino con una falta de 7cm a 8cm con un costo de \$25 se tardaría alrededor de 3 a 4 semanas siendo un obrero experimentado el que elabore se tardaría 2 semanas y media.

Figura 29:

Obreras tejedoras del sombrero



Nota: Tomada de Turismo 593

Remate

Esto se da cuando el sombrero ya este tejido por completo, se realiza de izquierda a derecha para que no se deshilache dando el acabado del sombrero de paja toquilla.

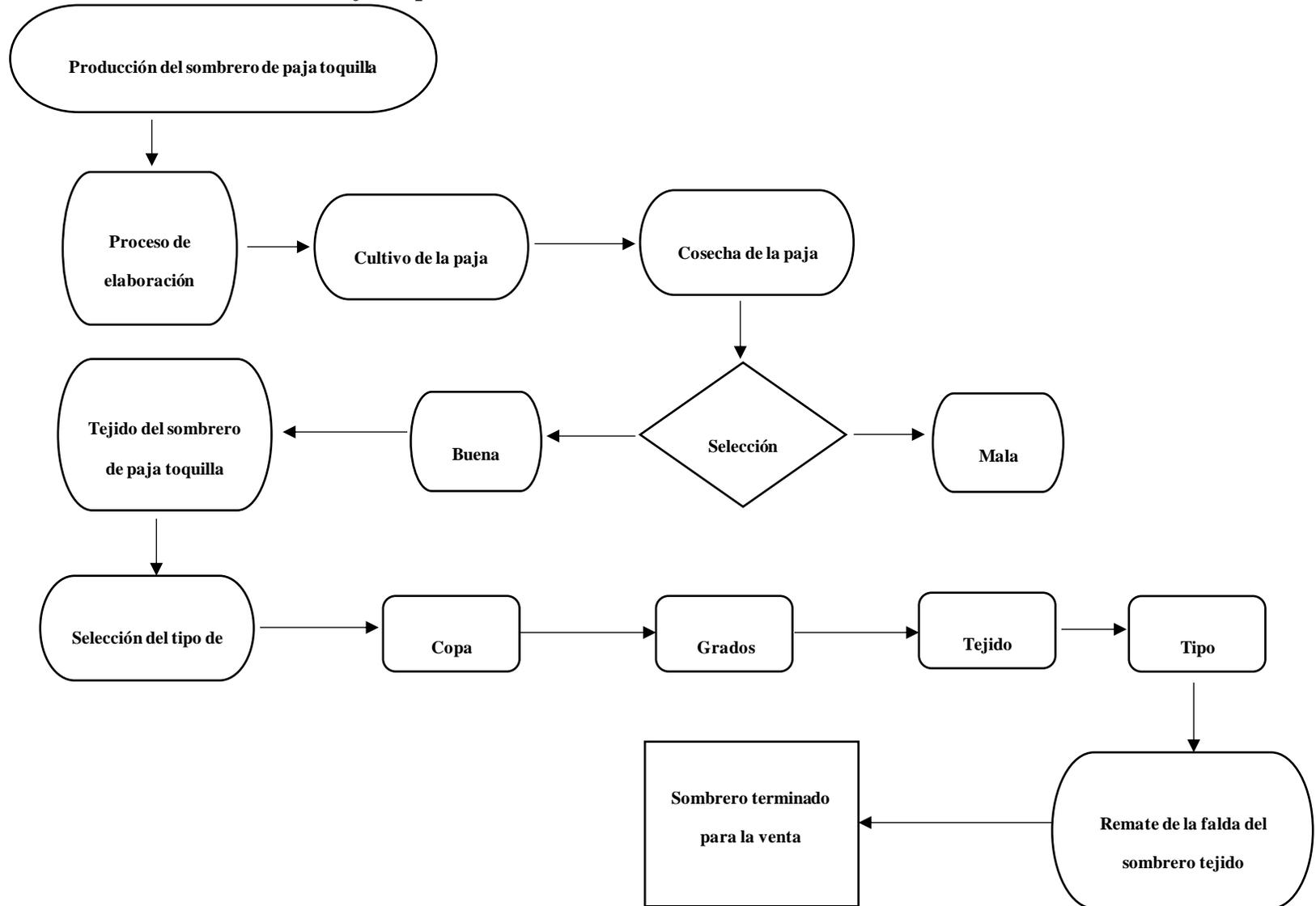
Figura 30:

Remate acabado del sombrero



Nota: Tomada del espectador de Azogues

Figura 31:

Flujograma del Proceso del Sombrero de Paja Toquilla

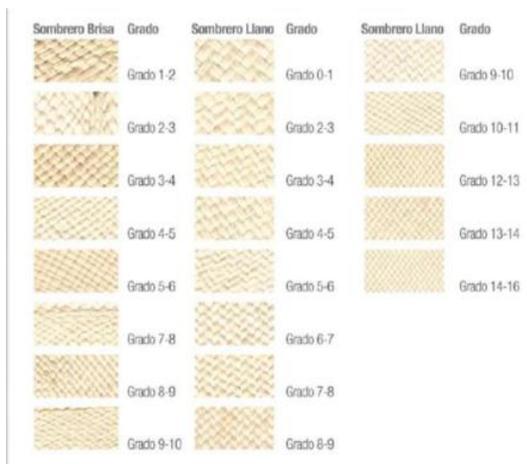
Comercialización, costos en el mercado

Los sombreros de paja toquilla varían en cuanto a forma, calidad, textura, fineza y color, lo que vuelve a este producto muy comercial gracias a sus diversas presentaciones, por lo cual establecer precios en el mercado no es complicado al contrario se puede considerar que el cliente es quien le da el valor adquisitivo a esta prenda de vestir.

Por lo general los productores se acercan a los vendedores o más conocidos como revendedores de sombreros para así presentar su producto el cual se caracteriza por modelo entre los cuales encontramos el sombrero BRISA, CUENCA, LLANO, CALADO y el COPA BAJA que se le conoce más en el mercado como sombrero COCO. Para determinar los precios de los mismos se les relaciona diferentes características como la calidad si es fino o grueso, el grado de tejido hacia que dirección está dirigida, el largo de la falda del sombrero cuantos centímetros tiene, determinando así el precio de comercialización del producto.

Figura 32:

Tipos de grados



Nota: Tomada de Artesanías del mundo

Por lo general las molestias surgen cuando los productores se dirigen directamente a las casas exportadoras las cuales no contemplan los medios por los que deben pasar los mismos para poder realizar la transacción, y a su vez, los revendedores no establecen precios conforme las cualidades que se deben contemplar al momento de hacer el negocio, así la tabla a presentar es una referencia de precios estimados que se han establecido en un conversatorio entre comerciantes y productores, los mismo que se establecen en las diferentes ubicaciones de la provincia del Azuay, pero al mismo tiempo de los diferentes puntos se llega al mismo que es distribuir al cantón de Cuenca por lo que el mal establecimiento de cómo llevar a cabo esta transacción está mal formulada.

Tabla 17

Referente a los precios de comercialización

Tipos de Sombreros				
Sombrero	Calidad	Grado	Falda	Precio
Brisa	Grueso	5°/6°/7°	8cm a	\$5 a %6
			9cm	
Cuenca	Fino	5°/6°/7°	8cm a	\$10 a
			9cm	\$12
Llano	Grueso	5°/6°/7°	11cm	\$6 a \$7
			12cm a	\$12 a
Copa Baja de Mujer	Fino	5°/6°/7°	13cm	\$13
				\$12 a
Caldo de Mujer	Grueso	5°/6°	8cm	\$15
				\$18 a
Copa Baja de Mujer	Fino	7°/8°	8cm	\$25
				\$12 a
Caldo de Mujer	Grueso	5°	11cm a	\$7 a \$8
			12cm	
Copa Baja de Mujer	Fino	5°	11cm a	\$7 a \$8
			12cm	

Nota: Tomada de un Comerciante de Sombreros

Intervención de las casas exportadoras en el comercio local

Como no se tiene una correcta intervención por parte de las autoridades tales como el gobierno y su respectivo ministerio encargado del sector artesanal, las casas exportadoras han optado por intervenir y hacerse presente en esta comercialización de manera directa, en la cual los miembros de dichas empresas establecen parámetros que los beneficien como por ejemplo el determinar precios para cada tipo de sombrero sin contemplar todo lo que el proceso de elaboración con lleva, como la movilización, la ubicación de las exportadoras y el tiempo de mano de obra que los productores invierten.

Las principales exportadoras ubicadas en la provincia del Azuay en el cantón Cuenca son:

- Serrano Hat Export Cía. Ltda.
- K. Dorfzaun Cía. Ltda.
- Artesanías Joselo
- Homero Ortega P. e Hijos Cía. Ltda.
- Bernal Campo verde Hugo Rodrigo
- Compañía Pamar
- Padres e Hijos
- Méndez Flores Miguel Eugenio

Existen otros individuos que intentan hacer el proceso de exportar por lo cual las casas exportadoras se han visto afectadas en cierta medida ya que la población busca la manera de expandirse, ahora con la crisis sanitaria que se vive y las medidas que han optado otros países

afectan al comercio exterior mundial, por ello las mismas empresas a detenido las exportaciones, sin embargo, a raíz de que las leyes han cambiado empezaron nuevamente con su labor.

Cada uno de esta lista hace presencia por su participación en el mercado exterior como exportadores presentados así la siguiente tabla de intervención:

Tabla 18

Participación

Casas Exportadoras	
Empresas	Participación
Serrano Hat Export. Cia. Ltda.	23%
K. Dorfzaun Cia. Ltda	23%
Artesanías Jose	18%
Homero Ortega P. e Hijos Cia. Ltda	17%
Bernal Campoverde Hugo Rodrigo	7%
Compañía Pamar	6%
Padres e Hijos	1%
Méndez Flores Miguel Eugenio	5%
Total	100%

Nota: Adaptado por MCE (ministerio de comercio exterior)

Proceso de acabado por parte de las exportadoras

Las exportadoras también cumplen con un proceso de acabado del sombrero en el cual existen otros pasos puntuales que definen nuevos precios ya que para este nuevo producto se implementa maquinaria, obreros y nueva materia prima para el desarrollo, pero en lo general las exportadoras cumplen con su rol de exportar el sombrero de paja toquilla ya sea en su forma base o con acabados puntuales tales como, la famosa cinta, la nueva forma y la textura más firme.

Sahumado del sombrero. Este es un proceso que le da un nuevo color, pasando de ser el beige de la paja toquilla a un blanco color hueso que destaca con una cinta color negro que es el más conocido en el mercado exterior. Por lo general en esta etapa se puede

utilizar cualquier tinte para darle el color a gusto, el proceso tarda de 8 a 10 horas manualmente ejercido, con la facilidad de la tecnología ahora se tarda hasta 2 horas.

Figura 33:

Sahumado manual



Nota: Tomada del espectador de Azogues

Apaleado. Consiste en golpear al sombrero manualmente se lo realiza con un mazo de madera con golpes consecutivos de esta manera el sombrero se vuelve moldeable y con una consistencia más suave para el tratado del mismo, por sombrero se estima media hora de trabajo, empleando la maquinaria se usa un martillo de acero con la suela de madera para no lastimar el sombrero completando el proceso en un periodo de 3 a 6 minutos.

Figura 34:

Apaleado manual



Nota: Tomada del espectador de Azogues

Planchado. Se utiliza este proceso para quitar posible arrugas que deje el golpe del mazo o del martillo en la anterior etapa, esto para formar el sombrero con sus distintas características, de la manera tradicional se utiliza una plancha a carbón con agua que genera vapor mientras que en las exportadoras estas son mediante planchas de hierro calientes el tiempo estimado de cualquiera de las dos maneras tradicional como mediante la tecnología tiene un tiempo aproximado de 5 minutos ya que el sombrero es moldeable después de pasar por los golpes antes mencionados.

Figura 35:

Planchado del sombrero a mano



Nota: Tomada del Turismo 593

Forma y acabado. La última etapa es sencilla los sombreros son puestos sobre hormas de forma tradicional para así generar la apariencia deseada, la diferencia yace en los

distintos tipos de hormas para la forma, y los acabados varían desde cintas de colores que pueden ser personalizadas hasta plumas extravagantes que le dan una elegancia de tiempos antiguos. El tiempo estimado de la última etapa varía según el diseño del sombrero, pero el menor tiempo sería de una hora hasta un máximo de 5 horas.

Figura 36:

Forma y acabado manual



Nota: Tomada de Cultura y Patrimonio

Incidentes en la comercialización local del sombrero

Previo a los acontecimientos que se han venido presentando desde el año 2020 la situación del sombrero de paja toquilla es otra desde hace algunos años atrás, motivo por el cual los productores desmotivados empezaron a disminuir la producción, pero a raíz de la circunstancia actual se vuelve a desenfrenar las producciones de dicho producto por el motivo de que este se realiza desde casa la inversión de elaboración es mínima y la ganancia hace referencia para cubrir gastos necesarios.

Generalmente las localidades de los productores están en zonas rurales por lo que la movilidad para ellos es un factor que predomina en el momento de realizar la comercialización

ya que es un gasto el traslado que no es contemplado por las exportadoras, ya que las mismas han abierto las puertas de sus establecimiento para realizar la compra del producto, sin considerar todo lo que con lleva el proceso, pese a que los comerciantes tienden a cometer el mismo error son más conscientes de la realidad de los productores por lo que ellos optan por acercarse lo más posible, así con fundamentos pueden disminuir los precios del producto.

Quintando el valor comercial, el esfuerzo y el tiempo implicado esta es una realidad que por un largo periodo se ha llevado a cabo, permitiendo que tan simbólico producto pierda su espacio en el mercado, es lastimoso ya que es uno de los productos de antaño como historia-cultural que ha prevalecido como un símbolo pero que a su vez se a desvalorizado por medio de los habitantes de la zona austral en la que se comercializa, a lo que se debe reaccionar.

CAPITULO IV.

Estudio Económico y Financiero

Según Cabezas “concluye que los modelos son representaciones adecuadas de situaciones reales, modeladas con una intención y puntos de vistas particulares” (2010).

Para el presente modelo de gestión se determina la gerencia científica de Frederick Taylor, el proceso administrativo de Henri Fayol y la gestión burocrática de Max Weber, mismos contribuidores de la gerencia clásica quienes con sus conceptos ha desarrollado y aplicado modelos de gestión en las organizaciones, ya que en la actualidad se observa la falta de comprensión a las teorías y modelos gerenciales, dificultando realizar una visión unificada y fragmentando los resultados que claramente no han aportado a un comercio justo, equitativo y transparente.

Este es el caso del comercio que se lleva con el sombrero de paja toquilla, ya que el mismo se ha visto afectado y devaluado por los mismo productores, comerciantes y exportadores, los cuales han perdido la dirección adecuada de llevar acabo esta transacción.

La propuesta de un modelo de gestión se basa en establecer lazos sólidos, constantes, eficientes y eficaces que generen resultados óptimos, fortaleciendo la estancia del sombrero de paja toquilla en el mercado, tanto local como en el exterior, ya que esta prenda de vestir no ha

pasado de moda y sigue siendo de utilidad, más aún cuando el turismo ha fomentado un mejor comercio.

Alianza estratégica

Como el comercio sigue evolucionando las estrategias a utilizar en la actualidad deben ser mucho más innovadoras y precisas, ya que el cambio económico en el mundo se siente generando dudas, falta de confianza y hasta competencias dañinas por lo que usar la frase “el amigo de mi enemigo es mi mejor amigo”, no suena tan descabellado, pero mejor aún si generamos amistades o alianzas más conocidos como “Joint Venture” o también como “Amistades Empresariales”, mismas que comparten objetivos particulares como adquirir clientes, aumentar las fortalezas y oportunidades y disminuir las amenazas y debilidades, con oportunidad de ingreso a nuevos mercados compartiendo riesgos determinados dentro de las posibles decisiones aportando de modo equitativo para un mejor rumbo comercial (Sanchez, 2016).

Ventajas y desventajas

Las ventajas dentro de una alianza estratégica es el conocimiento de las partes que suman al aprovechamiento estratégico que se puede dar, pero las ventajas es el mejor aprovechamiento de las cualidades de los productores como de las exportadoras teniendo como ventajas:

- Intercambio de conocimientos entre los miembros.
- Aumentar las ventas de las casas exportadoras mediante el acceso al producto inmediato.
- Capacitar en manejo de mercado a los productores para abrir fronteras.
- Desarrollar conexiones mediante base de datos de la empresa y con los más cercanos a los productores.

En el caso de los productores se encuentran algunas desventajas que se pueden mejorar y convertir en puntos a favor entre algunas están:

- La falta de conocimientos comerciales que tienen los productores.
- El control por parte de las exportadoras estaría sobre los productores.
- El inadecuado manejo de la transacción compra-venta del sombrero de paja toquilla.
- La experiencia de los productores en el comercio dentro del mercado.

Propuesta de un centro de acopio

El modelo de gestión propone un centro de acopio en la cual se realiza la correcta comercialización del sombrero de paja toquilla misma que tendrá un proceso correcto de adquisición del producto. Dado a los sucesos analizados mediante la encuesta y las aportaciones de los comerciantes, productores y de los exportadores se concluye que es de suma relevancia un mediador que contemple los diferentes aspectos que conlleva esta negociación.

Datos del centro de acopio

Denominación Social

El centro de acopio tendrá como denominación social el nombre de “Pauta Hat” el cual parte del apellido del desarrollador del modelo y Hat por el renombre con el cual se ha caracterizado el sombrero de paja toquilla en la trayectoria de su comercio.

Domicilio Social

La ubicación del centro de acopio se establecerá en la provincia de Azuay en el cantón Cuenca específicamente en la zona céntrica de la ciudad, en el barrio del sagrario sector nueve de octubre en las calles Antonio Vega Muñoz entre Mariano Cueva y Hermano Miguel, localidad optima ya que la mayor parte de los productores comercializan el sombrero de paja toquilla por los alrededores de dicho sector, a su vez, se consideró la distancia con las casas exportadoras

ubicadas en el sector del terminal terrestre en la calle Gil Ramírez Dávalos, optimizando tiempos de entrega.

Sector de actividad

El sector al cual se dirige el presente modelo de gestión es el artesanal ya que esta prenda de vestir es una propia característica de ese sector en específico.

Capital Social

El capital se establece en un 50% de participación propia del desarrollador mientras que el otro 50% será financiado por entidades bancarias del Ecuador, accediendo a un crédito, se aspira a realizar un préstamo de \$5000 y \$5000 por parte del autor del modelo presentado, dando un total de \$10000. Se considera este valor por el hecho de contar con un establecimiento propio sin arriendo.

Datos del modelo de gestión

Descripción del Proyecto

Gestionar el proceso comercial del sombrero de paja toquilla, estableciendo parámetros de obtención del producto mismo que se desarrollaran en diferentes etapas, considerando la dirección de cada una de ellas por personal con experiencia altamente capacitado para el cumplimiento del modelo propuesto.

Proceso de Compra.

Atención al Productor. La recepción por parte del personal de Pauta Hat se desarrollará dentro de cubículos empleados para la comodidad del cliente y del técnico.

Revisión del Producto. El técnico se percata de los detalles de cada tipo de sombrero, observando minuciosamente el tejido, grado, grosor y color del producto.

Precios. Por consiguiente, la etapa anterior establece los precios que se determinaran según el tipo de sombrero que se presente, el pago se realizara al contado por el producto.

Clasificación del Producto. Previo a la obtención del sombrero las bodegas se dividen por cada tipo de sombrero que se adquiriera, un será para los brisas finos mientras otras se destinan para los brisas gruesos y así con los diferentes tipos que existen.

Control de Calidad. Dentro de un periodo determinado el sombrero debe llevar un control adecuado de calidad en el cual se observa el color de la paja, el tipo y grado de tejido al igual que el grosor, fijando el tipo de mantenimiento que el mismo debe llevar como la temperatura a la que se debe guardar, el espacio que debe tener y el peso que puede aguantar al embodegarse.

Contacto con las Exportadoras. En esta etapa se realiza una propuesta de venta al por mayor de los diferentes tipos de sombreros que se tienen en bodega por lo general se vende como mínimo de 1000 unidades hacia delante.

Traslado del Sombrero de Paja Toquilla a las Casas Exportadoras. Se cuenta con un trasportista encargado de llevar el producto bajo las medidas adecuadas como por ejemplo el empaquetado del producto en saquillos de 150 unidades cada uno, cubierto de plástico de empaque para que no se moje ni se humedezca.

Recepción del Producto. Para dejar el producto en las casas exportadoras se entregará la constancia de una guía de remisión conjuntamente con la factura la cual especificará si el pago será al contado, en transferencia, a crédito o al cobro.

Plan de inversión

Se debe analizar la economía de una manera matemática que permite establecer la pérdida o ganancia que se genera en el modelo de gestión, realizándolo con el objetivo de

obtener datos que se enfoquen en la factibilidad o no de la implementación de dicho modelo en el sector artesanal enfocado al sombrero de paja toquilla. El análisis a su vez permite construir de manera adecuada la distribución de los recursos disponibles sin realizar gastos innecesarios para el desarrollo del proyecto. La información a obtener determina la rentabilidad que se espera tener, demostrando en proyecciones basadas en los estados financieros.

Sistema de control

Personal capacitado para la adecuada compra y observación del producto contando con un sistema de inventario, registrando los detalles del producto manejando normas ISO 9001.

Tecnología utilizada

Los equipos a utilizar son equipos de cómputo provistos por APC technology empresa ecuatoriana con la mejor calidad en equipos de oficina mismas que estará equipadas con software altamente eficientes y eficaces para el desarrollo del proceso de adquisición.

Instalaciones

El centro de acopio está ubicado en una zona céntrica de la ciudad en el sector 9 de octubre en barrio el sagrario, establecidas en un edificio de cuatro pisos, propia sin tener que gastar en arriendo, al mismo tiempo se cuenta con más de 6 bodegas un local comercial para recepción de los productores y un estacionamiento provisto por una sociedad conjuntamente llevada con la empresa.

Análisis del mercado

Aspectos Generales del Sector

El sector artesanal se ha visto afectado por las grandes industrias mismas que cuenta con maquinaria que acelera los procesos de producción siendo este el mayor problema que los artesanos debe afrontar, el mismo hecho lleva a que los productos pierdan el valor, pero a su vez

el valor que aún mantiene los productos realizados a mano conserva su esencia manteniéndoles en el mercado siendo una fuerte competencia para las grandes industrias.

Cientes Potenciales

Los más considerados por el centro de acopio son los productores al mismo tiempo que las casas exportadoras sin dejar de lado los turistas que fascinados por los modelos y diseños que mantienen los sombreros sin acabar. Entre los principales clientes de la empresa :

- Artesanías ELVIA
- SORDO Y CIA LTDA
- LEONOR SALINAS.

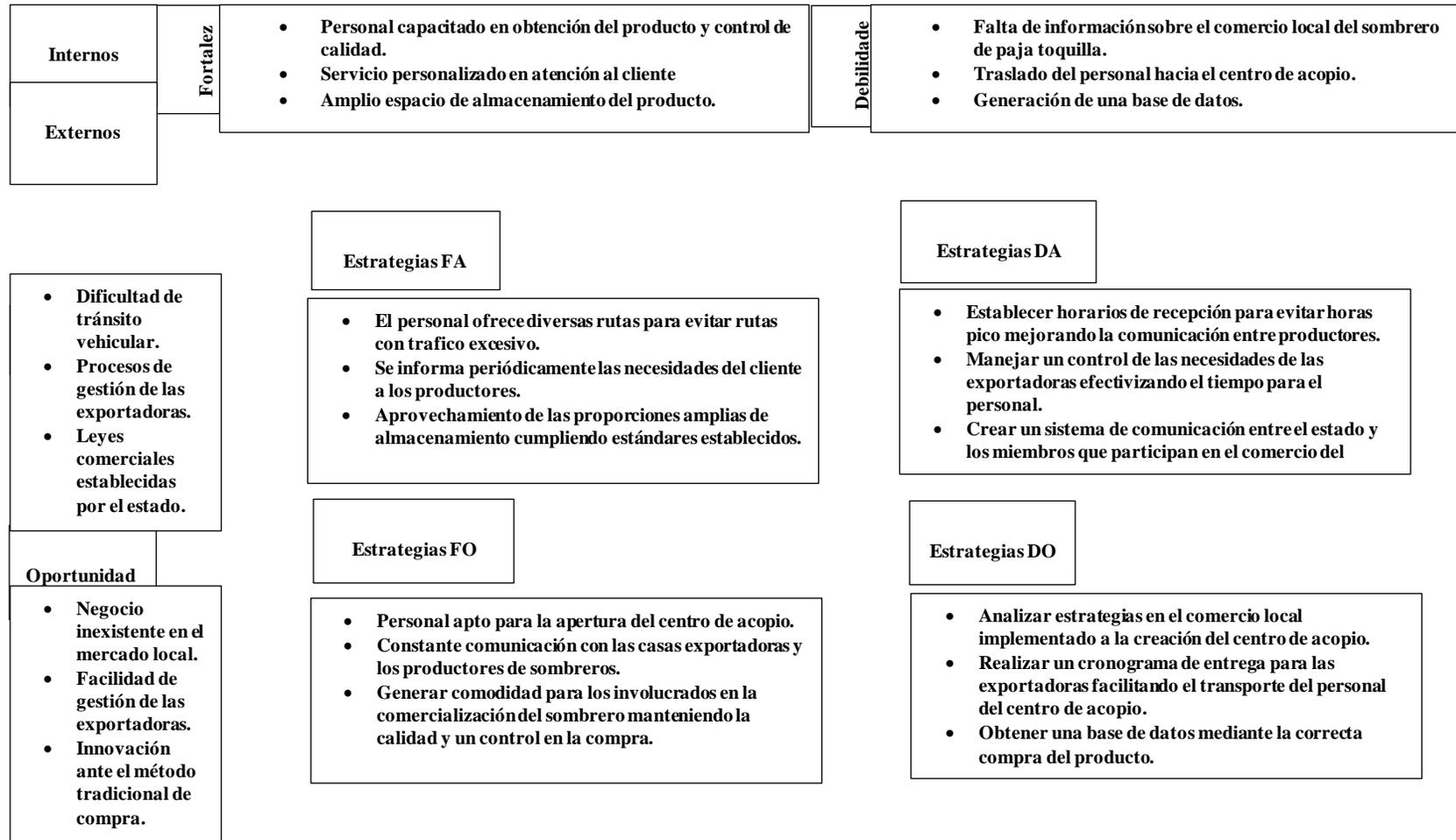
FODA y DOFA**Tabla 19****FODA**

FODA	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> · Personal capacitado en obtención del producto y control de calidad. · Servicio personalizado en atención al cliente. · Amplio espacio de almacenamiento del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> · Negocios inexistentes en el mercado artesanal y local. · Facilidad de gestión para los exportadores y artesanos. · Innovación ante el método tradicional de compra.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> · Falta de información sobre el comercio local del sombrero de paja toquilla. · Traslado del personal hacia el centro de acopio. · Generación de una base de datos. 	<ul style="list-style-type: none"> · Dificultad de tránsito vehicular. · Procesos de gestión de las exportadoras. · Leyes comerciales establecidas por el estado.

Nota: Tomada del estudio del proyecto

Tabla 20

FODA Cruzado



Nota: Tomada del estudio del proyecto

Plan de marketing

Estrategias de Precios

Se establece un lineamiento por cada tipo de sombrero caracterizado por el detalle que el mismo disponga, delimitando por medio de un conversatorio con productores el precio mínimo y máximo de cada unidad, siendo el valor mínimo desde los \$7 hasta un valor de \$27.

Políticas de Venta

Se venderá a las casas exportadoras al por mayor, contando con la venta unitaria por unidad a turistas mismos que se ven atraídos por la prenda tan llamativa como lo es el sombrero de igual modo se abastecerá a la población local que requieran el producto.

Organización del personal

Los miembros del centro de acopio establecerán por medio de las funciones a realizar cumpliendo con una jerarquía de niveles, mismo que se definen por sus áreas.

Equipo Directivo

Está conformado por un solo gerente general administrativo del centro de acopio encargado de toda la gestión administrativa del establecimiento, proponiendo las leyes y normativas de la empresa.

Plantilla de la Empresa

Está conformada por un gerente administrativo apoyado por un directivo de gestión mismo que desarrolla el plan de compra por su experiencia laboral en el mercado artesanal y comercial del sombrero de paja toquilla, contando con cuatro técnicos especializados en compra del producto y control de calidad conjuntamente relacionada con un auxiliar contable que se encarga del área financiera y contable de la empresa.

Activos

Se detalla de manera individual cada una de las inversiones que se va a realizar para el proceso de montaje del negocio mismo que se presenta con sus respectivas tablas y su previa explicación.

Edificio

Tabla 21

Edificio

Edificio					
Artículo	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Edificio	Cuatro pisos con 3 departamentos cada uno con 12 habitaciones	Bien	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
Total					\$ 30.000,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

En el caso del edificio se contempla utilizar una sección de 30m² para establecer como bodega mismo que es parte de un edificio ubicado en el centro de la ciudad para el modelo de gestión, donde se implementara el proyecto, el valor es de \$30000, este valor representa el espacio.

Maquinaria y Equipo

Tabla 22

Maquinaria y Equipo

Maquinaria y Equipo					
Artículo	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Ventilador	Máquina de fluido de aire de 60*90	Maquina	1	\$ 170,00	\$ 170,00

Calefactor	calentador continuo con frecuencia necesaria	Maquina	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Total					\$ 300,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

La maquinaria a utilizarse es sencilla ya que la conservación del sombrero de paja toquilla se da mediante el clima por lo cual en temporadas de frio o invierno se necesitará un calentador para las bodegas del mismo modo para temporadas calientes o verano se utilizará un ventilador manteniendo una temperatura que ayude a conservar el producto. El valor del calentador está en \$130 mientras el ventilador está en \$170 dando un total de \$300 en maquinaria y equipo a requerir.

Vehículo

Tabla 23

Vehículo

Vehículo					
Articulo	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Vehículo	Camioneta doble cabina MAZDA 2200 color lacre	Camioneta	1	\$ 7.000,00	\$ 7.000,00
Total					\$ 7.000,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

El vehículo que formara parte del a empresa es de uso propio por lo cual está valorado mas no se invertirá en dicho bien, siendo una camioneta MAZDA doble cabina con una paila alargada para el traslado del producto hacia las casas exportadoras, está estimado en un valor de \$7000.

*Equipo***Tabla 24***Inversión Equipo*

Equipo					
Articulo	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Equipo de computación	Computadoras ACE Intel 7 última generación	Computador	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
Software	Sistema de inventario conjuntamente con contabilidad	Sistema	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Caja registradora	Caja conservadora de dinero de 30*75	Equipo	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Total					\$ 1.900,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

En la presenta tabla se indica que el equipo que se necesita para llevar un correcto control y a su vez uno de los implementos más necesarios para los miembros que hacen parte de Pauta Hat, para lo cual se necesitara equipo de computación valorado en \$400 cada uno de ellos al ser cuatro los necesarios el valor es de \$1600, para el desempeño de cada actividad se necesita un software mismo que vale \$250 se compra un solo sistema que se instala en los cuatro equipos mencionados y para finalizar se adquirirá una caja registradora con un valor de \$50 que mantendrá el dinero llevado un control de ingreso y egreso como caja chica, generando un total de \$1900.

*Muebles***Tabla 25***Inversión Muebles*

Muebles y enseres					
Artículo	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	Mesa de 60*80 color caoba para oficina	Mueble	4	\$ 70,00	\$ 280,00
Silla de oficina	Silla reclinable para adulto color negro	Mueble	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Mesas	Mesa de 40*50 color café con superficie lisa	Mueble	2	\$ 10,00	\$ 20,00
Sillones	Sillones para recepción máximo 4 personas	Mueble	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Cubículo de recepción	Cubículo para recepción con estructura de vidrio	Enser	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Total					\$ 800,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Los muebles que se consideran necesarios para la implementación del local son los siguientes; escritorio para los cuatro miembros de la empresa con un valor de \$70 cada uno por los cuatro da un valor de \$280 acompañado de sillas de oficina con un valor de \$45 para los cuatro escritorios da un valor de \$180, para el área de recepción del producto se considera tener dos mesas en un valor de \$10 por dos son \$20 en total este valor se considera por la cotización realizada en la plaza Rotari en el mismo lugar se considera adquirir tres sillones para la recepción o espera del cliente cada uno de ellos valorado en \$60 por los tres son \$180 para finalizar en

recepción se ubicara un cubículo mismo que tiene un valor de \$140 dando un total en la inversión de \$800.

Tabla 26

Total, de Inversiones Activo

Total inversión fija			
Activo	Descripción	Cantidad	Valor Total
Edificio	Establecimiento	1	\$30.000,00
Maquinaria y Equipo	Equipo	2	\$ 300,00
Vehículo	Camioneta	1	\$ 7.000,00
Equipo	Computo	3	\$ 1.900,00
Muebles y Enseres	Muebles	5	\$ 800,00
Total			\$40.000,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

El total a considerar en la inversión fija para el desarrollo del modelo de gestión de Pauta Hat es de un total de \$40000, en el caso del edificio es una donación por medio de los socios conjuntamente con el vehículo, lo que reduce la inversión dando un capital neto de \$10000 para la implementación de los activos.

Tabla 27

Financiamiento

Monto	\$	5.000,00
Interés anual		15,90%
Periodos anual		5
Cuota fija anual	\$	1.523,49

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Es optimo el interés presentado por la cooperativa antes mencionada ya que es una de las más bajas brindando comodidad en las cuotas a pagar durante un periodo de cinco años realizando pagos anuales de un monto de \$1523.49 supliendo así los \$5000 necesarios para el proyecto.

Tabla 28*Amortización*

Amortización					
N. Periodos	Saldo inicial	Cuota fija	Interés	Abono al capital	Saldo final
0					\$5.000,00
1	\$5.000,00	\$1.523,49	\$ 795,00	\$ 728,49	\$4.271,51
2	\$4.271,51	\$1.523,49	\$ 679,17	\$ 844,32	\$3.427,20
3	\$3.427,20	\$1.523,49	\$ 544,92	\$ 978,56	\$2.448,64
4	\$2.448,64	\$1.523,49	\$ 389,33	\$ 1.134,15	\$1.314,48
5	\$1.314,48	\$1.523,49	\$ 209,00	\$ 1.314,48	\$ 0,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

La tabla indica los pagos a realizar en cada periodo desde el inicio donde no tenemos valor a pagar mientras que en el primer año se considera un valor de \$4271,51 después del primer pago en el segundo con un valor de \$3427,20 para el segundo periodo en el tercero tenemos un valor de \$2448,64 en el cuarto se refleja un valor de \$1314,48 siendo este el ultimo valor a considerar para el quinto año cumpliendo así con el financiamiento adecuado.

Depreciación

Tabla 29

Depreciación

	Vida útil	Valor	Depreciación					DEP. Acumulada	Valor residual
			1	2	3	4	5		
Edificios	20	\$30.000,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$7.500,00	\$22.500,00
Edificio de cuatro pisos		\$30.000,00							
Maquinaria y equipo	10	\$300,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$150,00	\$150,00
Ventilador		\$170,00							
Calefactor		\$130,00							
Vehículo	5	\$7.000,00	\$1.400,00	\$1.400,00	\$1.400,00	\$1.400,00	\$1.400,00	\$7.000,00	\$0,00
Camioneta MAZDA doble cabina		\$7.000,00							
Equipos de computo	3	\$1.650,00	\$550,00	\$550,00	\$550,00			\$1.650,00	\$0,00
Computadora		\$1.600,00							
Caja Registradora		\$50,00							
Muebles y enseres	10	\$800,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$400,00	\$400,00
Escritorios		\$70,00							
Sillas de oficina		\$45,00							
Mesas		\$10,00							
Sillones		\$60,00							
Cubículo de Recepción		\$140,00							
Total		\$39.750,00	\$3.560,00	\$3.560,00	\$3.560,00	\$3.010,00	\$3.010,00	\$16.700,00	\$23.050,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Para motivos de efectos fiscales se considera la vida útil de los activos fijos con los que cuenta Pauta Hat los mismo que se explicaron en la inversión del proyecto los valores son representativos ya que su vida útil es de largo plazo el valor residual más alto es el de Edificio con un valor de \$22500 seguidos del vehículo con un valor de \$1130 por con siguiente el valor de muebles y encerados de \$450, en cuanto a maquinaria y equipo se da un valor de \$150 generando un total de \$24185 en las depreciaciones.

Estado de situación inicial

El presente estado de situación muestra que tanto el activo de la empresa tiene un valor de \$40000 mismos que se desglosan de diferentes cuentas como en activos corriente la cuenta bancos con un valor de \$2000, mientras en la cuenta de planta y equipo donde se considera el valor de las depreciaciones mismo que tiene un valor de \$36356 y culminando con los activos tenemos los intangibles con un valor de \$1644. En cuanto a los pasivos tenemos solo tenemos en una única cuenta dentro de los pasivos no corrientes, en la cuenta obligaciones con instituciones financieras a largo plazo con un valor de \$5000, y finalizando el estado tenemos en el patrimonio en la cuenta de capital con un valor de \$35000 dando así un resultado de \$40000 equilibrando las cuentas.

Estado de Situación: por medio de la presente se puede observar y determinar la situación financiera de la empresa, su estructura en cuanto A **ACTIVOS, PASIVOS, PATRIMONIO**, En el tiempo de la ejecución del mismo

Tabla 30

Estado de situación

ACTIVOS	\$
	40.000,00
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 2.000,00
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	
Bancos	\$ 2.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 36.356,00
Edificios	\$ 30.000,00
Dep.Acum. Edificios	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 300,00
Dep.Acum. Maquinaria y Equi.	\$ -30,00
Vehículo	\$ 7.000,00
Dep.Acum.Vehiculo	\$ 1.400,00
Equipos de Computación	\$ 1.900,00
Dep. Acum. Computación	\$ -634,00
Muebles y Enseres	\$ 800,00
Dep.Acum.Muebles y Ens.	\$ -80,00
ACTIVO INTANGIBLE	\$ 1.644,00

Marca Registrada	\$	1.000,00	
Patentes	\$	644,00	
TOTAL ACTIVOS			\$ 40.000,00
PASIVOS			
PASIVOS CORRIENTES	-		
PASIVOS NO CORRIENTES			\$ 5.000,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS L/P			
Obligaciones financieras con Coop Jep	-	\$ 5.000,00	
TOTAL PASIVOS			\$ 5.000,00
PATRIMONIO			
CAPITAL			\$ 35.000,00
Capital Social		\$ 35.000,00	
TOTAL PATRIMONIO MAS PASIVO			\$ 40.000,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Oferta y Demanda

En el caso de este modelo de gestión por medio de la observación se ha captado que los oferentes del sombrero de paja toquilla son los productores del mismo, mientras que los exportadores son los demandantes. Ya que este producto tiene temporadas de ventas altas y bajas, mismas que se contemplan a través de la correspondiente investigación de mercado y en contacto directo con los productores de las distintas zonas analizadas en la Ciudad de Cuenca y sus Parroquias, quienes manifestaron como se da la producción y el precio de venta por cada tipo de sombrero, de esta fuente se procedió a realizar una tabla en la cual se muestra las unidades con su respectivo valor y el total anual que se produce. Presentando así la proyección anual de los siguientes cuatro años, que se determina por medio del PIB (precio interno bruto) con un valor actual de 3,16% pronosticando que para el 2022 este tendrá un aumento del 2,8% de alza (Ecuador, 2020).

Costos del proyecto

Este es un modelo de gestión en el cual el costo no es el mismo que uno de producción, lo que se debe considerar es el capital a invertir, los gastos básicos, los sueldos y el abastecimiento de los suministros para el proyecto, todo esto con el fin de considera las mejores oportunidades de aprovechamiento para el proyecto.

Descripción del personal de la empresa

Requisitos para el Personal

Tabla 31

Requisitos para el personal de la empresa

Requisitos para el Personal de la Empresa			
Cargo	Perfil Académico	Experiencia	Actividades
Directivo	Poseer título de 4to nivel con conocimientos en Administración de Empresas, Negocios Internacionales o Comercio Exterior	Se requiere mínimo 2 años de experiencia en cargos similares	Planificación en compras Gestionar las actividades del personal, Verificar el ingreso del producto
Técnico	Poseer título de Bachiller con conocimientos en el sector artesanal dirigido hacia el Comercio del Sombrero de Paja Toquilla	Se requiere mínimo de 1 año de experiencia laboral en el sector artesanal ya sea de comerciante, distribuidor o productor de cualquier producto	Abastecimiento de la bodega, Manejo adecuado del Producto y Despacho del mismo.
Técnico	Poseer título de Bachiller con conocimientos en el sector artesanal dirigido hacia el Comercio del Sombrero de Paja Toquilla	Se requiere mínimo de 1 año de experiencia laboral en el sector artesanal ya sea de comerciante, distribuidor o productor de cualquier producto	Abastecimiento de la bodega, Manejo adecuado del Producto y Despacho del mismo.
Contador	Poseer título de 3er nivel en Contabilidad y Auditoria	Se requiere mínimo de 1 año de experiencia en cargos similares	Llevar un inventario de la bodega, Manejar la contabilidad de la empresa, Realizar las declaraciones y pago de impuestos

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Para el presente modelo de gestión se describe a detalle las actividades asignadas para el personal de Pauta Hat, para el puesto de director se cuenta con la Ing. Guillermina Pauta misma que está encargada de la administración de la empresa cumpliendo con diferentes roles como por ejemplo la planificación de la compra del sombrero de paja toquilla al igual que gestionar las

diferentes actividades del personal y contar verificar el ingreso del producto hacia la bodega en perfecto estado al mismo tiempo que debe contemplar las óptimas condiciones de almacenamiento del mismo.

En el área de recepción y atención al cliente se encuentra el Ing. Fausto Astudillo el cual es el encargado de realizar la compra del producto teniendo en cuenta el proceso de abastecimiento que se presenta en el flujograma de la empresa, también tiene que cumplir con obligaciones como el correcto manejo del producto al ingresar y al despachar, del mismo modo en la misma área se encuentra la Lcda. Rebeca Cedillo para ser apoyo generando un óptimo trabajo de tal manera que sean eficientes y eficaces en el desempeño de sus roles.

Dentro de la empresa se encuentra también la CPA. Ana Quinche encargada del área contable de Pauta Hat, siendo el miembro que debe ser proactiva en su área para llevar con un correcto control de las actividades que se realizan dentro de la empresa y justificando los resultados ante el estado.

Sueldo y salario

En el proyecto se presenta cuatro miembros que desempeñaran los diferentes cargos del modelo de gestión, como director mi persona estará al frente (Christian Pauta), del mismo modo se contempla dos técnicos que se encargaran de realizar la comprar del producto seguido de la clasificación en este caso se cuenta con la colaboración del ING. Fausto Astudillo y la ECON. Rebeca Cedillo, por ultimo para llevar la contabilidad del proyecto se tiene la participación de la

CPA. Ana Quinche. Por consiguiente, se muestra el Rol de los participantes y el Rol de Provisiones del modelo de gestión.

Tabla 32

Rol de Pagos

<u>Rol de pagos</u>	Nombres	Cargos	Sueldo nominal	Día laborados	Sueldo total	Total ingreso	Total anual	A. Patronal
1	Guille Pauta	Directivo	\$600,00	360	\$7.200,00	\$7.200,00	\$7.200,00	\$802,80
2	Fausto Astudillo	Técnico	\$500,00	360	\$6.000,00	\$6.000,00	\$6.000,00	\$669,00
3	Rebeca Cedillo	Técnico	\$480,00	360	\$5.760,00	\$5.760,00	\$5.760,00	\$642,24
4	Ana Quinche	Administrativo	\$400,00	360	\$4.800,00	\$4.800,00	\$4.800,00	\$535,20
TOTAL			\$23.760,00	\$23.760,00	\$23.760,00	\$23.760,00	\$23.760,00	\$2.649,24

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

El sueldo del directo contemplando el inicio del proyecto se estipula alrededor de \$600 por los 360 días al año, el primer técnico cuenta con \$20 dólares más al inicio ya que el mismo tendrá varias actividades como llevar el orden dentro de las bodegas de mantenimiento mientras que el segundo técnico se concentrara solo en la recepción de los sombreros, por último, se prevé un salario básico para el administrativo ya que no contara con otro tipo de actividades.

Tabla 33*Rol de Provisiones*

		Rol provisiones			
Nombres		Décimo tercer	Décimo cuarto	Total	
1	Guille Pauta	\$7.200,00	\$600,00	\$400,00	\$1.000,00
2	Fausto Astudillo	\$6.000,00	\$500,00	\$400,00	\$900,00
3	Rebeca Cedillo	\$5.760,00	\$480,00	\$400,00	\$880,00
4	Ana Quinche	\$4.800,00	\$400,00	\$400,00	\$800,00
TOTAL		\$23.760,00	\$1.980,00	\$1.600,00	\$3.580,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Se les otorga todos los beneficios de la ley dentro del primer año de trabajo de igual forma se contempla los valores anuales para los cálculos del modelo.

Gastos de servicios básicos

Tabla 34

Gastos servicios básicos

Gastos servicios básicos						
SERVICIOS BASICOS	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual	
Agua	12	m ³	\$ 0,65	\$ 7,80	\$ 93,60	
Luz	175	kW/h	\$ 0,08	\$ 13,83	\$ 165,90	
Teléfono e Internet	2	Plan empresarial	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 600,00	
TOTAL				\$ 71,63	\$ 859,50	

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Los valores que se establecen en los valores de los servicios básicos son predeterminados por la empresa de “ETAPA” y la “Central Sur”, cada una con su respectiva medida con un plan empresarial tal como es el plan de internet que tiene un valor mensual de \$25 conjunto con el teléfono, en el caso del agua es provisto por la empresa de “ETAPA” con una unidad de 3m por 12 litros con un valor mensual de 0,65ctvs por litro y la luz es mediante la empresa “Central Sur” con una unidad de 175kw por hora dando un valor de 0,08ctvs por mes.

Otros elementos para la inversión

Se considera varios elementos para la inversión tales como los implementos de limpieza y los suministros de oficina mismos que se ven detallados en las siguientes tablas

Tabla 35

Materiales de limpieza

Materiales de limpieza					
Descripcion	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Funadas de Basura (10 unidades)	2	paquete	\$ 0,65	\$ 1,30	\$ 15,60
Desinfectante (1 Litro)	1	litro	\$ 3,50	\$ 3,50	\$ 42,00
Papel Higiénico (12 Unidades)	1	paquete	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Jabón (6 Unidades)	1	paquete	\$ 4,20	\$ 4,20	\$ 50,40
Escobas	2	unidad	\$ 1,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Toallas 20*60	2	unidad	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 60,00
Recogedor de Basura	2	unidad	\$ 0,75	\$ 1,50	\$ 18,00
Trapeador	1	unidad	\$ 1,75	\$ 1,75	\$ 21,00
Basureros	4	unidad	\$ 2,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Cloro (1.5 Litros)	1	litro	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 48,00
Total	17		\$ 28,60	\$ 39,75	\$ 477,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Tabla 36

Suministros de limpieza

Suministros de oficina					
Detalle	Cantidad Unitaria	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor Total	Valor Anual
Binchas de carpeta	24	Paquete	\$0,12	\$2,88	\$34,56
Borrador	4	Unidad	\$0,25	\$1,00	\$12,00
Carpetas	12	Paquete	\$0,35	\$4,20	\$50,40
Cinta de Embalaje	1	Unidad	\$1,50	\$1,50	\$18,00
Cinta Scoch	1	Unidad	\$0,80	\$0,80	\$9,60
Clips	1	Caja	\$0,80	\$0,80	\$9,60
Cuadernos	4	Unidad	\$1,50	\$6,00	\$72,00
Engrampadora	4	Unidad	\$1,75	\$7,00	\$84,00
Esfero	12	Caja	\$0,45	\$5,40	\$64,80
Goma	2	Unidad	\$1,20	\$2,40	\$28,80
Grapas	1	Caja	\$0,60	\$0,60	\$7,20
Lápices	12	Caja	\$0,40	\$4,80	\$57,60
Marcadores	4	Unidad	\$1,15	\$4,60	\$55,20
Papel Bond	1	Resma	\$4,25	\$4,25	\$51,00
Perforadora	4	Unidad	\$2,00	\$8,00	\$96,00
Resaltador	4	Unidad	\$1,20	\$4,80	\$57,60
Saca Grapas	4	Unidad	\$1,30	\$5,20	\$62,40
Sacapuntas	4	Unidad	\$0,30	\$1,20	\$14,40
Tijeras	4	Unidad	\$1,50	\$6,00	\$72,00
Total	\$21,42	\$71,43	\$857,16		

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Se presenta los valores anuales de cada uno de los elementos presentados en las dos tablas considerando los espacios del centro donde se llevará a cabo el modelo de gestión, a su vez se considera el número de trabajadores para abastecer los insumos de oficina recurriendo a las labores de cada miembro.

Gastos administrativos

Tabla 37

Presupuesto gastos administrativos

PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	2021	2022	2023	2024	2025
Sueldos y salarios (1,5%)	\$ 24.116,40	\$ 24.478,15	\$ 24.845,32	\$ 25.218,00	\$ 25.596,27
Beneficios sociales	\$ 3.580,00	\$ 3.580,00	\$ 3.580,00	\$ 3.580,00	\$ 3.580,00
Aportes IEES	\$ 2.649,24	\$ 2.649,24	\$ 2.649,24	\$ 2.649,24	\$ 2.649,24
Suministros de Oficina (0,50%)	\$ 857,16	\$ 861,45	\$ 865,75	\$ 870,08	\$ 874,43
Suministros de limpieza (0,50%)	\$ 477,00	\$ 479,39	\$ 481,78	\$ 484,19	\$ 486,61
Servicios Básicos (0,50%)	\$ 859,50	\$ 863,80	\$ 868,12	\$ 872,46	\$ 876,82
Depreciaciones	\$ 3.643,33	\$ 3.643,33	\$ 3.643,33	\$ 3.010,00	\$ 3.010,00
Total	\$ 36.182,63	\$ 36.555,35	\$ 36.933,54	\$ 36.683,97	\$ 37.073,37

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Se presentan los valores respectivos anuales a los sueldos de los miembros del proyecto en el que cuentan los beneficios sociales el aporte que determina la ley como el aporte al IESS, dentro de la misma tabla se presentan los valores anuales de los suministros de oficina y de limpieza conjuntamente contemplando los valores totales al año de los servicios básicos, a su vez se considera el valor de las depreciaciones generando un total de \$36182,63.

La información del primer año son datos reales mismos que se han mantenido pese a la pandemia del “COVID 19”, ya que en años anteriores se han visto reflejados valores similares con un mínimo de aumento ya que la economía mundial se ha visto afectado por dicho suceso mundial por lo cual se contempló el valor del PIB actualmente de 3,6% esto se contempla en el valor unitario de cada uno de los diferentes tipos de sombreros generando así un alza en el precio del producto anualmente de 0,22ctvs pero la página oficial del “Banco Central del Ecuador” para el año 2022 se prevé un alza del 2,8% más a los 3,6% del valor actual por lo que la proyección del 2022 en adelante se toma con el 5,96%. El aumento que se determina en la cantidad de los diferentes tipos de sombrero se debe a los datos obtenidos con anterioridad de los años pasados siendo así que se incrementa en un (1+10%) generando un aumento más o menos de 400 unidades por año. Es así que se obtiene un buen nivel de ventas dando así un resultado óptimo al modelo de gestión a presentar.

Costos operacionales

Para el estado de resultados se contemplan varios aspectos entre ellos los costos más sobresalientes como el transporte, la publicidad, las cajas y el empaçado. Por lo que se presenta las tablas correspondientes a cada uno de los elementos de los costos.

Tabla 38*Transporte*

Transporte			
Descripción	Concepto	Valor Unitario	Valor Anual
Fletes	5 cajas	\$ 60,00	\$ 720,00
Gasolina	68,14 litros	\$ 2,39	\$1.954,26
Mantenimiento	Revisión Vehicular	\$ 35,00	\$ 420,00
Seguro	Seguro Vehicular	\$ 75,00	\$ 900,00
TOTAL			\$3.994,26

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Se determina un total de \$3994,26 que se desglosa de la siguiente manera, el mínimo que se considera en los fletes es de 5 cajas en adelante cada envío tiene un valor de \$60 dólares por entrega, el valor actual de la gasolina después de la alza que dio el presidente Laso fue de 2,39 para la eco país ya que la camioneta cuenta con 68,14 litros e considero el pago mensual para las entregas, del mismo modo cada mes se realiza un mantenimiento del vehículo en la mecánica PABLOSMEC mismo que cobra \$35 por revisión, finalizando con el transporte por riesgo e imprevistos que puedan surgir se aseguró el vehículo pagando un valor de \$75 al mes.

Tabla 39*Publicidad*

Publicidad			
Descripción	Concepto	Valor Unitario	Valor Anual
Tarjetas	1000m tarjetas	\$ 65,00	\$ 780,00
Flayers	1000 Flayers	\$ 85,00	\$1.020,00
Propaganda Radial	20 días / 5 veces al día	\$ 40,00	\$ 480,00
Propaganda Televisada	8 veces al día / 30 días	\$ 195,00	\$2.340,00
Redes Sociales	Facebook, Instagram, WhatsApp	\$ 77,00	\$ 924,00
TOTAL			\$5.544,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

En el caso de la publicidad se pretende difundir de diferentes formas y medios la labora que se realizara por lo cual se realiza 1000 con un valor de \$65 por mes conjuntamente con 1000

flayers con un precio de \$85 y ya que estamos en una época muy digitalizada se determinó utilizar los diversos medios como frecuencias radiales como la radio “La 100.1” tiene un valor de \$40 por 20 días repitiendo la propaganda 5 veces al día, la trasmisión por televisión con 8 veces por día al mes tiene un valor de \$195 como lo presento “UNSION”, para finalizar se contratara todos los servicios de las diferentes redes sociales tales como “FACEBOOK, WHATSAPP, INSTAGRAM BUSSINES” generando un valor total de \$5544 al año.

Tabla 40

Cajas

Cajas				
Descripción	Concepto	Valor Unitario	Valor Anual	
Pequeña	40 x 60 paquetes de 60	\$ 1,75	\$1.260,00	
Mediana	80 x 120 paquetes de 60	\$ 2,45	\$1.764,00	
Grande	100 x 180 paquetes de 60	\$ 3,15	\$2.268,00	
Extra Grande	120 x 200 paquetes de 60	\$ 3,85	\$2.772,00	
TOTAL			\$8.064,00	

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

Ya que se cuenta con diversos tipos de sombreros con diferentes tamaños y formas se necesita de varios tipos de caja con sus dimensiones respectivas el valor de la caja de 40X60 cada paquete contiene 60 cajas con un valor de \$1,75, la de 80X120 de igual forma de paquetes de 60 tiene un valor de 2,45, la de 100X180 con 60 cajas tiene un valor de 3,15 y para finalizar la más grande de 120X200 con un paquete de 60 con un valor de 3,85, estos valores son individuales y al por mayor.

Tabla 41*Empacado*

Empacado			
Descripción	Concepto	Valor Unitario	Valor Anual
Doblado	Mínimo 30 unidades	\$ 2,50	\$ 900,00
Emplasticado	Mínimo 30 unidades	\$ 4,70	\$1.692,00
Al Vacío	Mínimo 30 unidades	\$ 7,80	\$2.808,00
Ormado	Mínimo 30 unidades	\$ 12,40	\$4.464,00
TOTAL			\$9.864,00

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

La etapa final cuenta con el empackado para la entrega al exportador ya que existen sombreros muy finos y caros por lo que se debe tener mucho mayor cuidado a la hora de su transporte por lo que se ofrece distintos tipos de empaque como por ejemplo el doblado sencillo con un valor de \$2,50 por unidad, para sombreros un poco más delicados se brinda un emplasticado con un valor de \$4,70 por unidad, mientras el sombrero sea mucho más fino con más hebras es delicado, es por lo que se ofrece un empackado al vacío con un costo de \$7,80, y por último se puede mandar conjuntamente con la horma para que prevalezca su forma con un valor de \$12,70. Se considera empackar desde mínimo las 30 unidades en adelante.

Flujo de fondos**Cálculo de indicadores de rentabilidad**

El flujo de fondos representa la rentabilidad del modelo de gestión en el mismo donde se representa un incremento del 10% que es lo normal en un proyecto elaborado hacia un periodo de 5 años, representando así monetariamente lo antes descrito.

Tabla 42

Flujo de Fondos

Flujo de fondos: Calculo de indicadores de rentabilidad

DETALLE	AÑOS					
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos						
Brisa Grueso		12.320	13.980	16.295	18.993	22.137
Brisa Fina		18.590	21.095	24.588	28.658	33.403
Cuenca Grueso		8.536	9.686	11.290	13.159	15.338
Cuenca Fina		13.552	15.378	17.924	20.892	24.351
Llano Grueso		15.664	17.775	20.718	24.148	28.146
Llano Fino		28.215	32.017	37.318	43.496	50.698
Calado		7.821	8.875	10.344	12.057	14.053
Copa Baja		8.217	9.324	10.868	12.667	14.765
Total ingresos		112.915,00	128.131,43	149.344,86	174.070,40	202.889,50
Egresos						
Mercadería		102.650,00	116.483,11	135.768,06	158.245,82	184.445,00
Personal		26.409,24	29.968,15	34.929,68	40.712,63	47.453,02
Transporte		3.994,26	4.532,52	5.282,93	6.157,57	7.177,01
Publicidad		5.544,00	6.291,11	7.332,67	8.546,66	9.961,65
Cajas		8.064,00	9.150,70	10.665,70	12.431,51	14.489,67
Empacado		9.864,00	11.193,27	13.046,43	15.206,40	17.723,97
Suministros de oficina		857,16	972,67	1.133,71	1.321,40	1.540,17
Limpieza		477,00	477,00	477,00	477,00	477,00
Servicios básicos		859,50	859,50	859,50	859,50	859,50
Depreciaciones		2.400,00	2.400,00	2.400,00	1.400,00	1.400,00
Financiamiento						
Amortización		728,49	844,32	978,56	1.134,15	1.314,48
Interés		795,00	679,17	544,92	389,33	209,00
Total egresos		162.642,64	67.368,41	77.651,09	88.636,16	102.605,47
FF antes de impuestos		-49.727,64	60.763,01	71.693,78	85.434,24	100.284,02
15 % Trabajadores			9.114	10.754	12.815	15.043
22 % IR			11.363	13.407	15.976	18.753
FF después de impuestos		-49.727,64	40.285,88	47.532,98	56.642,90	66.488,31
Depreciaciones		2.400,00	2.400,00	2.400,00	1.400,00	1.400,00
Amortización		795,00	679,17	544,92	389,33	209,00
INVERSIONES	40.000					
Capital de Trabajo	13.554					
Valor de Recupero						
Capital de Trabajo						13.554
Edificio						30.000
Flujo de Fondos Neto	-53.554	-46.533	43.365	50.478	58.432	111.651
VALOR ACTUAL NETO	41.972					
TASA INTERNA DE RETORNO	34%					

Nota: Tomada del estudio del Proyecto

El presente flujo de caja presenta los ingresos, los egresos las inversiones y el resultado neto del proyecto, en el mismo que se detalla del siguiente modo;

Dentro de los ingresos contamos con cada uno de los tipos de sombreros que se vende de tal forma que expreso los resultados anuales de cada sombrero, por ejemplo, en el año 2021 se presenta un ingreso por cada tipo de sombrero como el brisa grueso de \$12320, brisa fino \$18590, cuenca grueso \$8536, cuenca fino \$13552, llano grueso \$15664, llano fino \$ 28215, calado \$7821 y por último el copa baja \$8217, representando un total en ingresos de \$112915 en el primer año del proyecto siendo estos datos validados por el comerciante “Rafael Pauta”, mismo que por confidencialidad no pudo colaborar con anexos que representara los valor indicados ya que es delicado mostrar como maneja sus ingresos, pero en el último año considerando un incremento de un 10% anual los valores indican en cada uno de los tipos de sombreros un resultado muy confortante ya que el valor del ingreso para el año 2026 el monto es de \$202895,50.

Dentro de los egresos se considera para el primer año los siguientes detalles como la mercadería con un monto de \$102650, el aporte personal \$26409,24, el transporte de la mercadería hacia las casas exportadoras \$3994,26, la publicidad del proyecto \$5544, las cajas en las que se guarda el producto \$8064, el empaqueo de los sombreros para una mejor conservación \$9864, los suministros esenciales \$857,16, los implementos de limpieza \$477, los servicios básicos con un valor permanente para todo el proyecto \$859,50 y las depreciaciones \$2400, dentro de los egresos también se considera el financiamiento del proyecto donde se detalla las amortizaciones para el primer año el monto es de \$728,49, para el segundo año \$844,32, en el tercero \$978,56, dentro del cuarto año \$1134,51 y para finalizar en el último año un valor de \$1314,48, al ser financiado se toma en cuenta también el interés el mismo que es 15,90%, para el

primero año el interés es de \$795, en el segundo \$679,17, dentro del tercero \$544,92, para el cuarto un monto de \$389,33 y en el último para finalizar el financiamiento \$209 cancelando así la deuda. El total de los egresos para el primer año es de \$162642,64 pero dentro de los egresos se considera un incremento anual para los aportes personales un porcentaje del 23%, en el transporte un 4%, en la publicidad 5%, en las cajas un 7%, en el empaçado un 9% y para los suministros un 1%, esto realizando una suposición ya que las leyes y las correspondientes autoridades pueden cambiar las leyes comerciales ya establecidas. Dejando así un total para el año 2026 de \$102605,47 justificándose con los ingresos del respectivo año.

El flujo de fondos antes de impuestos representa lo que la ley exige mismo que se detallan para el año 2022 no se considera ningún valor ya que es el primer año, para el siguiente periodo 2023 se genera un monto de \$9114, para el 2024 \$10754, para el 2025 \$12815 y para el último año 2026 un monto de \$15043 en el 15% a los trabajadores, dentro del 22% de impuestos a la renta se empieza de igual forma en el año 2023 con un monto de \$11363, para el 2024 un monto de \$13407, en el 2025 un monto de \$15976 y en el último año 2026 un monto de \$18753 dando como total para el primero año un total de en el año 2022 de (-\$49727,64), en el 2023 un monto de \$40285,88, para el tercer periodo en el año 2024 \$47532,98, en el cuarto año 2025 un monto de \$56642,90 y para el último año 2026 un monto de \$66488,31.

Después de los impuesta se analiza las depreciaciones y las amortizaciones del proyecto mismas que se ven reflejadas en los egresos teniendo en las depreciaciones un valor para los tres primeros años de \$2400 y para los dos últimos un valor de \$1400 dentro de las amortizaciones se determina el valor del interés por cada año siendo para un periodo de 5 años los valores son los siguientes para el 2022 \$795, para el siguiente año un valor de \$679, para el año 2025 \$545, para el consiguiente un valor de \$389, para finalizar el año 2026 con un valor de \$209.

Finalizando el flujo de fondos se detallan las inversiones que se consideran al inicio del proyecto siendo así que el inversionista cuenta con un capital de \$35000 financiando \$5000 con la cooperativa “JEP” más el capital de trabajo que en este caso es el total de los egresos \$162642,64 dividido a los 12 meses dando un valor de \$13554 generando un flujo de fondo neto para el inicio del proyecto de \$-53554, este valor es negativo ya que es el valor que sale del bolsillo al inicio modelo de gestión para el año 2022 el total es de \$-46533 reflejando que aún no se recupera la inversión, pero para los próximos año los valores son positivos demostrando la rentabilidad del proyecto como en el 2023 el valor del flujo de fondos neto es de \$43365, para el año 2024 el valor es de 50478, para el próximo año 2025 el valor es de \$58432 y finalizando el año 2026 se obtendrá un valor de \$111651.

Flujo de caja: es aquel estado que nos permite visualizar las entrada y salida de dinero que realiza la empresa, considerando la inversión inicial del proyecto y con este flujo se podrá evaluar la rentabilidad del negocio mediante el VAN y el TIR.

Para poder realizar el cálculo de los indicadores primero se procede a realizar el cálculo del WACC mismo que es considerado el intérprete de la valoración del proyecto.

$$\text{WACC} = \frac{35.000}{40.000} \quad 20\% \quad + \quad \frac{5.000}{40.000} \quad 15,90\%$$

$$\text{WACC} = 0,175 \quad + \quad 0,020$$

$$\text{WACC} = 19,49\%$$

El porcentaje que brinda el WACC es el que se considera para el cálculo del VAN para el periodo de los 5 años siendo este el valor óptimo para el desarrollo del proyecto.

VAN: VALOR ACTUAL NETO

En el presente flujo de fondos se determinó los valores a considerarse en un periodo de 5 años hacia el futuro del modelo de gestión, para poder hacerlo se utilizaron los valores del resultado del proyecto, siendo lo que se presentan en las siguiente formula:

Formula del VAN

$$VAN = Inversion Inicial \sum \frac{Utilidad Neta}{(1 + i)^n}$$

$$VAN = -53554 + \frac{(-46533)}{(1 + 19,49\%)^1} + \frac{25223,37}{(1 + 19,49\%)^2} + \frac{25588,88}{(1 + 19,49\%)^3} + \frac{25942,76}{(1 + 19,49\%)^4} + \frac{26283,50}{(1 + 19,49\%)^5}$$

$$VAN = -53554 - 38943 + 30372 + 29587 + 28663 + 45836$$

El valor actual neto es el beneficio que obtendría la empresa una vez que se cubra el costo de la inversión en este caso el de PAUTA HAT es de:

VAN	41972
-----	-------

Se puede observar un VAN positivo de \$8150118 después de haber cubierto la inversión por lo que se recomienda el proyecto.

La tasa interna de retorno que se ganaría con este proyecto es del 34% por lo que es factible el proyecto. No se puede representar en formula el TIR como tal ya que es una simulación misma que encuentra el porcentaje que al valor actual neto haría cero.

Tasa Interna de Retorno	34%
-------------------------	-----

ANALISIS DE LOS IMPACTOS DEL MODELO

Analizar los impactos que implicaría en el proyecto y la propuesta a este modelo de negocio a la empresa PAUTA HAT, con la cual se espera obtener resultados favorables a toda la inversión que se necesita para que el proyecto surja , comenzando desde el fortalecimiento y posicionamiento de la marca, procesos productivos y efectivos con un personal motivado y comprometido, los resultados serán directos e indirectos pues los resultados que se obtengan serán internos y externos (clientes, proveedores y el público en general).

La evaluación del presente proyecto será realizada a través de los siguientes indicadores financieros que día a día nos darán la pauta para la toma de decisiones acertadas para la empresa, con la finalidad de que las mismas no afecten el presente proyecto por lo que esto se debe realizar de manera periódica.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

El presente trabajo se desarrolla debido a la necesidad de una arbitrariedad dentro de la comercialización del sombrero de paja toquilla, ya que dicho producto sobresalido entre otros del sector artesanal, por lo cual se busca consumir una alianza estratégica entre los productores y las casas exportadoras, siendo este modelo de gestión un primer paso para generar confort entre los involucrados y un justo intercambio.

Como se ha mencionado con anterioridad en el trabajo esta alianza que se propone ayuda no solo a mejorar el comercio entre ambas partes, a su vez se considera el mantenimiento del producto bajo un control de calidad, mediante un inventario y sobre todo con un manejo adecuado de los precios que se ofertan y se demandan.

El aporte del modelo de gestión está dirigido a la correcta comercialización del sombrero de paja toquilla, al igual que generar comodidad a los productores y a las casas exportadoras, generando así una comisión para el trato intermediario que se ofrece por la conservación, el mantenimiento y la justicia adecuada como comerciantes que somos.

RECOMENDACIONES

El modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casa exportadoras de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay es un claro ejemplo de lo que le falta a dicho producto para ser impulsado ya que las ventajas más aptas están dentro de este trabajo tales como el conocimiento que se adquiere al realizar un justo comercio de un producto artesanal.

De igual manera se considera un aporte con mayor magnitud hacia las casas exportadoras por el hecho de contar con un producto conservado bajo los parámetros adecuados para su mejor presentación y tratamiento, del mismo modo se ofrece una amplia variedad de sombreros en sus diferentes tipos en un solo lugar para reabastecerse al instante.

El compartir las diferentes formas de comercializar este producto con un orden adecuado es el factor fundamental que a los productores les interesa conocer, ya que dicho de otra manera los mismos pueden ejercer su intercambio directo con las casas exportadoras teniendo en cuenta el correcto valor del producto.

Este trabajo está recomendado por sí mismo ya que las conexiones que se realiza mediante un intermediario justo, con las medidas, los conceptos y la administración adecuada los datos serán más precisos y habrá una mayor apertura de salida al mercado del sombrero, generando así una mayor demanda.

REFERENCIAS

- Aguilar, M. E. (2009). Tejiendo la vida. Los sombreros de paja toquilla en el Ecuador. *Cuenca: CIDAP*.
- Albornoz, V. M. (1949). Cuenca y su industria de tejidos de sombreros de paja toquilla. *Cuenca: s.e.*
- Banco Central del Ecuador (2012). Evolución de la Balanza Comercial. Balanzas Comerciales de Ecuador con sus principales socios. (agosto-diciembre). Basile, D. G. (1945). Sombreros “Panamá” de las Sierras Ecuatorianas. *Cuenca: Monografía mecanografiada*.
- BUREAU INTERNATIONAL DES TARIFS DOUANIERES (2008). Boletín Internacional de Aduanas, *Ecuador, Cuaderno 58, Edición 20. Carrillo, D. (2010)*.
- Diagnóstico del sector textil y la confección. Gestipolis. *Chiaramonte, J. C. (1984)*.
- Formas de Sociedad y Economía en Hispanoamérica. México: Editorial Grijalbo. Chiluiza García, V. H., Rodríguez Santos, M. I., & Ricaurte, K. (2003).
- El sombrero de paja toquilla como atractivo cultural y su propuesta: La Ruta del Sombrero. [Tesis de Pregrado, Escuela Superior Politécnica del Litoral].
- Recuperado de: <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1573/1/3118.pdf>
- Contreras, C. (1990)*.
- El Sector Exportador de una Economía Colonial. La Costa del Ecuador. Quito: FLACSO/Abya-Yala. 126 Córdova, C. J. (2008, Mayo 5). *Vocabulario usado en la industria del tejido del sombrero de paja toquilla*. Texas: Casa de la Cultura Ecuatoriana. CORPEI (2010).
- Oportunidades comerciales en Italia para sombreros y artículos de decoración de paja toquilla. Domínguez, M. E. (1991).

- El sombrero de paja toquilla: historia y economía. Cuenca: *Ediciones del Banco Central del Ecuador*. Dueñas de Anhalzer, C. (1983). Historia Económica y Social del norte de la Provincia de Manabí. [Tesis de Pregrado, Universidad Católica del Ecuador]. Recuperado del Departamento de Antropología Garcia, R. F. (2010).
- La mejora de la productividad en la pequeña y media empresa. *Club Universitario*. González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Gobierno de España. Grosse Luermen, E. (1995).
- Panamá: Sombrero de Leyenda. Quito: Ediciones Assouline. Hernández, J. et al. (2002).
- Canales de distribución y competitividad en artesanías.
- Revista Gestión, pág. 15. Hoffmeyer, H. (1988). Competibilidad de productos de paja toquilla. *Quito: Ministerio de Bienestar Social*. Hoffmeyer, H. (1988). Registro de técnicas artesanales en paja toquilla, Quito: Ministerio de Bienestar Social.

ANEXO

Anexo 1: encuesta



Sombrero de paja toquilla

Determinar la factibilidad del modelo de negocio enfocado al sector artesanal del sombrero de paja toquilla para generar una alianza estratégica entre casas exportadoras y productores, analizando las probabilidades óptimas para el desarrollo del trabajo.

La presente encuesta está dirigida a un conjunto de comerciantes, productores, exportadores y población en general del sector urbano y rural del cantón Cuenca, cuyo análisis permite cumplir con el objetivo.

 cpauta64@gmail.com (no compartidos) [Cambiar de cuenta](#)



*Obligatorio

¿Señale su genero? *

- Femenino
- Masculino

¿Cuál es su rango de edad? *

- 18 - 25
- 26 - 35
- 36 - 45
- 46 - 55
- Mayor a 60 años

¿En que zona reside? *

- Urbana
- Rural

¿Cómo define su situación laboral actual? *

- Trabajador Dependiente
- Trabajador independiente
- No trabaja actualmente

¿Ha escuchado hablar del sector artesanal? *

- Si
- No

¿Conoce la finalidad del sector artesanal? *

- Conozco
- Desconozco

¿Usted es parte del comercio artesanal? *

- Si
- No

¿Qué rol cumple dentro del comercio artesanal? *

- Comerciante
- Distribuidor
- Productor
- Exportador

¿Cuál de los siguientes productos conoce? *

- Ropa tejida
- Decoraciones artesanales
- Sombrero de paja toquilla
- Otros

¿Usted conoce el sombrero de paja toquilla? *

- Si
- No

¿Ha utilizado esta prenda de vestir? *

- Si
- No

¿En su opinión ¿Cómo considera esta prenda de vestir? *

- Útil
- Cómoda
- Atractiva
- Otra

¿Tiene conocimiento sobre el comercio que se realiza con los sombreros de paja toquilla? *

- Si
- No

¿Usted sabía que el sombrero de paja toquilla es exportado a otros países? *

- Si
- No

¿A cuál de estos países Ecuador exporta sombreros de paja toquilla? *

- Panamá
- España
- China
- Estados Unidos

¿Usted sabe en que varía el precio de este producto? *

- Sí
- No

¿Cuáles considera que deberían ser las cualidades de este producto? *

- Tejido
- Calidad
- Textura
- Material
- Otro

¿Usted considera que la producción del sombrero de paja toquilla debe recibir el apoyo gubernamental? Sí - No ¿Por qué? *

Tu respuesta

¿Usted adquiriría este producto? *

- Sí
- No
- Tal vez

Anexo 2: F-DB-30 autorización

 <p>Universidad Católica de Cuenca</p>	<p>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL</p>	<p>CÓDIGO: F – DB – 30</p> <p>VERSION: 01</p> <p>FECHA: 2021-04-15</p> <p>Página 99 de 119</p>
---	---	--

Christian Rafael Pauta Astudillo portador(a) de la cédula de ciudadanía N° 010466789-4. En calidad de autor/a y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de titulación “Propuesta modelo de gestión para la alianza estratégica entre productores y casas exportadoras de sombreros de paja toquilla en la provincia del Azuay” de conformidad a lo establecido en el artículo 114 Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, reconozco a favor de la Universidad Católica de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos y no comerciales. Autorizo además a la Universidad Católica de Cuenca, para que realice la publicación de éste trabajo de titulación en el Repositorio Institucional de conformidad a lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 17 de marzo de 2022



F:

Christian Rafael Pauta Astudillo

C.I. 010466789-4